

SHAMAYM



דוח תקופתי לשנת 2021

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

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021
חלק א' - תיאור עסקי החברה

תוכן עניינים

עמוד	סעיף
2-א	1.1 פעילות החברה ותאור התפתחות עסקיה
5-א	1.2 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
5-א	1.3 חלוקת דיבידנדים
5-א	1.4 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה
6-א	1.5 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
7-א	1.6 מידע כללי על תחום הפעילות
11-א	1.7 מוצרים ושירותים
18-א	1.8 פילוח הכנסות מוצרים ושירותים
20-א	1.9 מוצרים חדשים
21-א	1.10 לקוחות
23-א	1.11 שיווק ומכירות
24-א	1.12 צבר הזמנות ו-ARR
26-א	1.13 תחרות
28-א	1.14 חומרי גלם וספקים
28-א	1.15 מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
29-א	1.16 מחקר ופיתוח
29-א	1.17 הון אנושי
31-א	1.18 נכסים בלתי מוחשיים
31-א	1.19 הון חוזר
32-א	1.20 מימון
37-א	1.21 מיסוי
37-א	1.22 עונתיות
37-א	1.23 כושר ייצור
37-א	1.24 סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
37-א	1.25 הסכמי שיתוף פעולה
37-א	1.26 הליכים משפטיים
37-א	1.27 רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים
38-א	1.28 יעדים ואסטרטגיה עסקית
38-א	1.29 צפי להתפתחות בשנה הקרובה
38-א	1.30 מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים
38-א	1.31 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 לתאגידים 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 ותרמישים 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 החצי שנתי של החברה לשנת 2021 (פורסם ביום 31.8.2021, מס' אסמכתא-2021-01-141564, ונכלל בזאת על דרך ההפניה).	-	"דוח חצי שנתי לשנת 2021"
הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ	-	"הבורסה"
שמיים 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"
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 זו ניתן לבסס מודל מחשובי לטיפול ממוחשב, על בסיס המידע שנצבר במסגרת תהליך של למידת מכונה, באתגרים מחשבתיים שדורשים הבנה מעמיקה יותר של עולם הבעיה. בעוד	-	"למידת מכונה" (Machine Learning)

שבתכנות אלגוריתמים קלאסיים כתיבת התוכנה מתבססת על לוגיקה ברורה שמורכבת 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. השירות 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.

"מחשוב ענן"

(Cloud Computing)

1 במרץ, 2022. - "סמוך למועד פרסום הדוח"

The Israel-United States - Binational Industrial Research and Development Foundation

"קרן בירד"

הרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגיות.

"רשות החדשנות"

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

"שמיים ארה"ב"

עושים שינוי, שמיים וארץ בע"מ (חל"צ).

"שמיים וארץ"

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.

"Big Data"

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.

"SaaS"

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 שמיים - עסק חברתי בע"מ, וביום 21.4.2021 שינתה את שמה לשמיים 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 הלקוחות ומנהל הפעילות בישראל.

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 פרסום הדוח, החברה, יחד עם חברת הבת האמריקאית שמיים ארה"ב הנמצאת בבעלותה המלאה (יחד: "הקבוצה") פועלות בתחום הטכנולוגיות השיתופיות לניהול עבודה - Collaborative Work (Management), המהווה כ-23% משוק התוכנה הגלובלי לניהול פרויקטים (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.

החברה פיתחה פלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית (AI) ולמידת מכונה (ML) להפקת לקחים ותהליכי תדריך-תחקיר לשיפור מתמיד, 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 שיסייעו להם לפני הפעילות הבאה לה לקחים רלבנטיים. הפלטפורמה גם מאפשרת למידה שיתופית בין משתמשים שונים, ניהול משימות מתוך תחקיר, וחיפוש מתקדם של המידע הקיים. הפלטפורמה מתממשת למערכות מובילות שונות כגון מערכות דוא"ל ויומן של אוטלוק וגיימייל, מערכות ניהול עבודה של סילספורס וג'יררה ומערכות שיתופיות של Slack. לצד הפלטפורמה, מספקת הקבוצה שירותי פרימיום מקצועיים של הדרכה וייעוץ לתמיכה בהטמעת הפלטפורמה ו/או הקונספט אצל לקוחותיה וכחלק מתהליכי אסטרטגית החדירה לשוק.

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'ה היוקרתית של מאסצ'לנג' (Masschallenge) הנחשב לאחד מהמאצ'ים המובילים בארה"ב³, ובהמשך החלה לחשוף את הפלטפורמה לשימוש ללקוחותיה. בשנים האחרונות 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

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.

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>

חלק א' - תיאור עסקי החברה

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 פרסום 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- 30 לקוחות בארץ ובעולם⁴, הפועלים במגוון תחומים, לרבות חברות Fortune 500 (שלושה לקוחות, אחד מהם ב Fortune 50) ו- Fortune 1,000 (ארבעה לקוחות נוספים). כלל הלקוחות הנ"ל עושים שימוש בפלטפורמה בתשלום לאחר שבמהלך שנת 2021 החליטה החברה להפסיק לתמוך בלקוחות "ייעוץ והדרכה".

פעילות בישראל: מטה החברה בישראל ממוקם בתל-אביב. 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 שמיים ארה"ב, וזאת עם מעבר מנכ"ל החברה לבוסטון מסצ'וסטס לצורך הובלת הפעילות משם. שמיים ארה"ב מנהלת את כלל הפעילות העסקית של הקבוצה בארה"ב, הכוללת שיווק, מכירות ושירותים ללקוחות.

שמיים וארץ: בתחילת שנת 2019, הקימה החברה את "שמיים 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 לשמיים 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 לשמיים וארץ. **יובהר כי עד למועד הנ"ל לא תשולם (ובפעול גם לא שולמה עד למועד פרסום הדוח) כל תמורה לחברה.** הרישיון ניתן לביטול בהודעה של 30 יום מראש וכל זכויות הקניין הרוחני נשמרות בידי החברה. בנוסף, לצורך סיוע לשמיים וארץ בתחילת דרכה, מימנה החברה את שכרו של מנכ"ל שמיים וארץ במשך תקופה של כ- 8 חודשים אשר הסתיימה בחודש מרץ 2021, בסכום שאינו מהותי לחברה.

במהלך המחצית השנייה לשנת 2021 החלה שמיים וארץ לפעול להקצאת מניות, ללא תמורה, לשבעה בעלי מניות נוספים, וזאת לשם הכרה בה כ"מוסד ציבורי" לעניין סעיף 46 לפקודת מס הכנסה, כך שעם השלמת המהלך הנ"ל (אשר נכון למועד פרסום הדוח טרם הושלם), תחדל שמיים וארץ להיות מוחזקת בבעלותה המלאה של החברה והחברה צפויה להחזיק ב- 12.5% מהונה המונפק של שמיים וארץ.

⁴ יובהר כי בין לקוחות אלו נכללים שני לקוחות אשר תקופת ההסכם עמם הסתיימה ביום 31.12.2021. אולם שניהם ממשיכים לעשות שימוש בפלטפורמה בהיקף מסוים, וזאת במקביל לניהול מו"מ עם החברה בנוגע להארכת תקופת ההתקשרות תוך הרחבת הפעילות למשתמשים נוספים. יצוין כי לקוחות אלו לא נלקחים בחשבון בשלב זה בחישוב ה-ARR של החברה. בנוסף, לחברה 3 לקוחות אשר עושים שימוש בפלטפורמה דרך "שמיים וארץ" ואינם נלקחים בחשבון בפירוט הלקוחות בסעיפים מטה וגם לא בחישוב ה-ARR (אם וכאשר יחדשו לקוחות אלו את ההסכם השימוש בפלטפורמה, החידוש צפוי להיות במישרין אל מול החברה).

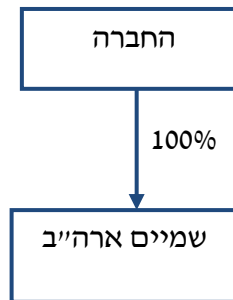
⁵ בתי ספר ומכללות להכשרת מורים, קבוצות ספורט לגילאי ילדים ונוער, מכינות קדם צבאיות ועמותות שעוסקות באוכלוסיות מוחלשות ("הלקוחות המוחרגים").

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

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה בתאגידים 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 2021, 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 בדין.

⁶ לפרטים נוספים ראו באור 16א(2) 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.

1.4. 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.

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 בשווקים 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.

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 ושווקי 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 עלול 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.

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 1.31 להלן, וכן מהתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על החברה המפורטים בסעיף זה.

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 מתמיד¹⁰.

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, חברתיות 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".

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.

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 לטכנולוגית המידע בישראל ביום 8.8.2020 (ראו: <https://tinyurl.com/5fy6djwx>).

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

אנליסטים מקבוצת S&P Global Market Intelligence בחנו את החברה בסמוך למועד התשקיף 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 מצביע 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 המחקר Verified Market Research¹⁶, שוק זה צפוי להגיע בשנת 2027 לכ- 5.82 מיליארד דולר, עם שיעור צמיחה בממוצע 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

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

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

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 (ג) 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 מהשוקים ושיתופי פעולה עם שותפים עסקיים פוטנציאליים בשוקים, 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 1.31 להלן.

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 והעתיד שהמשתמשים מקבלים לשיפור ויעול 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.

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>

- 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).

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, המתממשקת עם תהליכי העבודה והמערכות הקיימות של המשתמשים ומצליחה לספק ערך לשיפור המשתמשים, מהווה קושי משמעותי.

(ב) טכנולוגית בינה מלאכותית - היכולת לבנות אלגוריתמים שידעו לנתח בזמן אמת מידע של טקסט חופשי (Unstructured), לתייג ולסווג אותו לפי נושאים ולתת עליו חניכה מקצועית בתחום התחקור, 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 לאמון ולשכלל את האלגוריתמים ובכך להעלות את רמת הדיוק. השכלול האלגוריתמי, מפיך 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 אסטרטגית 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-25%²⁰. 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.

²⁰ ראו למשל מאמרם של Scott Tannenbaum ו-Christopher Cerasoli בכתב העת Human Factors מחדש פברואר 2013 בקישור הבא: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0018720812448394>

חלק א' - תיאור עסקי החברה

- **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.

הפלטפורמה מתממשקת למגוון רחב של מערכות מובילות קיימות בשוק²¹ על מנת להנגיש בצורה מיטבית את הפקת הלקחים ויישומם ולהקל על המשתמשים להטמיע את התהליך ביום-יום שלהם.

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

- **פשטות ונגישות**: ככל שתהליך הפקת הלקחים ידרוש פחות מאמץ קוגניטיבי מהמשתמש, הוא צפוי להיות מיושם בתדירות גבוהה יותר. על כן, פועלת החברה (א) להנגשת יכולת התחקור גם מחוץ לפלטפורמה תוך התממשקות עם פלטפורמות מובילות כגון מערכות יומן ומייל, CRM או מערכות ניהול עבודה אחרות, ו- (ב) להעברת תהליך כתיבת התחקיר מ- "דחיפה" למערכת ל- "משיכה" על ידי המערכת, באמצעות בניית טריגרים המייצרים אוטומטיזציה של התהליך, בהם המערכת פונה אל המשתמש עם הצעה לתחקור בתזמון הנכון ולעיתים גם עם מידע שעל בסיסו ניתן לתחקר תוך סיוע לתהליך.

- **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) העברת תהליך הפקת הערך מהמידע ממצב "משיכה" (של המשתמש מהמערכת באופן ידני) ל- "דחיפה" (של המערכת למשתמש באופן אוטומטי) כך שהפלטפורמה שולחת למשתמש בזמן הנכון, למערכות בהן הוא רגיל לעבוד, את המידע שיוכל לסייע לו להשתפר בפעילותו הבאה, כאשר למנהלים הפלטפורמה מייצרת תובנות ברמת הארגון ממספר רב של תחקירים ו/או צוותים שונים כדי לזהות מגמות ולסייע להניע תהליכים צוותיים וארגוניים. 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

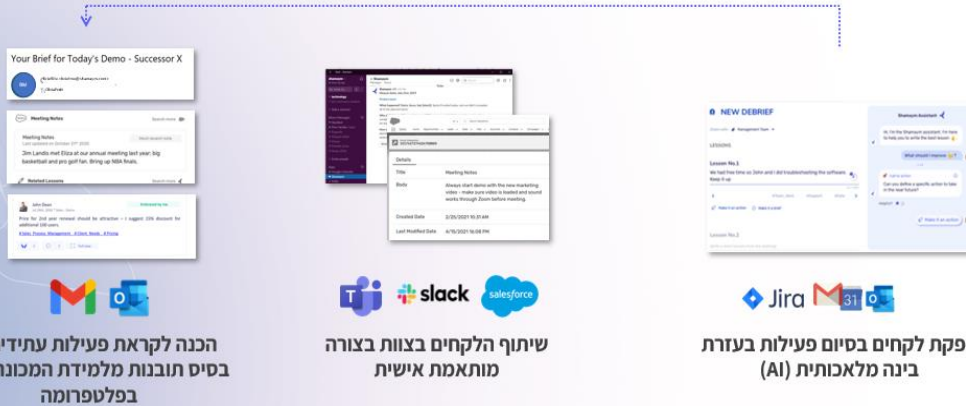
המוצר המרכזי של החברה הינו פלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית ולמידת מכונה להפקת לקחים ותהליכי תדריך-תחקיר לשיפור מתמיד. להלן המחשה ויזואלית לפעילות באמצעות הפלטפורמה:

²¹ נכון לסמוך למועד פרסום הדוח, למערכת ממשקים עם 10 מערכות שונות.

הפתרון של החברה

פלטפורמה טכנולוגית ייחודית לשיפור מתמיד.

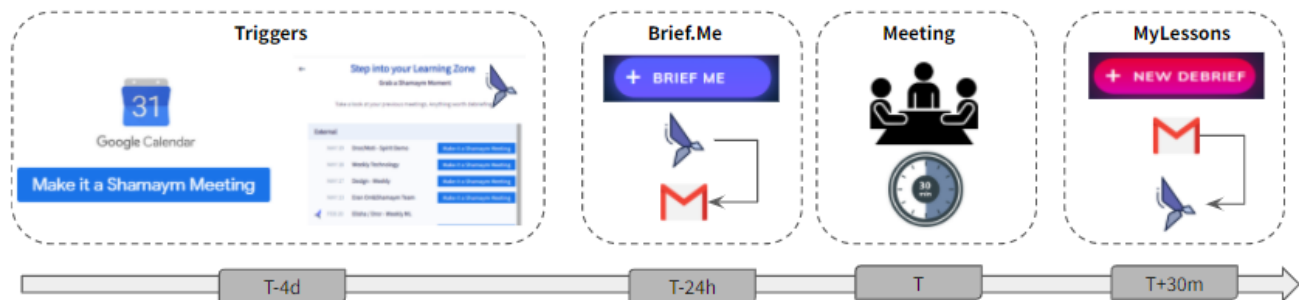
הפלטפורמה מאפשרת הפקת לקחים יומיומית תוך בניית מאגר לקחים גדול ואיכותי, ושימוש בבינה מלאכותית (AI) ולמידת מכונה (ML) להנגשת הלקחים הנכונים לקראת הפעילות הבאה



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 ושל הארגון שנצברו ובכך מפחית טעויות חוזרות.

דוגמא למעגל השיפור המתמיד האוטונומי הייחודי לפלטפורמה מפורט להלן (משמאל לימין):



- ארבעה ימים לפני תאריך היעד, קובע המשתמש פגישה/אירוע ביומנו האלקטרוני.
- הפלטפורמה מזהה פגישה זו באופן אוטונומי ומסמנת פגישה זו כהזדמנות למידה ושיפור. הזיהוי מבוסס על אלגוריתמים המנתחים את המידע בפגישה.
- יום לפני הפגישה, יקבל המשתמש מהפלטפורמה, באופן אוטומטי, תדריך לתיבת הדוא"ל שלו המכיל את המידע והלקחים הרלבנטיים ביותר לפגישתו הקרובה שנמצאו במאגר התחקירים של הארגון, באמצעות אלגוריתמיקה ייחודית מבוססת למידת מכונה.

חלק א' - תיאור עסקי החברה

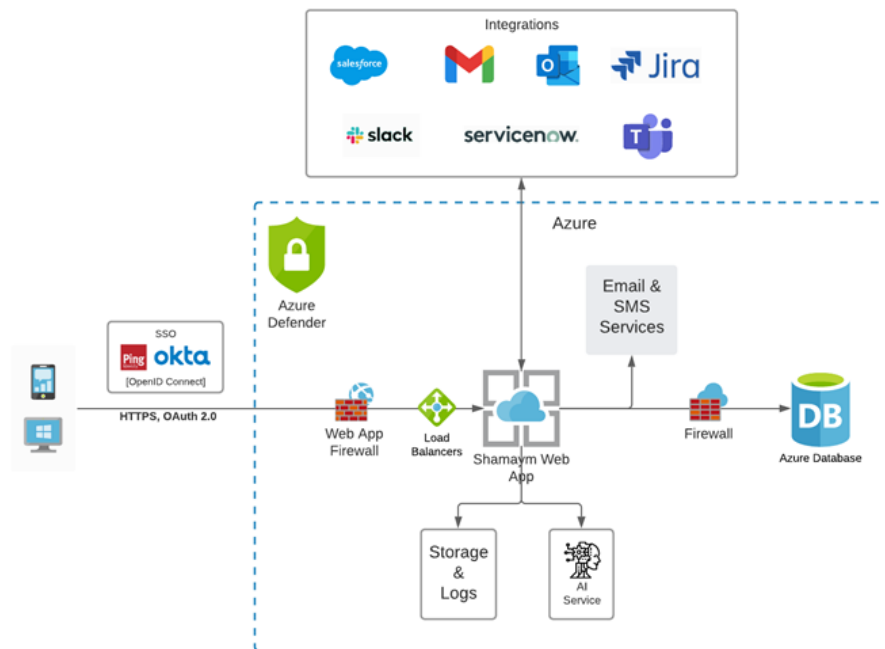
- בסמוך לסיום הפגישה, יקבל המשתמש באופן אוטומטי הזמנה מהפלטפורמה לתחקר את הפגישה ולהפיק ממנה את הלקחים בסיוע מנוע בינה מלאכותית בצורה של עוזר אישי ייחודי (הסייען הדיגיטלי המתואר בסעיף 1.7.4(א) להלן) המנתח שפת אדם חופשית ומספק משוב בזמן אמת על אופן כתיבת הלקחים ואיכותם, וממליץ על פעולות אפשריות הקשורות ללקח. את התחקיר יוכל לכתוב המשתמש באמצעות תוספים ייחודיים של הפלטפורמה במערכות הנוחות לו, דוגמת תיבת הדוא"ל שלו או מערכת המסרים הארגונית כגון מערכת Slack.

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 (iOS & Mobile - Android).

להלן דיאגרמה מארכיטקטורת הפלטפורמה:

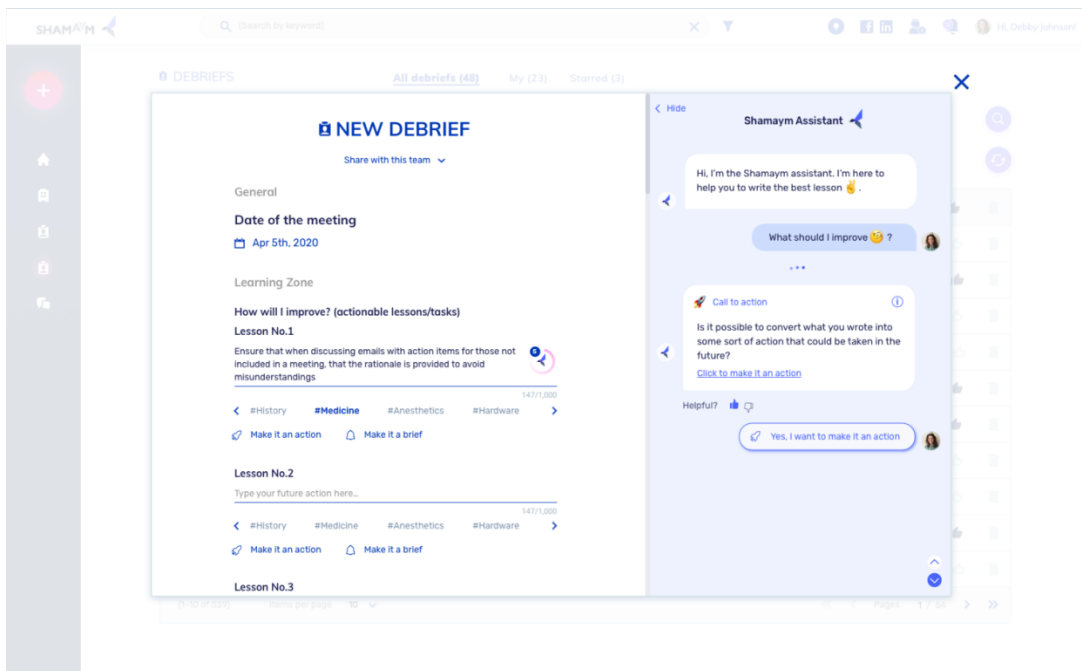


שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021 חלק א' - תיאור עסקי החברה

1.7.4. רכיביה העיקריים של הפלטפורמה כוללים:

(א) **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 מזוויית המשתמש הוא בדמות סייען 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 בנייתו התחקיר ומיונו באופן אוטומטי.

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



(ב) **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, לתיחקור אירועים ייחודיים כפי שהוגדרו מראש, ו- (4) שיתוף לקחים ולמידה מקוונת א-סינכרונית (דוגמת תגובות של חברי הצוות לתחקיר ושיתוף המידע שברשותם).

(ג) **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.

(ד) **למידה צוותית (Team Learning) 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.

(ה) **שכבת אינטגרציה** - באמצעות רכיב זה מתאפשר לפלטפורמה להנגיש את הערך במגוון מערכות מקור בהם הלקוח משתמש בשגרת יומו, על מנת להפחית חסמים ולהעלות את הערך המתקבל (ידוע בחזון המוצר גם כ-Shamaym works where you do). החברה פיתחה וממשיכה לפתח אינטגרציות כגון: Jira, ServiceNow, Slack, Salesforce, MS-Outlook, Google-Mail, Google-Calendar, MS-Teams.

(ו) **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:

(1) במהלך תקופת הדוח ועד לסמוך למועד פרסום הדוח, פיתחה החברה מספר אינטגרציות חדשות במהלך כדלקמן:

(א) הושק תוסף (Plug-in) של הפלטפורמה למערכת Jira מתוצרת חברת אטלסיאן (Atlassian) לתמיכה בצוותי מחקר ופיתוח תוכנה, בחנות היישומים של אטלסיאן ("התוסף"). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 11.7.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-114876) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה. בנוסף, שדרגה החברה את התוסף והשיקה יכולת לכתובת תחקירים בתוך ממשק מערכת ג'ירה עצמו, ובכוונתה להמשיך לפתח שדרוגים נוספים (בין היתר בהתחשב במשובים מלקוחות) על מנת להרחיב את אפשרויות השימוש של המשתמשים בפלטפורמה בתוך הממשק.

(ב) הושקה אינטגרציה עם מערכת Raiser's Edge אשר הינה מערכת CRM מובילה לצוותים המגייסים תרומות פילנתרופיות בשוק האמריקאי, וזאת כחלק מחוזה לתקופה של 5 שנים עם אחד מלקוחותיה של חברת הבת שמיים ארה"ב, אשר יכול ותשמש לקוחות עתידיים נוספים בתחום.

(ג) הושקה אינטגרציה לכניסה בזיהוי אחיד (SSO) עם חשבונות מיקרוסופט וגוגל המאפשרת למשתמשי הפלטפורמה כניסה לפלטפורמה באמצעות שם המשתמש והסיסמה המשמשים אותם לצורך כניסה לחשבונות הדוא"ל שלהם אצל הגופים הנ"ל.

(ד) החלה עבודה על אינטגרציה ראשונית למערכת Monday (מאנדיי) של חברת Monday.com אשר בשלב ראשון מיועדת לאפשר העברת משימות לביצוע מתחקירים בפלטפורמה למערכת מאנדיי. גרסה ראשונית הושקה בסמוך לפרסום הדוח.

(2) החברה ביצעה מספר שדרוגים לרכיבים מרכזיים במערכת (המפורטים בסעיף 1.7.4 לעיל), לרבות לרכיבי תשתית ומבנה התחקיר, הוספת קומפוננטות ויכולות בפורמט התחקיר לרבות ייצוא מידע, תוספת מודול Workflow למידול ומעקב אנליטי של מידע מהתחקיר, שדרוג ה- "למידה הצוותית" (Team Learning), אלגוריתמיקת התדריך, הוספת תמיכה נרחבת לשפה העברית בממשקי המערכת, שדרוג מנוע המלצות לקחים וכן שכלול דיוק אלגוריתם הקלסטרינג²² בשפות העברית והאנגלית.

(3) החברה שדרגה את יכולות הביצועים והאבטחה של הפלטפורמה, לרבות מעבר מבדקי אבטחה אצל חלק מלקוחותיה.

(4) החברה שדרגה את יכולות האנליטיקה, ובכללם יכולת הגדרת יעדים ומדידתם וכמו כן חיבור של יעדים לתהליך עבודה אותו ניתן להגדיר בפלטפורמה.

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:

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

(ב) 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 התחקיר ליעדי הארגון ולתהליכי העבודה הקיימים. הקונספט המתודולוגי, מעבר להיותו חלק מהשירותים המקצועיים המפורטים בס"ק (א) לעיל, גם מוטמע בתוך הפלטפורמה.

²² אלגוריתם המסווג תחקירים לפי נושאי הלקחים שבהם.
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.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021 חלק א' - תיאור עסקי החברה

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 זה²⁴.

1.8. פילוח הכנסות מוצרים ושירותים

נכון למועד פרסום הדוח, הכנסות החברה נובעות משני מקורות - (א) הכנסות SaaS בגין שימוש בפלטפורמה (הכנסות שהינן נמשכות במהותן, אשר מתפרסות על פני תקופה ארוכה), ו- (ב) הכנסות בגין מתן שירותים (הכנסות פרויקטליות שהינן חד-פעמיות במהותן, המתקבלות תוך פרק זמן קצר יחסית).

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.

בהתבסס על החוזים הקיימים של החברה עם לקוחותיה נכון למועד שהינו סמוך למועד פרסום הדוח, ובהנחה שאלו לא יבוטלו, צופה החברה להכיר בהכנסות ממכירת רישיונות במודל SaaS בהיקף של כ- 692 אלף דולר עד לסוף שנה 2022 - נתון המהווה צמיחה בשיעור של כ- 67% לעומת היקף ההכנסות שהוכרו ממכירת רישיונות במודל SaaS בגין כל שנת 2021 **כבר בשלב זה** של השנה. נתון זה צפוי להמשיך לצמוח על בסיס חוזים עתידיים בהם תתקשר החברה ברבעונים הבאים.

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.

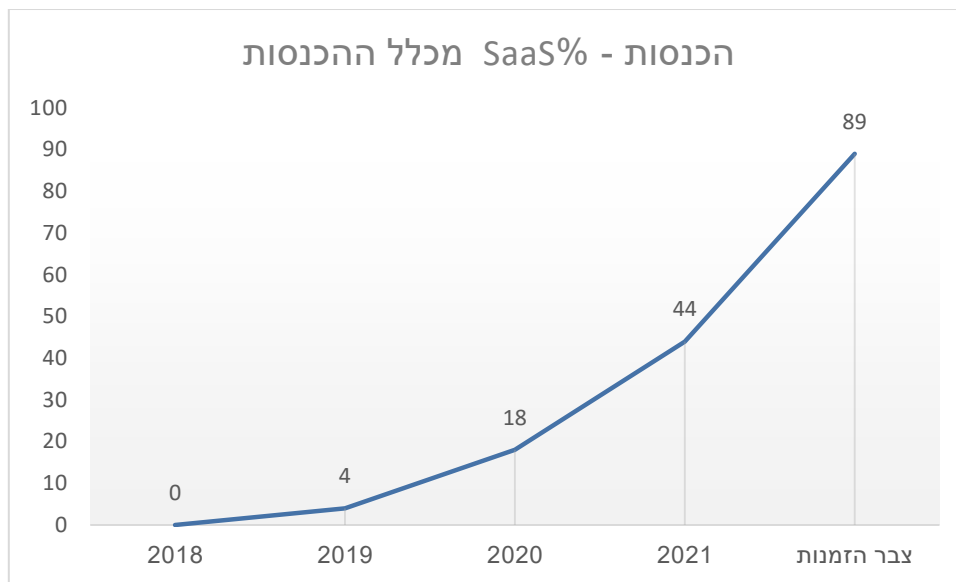
שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

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

2022 עד למועד שהינו סמוך למועד פרסום הדוח*		2021		2020		שנה
ישראל	ארה"ב	ישראל	ארה"ב	ישראל	ארה"ב	
35	49	181	353	552	576	הכנסות משירותים
291	400	152	261	134	113	הכנסות SaaS
326	449	333	614	685	689	סך הכל הכנסות
89%	89%	46%	43%	20%	16%	% SaaS מסך ההכנסות

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



מספר לקוחות נכון למועד שהינו סמוך למועד פרסום הדוח			
דואליים*	ארה"ב	ישראל	
-	-	-	שירותים
4	7	18 ²⁵	**SaaS
4	7	18	סה"כ

* לקוחות הפעילים הן בישראל והן בארה"ב.

** מספר לקוחות ה-SaaS של החברה נכון למועד הנ"ל משקף עלייה של כ-40% לעומת מספר הלקוחות המפורט בסעיף 1.8 לדוח (סמוך למועד פרסום הדוח). יצוין כי רוב לקוחות ה-SaaS רוכשים גם רכיב מסוים של שירות.

כמפורט בתשקיף, בהתאם לתכנון העבודה של החברה נכון למועד פרסום התשקיף לתקופה של כ-5.5 שנים לאחר השלמת ההנפקה מכח התשקיף (אשר נכון למועד פרסום הדוח נותרה ללא שינוי) - לאחר כחצי שנה ראשונה המיועדת למיקוד בגיוס והרחבת כח האדם, ובכפוף להצלחת הגיוס והרחבה כאמור (תהליך אשר הושלם בהצלחה), מתכננת החברה:

(1) צמיחה ממוצעת בהכנסות של כ- פי שניים עד שניים וחצי בכל תקופה עוקבת של 12 חודשים, וזאת בעיקר על ידי: (א) הכפלת כמות הלקוחות המשתמשים בפלטפורמה בכל תקופה של 12 חודשים כאמור²⁶, (ב) הרחבת הפעילות

²⁵ יצוין כי נתון זה אינו מתחשב ב-3 לקוחות של שמיים וארץ אשר משלמים בעבור הפלטפורמה, כאשר נכון למועד זה החברה עדיין אינה נהנית מהכנסות אלו. כמו כן, הנתון מתייחס לשני לקוחות אשר עושים שימוש בפלטפורמה ומנהלים נכון למועד פרסום הדוח מו"מ ביחס להרחבת ההתקשרות כמפורט בה"ש 4 לעיל.

חלק א' - תיאור עסקי החברה

אצל לקוחות קיימים, (ג) גידול הן במספר אנשי המכירות והן בכמות הלקוחות שעל כל איש מכירות לגייס בממוצע בחודש, ו- (ד) הרחבת שיטת העבודה של מפיצים ושותפויות שמיועדת לאפשר צמיחה מהירה יותר באמצעות משאבים מצומצמים יותר; ו-1

(2) שיעור רווח גולמי שיעלה בהדרגה לכ- 75% בתקופת 12 החודשים החמישית, וזאת בעיקר על ידי: (א) הגדלת החלק היחסי של הכנסות ה-SaaS מסך כל הכנסות החברה לכ- 80%, (ב) המשך התפתחות הפלטפורמה, ו- (ג) אוטומציה של תהליכי תמיכת לקוח אשר מיועדת לאפשר להקטין את היחס שבין אנשי הצלחת ותמיכת לקוחות לבין מספר הלקוחות.

כאשר החברה צופה הפסד תפעולי במהלך השנים הראשונות שלאחר השלמת ההנפקה. במקביל, הציבה החברה לעצמה מספר יעדים במטרה לממשם במהלך 12-24 החודשים שלאחר השלמת ההנפקה, לרבות: (א) הרחבת פעילות השיוק והמכירות בארה"ב כמפורט בסעיף 1.11 להלן, (ב) סיום פיתוח מוצר ה-Control Tower כמפורט בסעיף 1.20.1 להלן, (ג) מעבר הדרגתי להתקשרות בחוזים רב שנתיים, ו- (ד) פיתוח התממשקות עם שתי מערכות חדשות נוספות כמפורט בסעיף 1.9 להלן.

קצב צבירת הלקוחות החדשים של החברה ב- 12 החודשים האחרונים עומד על כ- 1.25 בממוצע לחודש. נתון זה אינו כולל התרחבות בין מחלקות וחידושי התקשרויות מול לקוחות קיימים. נכון למועד פרסום הדוח, בהתחשב בכך שהמודל העסקי לפיו פועלת החברה אומץ אך לפני כשנתיים, קיים לחברה קושי להעריך באופן מהימן את אורך החיים הממוצע של לקוח. יחד עם זאת, יצוין כי מתוך 28 הלקוחות הנוכחיים של החברה המשתמשים בפלטפורמה, 10 לקוחות נרכשו מאז פרסום התשקיף והיתר לפני כן. כמו כן, מאז השלמת ההנפקה מכח התשקיף איבדה החברה לקוח אחד של הפלטפורמה. בנוסף, סיימה החברה באופן יזום את התקשרותה עם לקוחות השירותים אשר אינם עושים שימוש בפלטפורמה.

ההערכה לעיל בקשר עם צמיחה בהיקף ההכנסות והפיכת חלק מלקוחות השירותים ללקוחות SaaS בשלב הבא, וכן תכנון החברה ביחס לצמיחה בהכנסותיה ועליה ברווח הגולמי תוך הפסד תפעולי במהלך השנים הראשונות שלאחר השלמת ההנפקה, הכל כמפורט לעיל, מהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס, בין היתר, על המידע הידוע להנהלת החברה במועד פרסום דוח זה וניסיונה, תכניות העבודה של החברה נכון למועד זה, והערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, לרבות לעניין גיוס והרחבת כח אדם. אין כל ודאות כי ההערכה ו/או התכנון הנ"ל יתממשו, והם עלולים להיות שונים בפועל אף באופן מהותי מהותי מהתוצאות המוערכות/מתוכננות או המשתמעות הנ"ל, בין היתר, בשל תלותם בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 1.31 להלן, וכן עקב אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או יעדי שיווק ומכירה ו/או בלוחות זמנים ו/או אי השגת המימון הדרוש, ומהתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילותה של החברה, אשר אינם ניתנים להערכה ואשר אינם מצויים בשליטתה.

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.

במקביל לכך, עוסקת החברה בפיתוח תת-המוצר "מגדל הפיקוח" (Control Tower). מוצר זה מהווה פיתוח נוסף על גבי הפלטפורמה הקיימת, עבורו קיבלה החברה יחד עם שותף מענק מקרן בירד לטובת התאמת הפלטפורמה לשוק הפיתוח הקליני בחברות פארמה. במסגרת פיתוחו של תת-מוצר זה, עוסקת החברה, בין היתר, בפיתוח יכולות המותאמות לצרכי תהליכי העבודה בניהול ניסויים קליניים. תהליכים אלו מערבים גורמים רבים, בשלבים רבים וקריטיים, עם מחיר טעות גבוה, ומכאן הצורך הגובר במערכת למידה והפקת לקחים המאפשרת הפחתת טעויות

²⁶ יצוין כי נכון למועד פרסום הדוח, לאור הניסיון שהצטבר בחברה וניתוח השוק, סבורה החברה כי הגעה לצמיחה הנ"ל אינה תלויה בהכרח בהכפלת כמות הלקוחות, וגם גידול בכמות הלקוחות בשיעור נמוך יותר עשוי לתרום להגעה לצמיחה הנ"ל, וזאת מבלי לגרוע מכוונתה הכללית של החברה להמשיך ולפעול להגדלת כמות הלקוחות המשתמשים בפלטפורמה.

חוזרות ולמידה מתמדת. מוצר ה-Control Tower צפוי לכלול, בין השאר, ויזואליזציה של נתונים שנאספים מהשטח באמצעות התחקירים, ביצוע התחקירים בכפוף לשלבים מוגדרים בתהליך העבודה הסדור (Checklist) וחיבור למערכת השיפור תדריך-תחקיר בצורה מותאמת למאפייני הענף. יובהר כי פיתוחים חדשים המיועדים לטובת תת-מוצר זה עשויים להוות חלק אינטגרלי מהפלטפורמה המוצעת לכלל לקוחות הקבוצה. נכון למועד פרסום הדוח, הושלמו כמחצית מעבודות הפיתוח של המוצר. לפרטים בדבר המענק הנ"ל ראו סעיף 1.20.1(ה) להלן.

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.

ראו גם סעיף 1.16 להלן (מחקר ופיתוח).

1.10. לקוחות

לחברה מגוון רחב של לקוחות מהשורה הראשונה בארץ ובעולם. בסמוך למועד פרסום התשקיף לחברה כ- 30 לקוחות פעילים ומשלמים בעבור הפלטפורמה²⁷. בין הלקוחות, שלוש חברות Fortune 500 וארבע חברות Fortune 1,000. יצוין כי נכון למועד שהינו סמוך למועד פרסום הדוח, לחברה כ-11 לקוחות פלטפורמה בארה"ב²⁸.

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 שנתיים²⁹, 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 פרסום 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 הפרימיום המקצועיים של החברה כמפורט בסעיף 1.7.6 לעיל אשר נכון למועד פרסום 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 2021 ה-ARR של החברה גדל מכ- 240 אלפי דולר בינואר 2020 לכ- 720 אלפי דולר בינואר 2022. (לפרטים ראו סעיף 1.8 לעיל אשר כולל גם התייחסות למספר הלקוחות סמוך למועד פרסום הדוח בחלוקה גיאוגרפית).

²⁷ ראו הע"ש 4 לעיל.

²⁸ מתוכם 4 לקוחות דואליים הפעילים הן בישראל והן בארה"ב.

²⁹ 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.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

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

להלן יפורטו לקוחות החברה (במאוחד) בתחום הפעילות אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה (במאוחד) בכל אחת מהשנים 2020 ו-2021:

שנה שהסתיימה ביום 31.12.2020		שנה שהסתיימה ביום 31.12.2021		סוג ההתקשרות	לקוח
אחוז מסך הכנסות החברה	הכנסות (באלפי דולר)	אחוז מסך הכנסות החברה	הכנסות (באלפי דולר)		
23%	*320	22%	212**	הלקוח הינו תאגיד אמריקאי ציבורי מתחום הפארמה. ההתקשרות הינה בגין הפלטפורמה ושירותים נלווים וניתנת לביטול בהודעה של 30 ימים מראש.	Karyopharm Therapeutics Inc.
15%	213	***	***	הלקוח הינו תאגיד אמריקאי מתחום התיירות העסקית. ההתקשרות הינה שנתית, בגין שירותים ושימוש בפלטפורמה.	TripActions Inc.
-	-	10%	95	הלקוח הינו תאגיד אמריקאי בינלאומי מרשימת ה Fortune 500 בתחום הסמיקונדקטור שהתקשר במהלך השנה בחוזה תלת שנתי בגין שימוש בפלטפורמה	חברת סמיקונדקטור

* כולל הכנסות בסך של 140 אלף דולר משיתוף הפעולה בין הצדדים בקשר עם פרויקט ה- "Control Tower" כמתואר בסעיף 1.9 לעיל.

** כולל הכנסות בסך 104 אלף דולר משיתוף הפעולה בין הצדדים בקשר עם פרויקט ה- "Control Tower" כמתואר בסעיף 1.9 לעיל. *** אינו לקוח בשנת 2021.

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

לקוחות חדשים: החל ממועד השלמת ההנפקה בתחילת חודש יוני 2021 ועד למועד פרסום דוח זה, התקשרה החברה עם 12 לקוחות חדשים, הכוללים, בין היתר: תאגיד Fortune 1,000, משרד הבטחון (כמפורט בדיווח מיידי מיום 30.8.2021 (מס' אסמכתא 140601-01-2021) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה), שלושה לקוחות נוספים כמפורט בדיווח מיידי מיום 20.6.2021 (מס' אסמכתא 103272-01-2021) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה, אינטל (Fortune 50), Edwards Lifesciences וטרדיין (שתיחן Fortune 1000), אנלייט וקורנית דיגיטל.

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

בין לקוחות החברה הבולטים אשר ביצעו הרחבה³⁰ במהלך תקופת הדוח נמנים Edwards Lifesciences (בהמשך להתקשרות הראשונה עמה באותה תקופה), טבע, מדטרוניק ומשרד הבטחון (המצטרפים לאקאמאי וחברה נוספת הכלולה ברשימת Fortune 500 אשר ביצעו הרחבה משמעותית במהלך החציון הראשון לשנת 2021).

כ- 67% מתוך כלל לקוחות הפלטפורמה הפעילים נכון למועד פרסום הדוח, שהגיעו למועד חידוש החוזה עמם או שביצעו הרחבה לפני מועד זה, הגדילו את ה- ARR הנובע מההתקשרות בלפחות פי 2³¹.

³⁰ באמצעות התקשרויות נוספות ו/או הרחבת הסכמים קיימים למשתמשים נוספים ("הרחבות").
³¹ לעומת ההתקשרות הראשונה עם כל לקוח.

החל ממועד השלמת ההנפקה על פי התשקיף, כלל לקוחות החברה, למעט לקוח אחד, שהגיעו למועד חידוש החוזה עימם, חידשו את החוזה.

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 & Expand³², 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 מעבודות פיתוח מכירות (SDR), קמפיינים של דוא"ר (E-mail Campaign), יחסי ציבור (PR), מדיה דיגיטלית, עבודת חיפוש אקטיבי של צוות המכירות (Prospecting) והמלצות פה לאוזן בין לקוחות.
- ערוץ שיווק חדש אותו החלה החברה לבחון במהלך שנת 2021 הינו יצירת שותפויות עם חברות תוכנה לשם שילוב הפלטפורמה במוצרים המנהלים עבודה יום-יומית שוטפת, ניהול פרויקטים ומשימות וכיו"ב וכן עם חברות ייעוץ העוסקות בתחומים כגון מצוינות תפעולית, בניית ארגון לומד והפקת לקחים, וזאת לשם הטמעת הפלטפורמה אצל לקוחותיה. במהלך המחצית השנייה לשנת 2021, התקשרה שמיים ארה"ב עם: (א) תאגיד אמריקאי אשר מעניק שירותי אימון במתודולוגיית Agile³³ 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 50 מצויים בין לקוחותיה³⁴).
- החברה הגדירה 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, בדגש על תחום הרפואה, ו- (3) גופים בטחוניים. בתוך כך, בכוונת החברה להגביר את מאמצי השיווק שלה ביחס ללקוחות האסטרטגיים החל משנת 2022, וזאת בנוסף להמשך פיתוח אסטרטגיית הצמיחה והחתימה לייצר שיתופי פעולה שמטרתם מינוף ושיווק הפלטפורמה.

³² <https://blog.hubspot.com/sales/land-and-expand>

³³ לפרטים בדבר מתודולוגיה זו ראו: https://en.wikipedia.org/wiki/Agile_software_development

³⁴ לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 20.12.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-111493) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

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

מקרי להתפתחות בחברה	בוחן	הלקוח	חווה ראשון	חווה שני*	פוטנציאל**
לקוח א'	חברת סמיקונדקטור מובילה Fortune 500	חברת תוכנה Fortune 1,000	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	חברת ביטכנולוגיה	יוני 2020 (כ- 40 משתמשים)	מרץ 2021 (כ- 100 משתמשים)	כ- 300 משתמשים במחלקה בקבוצה כ- 2,500 משתמשים בחברה
לקוח ג'	חברת ביטכנולוגיה	ארגון בטחוני	אוגוסט 2019 (כ- 100 משתמשים) ³⁵	יולי 2020 (כ- 200 משתמשים)	כ- 500 משתמשים בחברה
לקוח ד'	ארגון בטחוני		ינואר 2020 (כ- 70 משתמשים) בפילוט ללא תשלום	אוגוסט 2021 (כ- 600 משתמשים)	כ- 7,500 משתמשים בארגון אלפי משתמשים

* יצוין כי מבין כלל לקוחות החברה המשתמשים בפלטפורמה, שיעור של כ- 67% 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 ההערכה תתממש, והיא עלולה להיות שונה בפועל, בין היתר בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 1.31 להלן.

במהלך תקופת הדוח נחתם עם לקוח חווה שני אשר הרחיב את כמות המשתמשים מכ- 50 לכ- 500, בנוסף התקשרה החברה בהסכם עם משרד הבטחון עבור 400 משתמשים ב- 6 החודשים הראשונים ו- 600 משתמשים לאחר מכן, וזאת לאחר התנסות (ללא תשלום) של כ- 70 משתמשים, כאשר ההסכם עשוי להערכת החברה להוות בסיס להתרחבות באמצעות התקשרויות נוספות ו/או הרחבת ההסכם למשתמשים נוספים, בשנים הבאות.³⁶

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:

³⁵ נחתם לאחר שני פיילוטים מוגבלים בזמן שהתמקדו בשירותים לכ- 70 משתמשים שנחתמו באוגוסט 2018 ואפריל 2019.

³⁶ לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 30.8.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-140601) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

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

ה-ARR של החברה צמח מכ-238 אלף דולר בינואר 2021 (כחודש מייצג) לכ-720 אלף דולר בינואר 2022, המשקף עליה של כ-3 פי במהלך השנה.

בנוסף, החברה השלימה גיוס והרחבת כח אדם כמתוכנן, בדגש על תחום השיווק והמכירות, וצופה נכון למועד זה כי מגמת הצמיחה ב-ARR תימשך גם בשנת 2022.

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

חודש מייצג	ARR	צמיחה תקופתית
ינואר 2022	כ-720	כ-200%
ינואר 2021	כ-238	

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 בסיוס 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 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 הפרש בין חוזה ההרחבה לחוזה המקורי להכרה בהכנסות ARR.

(ג) תמורה משתנה – לעיתים עולות 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.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

הערות נוספות:

(א) יצוין כי החברה אינה מבצעת התאמה בקשר עם שיעור נטישת הלקוחות, על אף ששיעור הנטישה נכון לשלב זה אינו זניח (כמפורט בסעיף 1.8 לעיל, בשנה האחרונה איבדה החברה 5 לקוחות שרובם הושפעו בצורה משמעותית ממשבר הקורונה). מאז ההנפקה בחודש יוני 2021, איבדה החברה לקוח אחד בלבד.

(ב) 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 וגרמים 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 31.12.2021, צבר ההזמנות מסתכם לכ- 900 אלף דולר ארה"ב, מתוכם כ- 95% 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- 719 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- 23	כ- 192	כ- 215	רבעון 2
כ- 6	כ- 167	כ- 174	רבעון 3
כ- 4	כ- 151	כ- 154	רבעון 4
0	כ- 187	כ- 187	שנת 2023
0	כ- 85	כ- 85	שנת 2024 והלאה
כ- 27	כ- 788	כ- 815	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- 97% 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 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:

(א) חברות קיימות הפועלות בתחומים כגון טכנולוגיות למידה, ניהול ידע, ניהול ביצועים, בינה מלאכותית וניהול עבודה, אשר יוסיפו למוצריהן את קונספט הפקת הלקחים והשיפור המתמיד.

(ב) חברות חדשות שיקומו במטרה לייצר פתרונות מתחרים.

(ג) חברות ייעוץ שיפעלו לשם התמודדות עם הצורך בפתרון הכולל הפקת לקחים ושיפור מתמיד בצורה שמשלבת יותר שירותים מאשר טכנולוגיה ו/או יקימו מערכת התומכת בשירותים המוענקים על ידם.

(ד) חברות קטנות קיימות אשר עוסקות בהפקת לקחים שיפרצו ויהפכו לשחקנים משמעותיים.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

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
		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 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 לשתף 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 ממשיות יום-יומיות והפקת לקחים אישיים וצוותיים.
בינה מלאכותית		Gong Chorus	המוצר מבצע הקלטה אוטומטית של שיחות וידאו בתחום המכירות וניתוח תובנות מתוכן והנגשתם למשתמשים	קיימת אוטומציה כמעט מוחלטת של התהליך המאפשרת 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.
		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
חברות ייעוץ	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
		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

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

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

חברות צמיחה הפועלות בתחומים משיקים ומעוררות השראה

במקביל לשינוי המודל העסקי של החברה במהלך שנת 2019, זיהתה החברה שלוש חברות ישראליות אשר מזכירות במאפיינים מסוימים את פעילות החברה ומעוררות השראה, ובתוך כך בחרה לעקוב אחר וללמוד מתהליך הצמיחה של אותן חברות, במסגרת בניית אסטרטגיית החברה ותכנית הצמיחה שלה ולהסתכל עליהן כ- "חברות השוואה" לצורך פנימי ועל אף שחברות אלה עברו את שלב ההוכחה וההצלחה בעוד שהחברה נמצאת בשלבים ראשוניים בלבד.

חברות אלו נבחרו עקב הדמיון שראתה החברה בין (א) השוק בו הן פועלות, (ב) קהלי היעד אליהם הן פונות, (ג) המוצר המוצע על ידן ו- (ד) תהליכי העבודה אותן הן משרתות. החברה רואה הקבלה יחסית של חברות אלו למודל התחרות כחברות המספקות מגוון פתרונות לשיפור בזמן אמת. כפי שעולה מנתוני ההכנסות המפורטים בגרפים שלהלן, ככלל, בשנות הפעילות הראשונות, היקף הכנסות החברות נמוך יחסית. יובהר כי היקף הכנסות החברה החל מהמעבר למודל SaaS במהלך שנת 2019, הינו נמוך ונמצא בשלבו הראשונים וכי החברה עוד לא הוכיחה את יכולתה להצליח להגיע לשיעורי צמיחה והכנסות דומים לחברות שלהלן.

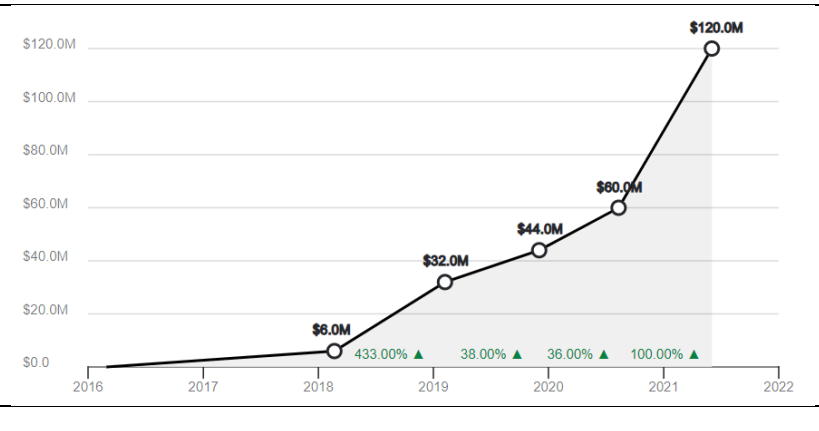
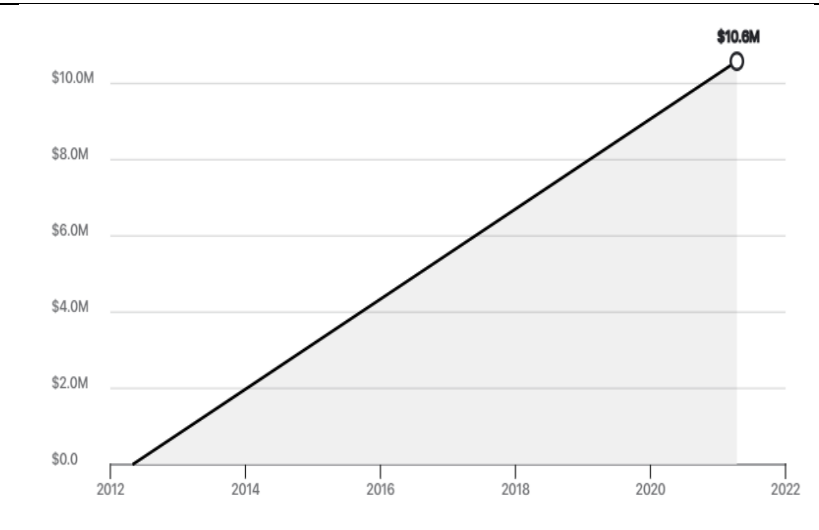
להלן פרטים ביחס לשלושת החברות:

שם החברה	ואתר	תחום	פירוט	השקה לפעילות החברה	צמיחה*		הכנסות**
					שנה	שווי מוערך (דולר)	
מאנדיי Monday.com		מערכות שיתופיות לניהול עבודה	החברה מספקת פלטפורמת SAAS לניהול פרויקטים ותהליכי עבודה במגוון תחומים	החברה נמצאת באותו תחום ופונה לקהל יעד זהה אך עם הצעת ערך ומוצר שונים. פלטפורמות החברות משלימות אחת את השנייה.	2017	כ- 70 מיליון	
					2019	כ- 1.9 מיליארד	
					2020	כ- 2.7 מיליארד	
					2021	בין 3.5 ל- 4 מיליארד	
					2022	כ- 10 מיליארד	

³⁷ <https://getlatka.com/companies/monday>, <https://getlatka.com/companies/Gong>, <https://getlatka.com/companies/Gameffective>

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

	<p>כ- 100 מיליון</p>	<p>2017</p>	<p>גוג פיתחה פלטפורמה המספקת מידע נדרש לסייע למשתמשים להשתפר. המוצר משלים את פלטפורמת החברה. מניתוח של החברה, כפי שבעולם הטיסה תחקיר מתבצע על ידי צפייה בסרט וידאו, כך בעולם המכירות, חברת גוג מספקת את סרט הוידאו והניתוח שלו שיכול להיות בסיס טוב לתהליך התחקור שמציעה החברה.</p>	<p>החברה מספקת מערכת מבוססת בינה מלאכותית לניתוח שיחות וידאו לצוותי מכירות והפקת תובנות</p>	<p>גוג Gong.io</p>
	<p>כ- 750 מיליון</p>	<p>2019</p>			
	<p>כ- 2.2 מיליארד</p>	<p>2020</p>			
	<p>כ- 7.3 מיליארד³⁸</p>	<p>2021</p>			
	<p>כ- 50 מיליון</p>	<p>סוף 2019</p>			
	<p>לא פורסם</p>	<p>2022</p>			

*המידע בעמודה זו מבוסס על מידע פומבי שפורסם על ידי כל אחת מהחברות או שפורסם במסגרת ידיעות בתקשורת.

³⁸ <https://100-2020.webflow.io/unicornes>

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 השיוק 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 מיידי 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.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021
חלק א' - תיאור עסקי החברה

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.

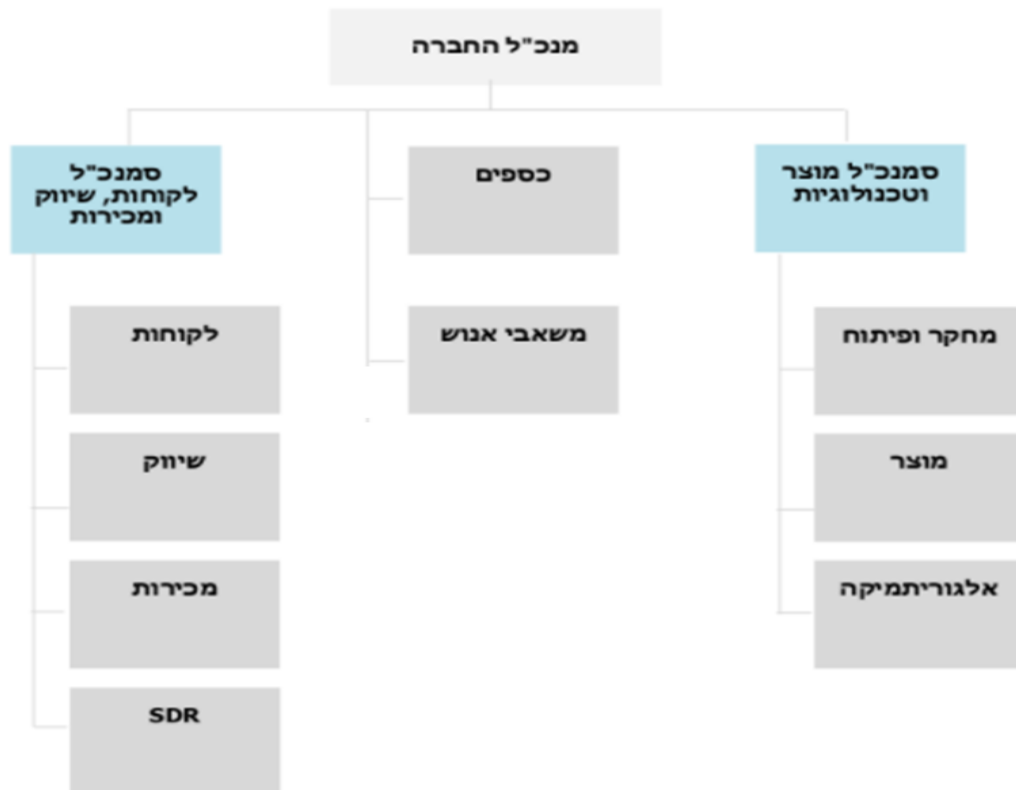
בשנים 2019-2021 הושקע בפיתוח הפלטפורמה סך כולל של כ- 3.04 מיליון דולר בהוצאות מחקר ופיתוח. נכון למועד הדוח, פעילות המחקר והפיתוח של החברה ל- 12 החודשים הקרובים צפויה להתמקד במטרות העיקריות הבאות³⁹, כאשר להערכת החברה, ההשקעה הצפויה בפעילות מו"פ זו לתקופה הינה בין 1.3 ל- 1.8 מיליון דולר:

- שדרוג "מוח הפלטפורמה", קרי, האלגוריתמיקה שעומדת מאחורי יכולות הבינה המלאכותית ולמידת המכונה, במטרה בין היתר להביא לשיפור כתיבת התחקיר באמצעות מתודולוגית החברה, המשך בהמלצה על לקחים מתאימים בזמן הנכון וכלה בניתוח התחקיר ומיונו באופן אוטומטי.
- התאמת המערכת למקרי בוחן המרכזיים ועתידיים כגון ניהול פרויקטים מורכבים, ניהול תהליכי הכשרה, מסגרות צבאיות ואחרים שיידרשו, במסגרתם מפתחת החברה אינטגרציות ייעודיות עם מערכות אחרות כדי לתמוך ולהשתלב בתהליך העבודה היום-יומי של המשתמש.
- מענה לצרכים שיעלו במהלך הזמן מלקוחות החברה ולקוחות פוטנציאליים.
- שדרוג נראות הפלטפורמה, חוויית 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 1.31 להלן.

1.17. הון אנושי

1.17.1. תרשים מבנה ארגוני



³⁹ כחלק מקידום שלושת העקרונות המפורטים בסעיף 1.7.1 לעיל (פשטות ונגישות, איכות המידע וערך למשתמש).

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021
חלק א' - תיאור עסקי החברה

1.17.2. מצבת עובדים

להלן מצבת עובדי הקבוצה:

תחום פעילות	מספר עובדים ליום*		
	31.12.2020	31.12.2021	סמוך למועד פרסום הדוח
הנהלה, כספים ואדמיניסטרציה	3	4	4
ניהול והצלחת לקוחות	6	6	3
שיווק ומכירות	4	9	8
מחקר ופיתוח	13	14	14
סה"כ	26	33	29**

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

** רוב הקיטון במספר המשרות נובע מקיטון ברבעון הרביעי לשנת 2021 במשרות "צוות הצלחת הלקוח", המהווה את עיקר עלויות המכר של החברה, וזאת במטרה להפחית עלויות אלו בשנת 2022. 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).

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 וההעסקה 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 ההעסקה 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, מכח מתאר על פי סעיף 15ב(1)(א) לחוק ניירות ערך כמפורט בדיווח מיידי משלים מיום 5.10.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-151743) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה; ו- (ב) כתבי אופציה לדירקטורים בחברה כמפורט בזימון אסיפה כללית מיום 20.7.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-119277), אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

חלק א' - תיאור עסקי החברה

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 מוקשחת 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 1.31.2.2 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 (ים) 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 רלבנטיים יותר לצורך ביסוס וביצור מיצוב טכנולוגי.

סך העלויות שהושקעו במחקר ופיתוח מתחילת פיתוח הפלטפורמה מסתכמות בכ- 2,926 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)	
5,669	-	5,669	נכסים שוטפים
1,074	-	1,074	התחייבויות שוטפות
4,595	-	4,595	עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות

לחברה נכסים שוטפים המורכבים בעיקר מסעיף מזומן ושווי מזומנים (5,488 אלפי דולר). לחברה התחייבויות שוטפות בסך כולל של 1,074 אלפי דולר. עיקר ההתחייבויות נובעת מסעיף זכאים ויתרות זכות (754 אלפי דולר) ומספקים ונותני שירות (146 אלפי דולר).

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 ("2 בי שמיים") העמידה לחברה הלוואה בסכום כולל של 585 אלפי ש"ח, בשתי פעימות (שתייהן ברבעון הראשון לשנת 2017), כאשר מועדי פרעונה הוסדרו מחדש כך שתהא לתקופה של כ- 4 שנים החל מיום 1.1.2019 ("הלוואת 2 ביי"). קרן הלוואת 2 בי נפרעת ב- 16 תשלומים רבעוניים שווים החל מיום 15.2.2019 ועד ליום 15.11.2022. הלוואת 2 בי נושאת ריבית שנתית קבועה המצויה בטווח של בין 7.6% ל- 8.3%, המשולמת רבעונית החל מיום 15.2.2019 ועד ליום 15.11.2022. לחברה ניתנה הזכות לפירעון מוקדם לפי שיקול דעתה הבלעדי ובהסכם בין הצדדים כלולים אירועי הפרה ופירעון מיידי כמקובל בהסכמים מסוג זה.

(ב) מימון בנקאי:

(1) 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.

(2) ביום 10 בדצמבר 2020 התקשרה החברה עם המלווה בהסכם ("הסכם מסגרת האשראי") לפיו העמיד המלווה לחברה מסגרת אשראי אשר ניתנת לניצול על ידי החברה לצרכים שונים, עד לתום 12 חודשים ממועד ההתקשרות (תקופה אשר הוארכה ביום 1.3.2022 עד ליום 1.3.2023), בסך של עד 1 מיליון דולר ("מסגרת האשראי"), ובכל מקרה לא יותר מסך השווה לסכום המצטבר של: (א) 80% מיתרת הלקוחות של החברה, ללא מע"מ, לפי דוח גיול שיומצא למלווה בהתאם להוראות הסכם מסגרת האשראי ("יתרת הלקוחות"), בכל עת; (ב) 70% מהסכומים הקבועים והבלתי מותנים על פי הזמנות מאושרות ספציפיות בחתימת החברה ולקוח החברה הרלבנטי, שמועד הוצאת החשבוניות בגינו הינו עד ולא יאוחר מתום שנה ממועד החתימה על הסכם מסגרת האשראי, ובלבד שלא נלקחו בחשבון יתרת הלקוחות; (ג) 90% מיתרת התקבולים הצפויים מהרשות לחדשנות ו/או קרן בירד (כמפורט בסעיף 1.20.1(ה) להלן); ו- (ד) 400% מהסכום הממוצע של ההכנסות החודשיות החוזרות של החברה מלקוחות המנויים לשירותיה במנוי נמשך (כהגדרת המונח בהסכם מסגרת האשראי), בכל אחד משלושת החודשים המלאים האחרונים שהסתיימו ובתנאי שהחוזים ימשיכו לפחות לחודש הקרוב. החברה התחייבה להמציא למלווה אחת לחודש דוח גיול לצורך חישוב גובה מסגרת האשראי. נכון למועד הדוח, בהתבסס על כך שתוצאת חישוב הסכום המצטבר הנ"ל גובה בשיעור של כ- 20% מ- 1 מיליון דולר, אזי גובה מסגרת האשראי עומד על 1 מיליון דולר.

בהתאם, סכום מסגרת האשראי יתעדכן לנמוך מבין הסכומים שלעיל ביחס לכל חודש בחודשו. סכומים שינוצלו ממסגרת האשראי יישאו ריבית בשיעור שנתי השווה לעלות המלווה⁴⁰ נכון למועד ניצול האשראי בפועל בתוספת 4.5%. כאינדיקציה, נכון לסמוך למועד פרסום הדוח, שיעור הריבית שווה ערך לריבית הליבור בתוספת 4.8%.

במסגרת הסכם מסגרת האשראי התחייבה החברה כלפי המלווה בהתחייבויות שונות אשר עיקריהן מפורטות להלן⁴¹:

החברה התחייבה כלפי המלווה כי שיעור הצמיחה השנתי בהכנסות של החברה החל מהרבעון השלישי לשנת 2021 לא יפחת משיעור מינימלי של 15%. התניה זו תיבדק על פי הדוחות הכספיים של החברה או דוח הנהלה רבעוני לתום כל רבעון (אשר יכלול בין היתר פרטים בדבר הכנסות החברה), לפי העניין, על פי ארבעת הרבעונים הקלנדריים העוקבים האחרונים. עמידת החברה ביחס הפיננסי הנ"ל תיבחן על בסיס רבעוני, נכון למועד התקופה המתוארת והמדווחת בדוח ההנהלה הרבעוני ובדוחות הכספיים החצי שנתיים והשנתיים שעל החברה למסור למלווה.

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 החובות 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 מידי כמקובל בהסכמים מסוג זה, לרבות שינוי שליטה.

נכון למועד פרסום הדוח, החברה עומדת בכל תנאי הסכם מסגרת האשראי המתוארים לעיל ואינה מנצלת את המסגרת.

(3) יצוין כי 2 בי שמיים התחייבה כלפי המלווה כי החל מהמועד בו יתקיים אירוע כלשהו המהווה עילה להעמדת חובות ו/או התחייבויות החברה כלפי המלווה לפירעון מידי וכל עוד יהיו קיימים אשראים ו/או חובות של החברה כלפי המלווה, הלוואות 2 בי תהיה נחותה ונדחית אחרי האשראים ו/או החובות הנ"ל.

⁴⁰ "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 ותקופת האשראי הרלבנטית, וזאת במועד העמדת האשראי הרלבנטי. ⁴¹ ביום 8.5.2021 התקשרה החברה עם המלווה בכתב תיקון המעדכן את התחייבויות החברה כלפי המלווה אשר נכנס לתוקף במועד השלמת ההנפקה. התיאור שלהלן כולל את עיקר ההתחייבויות המעודכנות.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021
חלק א' - תיאור עסקי החברה

(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 סייבראק אשר נסחרת בנאסד"ק בשווי של כ- 6 מיליארד דולר נכון למועד פרסום הדוח) וקרן אקומפליס (Accomplice) מבוססון 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.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

(ה) מענקים:

תנאים עיקריים נוספים	תנאי השבת המענקים*	סך המענקים שהתקבלו (או אושרו, לפי העניין) סמוך למועד פרסום הדוח	מקור קבלת האישור	בגינה אישור	התכנית התקבל לקבלת מענק
<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 איסור 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 החדשנות. 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 החובה לשלם תמלוגים.</p>	<p>החברה התחייבה לתשלום בשיעורים הקבועים בחוק החדשנות⁴², על כל הכנסות החברה ממוצרים, מערכת לומדת (machine learning), מרכיבי אינטליגנציה מלאכותית (AI) או עיבוד שפה טבעית (NLP או NLU) ונגזרותיהם, ומכל מוצר אשר יעשה שימוש בידע המפותח בתכנית</p>	<p>אושר סך של כ- 1,733 אלפי ש"ח (50% מהוצאות הפיתוח) למועד פרסום 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>מאושרת מערכת ותחקור המבוססת על מודלים של בינה מלאכותית - מסלול מימ"ד שנה א'</p>	
	<p>החברה התחייבה לתשלום 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 סך של כ- 560 אלפי ש"ח</p>	<p>אושר סך של כ- 2,734 אלפי ש"ח (50% מהוצאות הפיתוח) עד סמוך למועד פרסום הדוח נתקבל סך של כ- 2,026 אלפי ש"ח</p>	<p>מאושרת מערכת ותחקור מבינה מלאכותית - מסלול קרן המו"פ</p>	
	<p>החברה התחייבה לתשלום בשיעורים הקבועים בחוק החדשנות⁴⁸, על כל הכנסות החברה ממערכות שיפור ארגוני ומכל מוצר אשר יעשה שימוש בידע המפותח בתכנית</p>	<p>אושר סך של כ- 2,734 אלפי ש"ח (50% מהוצאות הפיתוח) עד סמוך למועד פרסום הדוח נתקבל סך של כ- 2,026 אלפי ש"ח</p>	<p>אושר סך של כ- 2,734 אלפי ש"ח (50% מהוצאות הפיתוח) עד סמוך למועד פרסום הדוח נתקבל סך של כ- 2,026 אלפי ש"ח</p>	<p>מאושרת מערכת ותחקור מבינה מלאכותית - מסלול קרן המו"פ</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 לא יפחת מסך המענקים בתוספת ריבית שנתית.

⁴⁷ ראו ה"ש 42 לעיל.

⁴⁸ ראו ה"ש 42 לעיל.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021

חלק א' - תיאור עסקי החברה

<p>בהתאם להסכם בין החברה, התאגיד האמריקאי Karyopharm Therapeutics Inc. (בסי"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 וביחס להכנסות מהמוצר. החברה והשותף התחייבו להשלים את הפרויקט עד ליום 1.1.2022 (כאשר הוגשה בקשה לארכה עד ליום 30.6.2022, אשר נכון לסמוך למועד פרסום הדוח טרם נענתה) (בסי"ק זה: "מועד סיום הפרויקט"). 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>	<p>החברה התחייבה לתשלום המענקים בשיעור של 5%⁵¹ מתוך ההכנסות הנובעות 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 (כהגדרתי להלן), 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 50%-13% מסכום המענק. שיעור הריבית ישתנה בטווח כאמור בהתאם למועד החזר סכום המענק.</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- 347 אלפי דולר (המהווה את חלקה של החברה במענק בהתאם להסכם עם השותף, בשיעור של 65%)</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>קרן בירד</p>	<p>אישור מענק מותנה עבור תכנית לפיתוח פלטפורמת "Debrief Control Tower" לתחום הפארמה⁴⁹</p>
---	---	---	-----------------	--

* נכון לסמוך למועד פרסום הדוח שולמו תמלוגים ראשוניים בהיקף זניח של אלפי דולרים בודדים.

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 המוצר ראו סעיף 1.9 לעיל.

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 2021
חלק א' - תיאור עסקי החברה

1.20.2 גיוס מקורות מימון נוספים

1.20.2.1. נכון ליום 31.12.2021, לחברה מזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 5.5 מיליון דולר.

1.20.2.2. להערכת החברה, בהתבסס על עמידה בתכנית העבודה והתקציב המאושרים נכון למועד זה, יהיו לחברה מקורות מימון לתקופה של כ- 24 החודשים הבאים, לצורך תפעול עסקיה השוטפים⁵³.

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 1.31 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 2021 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 הסכמי שיתוף פעולה

לעניין שיתוף הפעולה עם Karyopharm ראו סעיף 1.20.1(ה) לעיל.

1.26 הליכים משפטיים

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

1.27 רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים

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

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.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021
חלק א' - תיאור עסקי החברה

1.28. 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:

1.28.1. הרחבת הפעילות בארה"ב: החברה מתכננת להגדיל את צוות המכירות במדינה במטרה לזכות בחלק גדול יותר מהשוק ובצורה מהירה יותר.

1.28.2. מיצוב ומיתוג מוצר ושירותי החברה: מיצוב מעמדה של החברה בשנים הקרובות כחברה מובילה בשוק הלמידה 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.

1.28.3. פיתוח הטכנולוגיה: המשך שדרוג הפלטפורמה ופיתוחה.

1.29. 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:

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

1.29.2. שדרוג הפלטפורמה והטכנולוגיה עליה היא מבוססת לרבות בהתאם לתכניות המאושרות במענקים בהם זכתה החברה (ראו בהקשר זה סעיף 1.20.1(ה) לעיל) ועל פי צרכי הלקוחות ומיטב הבנת צרכי השוק של הנהלת החברה. שדרוג זה צפוי לכלול:

1.29.2.1. המשך פיתוח ושדרוג יכולות האלגוריתמיקה לתיוג וסיווג האוטומטי של לקחים ותחקירים.

1.29.2.2. שדרוג יכולות הקולבורציה והלמידה הצוותית.

1.29.2.3. עיצוב המערכת וממשק וחווית המשתמש.

1.29.2.4. התאמת פתרון הפלטפורמה לאסטרטגיה העסקית של החברה, בין היתר לתמיכה בצוותי פרויקטים, תהליכי הכשרה ומסגרות צבאיות.

הנתונים ו/או ההערכות ו/או התוכניות המפורטים בסעיפים 1.28 ו- 1.29 לעיל, בקשר עם היעדים ואסטרטגית 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 1.31 להלן.

1.30. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

בדוחותיה הכספיים של החברה אין מגזרים גאוגרפיים.

1.31. דיון בגורמי סיכון

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

1.31.1. סיכונים מאקרו כלכליים

1.31.1.1. האטה כלכלית ואי ודאות בשוק העולמי - להאטה ולאי 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.

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

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

1.31.1.4. נגיף הקורונה - נגיף הקורונה (COVID-19), שהתגלה לראשונה בעיר ווהאן בסין בחודש ינואר 2020, התפשט בקצב מהיר בסין ובהמשך למדינות רבות נוספות בעולם, ביניהן ישראל. התפשטות נגיף הקורונה ברחבי העולם והחשש מהתמתנות הפעילות הכלכלית בעולם, עלולים להשפיע על פעילות החברה ותוצאותיה. הנהלת החברה עוקבת אחר השלכות התפשטות השפעת הנגיף על הסיכונים השונים הקשורים לפעילות החברה ונערכת לפעול בהתאם להתפתחויות. לפרטים נוספים ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון ליום 31.12.2021.

1.31.2. סיכונים ענפיים

1.31.2.1. 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.

1.31.2.2. 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 הנוק 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

חלק א' - תיאור עסקי החברה

הקצה בחברה (Endpoint Protection) המיועדת למנוע מתקפות סייבר, לזהות פעילות זדונית ולספק יכולות לטיפול מיידי בנוזקים, (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 אפריל 2021, עברה החברה בהצלחה בדיקת חדירה תקופתית אשר בוצעה על ידי מומחי אבטחה חיצוניים.

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 הנוזקים 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.

1.31.2.3. 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.

1.31.2.4. 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.

1.31.2.5. 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.

1.31.2.6. 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.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2021
חלק א' - תיאור עסקי החברה

1.31.3. סיכונים מיוחדים לחברה

1.31.3.1. 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.

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

1.31.3.3. 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.

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	+		
	נגיף הקורונה - נגיף הקורונה (COVID-19)		+	
סיכונים ענפיים	תחרות	+		
	סייבר ואבטחת מידע			+
	שינויים טכנולוגיים		+	
	השקעה בחברת הזנק והפסדים צבורים			+
	עמידה בחוקי הגנת הפרטיות	+		
סיכונים מיוחדים לחברה	קניין רוחני	+		
	כוח אדם מקצועי		+	
	סיכון גאוגרפי			+
	חינוך שוק			+

חלק ב'

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני שמיים אימפרוב בע"מ ("החברה") לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021

דירקטוריון החברה מתכבד בזאת, להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 ("תקופת הדוח").

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, מתוך תפיסה לפיה תהליכים אלה משפרים תוצאות עסקיות אישיות, צוותיות וארגוניות.

החברה החלה את פעילותה בשנים הראשונות בפיתוח קונספטואלי ומכירת שירותים כחברת הדרכה וייעוץ. בשנת 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 סקילבילי, להטמיע את הקונספט של שיפור מתמיד בארגונים לטווח ארוך יותר ובאיכות גבוהה יותר, ולצד 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 לירידה 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.

החברה פועלת כיום בתחום הטכנולוגיות השיתופיות לניהול עבודה (Collaborative Work Management) שהינו שוק בצמיחה הכולל פלטפורמות שונות המסייעות למשתמשים לנהל ולבצע את העבודה היום-יומית שלהם.

בתחילת חודש יוני 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור (IPO) מכח התשקיף של מניות וכתבי אופציה (סדרה 1) ("כתבי אופציה (סדרה 1)") במסגרתה גייסה סך כולל של כ- 21.8 מיליון ש"ח (ברוטו) ("ההנפקה"), כאשר היה וימומשו כל כתבי האופציה (סדרה 1) תגייס החברה סך כולל נוסף של כ- 17.56 מיליון ש"ח. החברה בחרה לפעול לשם צמיחתה בדרך של הפיכתה לחברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב, בין היתר מתוך תפיסה כי מסלול זה, אשר הינו חדש לחברות צמיחה צעירות, הינו אופטימלי לגיוס הון עבור חברות הזנק דוגמת החברה, עשוי לסייע בגיוסם של עובדים מוכשרים וכן לחזק את מיתוג החברה אל מול לקוחות קיימים ופוטנציאליים.

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

(א) בדומה לחברות מתן שירותים מבוססי תוכנה (SaaS) אחרות, מודדת החברה את ביצועיה, בין היתר, במונחים של גידול ב- ARR (Annual Recurring Revenues). לפי מדד זה, מציגה החברה צמיחה של כ-פי 3 במהלך שנת 2021 (ינואר 2021 לעומת ינואר 2022). לפרטים נוספים ראו סעיף 1.3 להלן.

(ב) הכנסות החברה ממכירת רישיונות SaaS גדלו במהלך שנת 2021 ומהוות כ- 89% מכלל צבר ההזמנות נכון לסמוך למועד פרסום דוח זה, וזאת במקביל לירידה בסך ההכנסה עקב אסטרטגיית החברה למעבר למכירת רישיונות במודל SaaS על פני מכירת שירותים.

השינוי האסטרטגי והמעבר למודל SaaS באים לידי ביטוי, בין היתר, בכך שהחברה החלה לייצר לראשונה הכנסות מראש, אשר מסתכמות נכון ליום 31.12.2021 לכ- 270 אלף דולר.

(ג) בדוחותיה הכספיים ליום 31.12.2021 רשמה החברה הפסד של 263 אלפי דולר ארה"ב בגין שערך כתבי האופציה (סדרה 1) לפי שווי הוגן.

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.

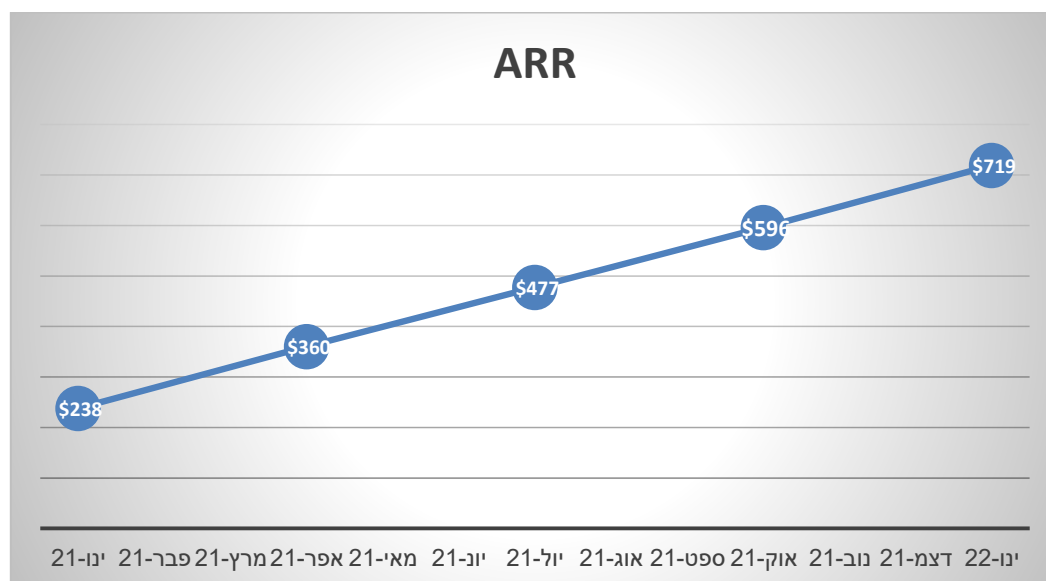
הכנסות שנתיות מתחדשות - ARR

1.3

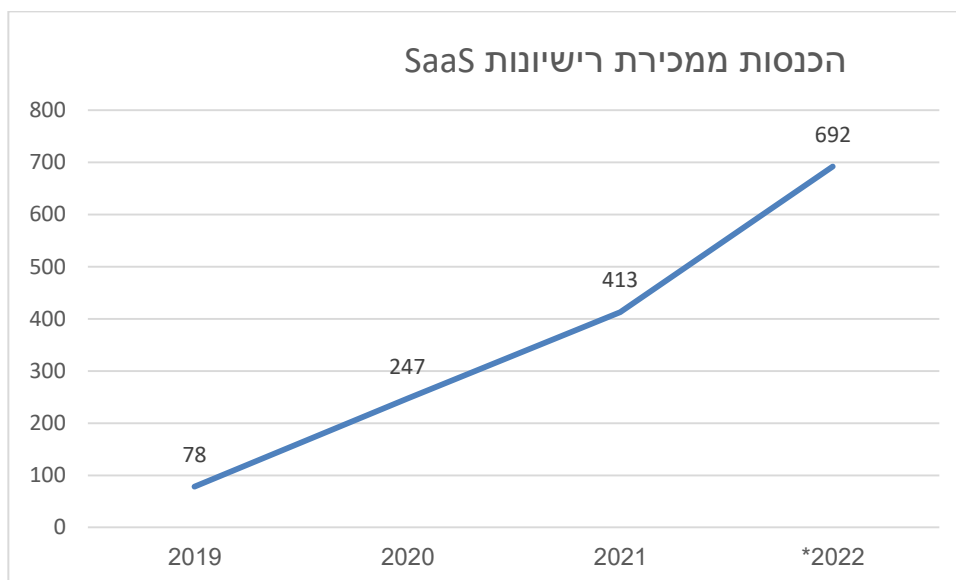
כמפורט בסעיף 1.12 לפרק א' לדוח התקופתי, החברה נוהגת למדוד את הכנסותיה במודל SaaS לפי הכנסה שנתית מתחדשת (ARR - Annual Recurring Revenue) כנהוג אצל חברות הפועלת במודל SaaS. החברה סבורה כי היכולת להבין ולנתח את פעילות החברה והכנסותיה מהפלטפורמה בצורה מיטבית כרוכה בשימוש במידע נוסף זה, מכיוון שההכנסה המתקבלת 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. ההכנסות השנתיות המתחדשות של החברה (ARR) מורכבות מהכפלה ב-12 של הנתונים להלן בחודש מייצג.

ה-ARR של החברה צמח מכ-238 אלף דולר בינואר 2021 (כחודש מייצג) לכ-720 אלף דולר בינואר 2022, המשקף עלייה של פי 3 בתקופה של 12 חודשים.

להלן טבלה המפרטת את נתון ה-ARR:



החברה המשיכה במגמת הצמיחה של הכנסות אלו. הגרף הבא מתאר את התפתחות הנתון בשנים האחרונות, כאשר הנתון לשנת 2022 משקף את ההכנסות הצפויות בהתאם לחוזים הקיימים בלבד (נכון ליום 28.2.2022) 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 השנתי.



- (א) בין הלקוחות החדשים הבולטים עמם התקשרה החברה במהלך החציון השני לשנת 2021, נמנים חברות אינטל (Fortune 50), Edwards Lifesciences וטרדיין (Fortune 1000), אנלייט וקורנית דיגיטל.
 - (ב) בין לקוחות החברה הבולטים אשר ביצעו הרחבה¹ במהלך החציון השני לשנת 2021 נמנים Edwards Lifesciences (בהמשך להתקשרות הראשונה עמה באותה תקופה), טבע, מדטרוניק ומשרד הבטחון (המצטרפים לאקאמאי וחברה נוספת הכלולה ברשימת Fortune 500 אשר ביצעו הרחבה משמעותית במהלך החציון הראשון לשנת 2021).
 - (ג) כ- 67% מתוך כלל לקוחות הפלטפורמה הפעילים כיום, שהגיעו למועד חידוש החוזה עמם או שביצעו הרחבה לפני מועד זה, הגדילו את ה- ARR הנובע מההתקשרות בלפחות פי 2².
 - (ד) החל ממועד השלמת ההנפקה על פי התשקיף, כלל לקוחות החברה, למעט לקוח אחד, שהגיעו למועד חידוש החוזה עימם, חידשו את החוזה.
 - (ה) במהלך שנת 2021, התקשרה החברה בהסכם ספק יחיד עם משרד הבטחון דרך מפא"ת (משרד הבטחון). החברה רואה בהסכם זה³ התקשרות אסטרטגית אשר עשויה להוות בסיס להתרחבות בשנים הבאות, ופועלת במטרה להרחיבה כאמור.
- החברה החלה לפעול ליצירת ערוץ של שותפויות במטרה לסייע להגדיל את חשיפת החברה ללקוחות פוטנציאליים ואף ביצעה התקשרויות ראשונות עם שותפים, בין היתר עם חברת אפטרבנר⁴.

¹ באמצעות התקשרויות נוספות ו/או הרחבת הסכמים קיימים למשתמשים נוספים ("הרחבות").

² לעומת ההתקשרות הראשונה עם כל לקוח.

³ לפרטים בדבר התקשרות זו ראו דיווח מיידי מיום 30.8.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-140601) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

⁴ לפרטים בדבר התקשרות זו ראו דיווח מיידי מיום 20.12.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-111493) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

להלן הסברי הדירקטוריון בדבר מצבה הכספית של החברה:

הערות והסברים	ליום 31.12.2020	ליום 31.12.2021	סעיף
	אלפי דולר ארה"ב		
עיקר הגידול נובע מסעיף מזומנים ושווי מזומנים, אשר גדל בכ- 4.7 מיליון דולר כתוצאה מההנפקה	933	5,669	נכסים שוטפים
הגידול נובע מגידול ברכבי ליסינג חדשים אשר מסווגים כחכירה ונכללים כחלק מהרכוש הקבוע	84	122	נכסים לא שוטפים
הגידול נובע בעיקר מגידול בהכנסות מראש בזכות המעבר להתקשרויות במודל SaaS	470	1,074	התחייבויות שוטפות
נובע בעיקרו מכתבי האופציה (סדרה 1) ומהגדלת ההתחייבות בגין מענקי מחקר ופיתוח ממשלתיים	1,856	2,671	התחייבויות לא שוטפות
התאמות.			
כפי שהוסבר בסעיף 1.2 (ב) לעיל, כתבי האופציות מסווגים כהתחייבות לא שוטפת	-	1,562	התאמה 1: התחייבות כתבי אופציה (סדרה 1)
החברה קיבלה השקעה מבעל מניות אשר סווגה כהתחייבות. במועד ההנפקה השקעה זו סווגה להון העצמי	1,043	-	התאמה 2: התחייבות ה-CFA עד מועד ההנפקה
הגידול נובע בעיקר מגידול בסעיף התחייבות בגין מענקים ממשלתיים אשר גדל כתוצאה מקבלת מענקים נוספים	813	1,109	התחייבויות לא שוטפות לאחר התאמות

* יובהר כי הנתונים המופיעים בחלק הראשון של הטבלה לעיל הינם על בסיס הדוחות הכספיים ליום 31.12.2021 בעוד שהנתונים שבחלק השני (מתחת לכותרת "התאמות") מוצגים תוך נטרול השפעות מסוימים.

הערות והסברים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	סעיף
	אלפי דולר ארה"ב		
בהתאם לאסטרטגיית החברה, החברה מצמצמת את פעילות מתן השירותים ומתמקדת במכירת רישיונות. מכירת השירותים הקיימת היא בעיקר עבור לקוחות אשר רוכשים גם רישיונות	1,128	534	הכנסות ממכירת שירותים
העלייה בהכנסות ממכירת רישיונות נובעת מיישום השינוי באסטרטגיה העסקית של החברה	247	413	הכנסות ממכירת רישיונות SAAS
-	1,375	947	סך הכנסות
החברה החלה במגמה של הקטנת עלות המכירות עקב הסטת המיקוד ממכירת שירותים שצורכים משאבי ביצוע רבים	662	568	עלות ההכנסות
הקיטון ברווח הגולמי נובע מעלויות תמיכה בלקוחות השירותים, אשר צפויות לקטון בהדרגתיות עם היציאה מפעילות זו	713	379	רווח גולמי
העלייה בהוצאות התפעוליות נובעת בעיקר מגידול בהשקעות מו"פ, הוצאות שיווק ומכירה, עלויות הנהלה וכלליות הנדרשות כחברה ציבורית וכן מהוצאות הנפקה חד פעמיות	1,677	3,524	הוצאות תפעוליות
-	964	3,145	הפסד תפעולי
ראו 'התאמות' בהמשך הטבלה. הכנסות המימון נובעות בעיקר משערוך תמורת ההנפקה השקלית לדולר	(646)	344	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
-	1,615	2,803	הפסד נקי
התאמות*			
הפסד משערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן. ככל ושווי האופציה הנסחרת גבוה יותר כך ההפסד גדל	-	263	התאמה 1: שיערוך כתבי אופציה (סדרה 1)
במועד ההנפקה השקעה זו סווגה להון העצמי. השערוך מיום 31.12.20 ועד למועד ההנפקה יצר רווח מימוני בסך של כ- 407 אלפי דולר	543	(407)	התאמה 2: שיערוך ה-CFA עד מועד ההנפקה
-	1,072	2,947	הפסד נקי מתואם

* יובהר כי הנתונים המופיעים בחלק הראשון של הטבלה לעיל הינם על בסיס הדוחות הכספיים ליום 31.12.2021 בעוד שהנתונים שבחלק השני (מתחת לכותרת "התאמות") מוצגים תוך נטרול השפעות שערוכים מסוימים.

הערות והסברים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	סעיף
	אלפי דולר ארה"ב		
נובע בעיקר מהרחבת ההשקעה במחקר ופיתוח, שיווק ומכירות	(383)	(2,121)	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
-	(18)	(13)	תזרים מזומנים מפעילות השקעה
נובע בעיקר מגיוס הון במסגרת ההנפקה	911	6,841	תזרים מזומנים מפעילות מימון
-	510	4,707	גידול (קיטון) במזומנים בתקופה

1.9 דגשים נוספים

- בהתבסס על עמידה בתכנית העבודה והתקציב המאושרים נכון למועד זה, לחברה מקורות מימון לתקופה של כ- 24 החודשים מיום 1.1.2022, לצורך תפעול עסקיה השוטפים⁵.
- החברה מעריכה כי במהלך שנת 2022, לאור התאמות שבוצעו בתקציב הכוללות בין היתר התאמת מבנה ההוצאות לשינוי האסטרטגי האמור, ובכפוף להמשך הצמיחה ב-ARR, צפוי גידול הדרגתי ברווח הגולמי.
- נכון למועד פרסום הדוח, הגדירה החברה שלושה סוגים מרכזיים של לקוחות פוטנציאליים אשר עשויים לתרום בצורה משמעותית יותר לצמיחת החברה כדלקמן: (1) מחלקות מחקר ופיתוח בחברות גדולות המנהלות פרויקטים מורכבים, (2) לקוחות העוסקים בהכשרת כח אדם, בדגש על תחום הרפואה; ו- (3) גופים בטחוניים.

הערכות החברה הנ"ל בנוגע למקורות המימון, לגידול ההדרגתי ברווח הגולמי ובסוגים המרכזיים של לקוחות פוטנציאליים אשר עשויים לתרום בצורה משמעותית יותר לצמיחת החברה מהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 אשר מבוסס, בין היתר, על המשך הצמיחה ב-ARR והמידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, ואשר התממשותו אינה וודאית ומושפעת בין היתר מאירועים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילות החברה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

1.10 מקורות מימון

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

1.11 אירועים לאחר תקופת הדיווח

לפרטים בדבר אירועים לאחר תקופת הדיווח ראו ביאור 22 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2021.

2 עדכוני אודות השפעת התפשטות נגיף הקורונה

במהלך תקופת הדוח ולמועד פרסומו, להערכת החברה, עסקי החברה ותוצאותיה לא הושפעו באופן מהותי מהתפשטות נגיף הקורונה, ובכלל זה, לא ניכרות התפתחויות או השפעות מהותיות על עסקי החברה, לרבות בהיבט נזילות, מצב פיננסי ומקורות המימון שלה. יצוין כי להערכת החברה המשבר עשוי ליצור ביקוש לפלטפורמת החברה לאור מיסוד תהליכים של עבודה מרחוק וצורך להתייעלות ושיתוף ידע בקרב עובדים.

⁵ יובהר כי הערכה זו מבוססת בעיקר על עמידה בתכנית העבודה של החברה המפורטת בסעיף 1.8 לפרק א' לדוח התקופתי לרבות לעניין צמיחה בהכנסות, וכן כי אין באמור כדי למנוע או להגביל את החברה מלגייס מקורות נוספים, בהתאם לצרכי החברה, כפי שיהיו מעת לעת.

כמפורט בדוח הדירקטוריון לשנת 2020⁶, במהלך שנת 2020 קיבלה החברה מספר מענקים ממדינת ישראל במסגרת תכנית סיוע לעסקים שנפגעו ממשבר הקורונה, בסך כולל של כ- 100 אלף דולר. בהמשך לכך, קיבלה החברה מרשות המיסים בקשה להשיב סכום של כ- 53 אלף דולר מתוך המענקים הנ"ל עד ליום 14.9.2021 לאור חישוב מחדש שבוצע לגובה המענקים, כאשר החברה חולקת על הבקשה ואף הגישה השגה בעניין. יצוין כי במהלך תקופת הדוח, הועמדה לחברת הבת שמייס ארה"ב הלוואה במסגרת תכנית ממשלתית בגובה של כ- 80 אלף דולר ארה"ב, ובעקבות שימוש בכספי הלוואה למטרות מסוימות שנקבעו בתכנית, הפכה הלוואה למענק.

יודגש כי ככל שהמשבר יחמיר ויימשך זמן רב יותר, הוא עלול להביא לפגיעה רחבה יותר בכלכלה הישראלית והעולמית, לרבות בלקוחותיה של החברה, בספקיה, בשותפיה העסקיים ובעובדיה, וכפועל יוצא מכך לצמצם את הביקוש למוצרי ושירותי החברה, ולהביא לפגיעה ישירה בהכנסות החברה ובתוצאותיה העסקיות.

הערכות החברה הנ"ל בנוגע להשלכות המשבר (לרבות כך שהמשבר עשוי ליצור ביקוש לפלטפורמה) והפיכת הלוואה שהועמדה לחברת הבת למענק מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 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, כגון המשך התפשטות הנגיף ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

3 חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

3.1 האחראי על ניהול סיכוני השוק

האחראי על ניהול סיכוני השוק בחברה הינו מנכ"ל החברה, מר אופיר פלדי.

3.2 תיאור סיכוני השוק אליהם חשופה החברה

מטבע הפעילות והדיווח של החברה הינו דולר ארה"ב. בתחילת חודש יוני 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור (IPO) של מניות וכתבי אופציה (סדרה 1) בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ. כל כתב אופציה (סדרה 1) ניתן למימוש תמורת תשלום במזומן לחברה של מחיר מימוש בסך של 14.15 ש"ח, לא צמוד לבסיס הצמדה כלשהו. היות ומטבע פעילות החברה הינו כאמור דולר ארה"ב, ומחיר המימוש של כתבי האופציה (סדרה 1) הינו שקלי, בהתאם לתקני החשבונאות, כתבי האופציה (סדרה 1) מסווגים כ"התחייבות פיננסית" אשר נמדדת לפי שוויה ההוגן המצוטט בכל מועד דיווח.

במועד ההנפקה שווי כתבי האופציות (סדרה 1) היו שוות 1,299 אלפי דולר (בהתאם לכך, שווי ההתחייבות היתה 1,299 אלפי דולר).

נכון ליום 31.12.2021, שווי כתבי האופציה (סדרה 1) בבורסה הינו כ- 1,562 אלפי דולר. שינוי זה הגדיל בהתאם את ההתחייבות ל- 1,562 אלפי דולר וכן השפיע לרעה על הרווח של שנת 2021 ב-263 אלף דולר.

יובהר כי החברה חשופה לשינויים בשווי ההתחייבות של כתבי אופציה (סדרה 1) הנובעים משינוי בשווי החברה בבורסה ולא משינויי שוק אחרים כגון שינוי מטבע.

3.3 רגישות לשינויים בשווי כתבי האופציה

ככל ששווי כתבי האופציה (סדרה 1) יעלה, תעלה גובה ההתחייבות הפיננסית בהתאמה, ולהיפך. לדוגמה, היה ושווי כתבי האופציה (סדרה 1) יעלה בשיעור של 10%, גם גובה ההתחייבות הפיננסית תעלה בשיעור זהה של 10%.

3.4 מדיניות החברה בניהול סיכוני השוק

בהתאם לאמור בתקנה 10(ב)(7) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970, כאשר סך כל שווי ההתחייבויות הפיננסיות של תאגיד שמדידתם העוקבת היא לפי שווי הוגן, הוא 50% לפחות מההון של התאגיד ו- 10% מסך כל הנכסים של התאגיד, בערכים מוחלטים, קיימת לתאגיד "פעילות פיננסית מהותית" שבהתקיימה יובאו פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם בהתאם לתקנות הנ"ל.

⁶ צורף לתשקיף ונכלל בזאת על דרך ההפניה.

על אף שעל פניו לחברה קיימת "פעילות פיננסית מהותית" בהתחשב בגובה ההתחייבות הפיננסית בגין כתבי האופציה (סדרה 1), בפועל, להערכת הנהלת החברה לא מדובר בסיכון אשר עלול להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

ככלל, ניהול הסיכונים ומעקב אחריו נעשה על-ידי הנהלת החברה, ומדווח לדירקטוריון מעת לעת, לפי הצורך. כל מקרה נבחן לגופו ותדירות הדיווח לדירקטוריון החברה נקבעת בהתאם לבחינה זו.

לפרטים נוספים בדבר סיכוני שוק, ראו ביאור 14 לדוחות הכספיים.

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. ביום 16.2.2022 הוגש בכתב דין וחשבון המבקר לוועדת הביקורת אשר דנה בממצאי המבקר הפנימי ואישרה 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. 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).

בהתחשב באמור לעיל, לא נבחנו עסקאות מהותיות בתקופת הדיווח על ידי המבקר הפנימי.

היקף תקציב הביקורת השנתי: היקף העסקת המבקר הפנימי הינו בהתאם לצורכי החברה ולפי אישור ועדת הביקורת בחברה. במהלך שנת 2021 ניתנו על ידי המבקר הפנימי שירותי ביקורת פנים לחברה בהיקף של 28 שעות.

שעות שהושקעו בביקורת פנימית בתאגיד	השעות שהושקעו בביקורת בתאגידים מוחזקים	
28	-	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 ותכנית 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 2021 הינו כ- 6 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 2020 ו- 2021:

שירותי ביקורת ושירותי מס שכר באלפי ₪	שירותים אחרים שכר באלפי ₪	
288	-	שנת 2021
26	-	שנת 2020

תרומות

5

לחברה אין מדיניות קבועה בנושא מתן תרומות. פניות למתן תרומה נשקלות לגופו של ענין על-ידי הנהלת החברה. החל מיום 1.1.2021 ועד למועד פרסום הדוח לא בוצעו תרומות כלשהן. נכון למועד פרסום הדוח אין לחברה התחייבויות מהותיות למתן תרומות בתקופות עתידיות. בהקשר זה יצוין כי החברה העניקה לחברה לתועלת הציבור שבבעלותה רישיון שימוש בפלטפורמה (לפרטים נוספים ראו באור 16א(2) לדוחות הכספיים לשנת 2021).

עמית כוכבי*,
דירקטור

אופיר פלדי
יו"ר הדירקטוריון ומנהל כללי

* הוסמך לחתום על דוח הדירקטוריון על ידי הדירקטוריון ביום 29.3.2022, היות ומנכ"ל החברה מכהן בחברה כמנכ"ל וכיו"ר הדירקטוריון.

תאריך: 29 במרץ, 2022

חברת שמיים אימפרוב בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2021

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
9-38	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 אימפרוב בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021. 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 ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון 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 2021 ו-2020 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ליום 31 בדצמבר		באור	
2020	2021		
אלפי דולר			
			נכסים שוטפים
781	5,488	א5	מזומנים ושווי מזומנים
3	3	ב5	פיקדון בבנק
148	137	6	לקוחות
1	41		חייבים ויתרות חובה
<u>933</u>	<u>5,669</u>		
			נכסים לא שוטפים
9	9	11	פיקדון לזמן ארוך
75	113	7	רכוש קבוע, נטו
<u>84</u>	<u>122</u>		
<u><u>1,017</u></u>	<u><u>5,791</u></u>		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר		באור	
2020	2021		
אלפי דולר			
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
26	46	11	חלויות שוטפות של הלוואה מתאגיד בנקאי
25	49	7	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
48	53	13	חלויות שוטפות של הלוואת בעלי מניות
62	146	8	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
-	26	12	חלויות שוטפות של מענקים ממשלתיים
309	754	10	זכאים ויתרות זכות
<u>470</u>	<u>1,074</u>		
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>			
1,043	-	9	התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד
-	1,562	9	כתבי אופציות בשווי הוגן דרך רווח והפסד
152	114	11	הלוואה מתאגיד בנקאי
573	951	12	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
37	44	6	התחייבויות בגין חכירה
51	-	13	הלוואת בעל מניות
<u>1,856</u>	<u>2,671</u>		
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>			
		17	
12	18		הון מניות
802	6,954		פרמיה
(2,123)	(4,926)		יתרת הפסד
<u>(1,309)</u>	<u>2,046</u>		<u>סה"כ הון (גירעון בהון)</u>
<u>1,017</u>	<u>5,791</u>		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

29 במרץ, 2022			
רועי סלע	עמית כוכבי	אופיר פלדי	תאריך אישור הדוחות
סמנכ"ל כספים	דירקטור	יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל	הכספיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			באור	
2019	2020	2021		
אלפי דולר (למעט נתוני רווח נקי למניה)				
1,894	1,375	947	18	הכנסות
543	662	568	א19	עלות ההכנסות
1,351	713	379		רווח גולמי
583	649	1,139	ב19	הוצאות מחקר ופיתוח
385	530	1,094	ג19	הוצאות מכירה ושיווק
577	598	1,374	ד19	הוצאות הנהלה וכלליות
-	100	83	ה19	הכנסות אחרות
194	964	3,145		הפסד תפעולי
(23)	(103)	200	י19	הכנסות (הוצאות) מימון
-	-	263	9	הפסד משיערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן
-	(543)	407	9	רווח (הפסד) משיערוך הלוואה המירה לפי שווי הוגן
(23)	(646)	344		סך הכנסות (הוצאות) מימון
217	1,610	2,801		הפסד לפני מסים על ההכנסה
-	5	2	15	מסים על הכנסה
217	1,615	2,803		הפסד
217	1,615	2,803		הפסד כולל
0.05	0.36	0.43	20	הפסד בסיסי למניה (בדולר)
0.05	0.36	0.43	20	הפסד מדולל למניה (בדולר)

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (גירעון בהון) באלפי דולר

סה"כ	יתרת הפסד	פרמיה	הון מניות	
108	(291)	387	12	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2018</u>
(217)	(217)	-	-	הפסד
(*)	-	(*)	(*)	מימוש של כתבי אופציה
158	-	158	-	תשלום מבוסס 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>

(*) מייצג סכום הנמוך מ- 1 אלפי דולר.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר		

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

217	1,615	2,803
-----	-------	-------

הפסד

התאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:

התאמות לסעיפי רווח והפסד:

20	32	82
-	543	(407)
-	-	263
8	67	(19)
158	257	490
19	22	(227)
205	921	182

פחת והפחתות

שיערוך התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד

שיערוך אופציות התחייבויות בשווי הוגן דרך רווח והפסד

הוצאות שנרשמו בגין שיערוך התחייבות למדען

עלות תשלום מבוסס מניות

הוצאות (הכנסות) ריבית ושיערוך, נטו

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

(433)	386	11
(5)	10	(40)
22	(4)	84
278	(81)	445
(138)	311	500
150	383	2,121

ירידה (עלייה) בלקוחות

ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה כולל לזמן ארוך

עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים

עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות

מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר			
			תזרימי מזומנים מפעילות השקעה
(10)	(9)	(13)	רכישת רכוש קבוע
6	(9)	-	הפקדת (משיכה) מפיקדונות בבנק
(4)	(18)	(13)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
			תזרימי מזומנים מפעילות מימון
-	177	-	הלוואה בנקאית לזמן ארוך
-	-	(26)	החזר הלוואה בנקאית לזמן ארוך
88	410	427	מענקי השקעה שהתקבלו והוחזרו בניכוי הכנסה שנרשמה
(40)	(48)	(50)	פירעון הלוואות בעלי מניות
100	400	-	התחייבות הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח והפסד
-	-	6,527	הנפקת מניות ואופציות (לאחר ניכוי עלויות הנפקה)
(18)	(28)	(37)	פירעון התחייבויות חכירה
130	911	6,841	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
(24)	510	4,707	עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים
295	271	781	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
271	781	5,488	יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 1: - כללי

- א. החברה התאגדה בישראל ביום 6.1.2015 כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות.
- ב. 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 ביאור 1 ז'.
- ג. 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').
- ד. 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 יישומון 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.
- ה. השלכות משבר הקורונה
 התפשטות נגיף הקורונה ברחבי העולם והחשש מהתמתנות הפעילות הכלכלית בעולם, עלולים להשפיע על פעילות החברה ותוצאותיה. הנהלת החברה עוקבת אחר השלכות התפשטות הנגיף על הסיכונים השונים הקשורים לפעילות החברה ונערכת לפעול בהתאם להתפתחויות. לאחר פרוץ משבר הקורונה בתחילת שנת 2020, חוותה החברה, ירידה בהכנסות בשיעור של כ- 30% לעומת היקפן בחודשים הסמוכים לתחילת המשבר, כאשר להערכת החברה ניתן לייחס למשבר חלק משמעותי מהירידה האמורה. על מנת להתמודד עם המשבר, ביצעה הקבוצה התאמות לפעילותה, אשר כללו בין היתר צמצום הוצאות תפעוליות, לרבות באמצעות צמצום היקפי משרה, הפחתת שכר והוצאת עובדים לחל"ת.
 החל מהרבעון הרביעי לשנת 2020 חזרה החברה לחוות צמיחה בתוצאות הפעילות ובתוך כך פעלה להשבת עובדיה ותנאיהם למצבם טרום צמצום ההוצאות התפעוליות, ואף הגדילה את מצבת כח האדם. להערכת החברה, המשבר לא השפיע על תוצאותיה העסקיות בצורה מהותית במהלך שנת 2021.
 ככל שהמשבר יחמיר ויימשך זמן רב יותר, הוא עלול להביא לפגיעה רחבה יותר בכלכלה הישראלית והעולמית, לרבות בלקוחותיה של החברה, בספקיה, בשותפיה העסקיים ובעובדיה, וכפועל יוצא מכך לצמצום את הביקוש למוצרי ושירותי החברה, ולהביא לפגיעה ישירה בהכנסות החברה ובתוצאותיה העסקיות.
- 1ה מענקי קורונה ממשלתיים ישראל - 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 100 אלף דולר וכ- 83 אלף דולר בשנים 2020, ו- 2021, בהתאמה. המענקים התקבלו שלא כנגד הוצאה ספציפית ולכן הוכרו כחלק מההכנסות האחרות. בנוסף, קיבלה החברה הלוואה בערבות המדינה.
- 2ה מענקי קורונה ממשלתיים ארה"ב - בעקבות מגפת הקורונה, ממשלת ארה"ב יצאה עם מספר תוכניות תמריצים. במהלך הרבעון השני, שמיים ארה"ב קיבלה הלוואה במסגרת ה- PPP (Paycheck Protection Program), מענק פדראלי לחברות המעסיקות עובדים בארה"ב, בסך של 63 אלפי דולר וכ- 80 אלפי דולר בשנים 2020 ו- 2021, בהתאמה. הלוואה זו התקבלה כנגד משכורות ששולמו בפועל לעובדים בארה"ב. בעקבות שימוש בכספי המענק למטרות מסוימות שנקבעו בתכנית, הפכה הלוואה למענק.

באור 1: - כללי (המשך)

1. השלכות המלחמה באוקראינה

במהלך חודש פברואר 2022 רוסיה החלה לחימה באוקראינה. חלק מצוות המחקר והפיתוח של החברה פועל מאוקראינה ורוסיה. התמשכות והחרפת המצב הביטחוני שם עלול להשפיע על קצב הפיתוח של החברה ועמידתה בלוחות הזמנים השונים. יחד עם זאת, השפעה זו אינה מהותית מבחינת התוצאות העסקיות.

2. מקורות מימון של החברה

לחברה תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בסך 2,121 אלפי דולר והפסד בסך 2,803 אלפי דולר לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021. ליום 31 בדצמבר 2021, יתרת המזומנים של החברה עומדת על 5,488 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 ל-24 חודשים הקרובים לצורך המשך פעילותה השוטפת של החברה ולצורך עמידה בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות.

ח. 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) ברטו. 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 הוניים 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 התקופה הכירה החברה בהוצאות מימון נוספות בגובה של 263 אלפי דולר בגין שערך כתבי האופציה.

באור 1: - כללי (המשך)

ט. הגדרות

- בדוחות 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- IAS 27 (2008)) 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (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.

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 שנזילותן 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).

ח. 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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.

ח. מענקים ממשלתיים

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

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מרשות החדשנות בישראל ומקרה בירד (קרן דו-לאומית למו"פ בין ישראל וארצות הברית), מוכרים במועד קבלתם כהתחייבות אם קיים ביטחון 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 המתחייבות. 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.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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 ישות מס. יחד עם זאת, החברה לא הכירה בנכסי מסים נדחים לאור היעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

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.

בעסקאות בהן זכאי העובד לרכב מהחברה כחלק מתנאי העסקתו, מטפלת החברה בעסקאות אלה כהטבות עובד בהתאם להוראות IAS 19 ולא כעסקת חכירת משנה. 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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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 בגינו 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.

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:

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

- (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".

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

(א4) 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:

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

24) התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כוללות:

א. מכשיר מעורב הנמדד בשווי הוגן דרך רווח והפסד.

ב. 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 ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

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

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 משפטיית 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. 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)

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 ההוגן שלהם מחולקים לקטגוריות בתוך מידרג השווי ההוגן, בהתבסס על רמת הנתונים הנמוכה ביותר, המשמעותית למדידת השווי ההוגן 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-37 IAS 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 ההטבות 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.

יז. עסקאות תשלום מבוסס מניות

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

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (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 ההוניים 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 דו 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 ההיוון 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.

- 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

פרויקט השיפורים בתקינה הבינלאומית לשנים 2018-2020

בחודש מאי 2020 פרסם ה- IASB תיקונים מסוימים במסגרת פרויקט השיפורים מחזור 2018-2020. להלן התיקון העיקרי המתייחס ל- IFRS 9: התיקון ל- IFRS 9 מבהיר אילו עמלות על החברה לכלול כאשר היא מבצעת את מבחן "10 האחוזים" בסעיף ב.3.3.6 ב-IFRS 9, בעת בחינה האם תנאים של מכשיר חוב שתוקן או הוחלף שונים באופן מהותי ממכשיר החוב המקורי.

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2022, או לאחריה. יישום מוקדם יותר אפשרי. התיקון יושם לגבי מכשיר החוב שתוקן או הוחלף החל מהשנה בה התיקון לתקן יושם לראשונה.

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).

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 הונאי, התנאים של ההתחייבות לא ישפיעו על סיווגו.

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר 2023 או לאחריה. התיקון יישום 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 יישום 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.

תיקון ל- IAS 12, מסים על הכנסה

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

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

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 לאחוריו. 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.

באור 5: - מזומנים ושווי מזומנים

א. יתרות

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
427	326
354	5,162
<u>781</u>	<u>5,488</u>

יתרות במטבע דולרי
יתרות במטבע ישראלי

ב. פקדון

<u>3</u>	<u>3</u>
----------	----------

פיקדון עבור שימוש בכרטיס אשראי מבנק אמריקאי

באור 6: - לקוחות

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
<u>148</u>	<u>137</u>

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 מחשבוניות שיצאו בסוף שנה ושולמו בתחילת השנה העוקבת.

באור 7: - רכוש קבוע

א. ההרכב

סה"כ	נכס זכות שימוש		נכסים בבעלות של החברה		
	כלי רכב	מחשבים ונלוות	מחשבים ונלוות	ריהוט וציוד משרדי	
71	47	11	13	13	עלות
82	73	9	-	-	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
47	47	-	-	-	תוספות במשך השנה
					גריעות במשך השנה
106	73	20	13	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
129	116	13	-	-	תוספות במשך השנה
235	189	33	13	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
47	34	2	11	11	פחת שנצבר
32	25	5	2	2	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019
47	47	-	-	-	תוספות במשך השנה
					גריעות במשך השנה
32	12	7	13	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
90	81	9	-	-	תוספות במשך השנה
122	93	16	13	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
					יתרת עלות מופחתת
23	13	9	1	1	ליום 31 בדצמבר, 2019
75	61	13	1	1	ליום 31 בדצמבר, 2020
113	96	17	-	-	ליום 31 בדצמבר, 2021

ב. נכסים מוחכרים

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	
2020	2021
אלפי דולר	
62	146

חובות פתוחים

החובות לספקים אינם נושאים ריבית.

באור 9: - התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
1,043	-

התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד

התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד - 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 \$3M לפחות, יומרו הסכומים שגויסו לפי מחיר המרה הנמוך מביין: \$12M למשקיע אחד ו-\$15M 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)

להלן התנועה בהתחייבות במהלך השנים 2019-2021 (אלפי דולר):

סך ההתחייבות	
-	יתרת ליום 1 בינואר 2019
100	תוספות במהלך השנה
100	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
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

התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
-	1,562

התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד

התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד - 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 התקופה הכירה החברה בהוצאות מימון בגובה של 263 אלפי דולר בגין שיערוך כתבי האופציה.

באור 10: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
128	227
181	258
-	269
309	754

התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר ומשכורת מוסדות, מיסים לשלם והוצאות לשלם הכנסות מראש

באור 11: - הלוואה מתאגיד בנקאי

31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
178	160	יתרת הלוואה מתאגיד בנקאי בניכוי - חלויות שוטפות
26	46	
<u>152</u>	<u>114</u>	

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. הלוואה 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"). לחברה זכות לנצל את מסגרת האשראי ברמה החודשית ובסך שלא גבוה מסכום מצטבר של:

- (א) 80% מיתרת הלקוחות של החברה ללא מע"מ.
- (ב) 70% מהסכומים הקבועים והבלתי מותנים על פי הזמנות מאושרות ספציפיות בחתימת החברה ולקוח החברה הרלבנטי, שמועד הוצאת החשבוניות בגינו הינו עד ולא יאוחר מתום שנה ממועד החתימה על הסכם מסגרת האשראי, ובלבד שלא נלקחו בחשבון יתרת הלקוחות
- (ג) 90% מיתרת התקבולים הצפויים מהרשות לחדשנות ו/או קרן בירד (ראה ביאור 12).
- (ד) 400% מהסכום הממוצע של ההכנסות החודשיות החוזרות של החברה מלקוחות המנויים לשירותיה במנוי נמשך.

סכומים שינוצלו ממסגרת האשראי יישאו ריבית בשיעור שנתי השווה לעלות המלווה נכון למועד ניצול האשראי בפועל בתוספת 4.5%.

נכון ליום 31 בדצמבר 2021, החברה לא ניצלה קו אשראי זה.

באור 12: - התחייבות בגין מענקים ממשלתיים

31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
96	573	יתרת התחייבות ליום 1 בינואר מענקים שהתקבלו במהלך השנה סכומים שנזקפו לקיזוז הוצאות פיתוח החזר תמלוגים
762	666	
(352)	(239)	סכומים שנזקפו להוצאות (הכנסת) מימון
-	(4)	
<u>67</u>	<u>(19)</u>	
<u>573</u>	<u>977</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר (כולל זמן קצר)

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.

באור 12: - התחייבות בגין מענקים ממשלתיים (המשך)

סך המענקים שהתקבלו עד ליום 31 בדצמבר, 2021 עומד על כ- 1.6 מיליון דולר, כאשר 0.7 מיליון דולר התקבל במהלך שנת 2021. בנוסף, כחלק מהסכם המענקים שנחתם, החברה צפויה להמשיך ולקבל מענקים הן מהרשות לחדשנות והן מקרן בירד 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. סך המענקים שקיבלה החברה מהרשות לחדשנות עד ליום 31 בדצמבר 2021 מסתכמים ל- 1,247 אלפי דולר.

קרן בירד - החברה צפויה להתחיל להחזיר את המענק שהתקבל מקרן בירד החל משנת 2022 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 2021 מסתכמים ל- 349 אלפי דולר.

שיעור ההיוון של החוב שהחברה השתמשה ביום 31 בדצמבר 2020 וביום 31 בדצמבר 2021 על מנת להעריך את הערך הנוכחי של ההלוואה הינו 18 אחוז.

באור 13: - הלוואה מבעלי מניות

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
99	53
48	53
51	-

יתרת הלוואה מבעלי מניות לסוף שנה
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 ועד ליום 15.11.2022. 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 פרעון 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.

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	
2020	2021
אלפי דולר	

נכסים פיננסיים

עלות מופחתת:

מזומנים ושווי מזומנים לקוחות

781	5,488
148	137
<u>929</u>	<u>5,625</u>

התחייבויות פיננסיות

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת:

הלוואה מתאגיד בנקאי
ספקים ונותני שירותים
זכאים ויתרות זכות
התחייבות בגין חכירה
התחייבות בגין הלוואת בעלי מניות
התחייבות בגין מענקים ממשלתיים

178	160
62	146
309	754
62	94
99	53
573	985
<u>1,283</u>	<u>2,192</u>

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן:

הלוואה המירה - רמה 3
כתבי אופציות בשווי הוגן דרך רווח והפסד - רמה 1

1,043	-
-	1,562
<u>-</u>	<u>1,562</u>

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, וסיכונים 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		
2020	2021	
אלפי דולר		
		<u>נכסים שוטפים</u>
473	352	יתרות דולריות
459	5,317	יתרות שקליות
		<u>נכסים לא שוטפים</u>
-	-	יתרות דולריות
84	122	יתרות שקליות
		<u>התחייבויות שוטפות</u>
40	181	יתרות דולריות
430	893	יתרות שקליות
		<u>התחייבויות לא שוטפות</u>
1,043	-	יתרות דולריות
813	2,671	יתרות שקליות
		<u>סיכון אשראי</u>

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 בביאור 11, זמני הפירעון של כל ההתחייבויות הפיננסיות של החברה הינם עד שנה.

כמו כן, לחברה התחייבויות בגין חכירה תפעולית אשר יתרתן ליום 31 בדצמבר 2021 מסתכמת ל 93 אלף דולר, ומועדי הפירעון שלה הינו עד 3 שנים.

באור 14: - מכשירים פיננסיים (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 2020 (אלפי דולר)					
מ- 4 שנים ועד 5 שנים	מ- 3 שנים ועד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
23	46	47	47	24	הלוואות מתאגידים בנקאיים
-	-	-	-	62	התחייבויות לספקים ונותני שירותים
-	-	-	-	309	זכאים ויתרות זכות
-	-	12	25	25	התחייבויות בגין חכירה
-	500	295	174	-	התחייבות למענקים ממשלתיים
-	-	-	51	48	הלוואות בעלי מניות
23	546	354	297	468	סה"כ

31 בדצמבר 2021 (אלפי דולר)					
מ- 4 שנים ועד 5 שנים	מ- 3 שנים ועד 4 שנים	משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
-	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

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

בדצמבר 2016 אושר חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז – 2017, אשר כולל הפחתת שיעור מס החברות החל מיום 1 בינואר, 2017 לשיעור של 24% (במקום 25%) והחל מיום 1 בינואר, 2018 לשיעור של 23%.

שיעור מס החברות בישראל בשנים 2021, 2020 ו-2019 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 מדינת (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, 2021 ההפסד המועבר הינו כ- 2.8 מיליון דולר. לא הוכרו נכסי מסים נדחים בגין הפסדים אלו בהיעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

א. 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			
2019	2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב			
217	1,610	2,801	הפסד לפני מסים על הכנסה
23%	23%	23%	שיעור המס הסטטוטורי
50	370	644	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
			עלייה (ירידה) במסים על הכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
36	59	113	הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס
14	316	533	הפרשי עיתוי בגינם לא נוצרו מסים נדחים
-	5	2	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.

2. 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, ועל כן אין בכוונתה להציע את הפלטפורמה ושירותיה הנלווים לגופים אלו, העניקה החברה לשמיים 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 לשמיים וארץ. ההסכם בין הצדדים המעגן את הנ"ל ניתן לביטול על ידי כל אחד מהצדדים בהודעה של 30 יום מראש. כל זכויות הקניין הרוחני נשמרות בחברה.

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'.

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, 2020		
מונפק ונפרע	רשום	
אלפי ש"ח		
3,843,758	9,324,500	מניות רגילות בנות 0.01 דולר ע.ג. כ"א
675,192	675,500	מניות רגילות א' בנות 0.01 ע.ג. כ"א
<u>4,518,950</u>	<u>10,000,000</u>	סך הכל
31 בדצמבר, 2021		
מונפק ונפרע	רשום	
אלפי ש"ח		
<u>6,592,196</u>	<u>50,000,000</u>	מניות רגילות בנות 0.01 דולר ע.ג. כ"א

באור 17: - הון (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, 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.

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:

2020		2021		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש דולר ארה"ב	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש דולר ארה"ב	מספר האופציות	
0.01	721,985	0.02	798,484	אופציות למניות לתחילת השנה
0.3	111,633	4.72	321,079	אופציות למניות שהוענקו במשך השנה
0.01	(4,906)	0.01	(106,243)	אופציות למניות שמומשו במשך השנה
0.83	(30,228)	0.75	(41,330)	אופציות למניות שחולטו ופקעו במשך השנה
0.02	798,484	1.56	971,990	אופציות למניות לסוף השנה
0.01	678,105	0.22	642,194	אופציות למניות אשר ניתנות למימוש לסוף השנה

ה. הממוצע המשוקלל של יתרת אורך החיים החוזי של האופציות למניות לימים 31 בדצמבר, 2021 ו- 2020 הינו 7.97 ו- 8.4 שנים, בהתאמה.

באור 17: - הון (המשך)

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

הענקות במשך שנת		
2020	2021	
		נכסים פיננסיים
4.15\$	5.44\$-4.15\$	מחיר מניה
1.39\$-0.01\$	5.88\$-0.01\$	מחיר המימוש
67.3%	63.1%-65.9%	תנודתיות צפויה
10	10	משך חיי כתב האופציה (בשנים)
0.83%	1.20%-1.62%	ריבית חסרת סיכון (באחוזים)
0%	0%	שיעור הדיבידנד הצפוי
448	1,212	סך שווי הענקה (באלפי דולר)
257	490	סך שווי ההוצאה החשבונית (באלפי דולר)
4.02	3.8	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		
2019	2020	2021
אלפי דולר		
951	689	614
943	686	333

פעילות ישראל
פעילות ארה"ב

ג. פילוח הכנסות לפי קווי מוצר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר		
78	247	413
1,816	1,128	534

הכנסות מזכות שימוש בטכנולוגיה
הכנסות משירותי ייעוץ

באור 18: - הכנסות (המשך)

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר			
335	320	212	לקוח א
640	213	94	לקוח ב

באור 19: - פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר			
439	442	443	א. עלות המכירות
141	114	77	שכר עבודה ונלוות
4	-	8	תשלום מבוסס מניות
(41)	105	40	ייעוץ מקצועי
			אחר
543	662	568	
228	508	838	ב. הוצאות פיתוח
14	38	35	שכר עבודה ונלוות
409	436	471	תשלום מבוסס מניות
(82)	(352)	(239)	ייעוץ מקצועי
14	19	34	קיזוז הוצאות בגין מענקי מדען
			אחר
583	649	1,139	
265	268	413	ג. הוצאות מכירה ושיווק
2	39	209	שכר עבודה ונלוות
107	216	443	תשלום מבוסס מניות
11	7	29	ייעוץ מקצועי
			אחר
385	530	1,094	
247	222	305	ד. הוצאות הנהלה וכלליות
1	66	168	שכר עבודה ונלוות
105	101	573	תשלום מבוסס מניות
41	31	32	ייעוץ מקצועי (*)
182	179	295	שכירות ואחזקה ומשרדיות
			אחר
576	598	1,374	

(*) 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.

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

2019	2020	2021
אלפי דולר		

ו. הכנסות והוצאות מימון

2	(21)	334	הכנסות (הוצאות) הפרשי שער ושערורים
23	79	125	הוצאות מימון בגין הלוואות ועמלות
2	3	9	הוצאות ריבית חכירה
-	-	263	הפסד משערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן
-	(543)	407	רווח (הפסד) משערוך הלוואה המירה לפי ש"ה
(23)	(646)	344	

באור 20: - הפסד למניהפרוט כמות המניות וההפסד ששימשו בחישוב הפסד למניה

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

2019		2020		2021	
כמות מניות משוקללת	רווח נקי	כמות מניות משוקללת	הפסד שנתי	כמות מניות משוקללת	הפסד שנתי
אלפים	אלפי דולר	אלפים	אלפי דולר	אלפים	אלפי דולר
4,513	(217)	(1,615)	4,518	2,803	6,592

כמות המניות והרווח לצורך חישוב הפסד נקי בסיסי ומדולל

באור 21: - יתרת עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשוריםא. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

2019	2020	2021
אלפי דולר		
204	192	237
97	75	184
11	12	12
-	-	-

(*) שכר ונלוות למנכל המועסק בקבוצה
(**) שכר דירקטור המועסק בקבוצה
הוצאות ריבית בגין הלוואה מבעל מניות
(***) פעילות שמיים וארץ

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

(*) הוצאות המנכ"ל מיוחסת באופן הבא:

בשנת 2019 – 50% שיווק ומכירה, 50% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2020 – 50% שיווק ומכירה, 50% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2021 – 50% שיווק ומכירה, 50% הנהלה וכלליות.

(**) הוצאות הדירקטור מיוחסת באופן הבא:

בשנת 2019 – 20% עלות המכר, 40% שיווק ומכירה, 40% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2020 – 20% עלות המכר, 40% שיווק ומכירה, 40% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2021 – 20% עלות המכר, 40% שיווק ומכירה, 40% הנהלה וכלליות.

(***) בעניין פעילות החל"צ ראו ביאור 2 סעיף ג וכן ביאור 16 סעיף א.

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 Revenues ("ARR"): (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. גובה הבונוס המשולם לאחר הויתור מסתכם ל- 18 אלף דולר.

להלן תנאי העסקת עמית, דירקטור בחברה

מר עמית כוכבי ("עמית") מכהן בחברה כסמנכ"ל לקוחות ומנהל פעילות ישראל 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 (Annual Recurring Revenues ("ARR"): (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. עמית זכאי למענק שנתי לשנת 2021 בגובה שתי משכורות חודשיות, אשר מסתכם לכ- 25 אלף דולר.

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

ד. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר		
4	4	28

דירקטור

באור 22: - אירועים לאחר תאריך הדוח

הענקת אופציות לעובדים

במסגרת תוכנית האופציות הוענקו במהלך חודש ינואר 2022 אופציות ל- 15 ניצעים:

- 13 עובדים – הוענקו סך אופציות של 108,440 אופציות.
- 2 יועצים – הוענקו סך אופציות של 1,000 אופציות.

להלן עיקר תנאי האופציות:

- נכס הבסיס – 8.59 שח.
- מחיר מימוש – 9.61 שח (הגבוה מבין מחיר הסגירה ביום שלפני הענקה או ממוצע 30 ימי המסחר הקודמים ליום הענקה).
- תקופת הבשלה – 3 שנים.
- שווי כל אופציה הינה כ- 2.1 שח.

חברת שמיים אימפרוב בע"מ

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים
המיוחסים לחברה

ליום 31 בדצמבר, 2021

לכבוד
בעלי המניות של חברת שמיים אימפרוב בע"מ

א.ג.נ.,

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

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 של חברת שמיים אימפרוב בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 ואשר נכלל מעמוד 4 (כולל) עד עמוד 12 (כולל) לדוח התקופתי של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שיושמו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

תל-אביב,
29 במרץ, 2022

דוח מיוחד לפי תקנה 9'ג'

נתונים כספיים ומידע כספי מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים

המיוחסים לחברה

להלן נתונים כספיים ומידע כספי נפרד המיוחסים לחברה מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2021 המפורסמים במסגרת הדוחות התקופתיים (להלן - דוחות מאוחדים), המוצגים בהתאם לתקנה 9'ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

עיקרי המדיניות החשבונאית שיושמה לצורך הצגת נתונים כספיים אלה פורטו בבאור 2 לדוחות המאוחדים.

חברות מוחזקות כהגדרתן בבאור ט' בדוחות המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2020	2021		
אלפי דולר			
412	5,241		<u>נכסים שוטפים</u>
105	114		מזומנים ושווי מזומנים
325	79		לקוחות
			חייבים ויתרות חובה
842	5,434		
			<u>נכסים לא שוטפים</u>
75	113		רכוש קבוע, נטו
52	54		השקעה בחברת בת
9	9		פיקדון לזמן ארוך
136	176		
978	5,610		

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף
2020	2021	
אלפי דולר		
<u>התחייבויות שוטפות</u>		
26	46	חלויות שוטפות של הלוואה מתאגיד בנקאי
25	49	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
48	53	חלויות שוטפות של הלוואת בעלי מניות
58	125	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
-	26	חלויות שוטפות של מענקים ממשלתיים
274	574	זכאים ויתרות זכות
431	873	
<u>התחייבויות לא שוטפות</u>		
1,043	-	התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד
-	1,562	כתבי אופציות בשווי הוגן דרך רווח והפסד
152	114	הלוואה מתאגיד בנקאי
573	951	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
37	44	התחייבויות בגין חכירה
51	-	הלוואת בעל מניות
1,856	2,671	
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>		
12	18	הון מניות
802	6,954	פרמיה
(2,123)	(4,906)	יתרת הפסד
(1,309)	2,066	<u>סה"כ הון</u>
978	5,610	

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

29 במרץ, 2022			
רועי סלע סמנכ"ל כספים	עמית כוכבי דירקטור	אופיר פלדי יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל	תאריך אישור הדוחות הכספיים

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על הרווח והפסד המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			מידע נוסף
2019	2020	2021	
אלפי דולר			
1,514	712	614	הכנסות
566	462	498	עלות ההכנסות
948	251	116	רווח גולמי
571	627	1,137	הוצאות מחקר ופיתוח
267	340	1,082	הוצאות מכירה ושיווק
332	368	1,135	הוצאות הנהלה וכלליות
-	100	83	הכנסות אחרות
222	984	3,155	הפסד תפעולי
(23)	(103)	200	הכנסות (הוצאות) מימון
-	-	263	הפסד משיערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן
-	(543)	407	רווח (הפסד) משערוך הלוואה המירה לפי שווי הוגן
28	15	8	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות
-	-	-	הוצאות מס
217	1,615	2,803	הפסד המיוחס לחברה

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

נתונים כספיים מתוך הדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר		

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה של החברה

(10)	(9)	(13)
6	(9)	-
(4)	(18)	(13)

רכישת רכוש קבוע
הפקדת (משיכה) מפיקדונות בבנק

מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון של החברה

-	177	-
-	-	(26)
88	410	427
(41)	(48)	(50)
100	400	-
-	-	6,527
(18)	(28)	(37)
129	911	6,841

קבלת הלוואה בנקאית לזמן ארוך
החזר הלוואה בנקאית לזמן ארוך
מענקי השקעה שהתקבלו והוחזרו בניכוי הכנסה שנרשמה
פירעון הלוואת בעלי מניות
התחייבות הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח והפסד
הנפקת מניות ואופציות (לאחר ניכוי עלויות הנפקה)
פירעון התחייבויות חכירה

מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון של החברה

(96)	282	4,829
226	130	412
130	412	5,241

עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

המידע הנוסף המצורף מהווה חלק בלתי נפרד מהנתונים הכספיים ומהמידע הכספי הנפרד.

א. כללי

א. החברה התאגדה בישראל ביום 6.1.2015 כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות.

ב. 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 ביאור 1 ז'.

ג. 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').

ד. 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.

ה. השלכות משבר הקורונה

התפשטות נגיף הקורונה ברחבי העולם והחשש מהתמתנות הפעילות הכלכלית בעולם, עלולים להשפיע על פעילות החברה ותוצאותיה. הנהלת החברה עוקבת אחר השלכות התפשטות הנגיף על הסיכונים השונים הקשורים לפעילות החברה ונערכת לפעול בהתאם להתפתחויות. לאחר פרוץ משבר הקורונה בתחילת שנת 2020, חוותה החברה, ירידה בהכנסות בשיעור של כ- 30% לעומת היקפן בחודשים הסמוכים לתחילת המשבר, כאשר להערכת החברה ניתן לייחס למשבר חלק משמעותי מהירידה האמורה. על מנת להתמודד עם המשבר, ביצעה הקבוצה התאמות לפעילותה, אשר כללו בין היתר צמצום הוצאות תפעוליות, לרבות באמצעות צמצום היקפי משרה, הפחתת שכר והוצאת עובדים לחל"ת.

החל מהרבעון הרביעי לשנת 2020 חזרה החברה לחוות צמיחה בתוצאות הפעילות ובתוך כך פעלה להשבת עובדיה ותנאיהם למצבם טרום צמצום ההוצאות התפעוליות, ואף הגדילה את מצבת כח האדם. להערכת החברה, המשבר לא השפיע על תוצאותיה העסקיות בצורה מהותית במהלך שנת 2021.

ככל שהמשבר יחמיר וימשך זמן רב יותר, הוא עלול להביא לפגיעה רחבה יותר בכלכלה הישראלית והעולמית, לרבות בלקוחותיה של החברה, בספקיה, בשותפיה העסקיים ובעובדיה, וכפועל יוצא מכך לצמצם את הביקוש למוצרי ושירותי החברה, ולהביא לפגיעה ישירה בהכנסות החברה ובתוצאותיה העסקיות.

מענקי קורונה ממשלתיים ישראל - 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 100 אלף דולר וכ- 83 אלף דולר בשנים 2020, ו- 2021, בהתאמה. המענקים התקבלו שלא כנגד הוצאה ספציפית ולכן הוכרו כחלק מההכנסות האחרות. בנוסף, קיבלה החברה הלוואה בערבות המדינה.

באור 1: - כללי (המשך)

1. השלכות המלחמה באוקראינה

במהלך חודש פברואר 2022 רוסיה החלה לחימה באוקראינה. חלק מצוות המחקר והפיתוח של החברה פועל מאוקראינה ורוסיה. התמשכות והחרפת המצב הביטחוני שם עלול להשפיע על קצב הפיתוח של החברה ועמידתה בלוחות הזמנים השונים. יחד עם זאת, השפעה זו אינה מהותית מבחינת התוצאות העסקיות.

2. 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 הוניים 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 התקופה הכירה החברה בהוצאות מימון נוספות בגובה של 263 אלפי דולר בגין שערך כתבי האופציה.

בדוחות כספיים אלה -

החברה	- חברת שמיים עסק חברתי בע"מ.
חברת הבת	- חברת שמיים עסק חברתי ארה"ב.
הקבוצה	- החברה יחד עם חברת הבת.
דולר	- דולר ארצות הברית.
בעלי עניין ובעלי שליטה	- כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספים שנתיים), התש"ע-2010.
צדדים קשורים	- כהגדרתם ב- IAS 24.

ב. עיקרי המדיניות החשבונאית

המדיניות החשבונאית יושמה בעריכת מידע כספי נפרד זה בעקביות, בכל התקופות המוצגות למעט אם נאמר אחרת:

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

- נתונים על המצב הכספי - נתונים אלו כוללים מידע בדבר סכומי הנכסים וההתחייבויות הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה, תוך פירוט לפי סוגי הנכסים וההתחייבויות. כמו כן נכלל במסגרת הנתונים הללו, מידע בדבר סכום נטו, בהתבסס על הדוחות המאוחדים, המיוחס לבעלי החברה עצמה, של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות, בגין חברת הבת.
- נתונים על הרווח הכולל - נתונים אלו כוללים מידע בדבר סכומי ההכנסות וההוצאות הכלולים בדוחות המאוחדים, המיוחסים לחברה עצמה, תוך פירוט לפי סוגי ההכנסות וההוצאות. כמו כן הנתונים כוללים, מידע בדבר סכום נטו, בהתבסס על הדוחות המאוחדים המיוחס לבעלי החברה עצמה, של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות בגין תוצאות פעילות של חברת הבת.
- נתונים על תזרימי המזומנים - נתונים אלו כוללים פירוט של סכומי תזרימי המזומנים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה, כשהם לקוחים מתוך הדוח על תזרימי המזומנים המאוחד. כמו כן נכלל במסגרת הנתונים הללו, מידע בדבר סכום נטו, פעילות המיוחסת לבעלי החברה עצמה, בהתאם למהות העסקה.

ב. עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ג. יתרות והתקשרויות מהותיות עם חברות מוחזקות

1. יתרות עם חברות מוחזקות

(א) הרכב

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר	
324	18
<u>324</u>	<u>324</u>

יתרות חו"ז שוטפות עם חברת הבת
יתרת הלוואות וחובות שוטפים הגבוהה ביותר במשך השנה

2. עסקאות עם חברות מוחזקות

לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר		
562	23	-
<u>-</u>	<u>-</u>	<u>302</u>

הכנסות ממתן שירותים
הוצאות שיווק ומכירה

ז. אירועים לאחר תאריך המאזן

הענקת אופציות לעובדים

במסגרת תוכנית האופציות הוענקו במהלך חודש ינואר 2022 אופציות ל- 15 ניצעים:

- 13 עובדים – הוענקו סך אופציות של 108,440 אופציות.
- 2 יועצים – הוענקו סך אופציות של 1,000 אופציות.

להלן עיקר תנאי האופציות:

- נכס הבסיס – 8.59 שח.
- מחיר מימוש – 9.61 שח (הגבוה מבין מחיר הסגירה ביום שלפני הענקה או ממוצע 30 ימי המסחר הקודמים ליום הענקה).
- תקופת הבשלה – 3 שנים.
- שווי כל אופציה הינה כ- 2.1 שח.

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

תקנה 28 - הערכת שווי מהותית או מהותית מאוד שביצעה החברה

לדוחותיה הכספיים של החברה לא צורפו הערכות שווי.

תקנה 29 - 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 2021 באלפי דולר

סה"כ	מחצית שניה	מחצית ראשונה	
947	495	452	הכנסות
568	309	259	עלות ההכנסות
379	186	193	רווח גולמי
1,139	634	505	הוצאות מחקר ופיתוח
1,094	765	329	הוצאות מכירה ושיווק
1,374	739	635	הוצאות הנהלה וכלליות
83	-	83	הכנסות אחרות
3,145	1,952	1,193	הפסד תפעולי
200	381	(181)	הכנסות (הוצאות) מימון
(263)	5,648	(5,911)	רווח (הפסד) משיערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן
407	-	407	רווח (הפסד) משיערוך הלוואה המירה לפי שווי הוגן
344	6,029	(5,685)	סך הכנסת (הוצאת) מימון
(2,801)	4,077	(6,878)	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
2	-	2	מיסים על הכנסה
(2,803)	4,077	(6,880)	רווח (הפסד) נקי
(0.43)	0.62	(1.04)	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 השקעה	מחזיקים אחרים בלמעלה מ- 25% מהון המניות/כוח הצבעה/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	10	-	-	-

תקנה 14 - רשימת הלוואות

מתן הלוואות אינו אחד מעיסוקיה העיקריים של החברה.

תקנה 20 - מסחר בבורסה

בתקופת הדוח נרשמו למסחר 6,592,196 מניות רגילות ו-1,241,000 כתבי אופציה (סדרה 1) אשר הוצעו על פי התשקיף וההודעה המשלימה מיום 3.6.2021.

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").

סה"כ (באלפי דולר)	תגמולים אחרים (באלפי דולר) ריבית/ דמי שכירות/ אחר	תגמולים בעבור שירותים (באלפי דולר)							פרטי מקבל התגמולים			
		אחר (רכב)	עמלה	דמי יעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד**	היקף המשרה	תפקיד	שם
237	-	29	-	-	-	-	20***	188	54.61	100%	מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	אופיר פלדי
494	-	16	-	-	-	294	27	157	-	100%	דירקטור ומנהל פעילות ישראל	עמית כוכבי
240	-	-	-	-	-	-	32	208	-	100%	סמנכ"ל מוצר וטכנולוגיות	דרור יעקבי
34	-	-	-	34	-	-	-	-	-		חשבת	אורית שמש
74	-	-	-	74	-	-	-	-	-		סמנכ"ל כספים	רועי סלע

* הסכומים הינם במונחי עלות לחברה.

** נכון למועד הדוח.

*** יצוין כי על אף שבהתאם לתנאי כהונתו והעסקתו, זכאי מר פלדי למענק שנתי לשנת 2021 בגובה שתי משכורות חודשיות בגין עמידה ביעדים הנוגעים לגידול ב-ARR, הודיע מר פלדי לחברה על ויתור בלתי חוזר מרצונו של 50% מהמענק הנ"ל.

¹ לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 3.6.2021 (מס' אסמכתא 01-095493-2021) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

עיקר תנאי הכהונה וההעסקה של נושאי המשרה הבכירה :

- (1) לפרטים בדבר תנאי הכהונה וההעסקה של מר אופיר פלדי, ראו סעיף 8.1.3(1) לפרק ח' בתשקיף אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.
- (2) לפרטים בדבר תנאי הכהונה וההעסקה של מר עמית כוכבי, ראו סעיף 8.1.3(2) לפרק ח' בתשקיף אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.
- (3) לפרטים בדבר תנאי הכהונה וההעסקה של מר דרור יעקבי, ראו סעיף 8.1.3(3) לפרק ח' בתשקיף אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.
- (4) לפרטים בדבר תנאי הכהונה וההעסקה של גב' אורית שמש ("אורית"), נא ראו סעיף 8.1.3(4) לפרק ח' בתשקיף אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה. החל מיום 1.6.2021 עודכנה התמורה החודשית לה זכאית אורית ל- 10 אלף ₪ בתוספת מע"מ.
- (5) מר' רועי סלע ("רועי") מעמיד לחברה ולשמיים ארה"ב, כקבלן עצמאי, שירותי ניהול כספים בהיקף משתנה על פי הצורך, בתמורה לסכום של 500 ש"ח לשעה בתוספת מע"מ כדין. כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההתקשרות לידי סיום בהודעה מראש של 30 ימים. רועי נכלל בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה של החברה וכן זכאי לקבלת כתב פטור ושיפוי כמפורט בסעיפים 8.1.6 ו- 8.1.7 לפרק ח' לתשקיף אשר נכללים 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 זכאים להחזר הוצאות בהתאם לתקנות הגמול. דרגת החברה בשנת הדוח הייתה א'. התשלום הכולל ששילמה החברה בגין גמול דירקטורים לדירקטורים הנ"ל בשנת 2021 הינו כ-85 אלפי ש"ח. בנוסף, זכאים הדירקטורים הנ"ל להיכלל בפוליסת ביטוח נושאי משרה של החברה ולקבלת כתב פטור והתחייבות לשיפוי כמפורט בתקנה 29א להלן.

לפרטים בדבר הקצאת כתבי אופציה (לא סחירים) של החברה לדירקטורים (למעט לה"ה אופיר פלדי ועמית כוכבי) אשר אושרה על ידי האסיפה הכללית ביום 24.8.2021, ראו דיווח מיידי בדבר כינוס אסיפה כללית מיום 20.7.2021 (מס' אסמכתא 119277-01-2021), אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 21א - 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, כמפורט בסעיף 8.2 לפרק ח' לתשקיף אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

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 6.1.2022 (מס' אסמכתא 2022-01-004014) ונכלל בזאת על דרך ההפניה.

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

לפרטים בדבר הון המניות הרשום, ההון המונפק והנפרע (לרבות מניות רדומות) וניירות הערך ההמירים של החברה, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2021.

תקנה 24ב - 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 16.2.2022 (מס' אסמכתא 2022-01-016848) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 25א - מען רשום

כתבות: רח' הברזל 30, תל אביב 6971042.
טלפון: 03-5094700
פקס: 077-4703423
כתובת הדואר האלקטרוני: info@shamaym.com

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 קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	מנכ"ל החברה ושמייס ארה"ב תאגידים בהם משמש כדירקטור: שמייס ארה"ב
	-

שם	עמית כוכבי, דירקטור ומנהל פעילות ישראל
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

כך - מנהל פעילות ישראל	עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל ענין והתפקיד שהוא ממלא
1.10.2017	תאריך תחילת כהונה כדירקטור
BA בפסיכולוגיה ומנהל עסקים מהמרכז הבינתחומי הרצליה MBA מהמרכז הבינתחומי בהרצליה	השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה
מנהל פעילות ישראל בחברה החל משנת 2016	תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור
תאגידים בהם משמש כדירקטור: עושים שינוי, שמיים וארץ בע"מ (חל"צ).	
-	קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה

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	-
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית	כשירות מקצועית
עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל 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 – 2b Community (2014-2020) יו"ר דירקטוריון – איסתא ליינס חברת נסיעות של הסטודנטים בישראל בע"מ (2013-2017) שותף מנהל קרן Good Company (2020-2021)
	תאגידים בהם משמש כדירקטור: Good Company, Green-eye, Elevation, Calmi-Go, Partners & Co, Shamaym, Skillset, Mellie 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 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	-
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.
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 בועדה 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/חברה-בת/חברה קשורה/בעל 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
תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידי נוספים בהם משמש כדירקטור	CEO Golan Ventures Inc (היום - 2016)
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	תאגידי שבהם משמשת כדירקטורית : Homrun LLC
	-

שם	תמר יסעור, דירקטורית חיצונית
מספר זהות	059764498
תאריך לידה	24.08.1965
מען להמצאת כתבי בית דין	עצמון 59, מודיעין מכבים רעות
נתינות	ישראלית, גרמנית
חברות בועדה או ועדות של הדירקטוריון	ועדת ביקורת, ועדת לבחינת הדוחות הכספיים, ועדת תגמול
דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	דירקטורית חיצונית
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית	מומחיות חשבונאית ופיננסית
עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל ענין והתפקיד שהוא ממלא	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור	24.08.2021
השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה	תואר ראשון במנהל עסקים וסוציולוגיה, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במנהל עסקים, התמחות בשיווק, האוניברסיטה העברית בירושלים.
תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידי נוספים בהם משמש כדירקטור	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 בפיטכ 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 (2016-2019); סמנכ"לית בכירה, ראש החטיבה הבנקאית, בנק לאומי לישראל בע"מ (2015-2012); יו"ר דירקטוריון, מקס איט פיננסים בע"מ (לשעבר לאומי קארד בע"מ) (2017-2012); יו"ר תפוח - עמותה לקידום עידן המידע בישראל (ע"ר) (2018-2016).
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	-

שם	ירון רוזן, דירקטור חיצוני
מספר זהות	023052871
תאריך לידה	26.11.1967
מען להמצאת כתבי בית דין	ערבה 43, מכבים
נתינות	ישראלי

ועדת ביקורת, ועדת לבחינת הדוחות הכספיים, ועדת תגמול	חברות בועדה או ועדות של הדירקטוריון
דירקטור חיצוני	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני
כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית
-	עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל ענין 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 בוגר קורס בכירים ללימודי טרור של המרכז הבינתחומי בהרצליה דירקטור מוסמך מטעם אוניברסיטת תל אביב	השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה
ראש מטה הסייבר הצה"לי מנכ"ל חברת טוקה - 2018-2020 נשיא חברת טוקה משנת 2020	תעסוקה בחמש השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור
תאגידים בהם משמש כדירקטור : חברת טוקה	-
-	קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה

תקנה 26א - נושאי משרה בכירה

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	רועי סלע, סמנכ"ל כספים
מספר זהות	040021065
תאריך לידה	25.7.1980
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה	01.03.2021
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה של החברה או של בעל עניין בה	סמנכ"ל כספים
קרבה משפחתית לנושא משרה בכיר אחר או בעל עניין אחר בחברה	-
השכלה	תואר ראשון בכלכלה מאוניברסיטת בר אילן תואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן סמנכ"ל כספים Intelitek Inc. USA (2020-2021) סמנכ"ל כספים ומשנה למנכ"ל בקבוצת פלאנט סטייל (2019-2017)
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 מוסמך.
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	שותף במשרד לראיית חשבון, משמש כמבקר פנימי ראשי במספר ארגונים.

תקנה 26 - מורשי חתימה של התאגיד

כל אחד מה"ה אופיר פלדי ועמית כוכבי מהווים 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 מנחם בגין 144א', תל אביב.

תקנה 28 - שינוי בתזכיר או בתקנון

בחודש יוני 2021, לפני הרישום למסחר של מניות החברה בבורסה, ועם היוודע תוצאות המכרז לציבור לפיו התקיימו דרישות הבורסה לרישום למסחר כאמור בפרק ב' לתשקיף, הוחלף תקנון החברה. לעיון בתקנון החברה ראו דוח מתקן מיום 31.8.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-141591) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

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

לפרטים בדבר החלטות שאושרו במסגרת אסיפה כללית מיוחדת של בעלי המניות של החברה ראו את הדיווחים המיידים הבאים בדבר תוצאות אסיפה כללית אשר נכללים בזאת על דרך ההפניה:

מועד האסיפה	מועד פרסום דוח מיידים בדבר תוצאות האסיפה	מס' אסמכתא של דוח מיידים בדבר תוצאות האסיפה אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה
24.8.2021	24.8.2021	2021-01-137412

תקנה 29א - החלטות החברה

לפרטים בדבר התקשרות בפוליסת ביטוח לנושאי משרה ראו סעיף 8.1.6 בפרק ח' לתשקיף 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 ומנהל פעילות ישראל

29 במרץ 2022

שמיים אימפרוב בע"מ

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהל כללי

אני, מר אופיר פלדי, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של שמיים אימפרוב בע"מ (להלן - "התאגיד") לשנת 2021 (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.

29 במרץ, 2022

אופיר פלדי,

מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון

הצהרת סמנכ"ל הכספים

אני, מר רועי סלע, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של שמיים אימפרוב בע"מ (להלן - "התאגיד") לשנת 2021 (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 ובגילויי ובבקרה עליהם.

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

29 במרץ, 2022

רועי סלע, סמנכ"ל הכספים