



אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2020

תוכן העניינים

פרק א' תיאור עסקי החברה

פרק ב' דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

פרק ג' דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2020

פרק ד' פרטים נוספים על התאגיד

מופנית בזאת תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, לרבות בדבר דיווח במתכונת דיווח חצי-שנתית. בנוסף, מניית החברה נכללות במדד תל-אביב טק-עילית והחברה אימצה את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016.

פרק א' – תיאור עסקי החברה

חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה

1. הגדרות

לשם הנוחות, להלן הגדרות מונחים מרכזיים המופיעים בפרק זה:

- **"בינה מלאכותית"** או **AI** (Artificial Intelligence)
ענף של מדעי המחשב העוסק ביכולת לתכנת מחשבים לפעול באופן המציג יכולות שאפיינו עד כה את הבינה האנושית בלבד;
- **"גנום"**
הסדר המלא של אבני הבניין הכימיות של דנ"א של פרט מסוים, המיוצג בצירופים ארוכים של 4 אותיות (A,T,G,C);
- **"הבורסה"**
הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ;
- **"החברה"**
אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ;
- **"הדוחות הכספיים"**
הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2020, המצורפים לדוח תקופתי זה;
- **"המפ"** (HEMP)
שם כולל למגוון זנים של צמח הקנאביס, המכילים כמות נמוכה של החומר הפעיל THC ולכן לא נחשבים כסם במדינות רבות; תהליך השבחה טבעי הנשען על מידע מסמנים גנטיים;
- **"השבחה מולקולרית"**
תהליך טבעי של הכלאות וברירת צאצאים לשם השבחה, הנשען על מדידה פנוטיפית בלבד;
- **"חוק החברות"**
חוק החברות, התשנ"ט-1999;
- **"חוק ניירות ערך"**
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;
- **"השבחה"**
תהליך של רבייה טבעית מבוקרת של צמחים ובע"ח במטרה לייצר זנים חדשים בעלי מאפיינים רצויים;
- **"מודל B2B"** - Business to Business
מודל מכירה מחברה עסקית אחת לשנייה;
- **"עריכה גנטית"**
תהליך בו משנים באופן מלאכותי ומדויק (שאינו אקראי) את רצף הדנ"א של פרט ללא החדרת דנ"א זר;
- **"פנוטיפ"**
מדידה איכותית או כמותית של תכונה של פרט (צמח או בע"ח) בהשבחה או במחקר;

- "התשקיף" - תשקיף הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף של החברה מיום 26 בינואר, 2021 (כפי שתוקן ביום 27 בינואר, 2021), מס' אסמכתא-2021-010914);
- "Big Data" - מסד נתונים בהיקף רחב;
- "CRISPR" - טכנולוגיית עריכה גנטית מסוימת המאפשרת שינוי מדויק ומבוקר של רצפי דנ"א (Clustered Regularly Interspaced Short Palindromic Repeats);
- "GenoMAGIC" - מערכת ניתוח המידע הגנטי אותה פיתחה החברה;
- "Genotyping" או "בדיקות גנטיות" - פעילות בה דוגמים את הרכב הדנ"א, לדוגמא על ידי זיהוי הרכב ה-SNPs של מספר פרטים גדול בצורה שטחית יחסית המספקת מידע דרוש לפעולה מסוימת;
- "Imputation" - פעולה חישובית המייחסת ערך לאיבר חסר במערך באמצעות מידע על ערכים סמוכים;
- "SNP" - Single Nucleotide Polymorphism, סוג הבדל שכיח ברצף הדנ"א בין פרטים שונים מאותו מין (species) בעל שימושים רבים בהשבה ובמחקר.

2. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

2.1. התאגדות החברה

החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 9 בפברואר 2009, בהתאם להוראות חוק החברות, כתברה פרטית. החברה הוקמה על ידי הזים ד"ר גיל רונן, שהינו בעל ניסיון בניהול עסקי ומקצועי בעולם הגנטיקה, ובהמשך לכך, הצטרפו לחברה יזמים נוספים, כמו גם משקיעים, מנהלים ואנשי מקצוע מובילים בתחום.

ביום 27 בינואר, 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור על פי התשקיף, ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה.

2.2. פעילות החברה

החברה הינה חברת תוכנה, המפתחת תוכנה שמבוססת על בינה מלאכותית, אשר מנתחת מידע גנטי על-בסיס Big Data, במטרה לייעל ולהאיץ השבחת זנים של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות העולמי. להערכת החברה, למועד הדוח, היא בין החברות המובילות בעולם בתעשיית השבחת הזרעים המולקולרית באמצעות בינה מלאכותית ובין לקוחותיה נמנות חברות ענק לרבות Bayer, Nestlé, Syngenta, ו-Mondelez, כמו גם חברות בינוניות וקטנות וגופי אקדמיה. טכנולוגיית החברה מבוססת על תוכנה ואינה נחשבת להנדסה גנטית הכפופה לרגולציה.

למועד הדוח, פועלת החברה פועלת החברה בתחום פעילות אחד – פיתוח ומסחור תוכנה לניתוח מידע גנטי. החברה מספקת ללקוחותיה גישה לתוכנה, באמצעות מחשוב ענן. לחילופין, החברה

מפעילה את התוכנה עבור לקוחותיה במסגרת שירות, או בפיתוח משותף של קניין רוחני כנגד תמלוגים.

בהתאם לאסטרטגיה של החברה, התפתחותה העסקית בשנים הקרובות מבוססת על שלושה מנועי צמיחה עיקריים:

- (א) עסקאות במודל קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים – ראו סעיף 2.3.5 להלן.
 - (ב) הרחבת פעילות החברה בתחום הבדיקות הגנטיות – ראו סעיף 2.3.4 להלן.
 - (ג) פרויקטים אסטרטגיים של ש"פ ותמיכה ארוכת טווח – ראו סעיף 2.3.3 להלן.
- לפרטים נוספים בדבר יעדים ואסטרטגיה של החברה, ראו סעיף 38 להלן.

הטכנולוגיה של החברה היא טכנולוגיה פורצת דרך המאפשרת ללקוחות החברה לפעול בקצב מואץ לשם השבחת צמחים ובע"ח בחקלאות.

ההשבחה היא תהליך טבעי של הכלאות מיניות בין פרטים קיימים (לדוגמה, הכלאה בין צמח עגבנייה בעל טעם משובח עם צמח עגבנייה אחר בעל צבע פרי אדום כהה) וברירה של צאצאים הנושאים את התכונות הטובות משני ההורים (צמח העגבנייה שפירותיו בעלי טעם טוב וצבע פרי אדום כהה). ללא השימוש בכלי תוכנה, תצטרך חברת השבחת הזרעים לבצע לעיתים מאות ו/או אלפי הכלאות, לשתול את הצמחים על פני שטח של מאות ו/או אלפי דונמים, להמתין לצמיחתם, ולאחר מכן לחזור על התהליך מספר פעמים עד להשגת הזרעים הרצויים.

מטרת ההשבחה היא פיתוח זני צמחים או בע"ח המותאמים יותר לדרישות שרשרת הערך בתעשיית החקלאות והמזון. לדוגמה, מגדל העגבניות ירצה זנים המפיקים יבול רב ואיכותי גם בתנאי אקלים לא אופטימליים; הסיטונאי והמשווק ירצו זנים עם חיי מדף ארוכים יותר; והצרכן ירצה זנים בעלי טעם טוב, ללא פגמים או כימיקלים. חברות המשביחות זני עגבניות מתחרות ביניהן מי ישיב זן המתאים יותר לכלל דרישות השוק, כאשר זן עגבניות מוצלח יכול להחליף זנים קיימים, לכבוש נתח שוק גדול ולהימכר לחקלאים במחירים הגבוהים משמעותית מזנים אחרים.

בדרך זו, ניתן לשפר יבולים חקלאיים, להעלות את האיכות התזונתית והטעם, להוריד שיעור השפעה סביבתית שלילית ולהתאים תוצרת חקלאית לשימוש בתעשיות שונות (כגון מזון ומשקאות, גומי, נייר, תרופות מהצומח ועוד). הביקוש למוצרי החברה נובע מהצורך העולמי בהתאמה מהירה יותר של זנים לשם התמודדות עם הגידול בביקוש למזון, שינויי אקלים והתפשטות מחלות ומזיקים.

כאמור לעיל, תהליך השבחת הזנים הוא ארוך ויקר והשימוש בטכנולוגיה של החברה מקצר ומייעל אותו. הטכנולוגיה של החברה מאפשרת לנתח את ההרכב הגנטי של אלפי צמחים או בע"ח, לערוך התאמה לתוצאות הגידולים בשדה ולאתר את השינויים הגנטיים הנדרשים לפיתוח הזן הרצוי.

החברה פועלת למימוש מטרות אלה באמצעות פיתוח כלי תוכנה ומתן שירותי ניתוח של מידע גנטי. הייחודיות של הכלים היא ביכולת ניתוח נפחי מידע גנטי גדולים (Big Data) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית, המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי, באמצעות יצירת זנים חדשים.

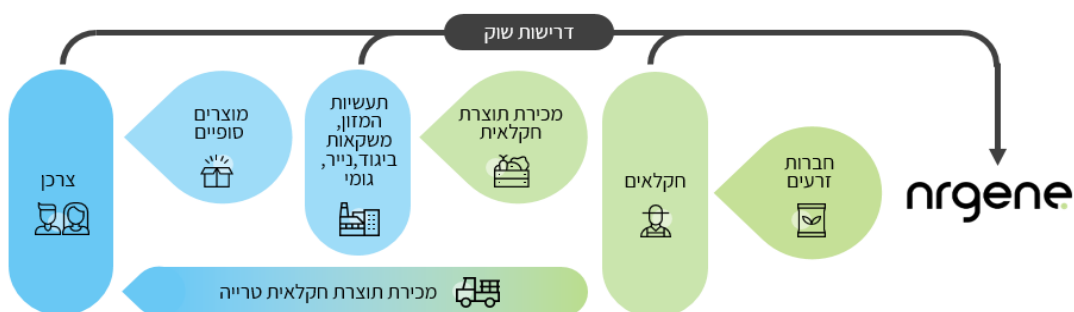
ייחודיות כלי התוכנה שפיתחה החברה היא ביכולת ניתוח ההרכב הגנטי המדויק של מיליוני צמחים/בע"ח מאותו מין, השוואה של כלל ההבדלים הגנטיים ביניהם ואיתור מבין כלל ההבדלים את אלו הקשורים לשיפור תכונות חשובות (כגון יבול ועמידות למחלות ולמזג אוויר). כתוצאה

מניתוח המידע ניתן לזהות את הפרטים בעלי התכונות המשופרות בכל דור בעזרת בדיקות גנטיות, ולשלב מספר תכונות חיוביות יחד למטרת השבחת הזן ושיפור התנובה. התוצר של ניתוח המידע הגנטי הוא תכנית השבחה קצרה וממוקדת המאפשרת יצירת הצירוף הגנטי הרצוי במספר הדורות הקטן ביותר ובעל סיכויי ההצלחה הגבוהים ביותר.

הטכנולוגיה של החברה מאפשרת למשתמשים בה לבצע השבחה מולקולרית, ללא שימוש בהנדסה גנטית, באמצעות הכלאות וברירת צאצאים באופן טבעי בלבד. היתרון העיקרי בשימוש בשיטה זו הוא שהיא מאפשרת שיפור בכלל תכונות הצמח (ובע"ח), בעוד שהנדסה גנטית ממוקדת בשיפור תכונות בודדות. יתרון נוסף הוא שפעילות החברה ומוצריה אינם כפופים לרגולציה מיוחדת (בשונה מהנדסה גנטית, הכפופה לרגולציה ואף אסורה למסחר בחלק מהמדינות).

הלקוחות העיקריים של מוצרי החברה הינם חברות השבחת זרעים ובע"ח ותעשיות התלויות בתוצרים חקלאיים, ולפיכך עשויות ליהנות מיתרונותיה של פעילות מו"פ, המשפרת את הביצועים החקלאיים. למועד הדוח, עם לקוחות החברה נמנים תאגידי ענק הפועלים בתחומי החקלאות, המזון ומשקאות, נייר, גומי, קנאביס ועוד. כמו כן, בין לקוחות החברה ישנם מוסדות אקדמיה ומכוני מחקר ממשלתיים בכל העולם.

לקוחות החברה הפוטנציאליים ממוקמים במספר חוליות של שרשרת הערך החקלאית, כפי שמוצג להלן:



למועד הדוח, ממקדת החברה את התרחבות פעילותה העסקית לארבע תעשיות עיקריות, בהן הוכחה יעילות מוצריה:

1. זרעים ואגרוכימיה - מוצרי החברה משמשים חברות אגרוכימיה וחברות המשביחות ומוכרות זרעים, השמות דגש על חדשנות ופיתוח בתהליכי הטיפול של זנים חדשים.
 2. מזון ומשקאות - מוצרי החברה משמשים חברות מזון ומשקאות מובילות, השואפות לייעל תהליכי ייצור ואיכות המוצרים המתבססים על חומרי גלם חקלאיים.
 3. חומרי גלם טבעיים - מוצרי החברה משמשים ועשויים לשמש חברות נייר, אנרגיה חלופית, גומי, טקסטיל, אריזות ואחרות, המסתמכות על חומרי גלם חקלאיים, ומעוניינות להבטיח אספקה שוטפת וחומרים איכותיים.
 4. קנאביס והמפ - מוצרי החברה משמשים יצרנים מובילים, השואפים לפתח זנים חדשים ויציבים המיועדים לשימושים של צמחי הקנאביס וההמפ כתרופות, קוסמטיקה, תוספי תזונה ועוד.
- בנוסף, החברה משתפת במאגד CRISPR-IL כחברה מובילה (חברה אשר נבחרה על ידי חברי המאגד לריכוז פעילות המאגד) ("CRISPR-IL" או "המאגד").

CRISPR-II הינו מאגד מחקר ופיתוח של למעלה מ-20 חברות, גופי אקדמיה ובתי חולים, העוסק בטכנולוגיית הבינה המלאכותית בתחום העריכה הגנומית. המאגד ממומן על ידי הרשות לחדשנות והחברות המשתתפות במאגד.

המאגד נועד לרתום טכנולוגיות בינה מלאכותית מתקדמת, לטובת פיתוח כלים חישוביים שיאפשרו את שיפור הדיוק והיעילות של העריכה הגנומית בשיטת CRISPR והטמעה מהירה ויעילה של כלים אלו בתעשייה ובמחקר. עריכה גנומית בשיטת CRISPR משמשת היום בפיתוח מוצרים בתחומי הביוטכנולוגיה, רפואה ובהשבחת צמחים ובעלי חיים בחקלאות. בהתאם למחקרים, שוק המחקר והפיתוח של מוצרים מבוססי CRISPR העולמי צפוי לגדול מעל ל-5 מיליארד דולר בשנת 2025.¹ לפרטים נוספים, ראו סעיף 27 להלן.

2.3. תיאור התפתחות עסקי החברה

2.3.1. כללי

בראשית דרכה, עסקה החברה בפיתוח טכנולוגיית בינה מלאכותית לניתוח מידע גנטי באמצעות כלים חישוביים מבוססי ענן, תחת הסכם בלעדי עם אדמה פתרונות לחקלאות בע"מ (לשעבר: מכתשים אגן) ("אדמה"). ההתקשרות בין החברות הסתיימה בהסכם היפרדות שנחתם באוקטובר 2014, וזאת, למיטב ידיעת החברה, עקב שינוי במיקוד העסקי של פעילות אדמה עקב רכישתה על-ידי ChemChina. הסכם ההיפרדות כלל קבלת זכויות מלאות על-ידי החברה, על כל הקניין הרוחני והתוצרים של ההסכם הבלעדי עם אדמה.

בשנים שלאחר מכן, החברה איגדה מגוון יכולות טכנולוגיות שפותחו על ידיה למוצר מסחרי בשם GenoMAGIC, הנותן פתרון מקיף ללקוח בתחום ניתוח מידע גנטי. החברה החלה במסחור המוצר, באמצעות מכירת שירותי ניתוח מידע גנטי המבוססים עליו ומתן גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן (לפרטים נוספים אודות מוצרי החברה, ראו סעיף 18 להלן).

החל משנת 2014, החברה ביססה את מעמדה כמובילת שוק גלובאלית בתחומה ובנתה מאגרי מידע ויכולות בינה מלאכותית מוכחות בענפים חקלאיים חשובים. בשנים אלה, ביצעה החברה תהליך תיקוף (ולידציה) להוכחת יעילות הטכנולוגיה שלה, באמצעות השלמת למעלה מ-200 פרויקטים, לרבות עם לקוחות בינלאומיים מובילים. בתקופה זו, הרחיבה החברה את פעילותה והעמיקה את ניסיונה באמצעות התקשרות בהסכמים רב-שנתיים למתן זכות שימוש בתוכנותיה, הגדלת הפעילות בקרב לקוחות קיימים, התקשרות עם לקוחות חדשים, חדירה לשוקי יעד ב-30 מדינות (תוך התמקדות בצפון אמריקה) וביצוע פרויקטים ביחס למגוון גידולים חקלאיים, לרבות כל אחד מ-20 סוגי הגידולים החקלאיים הנפוצים ביותר בעולם ו-80 מינים שונים של צמחים ובע"ח.

המודל העסקי

2.3.2. למועד הדוח, החברה פועלת באמצעות שני מודלים עסקיים משלימים: מודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח מידע גנטי, המהווה למועד הדוח את

¹ <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/seed-market-126130457.html>

מקור הכנסות החברה; ומודל פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים, אשר להערכת החברה מכירות מוצרים במסגרתו יחלו במהלך שנת 2021.

2.3.3 מודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח מידע גנטי

במודל זה, הלקוח מתקשר עם החברה בעסקה (פרויקטלית או רב-שנתית), לקבלת גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ולקבלת שירותים נלווים לבחירתו. למועד הדוח, מכירת זכויות הגישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח מידע גנטי הנלווים לה מהווה את מקור ההכנסות של החברה. החברה ממשיכה לפתח את כלי התוכנה הקיימים, ולהוסיף כלים חדשים המוצעים ללקוחות עם מוצרי תוכנה אחרים של החברה. לפרטים נוספים בדבר מוצרי החברה, ראו סעיף 18 להלן.

החברה תומכת בלקוחותיה בפרויקטים אסטרטגיים ארוכי טווח התמיכה הנה מלאה וכוללת שירותים המותאמים לצרכי הפרויקט, כגון: אנליזות מורכבות, פתרונות ענן וכיו"ב.

להערכת החברה, לאחר שהשלימה את תהליך הוכחת יכולות הטכנולוגיה שפיתחה להשיא ערך ללקוחותיה (ולידציה), ולאחר שהשלימה כ-200 פרויקטים שונים שאפשרו את טיוב המוצר כמפורט לעיל, וכן צברה ידע וניסיון רלוונטיים בגידולים משמעותיים בעולם החקלאות, קיימת הזדמנות לצמיחה משמעותית של פעילותה בשנים הקרובות, הן באמצעות הרחבת הפעילות עם לקוחותיה הקיימים והן בקרב לקוחות חדשים. החברה פועלת להגדלת סך הכנסותיה בשנתיים הקרובות בשיעור כולל המוערך בכ- 150% עד 250%, באמצעות הרחבת העבודה מול לקוחות קיימים והתקשורת עם לקוחות חדשים, אך אינה צופה גידול ברווחיות בטווח הקצר, לאור כוונתה לבצע השקעות משמעותיות בצמיחה.

הערכות החברה בדבר שיעור הגידול בהכנסותיה בשנתיים הקרובות, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על הנחות בדבר שיעור הצמיחה של החברה, הבשלת משאים ומתנים קיימים לכדי הסכמים מחייבים, מצב השוקים והביקוש למוצרי החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 41 להלן.

2.3.4 בדיקות גנטיות

למועד הדוח, פעילות הליבה של החברה מתמקדת בניית מידע גנומי מסוגים שונים לטובת טיפוח, כולל מבדיקות גנטיות שתוכננו על ידי הלקוח או על ידי חברות מתמחות. להערכת החברה, חלק מהבדיקות הקיימות בשוק אינן יעילות ומספקות מידע לא שלם בעלות גבוהה. על כן, החברה שמה לה מטרה לפתח מוצרים ייעודיים חדשים לתכנון בדיקות גנטיות.

למועד הדוח, שוק הבדיקות הגנטיות מהווה אחד ממנועי הצמיחה המרכזיים של החברה, בהיותו בעל פוטנציאל לעסקאות ארוכות טווח וחוזרות (recurring), בהיקף של מאות אלפי דולרים מלקוח לאורך תקופת חוזה רב-שנתית.

לצורך כך, במהלך שנת 2020, החברה פעלה להרחבת קו המוצרים שלה גם לתחום הבדיקות הגנטיות (Genotyping), המבוצעות על דגימת רקמה של צמחים/בעלי החיים המשתתפים בתהליך הטיפוח, לשם הערכת הערך הגנטי שלהם. החל מספטמבר 2020, התקשרה החברה

בשלוש עסקאות בקשר עם מוצר זה, בגידולי חיטה, תירס וגיוואלי (Guayole). למועד הדוח, החברה מנהלת מו"מ להתקשרות בעסקאות נוספות בנוגע למוצר זה ומעריכה כי תתקשר בעסקאות נוספות עד תום השנה (ואולם למועד הדוח, אין ודאות כי המו"מ יבשיל לכדי הסכמים מחייבים).

הבדיקות הגנטיות משמשות לעתים גם בתהליכי הייצור ובחינה של הזרעים שיימכרו לחקלאי, ולצורך הגנה על הקניין הרוחני. הבדיקות מבוצעות על-בסיס מידע גנטי המסופק ישירות על-ידי הלקוח, או באמצעות ספקי מידע גנטי עמם עובדת החברה. פיתוח מוצרים אלה מאפשר לחברה להיכנס לשוק חדש, בהתבסס על טכנולוגיה קיימת שפיתחה. בהתאם, עלויות הכניסה של החברה לשוק הינן נמוכות יחסית, בעוד שהתקציבים של לקוחותיה המיועדים לתחום זה הינם בדרך כלל גבוהים מהתקציבים המיועדים לשלב המחקר והפיתוח. לפרטים אודות המוצרים בתחום זה, SNPer ו-CannScan, ראה סעיף 18.3 להלן.

להערכת החברה, פעילות הבדיקות הגנטיות מאפשרת לה לנצל את יכולותיה הטכנולוגיות והידע שצברה, על-מנת להציע מוצר רלוונטי לכניסה לשלב נוסף בשרשרת הערך עבור לקוחות החברה, באופן המאפשר להציע יותר פתרונות ללקוחות הקיימים וכן יוצר פוטנציאל להרחבת עסקיה ללקוחות חדשים. למועד פרסום הדוח, לחברה הכנסות מפעילות זו בהיקף שאינו מהותי, אך היא פועלת במטרה להרחיבה, כחלק ממאמץ שיווקי משמעותי בתמיכת מימון משלים (תכנית כסף חכם כמפורט בסעיף 27.4.4 להלן). למועד פרסום הדוח, החברה כבר התקשרה במספר עסקאות ושיתופי פעולה אסטרטגיים עבור מוצר זה. מוצרי החברה בתחום הבדיקות הגנטיות, מאפשרים הוזלה משמעותית בעלויות של בדיקות גנטיות בגידולים ובבעלי חיים בחקלאות (להערכת החברה, הוזלה של כ-30%-70% מעלות בדיקות מתחרות). לפי מחקרי שוק, השוק העולמי לבדיקות גנטיות בחקלאות עמד בשנת 2018 על כ- 1.4 מיליארד דולר וצפוי לצמוח בין השנים 2018 ל-2023 בכ- 17% בשנה² ולהערכת החברה, קיימים לה כ-1,000 לקוחות פוטנציאליים בתחום זה.

יישום המודל העסקי בתחום הבדיקות הגנטיות, עשוי לאפשר לחברה להשיא את ההכנסות באמצעות התקשרות בעסקאות ארוכות-טווח וחוזרות (recurring), בכך שהלקוחות הקיימים והפוטנציאליים יתבססו על מוצרי החברה, הן בשלב המחקר והפיתוח לתכנון הצמת, והן בשלב הגידול, לתקופה ארוכה. אי לכך, עם השקת המוצרים החדשים, החברה בחרה לתעדף עסקאות ארוכות-טווח וחוזרות על חשבון הכנסות חד-פעמיות וקצרות-מועד, לטובת העמקת החדירה לתחום פעילות חדש ושהינו בשלב גבוה יותר בשרשרת הערך. להערכת החברה, באפשרותה לייצר הכנסות משמעותיות מבדיקות הדני"א בתוך תקופת זמן קצרה (טווח של עד 12 חודשים ממועד הדוח), זאת כיוון שכיום ברשותה תוצאות מוכחות של עדיפות הטכנולוגיה הנוגעת לבדיקות גנטיות וחיסכון בפועל של עלויות ללקוחות החברה, ובאפשרותה להשתמש באמור לטובת שיווק המוצרים.

ביום 18 במרץ 2021, לאחר תאריך הדוח, אישר הדירקטוריון כי החברה תרחיב פעילותה הקיימת בתחום ייצור המידע הגנטי, באמצעות הקמת מעבדה ייעודית לתחום הבדיקות

Markets and Markets - Molecular breeding Market - Global Forecast to 2023 - ²
<https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/molecular-breeding.asp#:~:text=The%20report%20%22Molecular%20Breeding%20Market,to%20reach%20USD%203.95%20bil lion>

הגנטיות.

המעבדה תוקם על-ידי החברה בססקטון (Saskatoon) במחוז ססקציון (Saskatchewan), קנדה, במהלך שנת 2021, לאחר קבלת האישורים המתאימים, ותשרת לקוחות קיימים ולקוחות חדשים בנוגע לגידולי קנולה, חיטה, קנאביס, קטניות, תירס, סויה ועוד.

להערכת החברה, הקמת המעבדה תבסס את נוכחותה בחוליה נוספת בשרשרת הערך, ובכלל כן, עשויה לאפשר לה:

1. חיזוק הקשר ארוך הטווח עם הלקוחות על ידי מתן פתרונות אנליזה גנטית מקצה-לקצה.
2. קיצור במשך תהליך הבדיקות, שמהווה שיקול עיקרי של הלקוחות בבחירת הספק לבדיקות גנטיות.
3. בנוסף, תשרת המעבדה פרויקטים שהחברה מתעתדת לבצע בקנדה, במודל של פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים (לרבות פרויקטים בתחום הקנולה, תחליפי בשר מהצומח וגידול שמן, כמפורט בסעיף 27.2 להלן). פרויקטים אלו דורשים נפח משמעותי של בדיקות גנטיות.

להערכת החברה, הפעלת שירותי המעבדה, בשילוב עם מוצר ה-SNPer עשויים להניב לה הכנסות בסכום מצטבר של כ-20 מיליון דולר ארה"ב בין השנים 2021-2025.

לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 21 במרץ, 2021 (מס' אסמכתא 2021-01-039423), הנכלל בזאת על-דרך ההפניה.

הערכות החברה בדבר היקף העסקאות לבדיקות גנטיות, ההוזלה שהן מאפשרות לעומת מוצרים קיימים, התקשרות בעסקאות נוספות עד תום השנה, מועד הקמת המעבדה והשפעותיה וכן ההכנסות שינבעו ממנה, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון החברה, נתוני שוק והביקוש למוצרי החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 41 להלן.

2.3.5. מודל פיתוח משותף של קניין רוחני כנגד תמלוגים

בנוסף לאמור לעיל, במטרה להגדיל את חלקה של החברה בשוק פיתוח הזנים ובמטרה להגדיל את הכנסותיה בטווח הבינוני-רחוק, החלה החברה לפעול במודל לפיו החברה והלקוח משתתפים יחד ומבצעים מו"פ משותף בכדי להגיע לזנים מושבחים. הקניין הרוחני בגין הפיתוחים משותף לחברה וללקוח. התשלום לחברה מבוצע על ידי מימון פעילות המו"פ ו/או תשלום תמלוגים ממכירת המוצרים לצרכנים הסופיים (חקלאיים, חברות זרעים, צרכנים סופיים וכו').

בשנת 2020, החלה החברה בבחינה של הזדמנויות עסקיות ליישום הטכנולוגיה שלה במודל זה והחל מסוף שנת 2020 התקשרה בהסכמים במודל זה. יישום המודל יאפשר לחברה להיות שותפה במיזמי השבחה מולקולרית, במסגרתם תפתח החברה קניין רוחני (לבד או עם שותפים), בתחום הזרעים המושבחים גנטית באופן טבעי (ללא הנדסה גנטית) ובתחומים נוספים. למועד פרסום הדוח, התקשרה החברה במספר הסכמי מסחור הכוללים תשלומי

תמלוגים ממכירות זרעים ותכונות של צמחים, כמפורט בסעיף 27.2 להלן. תחת מודל זה, הכנסות החברה (כולן או רובן) יהיו תלויות במכירות עתידיות של המוצר, ואין כל ודאות בדבר גובה ההכנסות ורווחיות העסקאות.

להערכת החברה, במודל שלעיל קיימים יתרונות מסחריים פוטנציאליים לחברה וללקוחותיה, מהסיבות הבאות:

- שיעור הצלחה: סיכויי הצלחה של תכניות ההשבחה גוברים, לאור השימוש בטכנולוגיות של החברה.
- קיצור הזמן לשוק (Time-To-Market): שיתוף הפעולה בין החברה לבין הלקוח עשוי לקצר משמעותית את משך הזמן המיועד להשלמת תכנית ההשבחה, הן בשלב בחירת הזן הנכון להשבחה והן בשלב ביצוע הבדיקות הגנטיות, ובכך מקנה יתרון תחרותי לצדדים לעסקה בשלב המסחור. קיצור הזמן עשוי להתאפשר כתוצאה משימוש במערכת על-ידי עובדי החברה, שהינם מיומנים בהפעלתה, וזאת לעומת מכירת רישיון שימוש ללקוח והפעלת המערכת על-ידי באופן עצמאי.
- הוזלת עלויות: הסיכון המימוני של הלקוח מצטמצם, לאור העובדה שהתשלום לחברה מתבסס על הצלחת התכנית ומסחורה בטווח הבינוני-ארוך, לעומת תשלום בגין מתן זכות שימוש בתוכנה ו/או תשלום פרויקטאלי. בכך, הכדאיות ללקוח ורצונו להתקשר עם החברה - גדלים.

בעסקאות אופייניות תחת מודל זה, לא נוצרות לחברה הכנסות בשלב הראשון של ניתוח גנטי (למעט במקרים בהם הלקוח מסבסד את הליך המחקר והפיתוח), וההכנסות צפויות להתקבל רק בשלב תחילת המכירות של הזנים החדשים שיפותחו במשותף. יחד עם זאת, ככל שיתקבלו הכנסות עתידיות, הן צפויות להיות בעלות פוטנציאל גדול יותר משמעותית מאשר ההכנסות הנובעות לחברה מהסכמי מתן גישה לתוכנה באמצעות ענן, היות וינבעו ממכירת מוצרי הקצה. אי לכך, עם התחלת יישומו של המודל העסקי דנן, החברה בחרה לתעדף עסקאות תמלוגים על-פני עסקאות בעלות אופי חד-פעמי וקצר טווח, בהן הכרה בהכנסות נעשית עם השלמתן בפועל, במטרה ליהנות מהכנסות משמעותיות יותר בטווח הארוך ובעלות שיעורי רווחיות גבוהים יותר.

כפועל יוצא של יישום המודל שלעיל, החברה בוחנת התקשרויות נוספות בדרך של קבלת זכויות מסחור של זכויות קניין רוחני שפותח על בסיס הטכנולוגיה של החברה בתמורה לקבלת תמלוגים מצדדים שלישיים. בכך, החברה תוכל להשיא ערך לחברה ולשותף תוך ניצול הקשרים העסקיים, בסיס הלקוחות, הכרת השוק ומיצוב החברה בשוק, כמו גם הטכנולוגיה של החברה. למועד פרסום הדוחות, החברה התקשרה בעסקה ראשונה במודל זה, בתחום הקנאביס (לפרטים נוספים, ראו סעיף 27.2 להלן).

להערכת החברה, מכירות מוצרים תחת מודל זה יחלו במהלך שנת 2021. להרחבה ראה סעיף 27.2 להלן.

הערכות החברה בדבר פוטנציאל הצמיחה שלה, הרחבת פעילותה, צפי הכנסות ורווחיות החברה, הוזלת עלויות בדיקות גנטיות על-בסיס מוצרי החברה ופוטנציאל הרחבת פעילותה בתחום זה, ההערכות בנוגע לפוטנציאל הגדלת חלקה והכנסותיה בשוק פיתוח הזנים, יתרונות מודל קניין

רוחני משותף לחברה וללקוחותיה ופוטנציאל ההכנסות במודל זה וכן הצפי לתחילת מסחור המוצרים תחת מודל פיתוח משותף של קניין רוחני, מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, וכן על מצב השווקים והסטטוס הנוכחי של פיתוח הזנים תחת הסכמי שיתוף הפעולה בהם התקשרה החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות הצלחת פרויקטי הטיפוח אשר תלויים במידה רבה בשותפיה של החברה, הביקושים העתידיים לזנים שיפותחו, הביקושים והתחרות בשוק, תנאי האקלים, פיתוחים טכנולוגיים בשוקי פעילותה של החברה וכיו"ב.

2.4. תחום הפעילות של החברה

למועד הדוח, פועלת החברה בתחום פעילות אחד – פיתוח ומסחור תוכנה לניתוח מידע גנטי. החברה מספקת ללקוחותיה גישה לתוכנה, באמצעות מחשב ענן ושירותי ניתוח מידע גנטי.

תחום הניתוח של מידע גנטי באמצעות תוכנה (לרבות ביואינפורמטיקה³) הוא תחום חדש יחסית וגדל במהירות. לפי סקר שוק של Valuates Reports⁴, ב-2018 גודל השוק העולמי של ביואינפורמטיקה הוערך בכ-12 מיליארד דולר, והוא צפוי להגיע ל-32 מיליארד דולר בשנת 2025. כמו כן, מעריכה החברה כי בעולם מושקעים כ-10 מיליארד דולר בשנה בהשבת והתאמת זנים הנמכרים לחקלאים. החברה מעריכה כי נתח השוק החקלאי, בו פועלת החברה, הוא כ-20% מתוך כלל שוק הביואינפורמטיקה.

בתוך שוק זה, פועלת החברה במודל B2B מול חברות שעיסוקן הוא בהשבתה של גידולים או בעלי-חיים בחקלאות. תוצרי הניתוח המבוססים על הטכנולוגיה של החברה מאפשרים ללקוחות החברה ליישם תהליכי השבתה מולקולרית שיכולים לקצר, להוזיל, ולשפר משמעותית את סיכויי ההצלחה של תהליכי ההשבתה.

כיום, זמן השבתת זן חדש (קרי, השקה של זן חדש לשוק) אורך בממוצע 8-15 שנים וזמן התאמת זן (קרי, עדכון או שיפור של זן קיים) אורך 4-6 שנים. ככלל, זמנים אלו ארוכים מדי ואינם מאפשרים לחקלאים להגיב בזמן לגידול באוכלוסייה ולצרכים המשתנים של תעשיות המזון, משקאות, ביגוד, גומי, נייר ועוד. כתוצאה מהאמור, ישנה חשיבות עצומה לקיצור פרק הזמן הנדרש להשבתת זנים של צמחים ובעלי חיים.

חברות מזון, אגרוכימיה וזרעים מייצרות כיום כמויות מידע עצומות (Big Data) העשויות לאפשר האצה של תהליכי ההשבתה. להערכת החברה, כתוצאה מחוסר בכלי תוכנה יעילים, פחות מ-1% מהמידע הנאגר בחברות אלה מנוצל, ובהתאם, לא מתאפשר קיצור משמעותי של זמן השבתת הזנים.

הטכנולוגיה של החברה, המבוססת על כלי בינה מלאכותית המנתחים את כלל צירופי הגנים, מזהים את צירוף הגנים המיטבי לכל גיאוגרפיה ואת אופן שילובם באופן טבעי ויעיל בזנים חדשים הנמכרים לחקלאים – עשויה לאפשר קיצור משמעותי של לוחות הזמנים להשבתה והתאמה של זנים. התובנות שניתן להפיק מאפשרות קבלת החלטות בשלבים שונים של ההשבתה, כגון הכרעה אילו פרטים צריכים להיבחר כהורים ואילו הכלאות/זיווגים בין הורים יש לבצע לשם שיפור ההרכב הגנטי של

³ חקר מידע ביולוגי (לרבות מידע גנטי) באמצעות תוכנה.

⁴ https://reports.valuates.com/market-reports/360I-Auto-7V1/global-bioinformatics-market?gclid=CjwKCAjwiaX8BRBZEiwAQQxGxwMfnYILVHqf1PBFxTfHzRiGv7Bxu0dq4ABuGNCzOV3o1ETR6sD3RoCZBIOAvD_BwE

הצאצאים, ואילו פרטים יש לברור המכילים את ההרכבים הגנטיים הרצויים ובכדי לשמר שונות גנטית לעתיד.

התרשים להלן מתאר את הצפי לשיפור היבול וזמן פיתוח מוצר בגידול שדה באמצעות שימוש בהשבחה מולקולרית מבוססת על הטכנולוגיה של החברה, בהשוואה להשבחה קלאסית. הנתונים משקפים אומדנים לשיפור חיטה, אולם להערכת החברה ובהתבסס על ניסיונה בגידולים אחרים, ניתן להשיג שיפור דומה במגוון מינים אחרים. הטכנולוגיה של החברה עשויה לקצר ולייעל את השבחת הזנים באופן משמעותי. להערכת החברה ובהסתמך על ניסיונה, יישום מוצלח של הטכנולוגיה עשוי לאפשר קיצור של 30%-50% מהזמן לעומת השבחה קלאסית שאינה נעשית באמצעות הטכנולוגיה של החברה.

להלן תרשים (להמחשה בלבד) של השבחת זני חיטה באמצעות מערכת הבינה המלאכותית של החברה, לעומת השבחה מסורתית:



להערכת החברה, לקוחותיה משתמשים בנייתוח המידע על-בסיס מוצרי החברה בשביל לאתר תכונות גנטיות חשובות מבחינה חקלאית בצמחים או בבעלי-חיים במהירות ובדיוק הגבוהים משמעותית מהמקובל בתעשייה. התכונות שאותרו משולבות בזנים חדשים שהלקוחות מפתחים בשיטות טבעיות של השבחה מולקולרית (ללא הנדסה גנטית וללא מגבלות רגולציה, אשר חלות על הנדסה גנטית).

כלי התוכנה של החברה אפשרו לראשונה את פיצוח גנום החיטה, גנום המכיל 16 מיליארד אבני בניין גנטיות (דנ"א), והגדול פי 5 מגנום האדם, הישג שנחשב בעל חשיבות היסטורית בקהילה המדעית. פיצוח גנום החיטה מבסס את יכולת החברה להוכיח ללקוחות את יתרונות הטכנולוגיה שלה.

בעקבות הצלחת פיצוח גנום החיטה, ועוד פרויקטים רבים אחרים המבוססים על טכנולוגיות החברה, רבים מתוכם פורסמו בספרות מדעית, החלו לקוחות בסוף שנת 2016 לרכוש זכויות שימוש רב שנתיות במוצר הדגל של החברה - GenoMAGIC (לפרטים נוספים, ראו סעיף 18.1 להלן). להערכת החברה, הסכמים אלו אפשרו לחברה לצבור ידע וניסיון, המהווים בסיס להתפתחותה העתידית, באמצעות:

1. גיבוש הבנה מעמיקה של צרכי הלקוחות.

2. חשיפה למידע רלבנטי בכמויות גדולות, המאפשרת טיוב ושכלול הפתרונות האלגוריתמיים. מידע שכזה הוא ייחודי ונמצא רק בידי לקוחות מסחריים.⁵

3. הצלחת פרויקטים בקנה מידה גדול ופרסומם, אשר הביא לחשיפת יתרונות הטכנולוגיה של החברה בפני לקוחות פוטנציאליים נוספים.

למועד הדוח, החברה מתמקדת בהטמעת מוצריה אצל לקוחות חדשים בתחומי החקלאות, מזון ומשקאות, חומרי גלם לתעשייה וקנאביס. בנוסף, החברה פועלת להרחבת השימוש בכלים אצל לקוחות קיימים, לשימושים נוספים ולענפי חקלאות נוספים.

לשם כך, החברה מרחיבה את סל מוצריה (לפרטים נוספים ראו סעיף 27 להלן) ותבחן את האפשרות להציע ללקוחותיה מוצרים משלימים של חברות אחרות המהוות צד ג', במטרה להוות One Stop Shop, באופן שעשוי לחזק את מעמדה התחרותי.

3. מבנה ההחזקות של החברה

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה נכון למועד הדוח:⁶



(1) NRGene Inc הינה חברה פרטית שהתאגדה לפי דיני מדינת דלאוור, ארה"ב ביום 2 בינואר 2015 ומשמשת בעיקר כזרוע שיווק ופיתוח עסקי של החברה ביבשת אמריקה ("אנרג'ין ארה"ב").

(2) NRGene Canada Inc הינה חברה פרטית שהתאגדה בבריטיש קולומביה, קנדה ביום 18 במאי 2017 ומשמשת כזרוע שיווק ופיתוח עסקי שבה החברה מתעתדת לקדם פרויקטים ושיתופי פעולה על בסיס המוצרים הקיימים של החברה ("אנרג'ין קנדה"). לפרטים נוספים אודות פרויקטים ושיתופי פעולה, בין היתר, פרויקטים בהם התקשרה אנרג'ין קנדה, ראו סעיף 27.2 להלן.

4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

לפרטים בדבר השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה, וכן כל עסקה מהותית אחרת שנעשתה על ידי בעל ענין בחברה במניות החברה מחוץ לבורסה, עד להשלמת ההנפקה לציבור, ראו סעיף 3.2.2 בפרק 3 לתשקיף.

ממועד השלמת ההנפקה על-פי התשקיף ועד למועד פרסום דוח זה, לא בוצעו על-ידי בעלי עניין עסקאות במניות החברה מחוץ לבורסה.

⁵ יובהר כי החברה אינה עושה שימוש במידע של לקוחותיה ו/או חולקת אותו עם לקוחות אחרים, אלא עצם השימוש בכלי הבינה המלאכותית של החברה ביחס למידע רב של לקוחות, משביח את הכלים כאמור.
⁶ החברה מחזיקה בחברה נוספות שהתאגדה בגרמניה ואינה פעילה למועד הדוח.

לפרטים נוספים אודות תוצאות הצעת מניותיה של החברה לציבור על פי התשקיף, ראו דוח מיידי מיום 26 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011319), הנכלל בזאת על דרך ההפניה.

5. חלוקת דיבידנדים

- 5.1. ממועד הקמת החברה ועד למועד הדוח לא ביצעה החברה חלוקת דיבידנד לבעלי מניותיה ולא ביצעה רכישה עצמית של מניותיה.
- 5.2. נכון למועד פרסום הדוח, החברה לא קיבלה החלטה בדבר אימוץ מדיניות חלוקת דיבידנדים.
- 5.3. לפרטים בדבר מגבלות על חלוקת דיבידנדים מכח הסכמי המימון בהם התקשרה החברה ראו סעיף 32 להלן.
- 5.4. נכון למועד הדוח, לחברה אין יתרת רווחים הניתנים לחלוקה (כהגדרתם בסעיף 302 לחוק החברות).

חלק שני: מידע אחר

6. מידע כספי לגבי תחום הפעילות

למידע כספי ונתונים כספיים בהתייחס לפעילות החברה, ראו הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2020 המצורפים בפרק ג' לדוח זה. להסבר אודות ההתפתחויות שחלו בנתונים המובאים בדוחות הכספיים, ראו דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה, המצורף בפרק ב' לדוח זה.

7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו-כלכלית של החברה עשויים להשפיע באופן מהותי על התוצאות העסקיות של החברה ועל התפתחותה. להלן תיאור הגורמים העיקריים:

7.1 גידול עולמי בצריכת מזון

הגידול באוכלוסיית העולם, כמו גם העלייה ברמת החיים וצמיחת הכלכלה, מביאות לגידול בביקוש למזון בכלל ולמוצרים מהחי בפרט. כתוצאה מכך, ניכרת גם מגמה של גידול בביקוש לגרעינים, המשמשים כמזון לבעלי חיים (בעבור ייצור של כל קילו בשר מהחי, נצרכים כ- 10-4 ק"ג של גרעינים). לפי מחקרים, צריכת התוצרת החקלאית העולמית המשמשת כמזון צפויה לגדול בכ-70% עד לשנת 2050 ואוכלוסיית העולם צפויה להגיע לכ-9 מיליארד בני אדם בשנת 2050. מגמות אלו מעלות את החשיבות של טכנולוגיות המייעלות תהליכי השבחה של יבול ומקצרות את משך הפיתוח עד ליציאה לשוק, עם זני עלית המניבים יותר יבול.⁷ החברה מעריכה שממשלות, בתמיכת דעת הקהל, יגדילו את ההשקעות במחקר ופיתוח ובהשבחה, ולכן החברה מעריכה שיוקצו תקציבים גדולים יותר הזמינים למוצרים מסוג המוצרים שמציעה החברה.

7.2 שינויים בענף החקלאות ושינויים במזג האוויר

ב-50 השנים האחרונות לפחות, מדווחות מגמות של צמצום שטחי חקלאות, צמצום מקורות מים לחקלאות, התפשטות מחלות ומזיקים לחקלאות ושינויים במזג האוויר. על-פי כל ההערכות, מגמות אלו צפויות להימשך, באופן הפוגע בכושר הייצור של תוצרת חקלאית בעולם. השבחה יעילה של זנים עמידים למחלות, למזיקים ולפגעי מזג האוויר, עשויה לאפשר אספקה סדירה של תוצרת חקלאית גם בתנאים לא מיטביים.

7.3 דרישות רגולטוריות ודרישת הציבור להפחתת השימוש בכימיקלים בחקלאות

עם העלייה ברמת החיים והעליה במודעות להשלכות הסביבתיות והבריאותיות של פעילות חקלאית, עולה רמת התקינה והפיקוח על השימוש בדשנים וחומרי הדברה. שמירה על יבולים יציבים תוך הפחתת השימוש בכימיקלים, מחייבת שימוש בכלים נוספים, וביניהם, השבחת צמחים עמידים וחסונים יותר. לכן, החברה צופה השקעות גוברות בהשבחה המבוצעת על-ידי חברות מסחריות וגופים ממשלתיים. כך לדוגמה, בשנת 2020 נאסרו לשימוש באיחוד האירופי 9 מתוך 17 חומרים כימיים פעילים המשמשים לטיפול במחלות פטרייתיות בצמח ממנו מופק שמן הקנולה ("צמח הקנולה"), וכתוצאה מכך, מחלות אלה מתפשטות ופוגעות ביבול.⁸ משאבים רבים מושקעים בהשבחה גנטית של הצמח כך שיהיה עמיד לפטריות כאמור. בהקשר זה, השלימה החברה בהצלחה

UN Food and Agriculture Organization - <http://www.fao.org/news/story/en/item/35571/icode/>⁷
A Global Survey on Diseases and Pests in Oilseed Rape—Current Challenges and Innovative Strategies of Control; Front. Agron., 22 October 2020 | <https://doi.org/10.3389/fagro.2020.590908>⁸

בניה של מאגר מידע גנומי עבור צמח הקנולה. המאגר עשוי לשמש את החברה, בין היתר, להאצת פרויקט למיפוי והשבחת זנים בעלי עמידות למחלות פטרייתיות בצמח הקנולה. לפרטים נוספים, ראו דיווח החברה מיום 3 במרץ, 2021 (מס' אסמכתא 025938-01-2021).

7.4. גידול בביקושים למזון בריא ותחליפי בשר מהצומח

בשנים האחרונות עולה הביקוש למזון מגוון ועשיר ממקורות צמחיים שונים. בין היתר, ניכר גידול בביקוש למזון הנחשב בריא ולמזון צמחוני, טבעוני, עתיר חלבון ועתיר ויטמינים. מגמה זו מצמיחה שחקנים נוספים בעולם הזרעים, המאמצים טכנולוגיות השבחה טבעיות מתקדמות. תופעה זו, על אף שאינה גדולה בהיקפה באופן יחסי לתעשיית המזון העולמית, עדיין נהנית משיעורי צמיחה והשקעות גבוהים, אשר עשויים להיות מתורגמים להזדמנויות עסקיות עבור החברה. כחלק ממגמת המעבר למזון בריא וטבעוני, ניכרת עליה בדרישה לתחליפי בשר ממקור צמחי עתיר חלבון. תעשיות מזון נלוות המעבדות מקור חלבון, נזקקות ליכולות שינוי הרכב ומרקם התוצר הצמחי ומעודדות השקעה במחקר ופיתוח חקלאי ובהשבחה ייעודית לשם כך. למועד הדוח, התקשרה החברה במזכרי הבנות (לא מחייבים) לצורך ביצוע פרויקטים בתחום תחליפי הבשר (ראו סעיף 27.2 להלן).

7.5. ירידה בעלויות ייצור מידע גנטי ותנאי תחרות בעולם הגנומיקה

ייצור מידע גנטי מהווה מרכיב משמעותי בעלויות הייצור של החברה. יכולות ייצור המידע זינקו משמעותית בשני העשורים האחרונים, ואיתן צנח המחיר ליחידת מידע. יכולות העיבוד והפקת הערך מסוגי מידע משתנים, בשילוב כמויות מידע הולכות וגדלות, הפכו לאתגר לשחקנים בשוק. מגמה זו מורידה עלויות ייצור מידע מחד, ומעלה את הערך של היכולות החישוביות עבור הלקוחות מאידך.

7.6. מיזוגי ענק בעולם האגרוכימיה והזרעים

עולם האגרוכימיה והזרעים עבר סדרה של תהליכי מיזוג ורכישות משמעותיים למן שנות ה-90 ועד לשנים האחרונות. נכון להיום, מעל מחצית ממכירות הזרעים בעולם מתבצעת ע"י שש חברות גדולות. תופעה זו מורידה את התחרות בשוק ואת מספר לקוחות הענק הפוטנציאליים של החברה (אך מאידך, גלומה בכך הזדמנות לחברה להתקשר בעסקאות בהיקף משמעותי יותר). להערכת החברה, נראה שמגמה זו מיצתה את עצמה וכי לא צפויים מיזוגים משמעותיים נוספים, בין היתר, בשל מגבלות רגולטוריות.

7.7. שוק ההון

שינויים בכלכלה הגלובלית והמקומית עלולים להשפיע על שוק ההון הישראלי באופן כללי, ועל יכולת החברה לגייס מימון בעתיד, באופן שיפגע בפוטנציאל הצמיחה שלה.

7.8. התפשטות נגיף הקורונה

במהלך שנת 2020, התפשט בעולם נגיף הקורונה. השפעות הנגיף ניכרות ברחבי העולם גם במהלך שנת 2021 ובמועד פרסום דוח זה.

התפשטות הנגיף הערימה קשיים על המשך הפעילות הרגילה של החברה, במספר היבטים:

1. המגבלות על טיסות, אשר לא איפשרו להנהלת החברה וצוותי המכירות להיפגש עם לקוחות בחו"ל, באופן שהקשה על בניית פרויקטים חדשים והרחבת פרויקטים קיימים.
2. שינוי סדרי עבודה אצל לקוחות באופן מהותי, עקב סגירת משרדים ומעבדות, צמצום הפעילות

בשטחים החקלאיים (שגרמה אף לאובדן עונות גידול חקלאיות, בשל מגבלות על עיבוד השטחים החקלאיים) ומעבר לעבודה מהבית.

3. שינויים תקציביים כתוצאה משינויים בסדרי העדיפויות של הלקוחות.

4. ספקי המידע הגנטי (מעבדות) סגרו את פעילותם לתקופה של מספר חודשים. נכון למועד הדוח, כלל הספקים שהחברה מתקשרת עימם בצורה תדירה חזרו לעבודה באופן מלא.

כל אלו השפיעו לשלילה על הרחבת השימוש בטכנולוגיה של החברה על ידי הלקוחות ועל הרחבת עסקיה של החברה.

מאידך, השינויים העולמיים בתקופת הקורונה היוו גם הזדמנות לחברה במספר אופנים:

1. הרחבת השימוש בשירותי החברה כתחליף לפעילות פנימית שהלקוחות נמנעו מלבצע, עקב מעבר לעבודה מהבית בתקופת הקורונה.

2. המעבר למפגשים וירטואליים והתובנה מצד הלקוחות כי זו הדרך הנוכחית לקדם פרויקטים ועסקאות צמצמו מחד את הוצאות הנסיעה למפגשים עם הלקוחות, ומאידך העלו את תדירות הפגישות הווירטואליות.

לפרטים נוספים בדבר השפעת התפשטות נגיף הקורונה על פעילותה של החברה ראו סעיף 1.4 לדוח הדירקטוריון המצורף בפרק ב' לדוח זה, וכן ביאור 1ה' לדוחות הכספיים.

7.9 שערי חליפין

מחירי מוצרי ושירותי החברה נקבעים לרוב בדולר אמריקאי. מאידך, עיקר הוצאות החברה נכון למועד הדוח הן בשקלים, בעבור שכר לעובדים בישראל, הוצאות שכירות ועוד. אי לכך, רמת הרווחיות של החברה מושפעת משינויים בשער החליפין של השקל מול הדולר האמריקאי.

7.10 אי החלת רגולציה על השבחה מולקולרית

תחום הפעילות של החברה, מוצריה או שירותיה ללקוחות אינם נתונים תחת בקרה רגולטורית בישראל או בכל מקום אחר (לפרטים נוספים ראו סעיף 34 להלן). זאת, לעומת הנדסה גנטית שכפופה לפיקוח ואסדרה הדוקה ברוב מדינות העולם ואף אסורה לחלוטין בחלקן. לפיכך, מוצריה של החברה המאפשרים ללקוחותיה לבצע השבחה מולקולרית, ללא שימוש בהנדסה גנטית, מהווים חלופה לתחום ההנדסה הגנטית והכלי העיקרי להתמודדות עם מחלות, מזיקים, שינויי מזג האוויר או דרישות משתנות של השוק. יתרה מכך, במדינות בהן אסורה הנדסה גנטית, השבחה מולקולרית הינה פתרון כמעט יחיד להשבחה.

7.11 שינויים במחירי תשומות חקלאיות

שינויים במחירי תשומות חקלאיות שונות משפיעים על נכונותם של חקלאים להשקיע בזרעים איכותיים למיקסום היבול. עלייה במחירי התשומות החקלאיות תורמת לביקוש למוצריהם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, עשויה להביא לעלייה בהשקעה של הלקוחות בהשבחה מולקולרית. מאידך, ירידה במחירי התשומות החקלאיות, עלולה לפגוע בביקוש למוצריהם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, לירידה בהשקעה של הלקוחות בהשבחה מולקולרית.

7.12. התפתחויות טכנולוגיות בענף החקלאות

בשנים האחרונות ענף החקלאות מתאפיין בחדשנות טכנולוגית המתבטאת באיסוף נתונים רבים המגיעים מחיישנים, לוויינים, תחנות מטאורולוגיות, רחפנים וכלים נוספים בהם החקלאי משתמש. בהתאם, עולה הדרישה לפלטפורמות שיכולות לרכז, לאחסן ולנתח את הנתונים כאמור.

המידע בדבר מגמות צפויות בתחום החקלאות, צפי גידול בביקושים לטכנולוגיות השבחה, הגדלת ההשקעות של ממשלות וחברות מסחריות במחקר ופיתוח ובהשבחה, ההזדמנויות הנובעות לחברה ממגמת המעבר למזון בריא וההזדמנות הגלומה בהתקשרות עם תאגידי ענק מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה ועל מגמות בשוק למועד הדוח. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, כתוצאה מגורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 41 להלן.

חלק שלישי: תיאור עסקי הקבוצה

8. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

החברה מפתחת וממסחרת כלי תוכנה המשתמשים בטכנולוגיית בינה מלאכותית מבוססת ענן בתחום ניתוח מידע גנטי בענף החקלאות. לקוחות החברה הן חברות מסחריות בתחומים שונים וגופי מחקר אקדמיים וממשלתיים המשתמשים בניתוח המידע הגנטי לשם רכישת ידע ולהשבחת זנים של צמחים ובעלי חיים לחקלאות עם תנובה משופרת.

בחמש השנים האחרונות מתרחב השימוש בכלי תוכנה, מחשוב ענן ובינה מלאכותית לשם השבחת זנים לחקלאות. החברה מעריכה כי ניתוח מידע גנטי בכלים הללו יהפוך לחלק מרכזי בתהליכי השבחת זנים.

לפי מחקר שוק של Markets and Markets⁹, שוק הזרעים העולמי הוערך בשנת 2020 בכ-60 מיליארד דולר וצפוי לגדול ב- 6.4% בשנה במוצע לשנה ולהגיע לכ-80 מיליארד דולר בשנת 2025.

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

לפרטים ראו סעיף 34 להלן.

10. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

לפי סקר שוק של Valuates Reports¹⁰, ב-2018 גודל השוק העולמי של ביואינפורמטיקה הוערך בכ-12 מיליארד דולר, והוא צפוי להגיע ל-32 מיליארד דולר בשנת 2025. כמו כן, מעריכה החברה כי בעולם מושקעים כ-20 מיליארד דולר בשנה בהשבחת והתאמת זנים הנמכרים לחקלאים.

על פי סקר שוק Markets and Markets¹¹, היקף תחום הפעילות של השבחה מולקולרית, בו פועלת החברה, צפוי לגדול בין השנים 2018 ל-2023 בכ-17% בשנה במוצע. להערכת החברה ובהתאם לסקר השוק כאמור, ההסברים לגדילה מואצת בתחום הפעילות הם:

1. פרסום הצלחות בפרויקטים בהם נעשה שימוש בניתוח מידע גנטי לשם האצה וייעול של השבחת זנים חדשים (לרבות פרויקטים שהובילה החברה), הקל על חברות להתחיל להשתמש (או להרחיב את השימוש) בכלי ניתוח מידע גנטי, כחלק מפיתוח המוצרים שלהן.
2. ירידה בעלויות, הן של ייצור המידע הגנטי והן של אחסונו, במקביל לעלייה בזמינות כלי ניתוח גנטי, מורידים את רף הכניסה ללקוחות חדשים. השימוש בכלי הניתוח הגנטי הפך נגיש יותר ללקוחות, הן בשל הירידה בעלויות הפרויקטים, והן בזכות הפשטות בהרצת הפרויקטים, תוך התמקדות על מיקור חוץ.
3. קליטת עובדים בוגרי מוסדות אקדמיים, בעלי ניסיון עשיר בתחום, על ידי חברות מסחריות, מחזק את היכולות הפנימיות של החברות לצרוך מידע גנטי מנותח ומעודד את הכניסה לתחום.
4. באופן כללי, תחום שרותי תוכנה הוא תחום בעל שולי רווח גולמי (Gross Margin) גבוהים. מאידך

<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/seed-market-126130457.html>⁹
<https://reports.valuates.com/market-reports/360I-Auto-7V1/global-bioinformatics-10>
[market?gclid=CjwKCAjwiaX8BRBZEiwAQQxGxwMfnYILVHqf1PBFxTfHzRiGv7Bxu0dq4ABuGNcBzOV3o1ETR6sD3RoCZBIOAvD_BwE](https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/molecular-breeding-market?gclid=CjwKCAjwiaX8BRBZEiwAQQxGxwMfnYILVHqf1PBFxTfHzRiGv7Bxu0dq4ABuGNcBzOV3o1ETR6sD3RoCZBIOAvD_BwE)
Markets and Markets - Molecular breeding Market - Global Forecast to ¹¹
2023 <https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/molecular-breeding.asp#:~:text=The%20report%20%22Molecular%20Breeding%20Market,to%20reach%20USD%203.95%20bil>
[lion](https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/molecular-breeding.asp#:~:text=The%20report%20%22Molecular%20Breeding%20Market,to%20reach%20USD%203.95%20bil)

החברה צופה כי עם כניסתה לעסקאות המבוססות על שיתופי פעולה לשם יצירת קניין רוחני בבעלות משותפת של החברה, בהן התשלום יעשה בדרך של תמלוגים, שולי הרווח בעסקאות אלה עשויים להיות נמוכים יותר בטווח הקצר אך גבוהים יותר בטווח הבינוני-רחוק.

11. התפתחויות בשוקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

אנליזות בתחום ניתוח המידע הגנטי דורשות הפעלת כלי בינה מלאכותית בסביבת מחשוב ענן וניתוח נפחי מידע גדולים. בעבר, חברות זרעים (השבחה) נרתעו להיכנס לתחום ניתוח המידע הגנטי לאור הצורך בתחומי התמחות רבים שאינם חלק מהיכולות הפנימיות של חברות המשביחות צמחים ובע"ח. על כן, אנליזות ופיתוחים בתחום הפעילות התבצעו במחקר אקדמי בסיסי ובמחלקות המו"פ של חברות השבחת הזרעים ובע"ח הגדולות ביותר בלבד. בחמש השנים האחרונות, בעקבות הצלחת פרויקטים בתחום השבחה, ירידה חדה בעלויות ייצור ואחסון מידע גנטי, זמינות כלי ניתוח מידע גנטי וגדילה משמעותית בזמינות עובדים בוגרי אקדמיה המומחים בתחום, נכנסו לתחום הפעילות גם חברות בינוניות וקטנות המשביחות זרעים ובע"ח בכל העולם וכן חברות מסקטורים נוספים כמו מזון, משקאות, גומי, נייר, קנאביס ועוד. כניסת משתמשים חדשים לתחום הפעילות כמו גם הרחבת הפעילות בתחום של המשתמשים הוותיקים תורמות לגדילה המהירה של התחום, אך משפיעה על המבנה התחרותי שלו.

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

תחום פעילותה של החברה הוא מאד דינמי. טכנולוגיות חדשות לייצור ואחסון מידע גנטי אמין וזול יותר מגיעות לשוק בקצב גבוה, כמו גם כלים חישוביים מבוססי ענן לניתוח. החדשנות והשינויים התכופים בתחום הפעילות דורשים רמה גבוהה של התמחות לשם ניצול מיטבי של הכלים החדשים המוצעים בשוק. על כן, חברות מסחריות וגופי אקדמיה המשתמשים בניתוח מידע גנטי נכונים לעבור למיקור חוץ ולהיעזר בספקים חיצוניים, כגון החברה, על מנת להשתמש ביעילות בכלל הכלים הקיימים היום לייצור, ניתוח ואחסון המידע הגנטי והנגשתו היעילה לצרכיהם.

13. גורמי ההצלחה הקריטיים העיקריים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

ניתוח מידע גנטי דורש התמחות וניסיון רבים. הלקוחות המספקים את המידע הגנטי דורשים מהימנות גבוהה מצד ספק שירותי הניתוח. לשם השגת מהימנות גבוהה, יש צורך בניסיון רב בפרויקטים המנתחים נפחי מידע גדולים ומגוונים. כמו כן, נדרש היזון חוזר מלקוחות לשם כוונון מערכות הבינה המלאכותית. עם הזמן הלקוחות מייצרים נפחי מידע גנטי הולכים וגדלים משל עצמם. הצלחה של כלי בינה מלאכותית בתחום דורשת שיפור מתמיד של הכלים החישוביים על מנת לעמוד בהצלחה בפרויקטים יותר גדולים ומאתגרים.

להערכת החברה, גורמי ההצלחה העיקריים בתחום ניתוח המידע הגנטי הינם:

13.1. טכנולוגיה מובילה – פיתוח כלי בינה מלאכותית יעילים בניתוח נפח גדול של מידע גנטי, בדיוק רב ובזמן קצר.

13.2. ניסיון מוכח בפרויקטים קודמים - יעילות כלי הבינה המלאכותית משתפרת לאחר הרצה של כלי התוכנה בנפחי מידע גדולים ועל מספר פרויקטים רב. אי לכך, הצלחה של ספק תוכנה בתחום תלויה בניסיון מוכח בפרויקטים רבים.

13.3. מהימנות ואמינות - ספקי שירותי הניתוח הגנטי נחשפים למידע רגיש וסודי של הלקוחות. בכדי שהלקוחות ירגישו בנוח בשיתוף המידע עם ספק התוכנה ובנתינת ההיזון החוזר, על הספק לבנות מותג של אמינות ומהימנות.

13.4. יעילות - ספק שירותי ניתוח גנטיים נדרש להשלמת ניתוח נפחי מידע ענקיים בתוך זמן קצר. היעדר יכולת לעמוד בזמני אספקה קצרים עלולה למנוע מלקוחות להתקשר עם הספק.

13.5. כח אדם מיומן - תחום ניתוח המידע הגנטי דורש יכולות גבוהות ומקצועיות רבה במגוון תחומים, וביניהם תוכנה, מתמטיקה, הנדסת תוכנה, DevOps, ניתוח מידע, ביודאינפורמטיקה, גנטיקה ועוד. איתור, גיוס ובניית צוות רחב בעל מקצועיות בתחומים רבים וניסיון בעבודה יחד, איננו פשוט ומקשה על ספקים לשמור על רמת מצוינות גבוהה לאורך שנים.

14. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום הפעילות

תחום ניתוח המידע הגנטי נשען על מקורות מידע שונים, ובעיקר על רצפים גנטיים של צמחים ובע"ח שונים העוברים השבחה ועל מדידות הביצועים של אותם הפרטים בשטח – בשדה, בחווה או בחממה.

תחום זה מאופיין בחדשנות רבה ושיפור מתמיד במכונות הקובעות את רצפי המידע הגנטי, כמו גם האמצעים למדידת ביצועי הפרטים בשטח. שינויים אלו דורשים גמישות של כלי ניתוח המידע, כך שיוכלו להתאים את עצמם לקבל ולנתח מידע ממקורות שונים ומשתנים מבלי לפגוע ביעילות ניתוח המידע.

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

להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים לתחום פעילותה הינם כדלקמן:

1. השקעת שעות מומחים - פיתוח כלי בינה מלאכותית דורש השקעת זמן רב של עבודה, המבוצעת על ידי אנשים בעלי התמחויות שונות (מתכנתים, מתמטיקאים, חוקרי מידע, אנשי IT, מהנדסי תוכנה, DevOps, ביודאינפורמטיקה, גנטיקאים ועוד).

2. גישה או בעלות למסדי נתונים גדולים - בטרם מסחור כלי הבינה המלאכותית יש להריץ אותם מספר רב של פעמים על מסדי נתונים גדולים ורלוונטיים לשם כיוול ובדיקה. כמו כן, כלי הבינה המלאכותית עצמם משתפרים ככל שהם מנתחים כמויות גדולות יותר של מידע. מסדי נתונים מעין אלו אינם זמינים בציבור, ולרוב הם רכושן הפרטי והסודי של חברות ההשבחה הגדולות. להערכת החברה, מתחרים פוטנציאליים יתקשו לקבל גישה דומה למסדי נתונים רחבים בגידולים המרכזיים, כפי שהשיגה החברה בזכות ההתקשרות עם חברות הזרעים הגדולות. כמו כן פיתחה החברה מסדי נתונים משל עצמה במספר מינים מרכזיים.

3. נוכחות אצל מובילי השוק - הגישה לבסיסי מידע גדולים היא תנאי הכרחי לחדירה לשוק של ספק חדש של כלי ניתוח מידע גנטי. כמו כן, יש צורך ברמת מהימנות גבוהה מאוד של הספק, על-מנת להבטיח ללקוח שהמידע שלו מוגן מפני חשיפה. להערכת החברה קיים לה יתרון תחרותי בהקשר זה היות והחברה פועלת במסגרת הסכמי שיתופי פעולה עם מספר חברות זרעים ואגרוכימיה מהגדולות בעולם, וכלי הבינה המלאכותית שלה הופעלו ביחס למאגרי הנתונים של חברות אלה במשך מספר שנים.

4. התקשרות עם ספקים למשך פרויקט – על פי רוב, לקוחות המאמצים כלי תוכנה לניתוח מידע בפרויקט אינם נוטים להחליפו במהלך הפרויקט, מכמה סיבות: ראשית, חברות המשבחות זנים של צמחים או בעלי חיים הן לרוב חברות בעלות מערכים לוגיסטיים רבים שצריכים להתממשק ולהשתלב אחד עם השני. לפיכך, החלפה של תוכנה או זניחתה דורשת מהן עלויות משמעותיות וזמן רב. שנית, היות

ופרויקט השבחה אורך מספר שנים, מועד אימוץ טכנולוגיה חדשה נדחה לרוב עד להשלמת הפרויקט.

להערכת החברה, חסמי היציאה העיקריים מתחום פעילותה הינם כדלקמן:

1. **התקשרויות ארוכות טווח** – החברה מתקשרת עם לקוחותיה בשני סוגים עיקריים של התקשרויות: מכירת זכויות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) ומכירת שירותי ניתוח מידע גנטי. בהתקשרות במודל של מנוי רב שנתי התקשרויות אלה מחייבות את החברה להמשיך ולתמוך במוצריה לאורך תקופת ההסכם או להשלים את הפרויקט. כמו כן, בהסכמים מסוימים מתחייבת החברה לאמן את צוותי המחקר ופיתוח של הלקוח בהפעלת מוצרי החברה. מחויבויות חוזיות אלו אינן מאפשרות לחברה הפסקה מיידית של פעילותה, אלא אך ורק הפסקה הדרגתית או התקשרות עם צד שלישי אשר ייקח על עצמו את המחויבות להמשיך התמיכה ותחזוקת הנתונים כלפי לקוחות החברה.
2. **קבלת תשלום לפני מתן השירות** – על פי רוב, תנאי התשלום לחברה בהתקשרויות מסוג מכירת זכויות גישה לתוכנה הינם תשלום מראש לתקופות מוגדרות (תשלום רבעוני, חצי שנתי או שנתי). בהתאם, החברה מחויבת להעמיד גישה לתוכנה לשימוש של הלקוח, במשך התקופה שנקבעה.

16. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

- 16.1. **השבחה "קלאסית" (שאינה מבוססת על מידע מולקולרי)** - התחליף העיקרי להשבחה מולקולרית הוא השבחה קלאסית, שאינה מבוססת על מידע גנטי, או המבוססת על מידע גנטי מועט. תכניות השבחה שאינן מבוססות על נפח מידע גנטי גדול דורשות לקיים בכל דור אוכלוסיות פרטים גדולות בהרבה. אוכלוסיות אלה נסקרות כולן בשדה על מנת לברור את הפרטים המוצלחים ביותר שיעמידו צאצאים לדור הבא. תהליך זה יקר, ארוך ולא יעיל. בנוסף, קיים מידע חשוב שלא ניתן לאסוף בשדה (לדוגמה: איתור צמחים עמידים ליובש בשנה בה כמות הגשמים הייתה גדולה). בהתאם לזאת, תהליך ההשבחה המתארך והשקת זנים חדשים יכולה להידחות בשנים רבות.
- היתרון בתהליך השבחה קלאסית לעומת השבחה המבוססת על מידע גנטי, הוא המחיר הגבוה יותר הנדרש לפיתוח ושימוש במידע הגנטי, המהווה חסם כניסה גבוה. עם זאת, בשנים האחרונות יתרון זה מצטמצם יחד עם העלייה ביעילות ייצור המידע הגנטי, ניתוחו, אחסונו ובהתאם הוזלתו.
- למועד הדוח, רוב מוחלט של החברות בענף החקלאות ממשיך להשביח זנים עם מידע גנטי מועט על כל פרט המשתתף בתהליך. על פי רוב, החברות שממשיכות להשביח זנים עם מידע גנטי מועט הן חברות קטנות ובינוניות או חברות המשביחות סוגים מסוימים של צמחים או בעלי חיים (לדוגמה: השבחה של פירות, ירקות, רוב סוגי הדגים ויצורי מים נוספים עדיין מאופיינת בייצור מידע גנטי מועט ושימוש מצומצם במידע זה להאצה ולייעול ההשבחה).
- 16.2. **עריכה גנטית** – עריכה גנטית היא היכולת לשינוי גנטי נקודתי ומכוון. שינוי שכזה יכול לשפר לרוב תכונה חקלאית בודדת בצמחים (ובע"ח) ובכך להוביל להשבחתם. עריכה גנטית כפופה לפיקוח ואסדרה הדוקה ונכון למועד הדוח לא מאושרת למסחור ברוב מדינות העולם. בנוסף לפעילות הליבה שלה בתחום ההשבחה המולקולרית, החברה עוסקת גם בפיתוח כלי תוכנה המבוססים על בינה מלאכותית בכדי ליעל תהליכי השבחה בעזרת עריכה גנטית, ראו סעיף 27 להלן.
- 16.3. **הנדסה גנטית** – הנדסה גנטית כוללת החדרה מלאכותית של גן זר לתא צמח (או בע"ח) והפיכתו לצמח (או בע"ח) שלם המכיל גן זר בכל התאים (והמועבר גם לדורות הבאים) ותכונה חדשה. ההנדסה הגנטית משפיעה על תכונה יחידה ולא על כלל פעילות הצמח כמו השבחה גנטית. תהליך

פיתוח ורישוי מוצרים מבוססים הנדסה גנטית, הינו ארוך ויקר ועם סיכויי הגעה לשוק הנמוכים ביחס לתהליכי השבחה מולקולרית, בשל העובדה שהגורמים המשפיעים על הפרודקטיביות של הצמח הינם רבים והנדסה גנטית מטפלת בתכונות בודדות בלבד. הנדסה גנטית כפופה לפיקוח ואסדרה הדוקה ברוב מדינות העולם ואף אסורה לחלוטין בחלקן. מעבר לכך, גם בחברות ומדינות בהן השימוש בהנדסה גנטית מותר הוא אינו מהווה תחליף להשבחה קלאסית ו/או מולקולרית.

17. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים נוספים בדבר התחרות בתחום הפעילות של החברה, ראו סעיף 24 להלן.

18. מוצרים ושירותים

מוצרי החברה כוללים כיום שתי קטגוריות:

א. מוצרי תוכנה מבוססי מחשוב ענן;

ב. שירותים בתחום הניתוח של מידע גנטי של צמחים ובעלי חיים.

למועד הדוח, למעט מוצר ה-GenoMAGIC, כל אחד ממוצרי החברה אינו ניתן למכירה בנפרד, אלא רק כחלק מחבילת שירותי ניתוח מידע גנטי.

להלן תיאור מוצרי החברה העיקריים:

18.1. מוצרי תוכנה מבוססי מחשוב ענן

במסגרת זו, מעניקה החברה ללקוחותיה זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן. החברה משווקת מוצרים מסוג זה תחת מספר שמות מסחריים, להלן העיקריים שבהם:

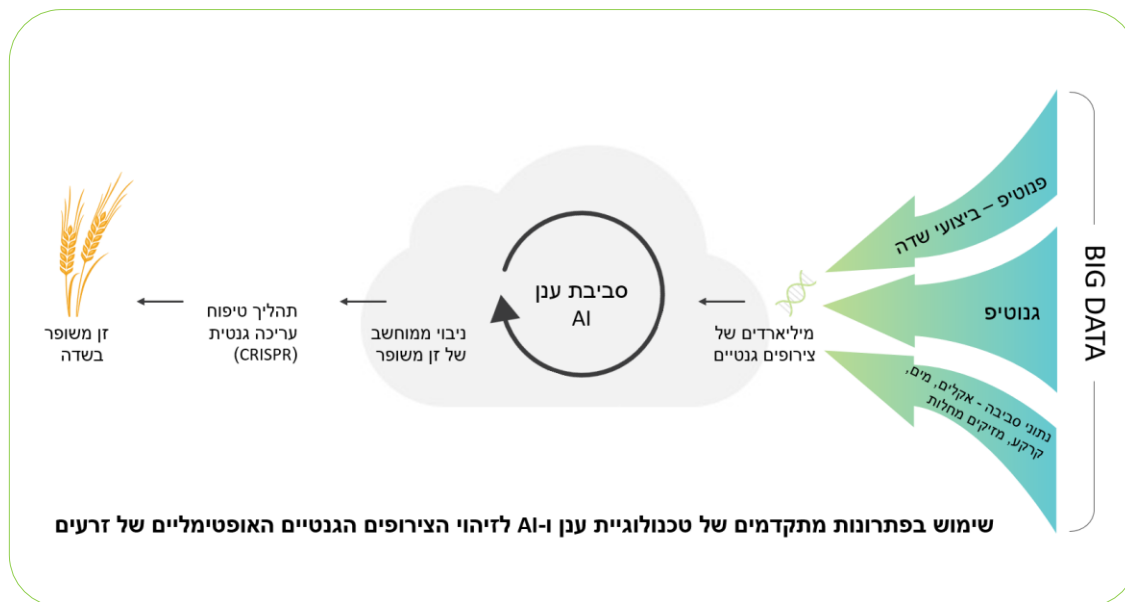
א. GenoMAGIC

GenoMAGIC הינו המוצר העיקרי של החברה והינו פלטפורמה המבוססת על כלי תוכנה באמצעות בינה מלאכותית. במסגרת מוצר זה, מעניקה החברה ללקוח זכות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן. הפעלת המוצר כוללת בניית מסד נתונים המכיל תוצאות ניתוח של כמויות גדולות מאוד של מידע גנטי ברזולוציה גבוהה מצמחים/בע"ח שונים ממין מסוים (לדוגמה עגבנייה), והוא מאפשר לזהות ולסווג את השונות הגנטית הקיימת ואת הקשר שלה לתכונות הרצויות ללקוח.

מוצר ה-GenoMAGIC משתמש בין היתר בכלים (אלגוריתם) נוספים שפיתחה החברה, לדוגמה:

- לצורך בניית מסד הנתונים, משתמש ה-GenoMAGIC בכלי ה-DeNovoMAGIC לשם בניית הרצף הגנומי המלא של פרטים רבים.
 - ה-GenoMAGIC משתמש בכלי ה-PanMAGIC לביצוע השוואה בין הגנומים וזיהוי השונות הגנטית ביניהם.
 - כלי ה-TraitMAGIC מאפשר לאתר את הקשר בין ההבדלים הגנטיים להבדלים בתכונות הרצויות ללקוח ולמפות את הגנים המשפיעים על תכונות אלו (לדוגמה איתור הגנים המשפיעים על עוצמת הצבע בעגבנייה).
- הכלים שצוינו לעיל מוצעים, בין היתר, ללקוחות החברה הקיימים והפוטנציאליים כשירותי ניתוח מידע גנטי (ראו להלן סעיף 18.2).

בנוסף, מוצר ה-GenoMAGIC מאפשר לאחסן, לארגן ולנהל את כלל המידע שהלקוח מייצר באופן יעיל וזמין לשימוש, מה שעשוי לחסוך ללקוח משאבים ולאפשר לו לנתח את המידע הגנטי בצורה יעילה ובהיקף ודיוק משופרים. כחלק מהמוצר, מעניקה החברה שירות תמיכה, בהתאם לצרכי הלקוח. זכות השימוש בתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) ניתנת פר גידול/מין (לדוגמה עבור לקוח הפועל בתחום השבחת תירס ועגבנייה יירכשו שתי זכויות שימוש בתוכנה באמצעות מחשוב ענן), כך שקיים פוטנציאל התרחבות ביחס לכל לקוח, שכן לקוחות החברה, כדוגמת חברות אגרוכימיה, מטפחים מספר גדול של מינים שונים.



ג. CannaGENE

מוצר המשלב זכות גישה לתוכנה של החברה ולמאגרי המידע הגנומי שלה (באמצעות מחשוב ענן), באופן שיווקי וייעודי לשוק הקנאביס וההמפ. שווקי השבחת הקנאביס וההמפ נמצאים בשלבי גדילה מואצים בשל השינויים הרגולטורים בתחום זה בשנים האחרונות, הלגליזציה הנרחבת במדינות שונות בעולם והרחבת השימוש בצמחי קנאביס והמפ כתרופות, קוסמטיקה, תוספי תזונה ועוד. בדומה לגידולים חקלאיים אחרים, בתחום הקנאביס וההמפ נדרש ידע רב ומעמיק על המרכיבים הגנטיים והגנומים על מנת להשביח בעילות זנים חדשים וכן להתמודד עם יעדי השבחה המשתנים כגון גידול הצמחים בגיאוגרפיות שונות, עמידות למחלות, העלאת ריכוז של חומרים נדירים ועוד. גם במסגרת מוצר זה מעניקה החברה בין היתר, שירותי תמיכה ללקוח במסגרתם מסייעים מומחי החברה לאתר במאגר הנתונים הנרחב את המידע הרלוונטי ביותר לתכנית השבחה של לקוח. למועד הדוח, החברה התקשרה בעסקה ראשונה לצורך בחינת ההיתכנות הכלכלית של מוצר זה וההכנסות ממוצר זה הינן זניחות.

ג. בדיקות גנטיות – SNPer

מוצר הפונה לשוק הבדיקות הגנטיות לצמחים ובעלי חיים. במסגרת מוצר זה, מעניקה החברה ללקוח זכות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) המבצעת ניתוח של מידע גנטי וזאת לשם פיתוח ויישום בדיקת גנטיות המותאמת באופן ספציפי לתוכנית השבחה של הלקוח, והעשויות להביא לתוצאות מדויקות יותר ובעלויות נמוכות יותר. זאת בשונה מהבדיקות הגנטיות שקיימות היום

בשוק, שאינן מותאמות באופן ספציפי לצרכי הלקוח, וככלל, בדיקות בעלות גבוהה אשר חושפות מידע חלקי בלבד על הרכב הדנ"א.

תחום הבדיקות הגנטיות בחברות ההשבחה השונות הוא בעל אופי מתמשך לאורך שנים וקשור באופן הדוק לליבת פעילות ההשבחה, קרי פעילות פיתוח הזנים החדשים. תחום זה בעל משמעויות לוגיסטיות מורכבות לפעילות הלקוח והוא בעל הקצאה תקציבית גדולה וקבועה בקרב הלקוחות. התקשרות מסחרית בנוגע לפעילות ליבה זו, קרי העברת הפעילות למיקור חוץ באמצעות החברה (באופן חלקי או מלא), עשויה ליצור עליית מדרגה בשיתוף הפעולה בין החברה ללקוחותיה לטובת שיתוף פעולה הדוק וארוך טווח.

אי לכך, החברה מעריכה כי צפויות לה התקשרויות בעסקאות ארוכות-טווח וחוזרות (recurring) עם לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים בתחום הבדיקות הגנטיות, באופן שעשוי להניב לחברה הכנסות משמעותיות בטווח הבינוני-ארוך. למועד פרסום הדוח, החברה התקשרה בעסקאות למוצר זה.

בנוסף, על בסיס מוצר זה פיתחה החברה מוצר דומה באופן השיווקי והייעודי לשוק הקנאביס וההמפ הנקרא CannScan, שהינו ערכת דנ"א המבוססת על מאגר הנתונים הייחודי של החברה בתחום זה. בין השימושים של ה-CannScan ניתן למנות ניתוח של השונות הגנטית בין פרטים, איתור תכונות חשובות, הגנה על קניין רוחני סביב זנים של קנאביס/המפ וסיוע בהחלטות השבחה קריטיות. השירות מתומחר לפי כמות הדגימות שהלקוח מבקש לנתח. למועד הדוח, החברה טרם הפיקה הכנסות ממוצר זה.

הערכות החברה בדבר פוטנציאל ההתקשרות בעסקאות בתחום הבדיקות הגנטיות והגידול בהכנסות כתוצאה מכך, מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, וכן על מצב השווקים והעסקאות הראשונות בהן התקשרה החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 41 להלן.

18.2. שירותי ניתוח מידע

במסגרת זו, מעניקה החברה ללקוחותיה שירותי ניתוח מידע גנטי, בהן הלקוח מקבל את תוצאות הניתוח של המידע הגנטי בהתאם לדרישות הספציפיות שהוגדרו על ידיו.

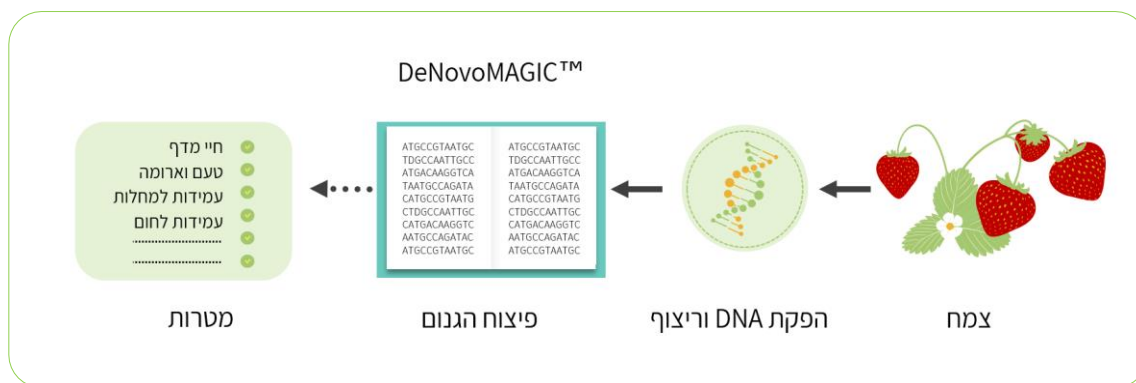
החברה משווקת את שירותי ניתוח המידע הגנטי, לרבות מוצרים מסוג זה, תחת מספר שמות מסחריים, להלן העיקריים שבהם:

DeNovoMAGIC א.

במסגרת מוצר זה מעניקה החברה שירותי ניתוח מידע המפענח את הרצף הגנומי של אורגניזם כלשהו באופן מלא ובדיוק רב. החברה פיתחה טכנולוגיה ייחודית מבוססת תוכנה המאפשרת לפענח את הרצף הגנומי המדויק של אורגניזם, שהינו בעיה חישובית ואלגוריתמית מורכבת ביותר ולהערכתה, היא מהמובילות בעולם בתחום זה. הרצף הגנומי של צמחים ובע"ח רבים הינו ארוך ומורכב והידע המדויק אודותיו מעניק יתרונות משמעותיים בהשבחת הזנים. באמצעות מוצר זה פיצחה החברה לראשונה את גנום החיטה שאפשר פריצות דרך רבות במחקר והשבחה של החיטה בעולם. כמו כן,

באמצעות מוצר זה ובשיתוף פעולה עם Bridgestone, יצרנית צמיגים מהמובילות בעולם (הנמנית על לקוחותיה של החברה), הרכיבה החברה גנום ספציפי של צמח הוואיולי (Guayule), שהינו צמח המשמש לייצור גומי טבעי. הרכבת הגנום סייעה בזיהוי הבסיס הגנטי לתכונות חשובות של הצמח, כגון אחוז הגומי, וסימנה אבן דרך משמעותית במחקר והשבחה של צמח הוואיולי. בשנים האחרונות פיצחה החברה למעלה מ-500 גנומים של כמעט כל מיני הצמחים החקלאיים הנפוצים עבור לקוחות מסחריים ומהאקדמיה. עשרות מהגנומים שפוצחו פורסמו בכתבי מדע המובילים, פרסומים שסייעו לחברה בבניית מוניטין והכרה בשוק.

החברה מציעה מוצר זה כחלק משירות ניתוח מידע פרויקטלי ובעל אופי חד פעמי ובשילוב עם שירותים נוספים.



ב. PanMAGIC

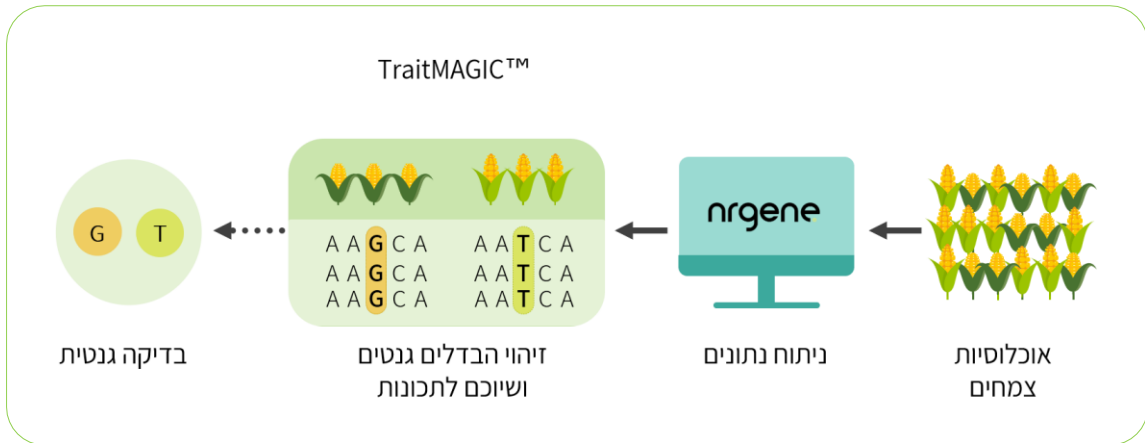
מוצר המעניק שירות ניתוח מידע אשר משווה מספר רצפי גנומים של צמחים או בע"ח מאותו המין ומאתר את ההבדלים בדנ"א שלהם על מנת לספק תשתית יותר מקיפה ופחות מוטה לניתוחי מידע נוספים. החברה ביצעה ומבצעת בהצלחה פרויקטים כאמור במספר מינים וביניהם תירס, סויה, קנולה, עגבנייה, כרוביים, כותנה, תפוח אדמה ופלפל המשמשים כתשתית לפתרונות גנומיים באותם המינים ללקוחות מסחריים בעולם החקלאות.

החברה מציעה מוצר זה כחלק משירות ניתוח מידע פרויקטלי ובעל אופי חד פעמי ובשילוב עם שירותים נוספים.

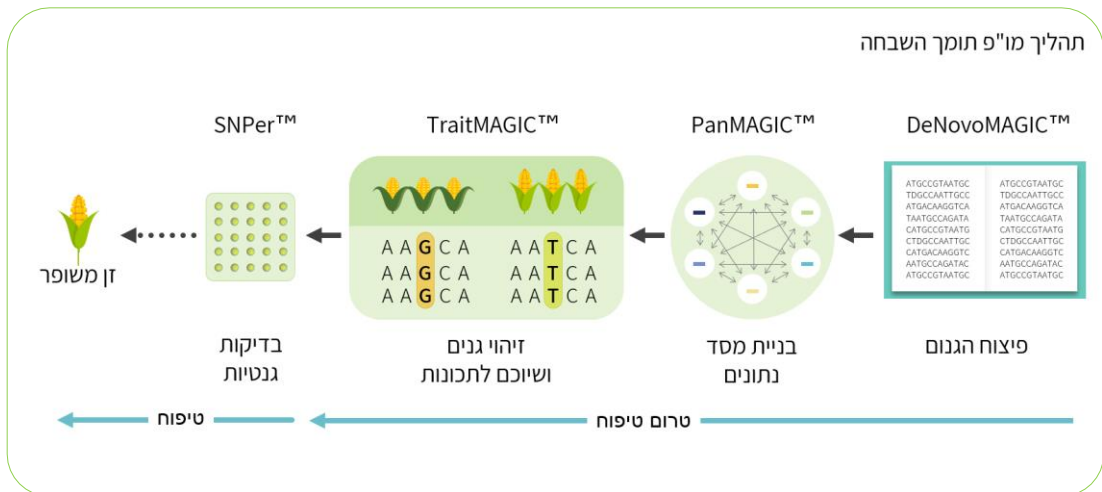
ג. TraitMAGIC

מוצר המעניק שירות ניתוח מידע שמטרתו למצוא את המרכיבים הגנטיים הייחודיים השולטים בתכונה בעלת חשיבות מסחרית כגון צבע, מהירות הגדילה, הרכב החלבון ועוד. לקוחות היעד של מוצר זה הן חברות העוסקות בהשבחה, שכן חברות אלו מחויבות להשפיע במקביל על מספר רב של תכונות בצמחים ובעלי החיים שהן מטפחות. הידע המדויק על המרכיבים הגנטיים הקובעים כל תכונה מאפשר שיפור תכונה אחת מבלי לפגוע באחרות.

החברה מציעה מוצר זה כחלק משירות ניתוח מידע פרויקטלי ובעל אופי חד פעמי ובשילוב עם שירותים נוספים.



18.3. סיכום – שילוב מוצרי החברה בתהליך מו"פ תומך השבחה



19. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן פרטים בדבר הכנסות החברה מקבוצות מוצרים או שירותים דומים ששיעורם מהווה 10% או יותר מסך ההכנסות החברה בכללותה (באלפי דולר ארה"ב):

שיעור מהכנסות החברה (במאוחד)	שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2019	שיעור מהכנסות החברה (במאוחד)	שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2020	סוגי המוצרים
29%	2,192	41%	2,917	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשוב ענן ⁽¹⁾
71%	5,415	59%	4,118	שירותי ניתוח מידע ⁽²⁾
100%	7,607	100%	7,035	סה"כ

(1) למועד הדוח, הכנסות החברה בקטגוריה זו נובעות ממכירות מוצר ה-GenoMAGIC בלבד¹². לפרטים נוספים בדבר מוצר זה, ראו סעיף 18.1 לעיל.

(2) למועד הדוח, הכנסות החברה בקטגוריה זו נובעות ממכירות שירותי ניתוח מידע. לפרטים נוספים בדבר מוצרים אלה, ראו סעיף 18.2 לעיל.

20. מוצרים ופיתוחים חדשים

מוצרי החברה מבוססים על פיתוח כלי תוכנה המונגשים באמצעות מחשוב ענן למטרות של תמיכה בפעילויות השבחה. החברה פועלת לשיפור מוצרים אלה באופן שוטף וזאת על מנת להרחיב ולשכלל את יכולותיהם, בהתאם לצרכי הלקוחות ולהתפתחויות חדשות בעולם השבחה המבוססת מידע גנטי. בנוסף לכך, החברה משקיעה מאמצים בפיתוח יכולות נוספות, בתחומים חדשים, וזאת על מנת להרחיב את היצע המסחרי שלה. לפרטים אודות פיתוח יכולות של החברה בתחום הזרעים והזנים וכן יכולות תומכות בטכנולוגיית CRISPR ראו סעיפים 18 ו-27 להלן.

21. לקוחות

21.1 מאפייני הלקוחות

לקוחותיה של החברה בתחום זכויות הגישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) ושירותי ניתוח המידע הינם חברות בענף האגרוכימיה והזרעים, גופי מחקר אקדמיים וממשלתיים וחברות מסחריות אחרות, המעוניינות לבצע תהליכי השבחה מתקדמים של זני צמחים או בע"ח, לצורך ייצור מזון טרי או חומרי גלם לתעשיות שונות. מרבית מכירות המוצרים של החברה מתבצעות בהתקשרות ישירה עם הלקוחות, אך חלקן מתבצעות באמצעות סוכנים או מפיצים איתם מתקשרת החברה מעת לעת

¹² למעט הכנסות זניחות ממוצר ה-CannaGENE שהתהוו לראשונה בשנת 2020.

(ככלל שלא על בסיס בלעדיות).

חברות אגרוכימיה וזרעים מתאפיינות בדרך כלל בהיותן לקוחות חוזרים, בין אם התקשרו בעסקאות רב שנתיות לקבלת זכות שימוש בתוכנה (באמצעות מחשוב ענן), בעסקאות ניתוח מידע גנטי בפרויקטים רב שנתיים או בשירותים שלקוחות בענף זה נוהגים לרכוש יותר מפעם אחת.

חברות מסחריות אחרות, העוסקות במגוון תחומים, עשויות לרכוש את מוצרי החברה לפרויקטים חד פעמיים, או לחילופין, לפרויקטים רב שלביים המתמשכים על פני מספר שנים. פרויקטים אלה הינם בעלי פוטנציאל להפוך לעסקאות רב שנתיות לקבלת גישה לתוכנה.

גופי מחקר אקדמיים וממשלתיים מתקשרים בדרך כלל עם החברה בעסקאות חד פעמיות, אשר ממומנות על ידי תקציבי מחקר נקודתיים. עם זאת, עבודה עם גופי מחקר אקדמיים מאפשרת לחברה לבסס את מעמדה בקרב הקהילה המדעית ולקבל זכויות לשימוש מסחרי במידע הגנומי הנוצר.

21.2. להלן טבלת התפלגות הכנסות החברה מסוגי הלקוחות השונים (באלפי דולר ארה"ב):

שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2020	סוג לקוחות
4,006	חברות אגרוכימיה וזרעים
2,345	חברות מסחריות אחרות
684	גופי מחקר אקדמיים וממשלתיים
7,035	סה"כ

21.3. פריסה גיאוגרפית

בשנתיים האחרונות, פעילות החברה מבוצרת בפריסה גיאוגרפית רחבה על פני 18 מדינות. ביזור הלקוחות מסייע לחברה בניהול סיכונים ומפחית את תלותה בלקוח ספציפי. עם זאת, לחברה קיימים כיום שני לקוחות מהותיים בענף האגרוכימיה והזרעים, כמפורט בהרחבה בסעיף 21.5 להלן.

להלן התפלגות הכנסות מלקוחות החברה בחלוקה לפי אזורים גיאוגרפיים (באלפי דולר ארה"ב):

שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2020	אזור גיאוגרפי
5,763	צפון אמריקה
783	אירופה, מזרח תיכון ואפריקה
489	אסיה פסיפיק
7,035	סך הכל

21.4. אופן התקשרות החברה עם לקוחותיה

למועד הדוח, מתקשרת החברה עם לקוחותיה בשלושה סוגים עיקריים של התקשרויות:

1. הסכמים לאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן

החברה מספקת ללקוחות גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן במודל של מנוי שנתי, או רב שנתי מחייב (במוצר ה- GenoMAGIC, על פי רוב ל-5 שנים ובמוצרים אחרים, על פי רוב שנה עד שלוש שנים), שבמסגרתו הלקוח מקבל זכות גישה למוצר התוכנה, לצורך ניתוח מידע של גידול מסוים או מספר גידולים, כפי שנקבע בהסכם ההתקשרות. כמו כן, הלקוח מקבל גישה לבסיסי נתונים מותאמים לצרכיו, תמיכה טכנית וליווי מקצועי שמסייע לו להפיק את מירב הערך מהמוצר. על פי רוב, תנאי התשלום בהתקשרויות מסוג זה הינם תשלום מראש לתקופות מוגדרות (תשלום רבעוני, חצי שנתי או שנתי).

2. הסכמים למתן שירותי ניתוח מידע גנטי

החברה מוכרת שירותי ניתוח מידע במודל פרויקטלי. במודל זה, מתקשרת החברה עם הלקוח בהסכמים מפורטים, אשר מאפייני ההתקשרות הכלליים הנכללים בהם הינם כדלקמן: (א) התחייבות החברה לספק את השירותים ותוצאות ניתוח המידע שהוגדרו בהסכם; (ב) הגדרת החומרים שעל הלקוח לספק לחברה (ולספקי השירות שלה) כבסיס לניתוח המידע; (ג) הגדרת תקופת ההסכם ולוחות הזמנים לביצוע הפרויקט; (ד) הסדרת זכויות הקניין הרוחני של החברה ושל הלקוח, אשר במסגרתה יכולה החברה במקרים מסוימים לקבל זכויות בתוצרים בתמורה להנחה במחיר או הטבה אחרת ללקוח; (ה) הסדרת התנאים המסחריים לרבות מחיר ותנאי תשלום, כאשר על פי רוב תנאי התשלום הם סכום המשולם מראש וסכום המשולם בתשלומים לפי אבני דרך בהתאם להתקדמות הפרויקט.

3. הסכמים לפיתוח קניין רוחני משותף

החברה מתקשרת בהסכם ארוך-טווח עם שותפים פוטנציאליים (חברות זרעים, מזון וכיו"ב), במסגרתו הצדדים מגדירים את המאפיינים המסחריים ומאפייני הפיתוח הנדרשים לטובת השלמת המוצרים המפותחים, קרי השלמת תכנית ההשבחה. על פי רוב, התשלום לחברה יעשה בדרך של תשלומי תמלוגים עתידיים עם התחלת המסחר של המוצרים המפותחים.

במסגרת כל סוגי ההתקשרויות של החברה, הבעלות על כלי התוכנה מבוססי הבינה המלאכותית (הקניין הרוחני) נשארת בידי החברה. עם זאת, הבעלות על מוצרי הקצה המפותחים באמצעות כלי התוכנה כאמור נשארת, על פי רוב, בידי הלקוח, למעט במסגרת סוג התקשרות מס' 3, במסגרתו הקניין הרוחני על מוצרי הקצה הינו בבעלות משותפת של החברה והלקוח.

21.5. לקוחות מהותיים

להלן יפורטו לקוחות החברה (במאוחד) בתחום הפעילות אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה (במאוחד) בתקופה המסתיימת ביום 31 בדצמבר, 2020, באלפי דולר ארה"ב:

שיעור מהכנסות החברה בתקופה	שנה המסתיימת ביום 31 בדצמבר 2020	לקוחות
31%	2,171	לקוח אי (Bayer) ⁽¹⁾
15%	1,052	לקוח בי ⁽²⁾
11%	762	לקוח גי ⁽³⁾

(1) Bayer היא חברת הזרעים הגדולה בעולם. בחודש דצמבר 2016, התקשרה Bayer¹³ עם החברה בהסכם רב-שנתי לרכישת זכות שימוש לא בלעדית בתוכנת ה-GenoMAGIC וקבלת שירותים נלווים. ההסכם הינו לתקופה של חמש שנים. התמורה בהסכם קבועה מראש. Bayer רשאית לבטל את ההסכם בהתראה מראש, בתנאים הקבועים בהסכם.

(2) חברת אגרוכימיה בינלאומית. הלקוח התקשר עם החברה בהסכם רב-שנתי, לרכישת זכות שימוש לא בלעדית בתוכנת ה-GenoMAGIC וקבלת שירותים נלווים. ההסכם הינו לתקופה של חמש שנים. התמורה בהסכם קבועה מראש. הלקוח רשאי לבטל את ההסכם בהתראה מראש, בתנאים הקבועים בהסכם. בנוסף הלקוח נוהג מעת לעת לרכוש שירותים נוספים מהחברה בגידולים שונים.

(3) חברת אגרוכימיה בינלאומית. הלקוח התקשר עם החברה במספר הסכמים לשירותי ניתוח מידע גנטי. התמורה בהסכמים קבועה מראש. הלקוח רשאי לבטל את ההסכם בהתראה מראש, בתנאים הקבועים בהסכם.

21.6. תלות בלקוחות

כמפורט בסעיף 21.5 לעיל, Bayer הינה לקוח מהותי של החברה, אשר הכנסות החברה ממנו עולות על 20% מסך ההכנסות בדוחותיה המאוחדים בשנת 2020. עם זאת, מאחר שקיימים לקוחות פוטנציאליים רבים בשוק, החברה מעריכה כי אין לה תלות בלקוח מסוים וכי לאובדנו של לקוח כזה או אחר לא תהא השפעה מהותית על החברה בטווח הזמן הבינוני עד ארוך.

22. צבר הזמנות

להלן פרטים אודות צבר ההזמנות המחייבות של החברה, אשר טרם הוכרו כהכנסות בדו"חות הכספיים של החברה ("צבר הזמנות") למועד הדוח, ליום 31 בדצמבר, 2020 וליום 31 בדצמבר, 2019, באלפי דולר ארה"ב:

¹³ החברה התקשרה במקור עם Monsanto וההסכם הומחה ל-Bayer ב-2018, כחלק מהרכישה של Monsanto על-ידיה.

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	סמוך למועד פרסום הדוח	ליום 31 בדצמבר 2020	ליום 31 בדצמבר 2019
רבעון 1 2020	-	-	3,226
רבעון 2 2020	-	-	1,313
רבעון 3 2020	-	-	1,211
רבעון 4 2020	-	-	949
רבעון 1 2021	1,197	1,197	879
רבעון 2 2021	1,498	1,498	909
רבעון 3 2021	1,641	1,448	777
רבעון 4 2021	1,650	1,425	710
שנת 2022 ואילך	1,226	1,058	804
סך הכל	7,252	6,626	10,777

פילוח צבר ההזמנות, לרבעונים ולשנים, בוצע למיטב הערכת החברה על בסיס הנתונים והמידע המצויים בידיה נכון למועד הדוח, והינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש במקרה בו יחולו עיכובים בלוחות הזמנים שנקבעו לביצוע עסקאות ולאספקת השירותים, שאינם תלויים בחברה או במקרה בו לא יבשילו התנאים להכרה בהכנסה בגין אספקת השירותים.

למועד הדוח צבר ההזמנות החברה מורכב מהתקשרויות למתן זכויות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן), ומשירותי ניתוח מידע פרויקטלים. חלק מפרויקטי ניתוח המידע בצבר ההזמנות הינם בעלי אופי חד פעמי, בעוד שפרויקטים אחרים הינם בעלי פוטנציאל המשכיות במסגרת עסקאות שירותי ניתוח מידע נוספים, ועסקאות מתן זכות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן.

עיקר הסכמי מתן זכות הגישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן בצבר ההזמנות, הינם הסכמים רב שנתיים שהחברה צופה את חידושם בתום תקופת ההסכם, עם אפשרות להרחבת ההתקשרות (ראה סעיף 21.5 לעיל בנוגע ללקוחות מהותיים ואופן ההתקשרות הרב-שנתי עימם). נכון למועד פרסום הדוח, הסכמים אלה טרם הגיעו למועד חידושם הראשון ולכן אין בידי החברה נתוני עבר בגין אחוזי החידוש.

בשנת 2019, רשמה החברה צבר הזמנות משמעותי. במהלך הרבעון הראשון של 2020, החל משבר הקורונה העולמי, אשר כתוצאה ממנו, חל קיטון בהיקף ההתקשרות של לקוחות החברה בעסקאות חדשות, בעיקר במודל של שירותי ניתוח מידע גנטי. יחד עם זאת, מגיפת הקורונה לא הביאה כלל לביטול עסקאות קיימות,

בהן התקשרה החברה קודם לכן.

נוכח משבר הקורונה והשפעתו על החברה כאמור, הרחיבה החברה את פעילותה לאפיקים עסקיים חדשים (כמפורט בסעיף 2.3 לעיל), שעיקרם: (א) הרחבת קו המוצרים של החברה גם לתחום הבדיקות הגנטיות (Genotyping) במסגרתו ההתקשרות בעסקאות הינה ארוכות-טווח וחוזרות (recurring); (ב) כניסה לפעילות במודל פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים. התקשרות במודל זה מאפשרת ללקוח להקטין עלויות בשלב הראשוני ומשפרת את ודאות העסקה, ובהתאם, היא אטרקטיבית ללקוחות גם בתקופת משבר הקורונה. עסקאות במודל זה אינן באות לידי ביטוי בצבר ההזמנות עד למסחור הקניין הרוחני (לאחר השלמת פיתוחו בחלוף מספר שנים), למעט במקרה של תשלומי מקדמות, אך מאידך, עשוי להיות גלום בהן פוטנציאל הכנסות עתידי משמעותי. למועד פרסום הדוח, צבר ההזמנות של החברה כולל לראשונה הכנסות צפויות מעסקאות במודל של פיתוח קניין רוחני משותף בתמורה לתמלוגים, ראה פירוט במסגרת סעיף 1.4 בדוח הדירקטוריון של החברה.

23. שיווק והפצה

החברה משווקת ומוכרת את מוצריה ללקוחות פוטנציאליים במדינות שונות בעולם, אולם עיקר פעילותה השיווקית והעסקית מתרכזת בשוק של צפון אמריקה. בכוונת החברה לבחון את הרחבת מערך השיווק וההפצה ביתר מדינות העולם (בדגש על גרמניה, צרפת, בריטניה, הולנד, יפן, סין, ברזיל ואוסטרליה ועוד). כפי שיפורט להלן, החברה פועלת במספר ערוצי שיווק והפצה מקבילים. לכן, מעריכה החברה כי אין לה תלות בערוצי שיווק שאבדנם ישפיע מהותית לרעה על פעילות החברה או שיגרום לה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם. מערך השיווק של החברה עוקב באופן קבוע אחר השינויים החלים בעולם בתחום הפעילות של החברה ואחר הטכנולוגיות והפלטפורמות השונות לשיווק מוצריה, על מנת לתת מענה לכל תרחיש של שינוי.

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020, התפרצה מגפת הקורונה (COVID-19) ברחבי העולם. בין היתר, הוטלו הגבלות על טיסות, בוטלו כנסים מרובי משתתפים וחל צמצום משמעותי של מפגשי פנים מול פנים עם לקוחות. גם למועד פרסום הדוח, עדיין חלות מגבלות כאמור. בעקבות זאת, מערך השיווק וההפצה של החברה עבר שינוי משמעותי, שכלל העברת משאבים לתחום השיווק הדיגיטלי, הרחבת הפעילות של וובינרים והרצאות וירטואליות והשתתפות בכנסים וירטואליים. בנוסף, החברה פעלה להעביר את החומר השיווקי לפורמט דיגיטלי.

מעריך השיווק וההפצה של החברה פועל במספר ערוצים מקבילים:

23.1. שיווק ישיר

חלק ניכר ממאמצי השיווק נעשה באמצעות פנייה ישירה של החברה ללקוחות פוטנציאליים, באמצעות איתור ממוקד של בעלי התפקידים הרלוונטיים בקרב הלקוחות וקיום פגישות אישיות עמם. הנהלת החברה וצוות השיווק והמכירות מקיימים סדרה של פגישות עם כל לקוח פוטנציאלי, להבנת האתגרים והמטרות שלו, במטרה לגבש עבורו את ההצעה מתאימה והמדויקת ביותר. כל הפגישות מגובות בחומר שיווקי ברמות שונות של עומק טכני – מצגות, ברושורים וכד'.

לחברה צוות של מומחים טכניים, כולם בעלי תואר דוקטורט בגנטיקה, המהווים חלק ממערך השיווק והמכירות. לכל לקוח פוטנציאלי מוצמד מומחה טכני, שתפקידו להבין לעומק את כל האתגרים של הלקוח ולהציע עבורו את הפתרון המתאים ביותר. צוות זה אחראי גם על הקשר בין

צוות השיווק והמכירות לבין צוותי הפיתוח והאנליזה של החברה, כדי לתת מענה מקיף ללקוח הפוטנציאלי מההיבט המדעי, הטכני והתפעולי - לכל אורך תהליך השיווק והמכירה. בנוסף, צוות זה מסייע להכנת החומרים השיווקיים, מספק מידע עדכני ורלוונטי ומאשר את הזווית המדעית של התוכן השיווקי טרם פרסומו.

בהתבסס על ניסיונה של החברה, בשל אופיים הייחודי והמגוון של הפרויקטים וצרכיו השונים של כל לקוח, שיווק ישיר, המתאים את הפתרון והמוצר המדויק לכל לקוח, הינו היעיל ביותר.

23.2. כנסים בתחום התעשייה והמדע

החברה לוקחת חלק בכנסים המרכזיים בתחום פעילותה וכן במספר כנסים קטנים וממוקדים, בהתאם לאסטרטגיה העסקית והשיווקית שמתווה הנהלת החברה. השתתפות החברה בכנסים הינה חלק מתוכנית השיווק השנתית והיא כוללת תמהיל של פעילויות שונות, כגון: הרצאות של מומחי החברה, השתתפות בסדנאות מקצועיות ובהרצאות של לקוחות במסגרת הכנס ואירועים חברתיים ללקוחות. בנוסף, מקימה החברה ביתן ממותג בכנסים ומשקיעה בפעילות פרסומית, כגון שילוט ממותג ובאנרים.

בראיית החברה, הכנסים הינם הזדמנות למפגש פנים מול פנים עם לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים ומהווים פלטפורמה ליצירת הזדמנויות מכירה חדשות ולקידום עסקאות קיימות. בנוסף, נוכחות החברה בכנסים מתחזקת את הקשר האישי עם התעשייה והלקוחות, וכפועל יוצא, את מותג החברה.

23.3. שיווק דיגיטלי

כאמור לעיל, עקב התפרצות נגיף הקורונה, החברה שמה דגש רב על השיווק הדיגיטלי. פעילותה השיווק של החברה בערוץ זה כוללת:

- אתר אינטרנט – לחברה ישנו אתר בית המתעדכן באופן שוטף. כתובת אתר האינטרנט היא: <https://www.nrgene.com>. החברה מפרסמת באתר האינטרנט תוכן איכותי ושיווקי, הכולל: פירוט על מוצרי החברה המלווה בסרטונים הסברתיים, פרסומים מדעיים, הודעות לעיתונות, חדשות, הקלטות של הרצאות, וובינרים ועוד. בנוסף, ישנו באתר האינטרנט בלוג פעיל, שמטרתו לספק מידע איכותי ורלוונטי לקהל הלקוחות הפוטנציאליים ומבקרי האתר, במטרה לפתוח איתם ערוץ תקשורת נוסף ובלתי פורמלי. אתר האינטרנט מאפשר ללקוחות קיימים ופוטנציאליים ליצור קשר באופן יזום עם צוות החברה, באמצעות טפסים הממוקמים ברחבי האתר. בנוסף, אתר האינטרנט מהווה פלטפורמה לפרסום אירועים שונים שהחברה מקיימת ולהתקשרות ראשונית עם לקוחות פוטנציאליים.
- הרצאות וירטואליות – מעת לעת, מקיימת החברה וובינרים (webinars) בשידור חי, שהפכו בשנים האחרונות לכלי שיווקי יעיל. מטרת הוובינרים היא להסביר לקהל הלקוחות הפוטנציאליים של החברה את הטכנולוגיה של מוצריה, להציג את היתרונות והפתרונות של מוצרי החברה, להראות פרויקטים של החברה ועוד. הוובינרים מועברים על-ידי עובדי החברה המומחים בתחום ההרצאה, או על-ידי מרצים מוזמנים מבין הלקוחות והשותפים של החברה. הוובינרים מאפשרים לקהל הצופים לשאול שאלות ולפתח שיח עם המרצה. החברה מקליטה חלק מההרצאות והוובינרים ומשתמשת בהם כחומר שיווקי והסברתי.

- שימוש בפלטפורמות של מגזינים ופורטלים דיגיטליים – מעת לעת, משתמשת החברה בפלטפורמות של מגזינים ופורטלים דיגיטליים מובילים בתעשייה (כגון: Seed World, GenomeWeb) לצורך פרסום מוצריה, אירועים שהיא מקיימת, הפצת תוכן איכותי ושיווקי, חיזוק מותג החברה וההיכרות עמו ועוד.

23.4. יועצים, מובילי דעה, שיתופי פעולה והסכמי הפניה (Referral Agreements)

מעת לעת, מתקשרת החברה עם יועצים ומובילי דעה בתחום פעילותה. החברה פועלת לטפח, לתחזק ולהרחיב רשת קשרים מקצועיים ועסקיים באמצעות התקשרות עם יועצים ומובילי דעה בתחום פעילותה, שהינם מומחים בעלי שם בתעשייה ובאקדמיה, ואשר מבינים לעומק את המוצרים והטכנולוגיה של החברה. יצוין, כי חלק מבין היועצים ומובילי הדעה הועסקו בעבר אצל לקוחות החברה. היועצים ומובילי הדעה איתם מתקשרת החברה משתמשים ברשת הקשרים הענפה שלהם כדי להכיר לחברה לקוחות פוטנציאליים חדשים, ובמקרים רבים, מלווים את תהליך ההתקשרות עם הלקוח על-ידי מתן ייעוץ והסברה בדבר היתרונות של מוצרי החברה. ככלל, תקופת הסכמי הייעוץ הינה כ-12 חודשים, כאשר היועצים מתוגמלים בגין הצלחה.

בנוסף, על פי רוב, לקוחותיה הפוטנציאליים של החברה הם גם לקוחות של גופים המספקים שירותים וטכנולוגיות אחרים או גופים המקדמים תהליכי מחקר ופיתוח מורכבים שדורשים שילוב של טכנולוגיות שונות. מעת לעת מתקשרת החברה בהסכמי שיתוף פעולה והפנייה עם גופים אלה, אשר יכולים לשמש כמפיצים של מוצרי החברה. שיתופי פעולה אלה יוצרים סינרגיות טבעיות ומספקים ללקוחות שירותים משלימים ותיאום טוב יותר בין תהליכי המחקר והפיתוח. למועד הדוח, לחברה מספר הסכמי הפניה ושיתופי פעולה לא בלעדיים בטריטוריות של אמריקה, אירופה, אסיה והפסיפיק.

23.5. הסכמי שיתוף פעולה בתחום הבדיקות הגנטיות

במהלך שנת 2020 התקשרה החברה במספר הסכמי שיתופי פעולה אסטרטגיים עם ספקי שירות בתחום ביצוע בדיקות המעבדה לטובת הבדיקות הגנטיות וביניהם חברה ציבורית גלובלית הנסחרת בבורסה האירופית Euronext. להערכת החברה, שיתופי הפעולה בעלי פוטנציאל להשאת הכנסות ולהאיץ את חדירת השוק של מוצרי החברה בתחום הבדיקות הגנטיות.

במרץ 2021, לאחר תאריך הדוח, אישר דירקטוריון החברה להקים מעבדה ייעודית לתחום הבדיקות הגנטיות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.4 לעיל

24. תחרות

להערכת החברה, ניתן לסווג את מתחריה למספר קטגוריות:

24.1. מחלקות מחקר פנימיות אצל לקוחות קיימים ופוטנציאליים - לאור ההתרחבות המתמדת בשימוש במידע גנטי רב (big data) לצרכי השבחה, יותר ויותר לקוחות קיימים ופוטנציאליים מקצים מימון לתחום, בונים מחלקות לניתוח גנטי, שוכרים עובדים ורוכשים מכשירים וציוד מעבדה לייצור המידע הגנטי ומחשבים חזקים לאחסונו. בראיית החברה, למועד הדוח, מחלקות המחקר והפיתוח הפנימיות כאמור מהוות את עיקר התחרות של החברה.

ככלל, לקוחות קיימים ופוטנציאליים נטו בעבר להשתמש באופן טבעי בצוותים הפנימיים לשם ביצוע הפרויקטים, ופחות באמצעות ספקים חיצוניים. יחד עם זאת, לאור הדינמיות הרבה בתחום

הפעילות של החברה והתמחותה בתחומים רבים (תוכנה, מתמטיקה, מחקר מידע, בינה מלאכותית, ביואינפורמטיקה ועוד), בוחרים כיום יותר ויותר לקוחות למיקור חוץ חלקי או מלא, תוך הישענות על חברות תוכנה חיצוניות (כגון החברה), המספקות כלי תוכנה, ייעוץ ושירותים נלווים. ככלל, האיכות והמהירות של ביצוע פרויקט אצל החברה גבוהים יותר לעומת ביצועם במחלקות פנימיות של הלקוח, לרוב בזכות התמחות החברה בתחום והשלמת מאות פרויקטים דומים ללקוחות אחרים. בנוסף, עלות גיוס הכשרה ומימון צוות עובדים פנימי של הלקוח הנדרש לשם ביצוע הפרויקט גבוהה משמעותית מול עלות ביצוע אותו הפרויקט באמצעות החברה. על כן, בחברות שמספר הפרויקטים השנתי הנדרשים בתחום אינו גבוה, ככלל ישנה עדיפות כלכלית לבחירה במיקור חוץ לחברה.

על מנת להקל על ההתמודדות עם התחרות בהיבט זה, פועלת החברה למכירת זכויות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) הניתנת להפעלה עצמית על ידי לקוחותיה, בד בבד עם אספקת שירותי תמיכה. בנוסף בעסקאות בעלות אופי פרויקטאלי (רב שנתי ו/או חד פעמי) קיימת חלוקת עבודה פנימית בין החברה לבין הצוותים במחלקות הפנימיות של לקוחותיה.

24.2. חברות תוכנה המפתחות ומוכרות זכויות שימוש בתוכנות ושירותי ניתוח מידע

● ניתוח ומסחור מוצרי תוכנה באמצעות מחשוב ענן:

○ ככלל, מרבית מתחרותיה של החברה מתמחות בתת-תחומים של ניתוח מידע גנטי ולא במכירת פתרונות כוללים כמו החברה (כדוגמת מערכת ה-GenoMAGIC), וכן אין להן יכולות ניתוח וניהול נפחי מידע גדולים. לפיכך, להערכת החברה, התחרות בקטגוריה הזו מצומצמת ולחברה קיים יתרון תחרותי משמעותי. בין המתחרות בקטגוריה זו ניתן לציין את החברות קומפיוטומיקס (Computomics), קיג'ין (KeyGene), דובטייל-ג'נומיקס (Dovetail-Genomics), בנסון-היל ביוסיסטמס (Benson-Hill Biosystems), די.אן.איי נקסוס (DNA Nexus), מדיסינל גנומיקס (Medicinal Genomics).

○ ניתוח מידע גנטי ייעודי לתחום הקנאביס (כדוגמת מוצר ה-CannaGene של החברה) - החברה מזהה תחרות מועטה יחסית, עקב יכולות טכנולוגיות פחותות של המתחרים וחוסר מיקוד של רוב המתחרים בעולם ניתוח המידע הגנטי בקנאביס והמפ.

○ תחום הבדיקות הגנטיות לצמחים ובע"ח (כדוגמת מוצרי ה-SNPer וה-CannScan של החברה) - זוהי קטגוריה וותיקה, הנשלטת על-ידי חברות טכנולוגיה גדולות וחברות הזנק חדשניות, המתאפיינת בתחרות עזה ופריצות דרך טכנולוגיות תכופות. שוק הבדיקות הגנטיות מורכב אך ניתן לחלקו באופן גס לחברות/ גופים שעיקר הכנסותיהם הוא ממכירת פלטפורמות טכנולוגיות (מכשירים וחומרים) ולחברות/ גופים העוסקים במתן שירותים. למיטב ידיעת החברה, החברות השולטות בפיתוח ומכירת הטכנולוגיה הן תרמופישר (ThermoFisher), ואילומינה (Illumina). שוק שירותי בדיקות הדנ"א מתחלק על מספר רב מאד של חברות ומוסדות אקדמיה. חלק מהחברות/אקדמיות בתחום גם מייצרות פלטפורמות משלהן. בין המובילות בשוק שירותי בדיקות הדנ"א הן יורופינס (Eurofins), אל.ג'י.סי ג'נומיקס (LGC Genomics) ונאוג'ן (Neogen). חברות אלו מספקות ערכות בדיקת דנ"א ו/או שירותי בדיקת דנ"א, הנדרשים במהלך תהליכי ההשבחה והייצור של זנים חדשים של צמחים ובע"ח. ישנה רגישות גבוהה של הלקוחות

למחירי הבדיקות, לאור מספר הבדיקות הרב אותן הן מבצעות מדי שנה.

בשוק זה, החברה השיקה לאחרונה שני מוצרים בדיקות הדנ"א - SNPer ו-CannScan (ראו סעיף 18 לעיל). מכיוון שלחברה אין פלטפורמת בדיקת דנ"א ואף לא מעבדת שירות מוצרים אלו משווקים באמצעות היקשרות לצד שלישי מחברות השירות והטכנולוגיה באופן לא בלעדי. הערך הנוסף במוצרים אלו הוא התאמת הבדיקה ללקוח ושימוש בטכנולוגיית ניתוח מידע מתקדמת להורדת עלויות הבדיקה תוך שמירה על איכות מידע גבוהה. להערכת החברה, למוצריה יהיה יתרון על פני מוצרים קיימים בשוק באותן הקטגוריות, בשל התאמתן של הבדיקות ספציפית ללקוחות עלותן הנמוכה משמעותית והיות והם מעניקים ללקוח יותר אינפורמציה ממוצרים מתחרים. החברה התקשרה עם מספר נותני שירות בדיקת דנ"א בהסכמים לביצוע הבדיקות ובהסכמי הפניית לקוחות, בתמורה לאחוזים מהעסקה. יש לציין כי מוצרי החברה אינם מהווים בהכרח תחרות ישירה לחברות הנמנות לעיל והטמעת הטכנולוגיה של החברה במוצריהן יכולה להוות יתרון בתחרות המתחוללת ביניהן.

● **שירותי ניתוח מידע גנטי**

לחברה קיימות מתחרות רבות המספקות שירותי ניתוח מידע גנטי ייעודים, ראו דוגמאות להלן:

○ **פענוח רצף גנומי (כדוגמת מוצר ה- DeNovoMAGIC של החברה) - ביחס למוצרים אלה, קיימת לחברה תחרות משמעותית.** להערכת החברה, בשוק זה פעילות למעלה מ-50 חברות ומוסדות אקדמיה בעולם המציעים שירותי פיצוח גנומים, ללא מוביל שוק ברור עם נתח שוק משמעותי. ככלל, עלויות המוצרים המקבילים המוצעים על-ידי מתחרי החברה נמוכים ממחירי החברה, אך גם איכות תוצאות הפרויקטים נמוכה יותר. בנוסף, החברה משלבת בחלק ניכר מעסקאות פיצוח גנומים גם יכולות נוספות הנדרשות ללקוח, ובכך נבדלת ממתחרותיה.

○ **ניתוח מידע השוואתי (כדוגמת מוצר ה-PanMAGIC) וזיהוי תוכנות (כדוגמת מוצר ה-TraitMAGIC) - ביחס למוצרים אלה, קיימת לחברה תחרות מצד חברות מסחריות ומוסדות אקדמיה מובילים.** תחרות זו מצומצמת יחסית, היות ומדובר בתחום התמחות ייחודי. גם כאן החברה מתמודדת עם התחרות באמצעות תוצרים איכותיים ושילוב של מספר מוצרים יחד בפרויקט ללקוח.

24.3. **אקדמיה** – למיטב ידיעת החברה, קיימים גופי אקדמיה המתקשרים עם חברות מסחריות לשם ביצוע פרויקטי מחקר הכוללים ניתוח מידע גנטי. במקרים רבים, ההתקשרות מתבצעת במימון משותף של גוף מסחרי וגופים ציבוריים. במקרים מסויימים נבחר גוף אקדמיה ללוות את החברה המסחרית לאורך כל תהליך ההשבחה או אף לבצע גם את ההשבחה עצמה, בפועל. בכך האקדמיה מתחרה על מיקור חוץ מלא או חלקי של ניתוח המידע הגנטי לטובת כלל תהליך ההשבחה.

לחברה קיימים מספר יתרונות מול מתחרותיה מהאקדמיה: ראשית, לעיתים קרובות, השלמת הפרויקטים המתבצעים באקדמיה נמשכת פרקי זמן ארוכים ביותר, דבר המעכב את תהליך ההשבחה. שנית, לרוב, לאקדמיה אין את כלל היכולות הטכנולוגיות הנדרשות להשלמת ניתוח

המידע הגנטי. במקרים כאלו הפרויקט לא מושלם/נכשל. שלישית, במקרים רבים הלקוח המסחרי מתחייב כלפי האקדמיה לפרסום של חלק או כל תוצאות של המחקר, דבר המחליש את היתרון התחרותי של הלקוח מול מתחריו.

בין המתחרות האקדמיות של החברה ניתן לציין את אינראה (INRAE) מצרפת, איי.פי.קיי (IPK) מגרמניה, יו סי דיויס (UC Davis) מקליפורניה, ארה"ב ואוניברסיטת קורנל (Cornell University) מניו יורק, ארה"ב. לחברה אין יכולת להעריך את גודלה ומעמדה ביחס למתחרותיה מהאקדמיה.

25. עונתיות

בתחום פעילותה של החברה קיימת עונתיות מבחינת תזמון מועדי עסקאות שירות בעלות אופי פרויקטאלי חד פעמיות עם לקוחות. זאת מאחר שלקוחות רבים מתזמנים התקשרות בעסקאות לקראת סוף שנת התקציב, לרב בשל ניצול תקציב שטרם נוצל לפני תום השנה או בהירות לגבי יעדי השנה הבאה. היות ושנת התקציב של מרבית הלקוחות מסתיימת בסוף דצמבר, נצפית הגדלה בצבר ההזמנות לעסקאות שירות ברבעון האחרון של השנה וניכרת הכרה נמוכה בהכנסה מעסקאות כאמור ברבעון הראשון של השנה.

יצוין כי מגמת העונתיות הושפעה מהתפשטות נגיף הקורונה כאשר במהלך שנת 2020 עוכבו ההכנסות ממוצרי שירותי ניתוח המידע הפרויקטליים בכ-6 חודשים בממוצע. לפרטים בדבר השפעת התפשטות נגיף הקורונה על פעילות החברה ראו סעיף 7.8 לעיל.

לא קיימת עונתיות ברורה ביחס ליתר המוצרים והשירותים המוצעים על ידי החברה.

26. רכוש קבוע ומתקנים, ציוד ואמצעי יצור עיקריים

26.1. נכון למועד פרסום הדוח, להוציא רכוש קבוע כגון מחשבים, ריהוט ומערכות החברה, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי.

26.2. נכון למועד פרסום הדוח, עיקר פעילות החברה מתבצעת ממשרדיה שבנס ציונה בהתאם להסכם שכירות מיום 5 בפברואר, 2017. בהתאם להסכם שכירות כאמור, לצורך משרדיה, שוכרת החברה שטח של 849 מ"ר ו-20 מקומות חניה לתקופה שתסתיים ביום 28 בפברואר 2023. למועד הדוח, דמי השכירות עומדים על כ-18 אלפי דולר ארה"ב כולל מע"מ לחודש (סכום המשולם בש"ח וצמוד למדד המחירים לצרכן). כבטוחה לעמידת החברה בהוראות הסכם השכירות, העמידה לטובת המשכיר ערבות בנקאית. לצורך העמדת הערבות הבנקאית כאמור הפקידה החברה בבנק סכום של כ-71 אלפי דולר ארה"ב. בנוסף, החברה שוכרת משרדים לעובדיה בקנדה וארה"ב בסכומים שאינם מהותיים.

26.3. להערכת החברה, במהלך שנת 2021 היא צפויה לרכוש ציוד מעבדה לצורך הקמת מעבדה לבדיקות גנטיות בקנדה, בעלות משוערת של כ-1 מיליון דולר בשנות הפעילות הראשונות. לפרטים נוספים בדבר אישור הדירקטוריון להקמת המעבדה, ראו סעיף 2.3.4 לעיל.

27. מחקר ופיתוח

27.1. סקירה של פעילות המחקר והפיתוח בתחום הפעילות ותוצאותיה

פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתמקדת בפיתוח ושיפור כלי תוכנה למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית, ובפיתוח עתידי של מוצרים משלימים ומוצרים חדשים, כמפורט בסעיף 27.2 להלן.

מוצרי החברה הינם פרי פיתוח ארוך שנים ונמצאים בשיפור מתמיד, תוך הרחבת היכולות שלהם, בהתאם למשוב מלקוחות והתפתחויות נוספות בעולם ההשבחה מבוססת מידע גנטי. למועד הדוח, עיקר המחקר והפיתוח בקשר למוצריה הקיימים של החברה הושלם בהצלחה. בכוונת החברה לבצע השקעות עתידיות במחקר ופיתוח של מוצרים חדשים שיתמכו בצמיחת החברה, וכן בפיתוחים נדרשים בהתאם לדרישות לקוחותיה.

27.2. הוצאות המחקר והפיתוח של החברה

בשנת 2020, הסכומים שהוכרו כהוצאות מחקר ופיתוח נטו הסתכמו בכ-2,437 אלפי דולר.

בשנתיים האחרונות, עיקר השקעות המחקר והפיתוח של החברה בוצעו בתחומים הבאים:

1. ייעול ושיפור מערכת ה-GenoMAGIC - השקעה בתמיכה, שיפור ייעול ואינטגרציה של מערכת ה-GenoMAGIC וכלי התוכנה משיקים ואף גנריים, בהתבסס על צרכים שעלו מלקוחות קיימים ופוטנציאליים, וכן השקעה לשם עמידה בתקנים של ביטחון מידע והפחתת עלויות האחזקה והתפעול.

2. פתרונות Genotyping - בשנים האחרונות הרחיבה החברה פעילותה מתחום הגנומיקה לתחום בדיקות הדנ"א. החברה ממנפת את הנסיון ותובנות שוק שנצברו בשנים האחרונות ליישום פתרונות חדשניים בתחום הבדיקות הגנטיות (Genotyping), פעילות בה דוגמים את הרכב הדנ"א של מספר פרטים גדול בצורה שטחית יחסית, המספקת מידע דרוש לפעולה מסוימת. פתרונות אלה עשויים להיות מעשיים לחברות השבחה בכל הגדלים. החברה השקיעה בפיתוח פתרונות Genotyping, וביניהן, בפיתוח ערכות בדיקה בגידולים חקלאיים מרכזיים, בהם לחברה מאגרי מידע ייחודיים, ובפיתוח כלי תוכנה המבוססים על Imputation לרבות SNPPer ו-CannScan, כמפורט בסעיף 18 לעיל.

3. פיתוח תומך לטובת פרויקטים ללקוחות בתחום שירותי ניתוח מידע גנטי – פיתוח כלי תוכנה הנמכרים ללקוחות במסגרת התקשרויות למכירת שירותי ניתוח גנטי, לפרטים נוספים אודות מוצרים אלה, ראו סעיף 18.2 לעיל.

4. השקעה בתכניות מו"פ תחת מאגד CRISPR-IL - החברה לוקחת חלק במאגד המונה כ-20 חברים וביניהם חברות מסחריות, בתי חולים ומוסדות אקדמיים, במסגרתו היא פועלת לפיתוח מנוע לחיזוי אפקטיביות, תכנון וניתוח של עריכה גנטית בטכנולוגיית CRISPR. טכנולוגיית ה-CRISPR מאפשרת לחתוך דנ"א באופן נקודתי ומכוון ולהחליפו במקטע דנ"א אחר. האתגר הטכנולוגי כיום בשימוש בטכנולוגיית ה-CRISPR הוא הגעה לרמת דיוק גבוהה, באופן ששימוש בה לא יגרום לשינויים שאינם רצויים בתכונות בדנ"א. פיתוח החברה במסגרת המאגד, המבוסס על בינה מלאכותית, מיועד לשימוש במגוון תחומים לרבות פארמה, חקלאות וחקלאות ימית. בהתאם להסכם המאגד, כל ידע חדש שמפותח במסגרתו הינו בבעלות החבר שפיתח אותו. יצוין שפיתוחי החברה במסגרת המאגד התבצעו במשותף עם חברה נוספת בו (ולפיכך הבעלות על פיתוחים אלה משותפת). כמו כן, החברה מחויבת להעניק רישיון לשימוש בידע החדש שפיתחה במסגרת המאגד ליתר החברות בו ללא תמורה למידע נוסף אודות המאגד, ראו סעיף 27.4 להלן.

5. פיתוח קניין רוחני בתחום הזרעים ומוצרים מהצומח

כחלק מאסטרטגיית החברה להרחבת פעילותה במודל פיתוח משותף של קניין רוחני (כמפורט

בסעיף 38 להלן), מבצעת החברה מספר פרויקטים, שמטרתם השבחת זרעים וזנים של צמחים בעלי תכונות מסחריות משופרות. מעורבות החברה בפרויקטים אלו יכולה להיות רחבה יותר מאשר ניתוח מידע גנטי בלבד וככלל, ככל שהמסחור יצלח, הן עשויות להיות בעלות פוטנציאל הכנסות של מיליוני דולרים לעסקה ככלל, ככל שפרויקטים אלו יבשילו, ובכפוף לחתימת הסכמים מחייבים עם צדדים שלישיים למסחור התוצרים, החברה עשויה להיות זכאית לתשלומי תמלוגים מתוצרי הפרויקט ולהיות בעלים משותף של הקניין הרוחני, אותו תוכל למסחר, בין אם יחד עם השותף איתו התקשרה ובין אם בנפרד או עם שותפים אחרים. למועד הדוח, התקשרה החברה בהסכמים ביחס לחלק מהפרויקטים. להערכת החברה, מכירות מוצרים תחת מודל זה יחלו במהלך שנת 2021.

להלן טבלה מסכמת של הפרויקטים הפעילים, נכון למועד הדוח, במודל פיתוח קניין רוחני משותף:

שם הפרויקט	שלב*	מוצר נושא תמלוגים
השבחת גידול צמח תבלין ⁽¹⁾	ביצוע (שנה 1 מתוך 5)	מכירת זרעים
השבחת תירס, אורז וציילי לשוק ההודי ⁽²⁾	ביצוע (שנה 5 מתוך 7)	מכירת זרעים
השבחת עגבניות עמידות לוירוס ⁽³⁾	ביצוע (שנה 1 מתוך 2)	מסחור תכונה ומכירת זרעים
השבחת קנולה עמידה למחלה פטרייתית ⁽⁴⁾	ביצוע (שנה 1 מתוך 5)	מסחור תכונה ומכירת זרעים
השבחת קטניה וגידול שדה כתחליף לבשר ⁽⁵⁾	בהגשת בקשה לתמיכה ממשלתית במימון הפרוייקט	מכירת זרעים מכירת קמח חלבון
השבחת גידול שמן וחלבון והתאמתו לגידול בתנאי קור ⁽⁶⁾	בהגשת בקשה לתמיכה ממשלתית במימון הפרוייקט	מכירת זרעים

*שלב הביצוע הינו מקדים לשלב מסחור המוצר.

- (1) השבחת גידול צמח תבלין - מטרת הפרויקט היא פיתוח זנים בעלי יבול ואיכות גבוהים יותר. החברה חתמה על הסכם מסחרי עם חברת זרעים, לפיו החברה תרמה לפרויקט מידע גנטי רלוונטי לטובת פיתוח של קניין רוחני לזנים מושבחים. היה והפרויקט יושלם בהצלחה, תהיה החברה זכאית לתמלוגים ממכירת הזרעים.
- (2) השבחת תירס, אורז וציילי - החברה התקשרה בהסכם מסחרי, לפיו העבירה תכונות השבחה של תירס, אורז ופלפל חריף (ציילי) שהיו בבעלותה לחברת זרעים בשוק ההודי. במסגרת ההסכם, חברת הזרעים תמסחר את הזנים והחברה תהיה זכאית לתשלומי

תמלוגים ממכירות עתידיות לצדדים שלישיים.

(3) השבחת עגבנייה עמידה לוירוס - מטרת הפרויקט היא פיתוח זנים בעלי עמידות גבוהה לוירוס הנפוץ לאחרונה בעולם. להערכת החברה, גודל שוק זרעי העגבניות העולמי נאמד בכ-1.1 מיליארד דולר; מדיונים שהחברה מקיימת בשוטף עם לקוחות קיימים ופוטנציאליים, עולה כי דרישת השוק לזנים בעלי עמידות הינה אקוטית ודחופה.

למועד הדוח, החברה התקשרה בשני הסכמים מסחריים בנוגע לזנים המושבחים: - לחברה הסכם מסחרי עם חברת זרעים. במסגרת ההסכם, החברה תהיה הבעלים המשותפים של הקניין הרוחני ובאפשרותה הבלעדית למסחר את הקניין הרוחני לצדדים שלישיים. ככל והפרויקט יצליח, תהיה החברה גם זכאית לתמלוגים ממכירת הזנים והזרעים על ידי חברת הזרעים.

- ביום 11 בפברואר, 2021, התקשרה החברה בהסכם עם חברת זרעים בינלאומית, למתן רישיון (לא בלעדי) למסחור זרעי עגבניה בעלי תכונת עמידות לוירוס, כנגד תשלום תמלוגים לחברה, לתקופה של 10 שנים מתחילת המסחור. לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי מיום 11 בפברואר, 2021 (מס' אסמכתא 01-017284-2021).

בנוסף, מנהלת החברה מו"מ להתקשרות בעסקאות נוספות למסחור תכונה זו ומעריכה כי תתקשר בעסקאות נוספות עד תום השנה (ואולם למועד הדוח, אין ודאות כי המו"מ יבשיל לכדי הסכמים מחייבים).

(4) השבחת קנולה עמידה למחלה פטרייתית - מטרת הפרויקט היא פיתוח זנים עם עמידות גבוהה לפטרייה הנפוצה לאחרונה בקנדה. בכוונת החברה למסחר את הצמחים העמידים שיפותחו לחברות זרעים, שישלימו את תהליך ההשבחה וימכרו את הזרעים לחקלאים, כאשר החברה עשויה להיות זכאית לתמלוגים ממכירת הזרעים. למועד הדוח, החברה טרם התקשרה בהסכם עם שותף בקשר למסחור פרויקט זה, אך נמצאת בשלבי מו"מ ראשוניים עם חברת אגרוכימיה מהמובילות בתחום פעילות זה.

(5) השבחת קטניה וגידול שדה כתחליף לבשר - מטרת הפרויקט היא פיתוח זנים בעלי הרכב ומרקם המתאים לתעשיית תחליפי בשר (כגון המבורגר או נקניקיה מהצומח). לשם ביצוע פרויקט זה, החברה התקשרה במזכרי הבנות עם חברות מסחריות, וביניהן, חברות זרעים, חברות המייצרות קמח וחלבון וחברות המוכרות תחליפי בשר. היה והפרויקט יושלם בהצלחה, החברה תהיה זכאית לתמלוגים ממכירת הזרעים וכן ממכירת הקמח ותחליפי הבשר. החברה ושותפיה לפרויקט הגישו בקשה למימון ממשלתי משלים לפרויקט.

(6) השבחת גידול שמן וחלבון לגידול בתנאי קור - מטרת הפרויקט היא פיתוח זנים של צמח בעל מחזור חיים קצר העמידים לתנאי קור. החברה מתעתדת למסחר את הצמחים המתאימים לחברות זרעים, שישלימו את תהליך ההשבחה וימכרו הזרעים לחקלאים. היה והפרויקט יושלם בהצלחה, החברה תהיה זכאית לתמלוגים ממכירת הזרעים. למועד הדוח, החברה טרם התקשרה בהסכם עם שותף בקשר למסחור פרויקט זה, אך הגישה בקשה למימון ממשלתי משלים לפרויקט.

בבחינת הכדאיות הכלכלית של הפרויקטים תחת מודל פיתוח משותף של קניין רוחני, מדיניות החברה הינה להתחשב במספר פרמטרים עיקריים, וביניהם:

(א) גודל השוק הפוטנציאלי של מוצר הקצה – מאות מיליונים/מיליארדי דולרים בשנה.

(ב) שיעור התמלוגים הצפוי בפרויקט – ככלל, פועלת החברה להתקשרות בהסכמים בהם

טווח של 1%-15% מהמכירות הסופיות של המוצרים ו/או 1%-5% מסך נתח השוק הרלוונטי בהתבסס על גודל השוק.

(ג) העלויות הנדרשות לתמיכה בביצוע הפרויקט ודחיית הכנסות בטווח הקצר וכן זמינותו של מימון משלים ממקורות חיצוניים (לרבות מענקים).

(ד) סבירות הצלחת הפרויקט – בהתבסס על ניסיון החברה והערכותיה ביחס לשוק, ומורכבותו של הפרויקט.

בנוסף לפרויקטים המתוארים לעיל, ביום 22 בפברואר, 2021 התקשרה החברה עם חברת הקנאביס האמריקאית ("Kayagene") Kayagene LLC, בהסכם לקבלת רישיון בלעדי וגלובאלי למסחור זרעים ו/או גרגרי אבקה, המכילים את תכונת ה-Autoflower; בנוסף, העניקה Kayagene לחברה רישיון בלעדי וגלובאלי למסחור הסמנים הגנטיים, המאפשרים לזהות צמחים המכילים את תכונת ה-Autoflower ("המוצרים").

תכונת ה-Autoflower אחראית על יצירת פרחי הקנאביס ללא תלות במספר שעות האור ביממה, ועל ידי כך, מוזילה ומייעלת את הגידול, ומאפשרת ייצור פרחי קנאביס גם בחממות ללא שליטה על אורך היום, ואף גידול בשטח פתוח. פרחי הקנאביס מכילים את החומרים הפעילים המשמשים למוצרי הקנאביס השונים.

בתמורה לקבלת הרישיון, תהיה Kayagene זכאית לתמלוגים בשיעור של 50% מההכנסות נטו שינבעו ממסחור המוצרים. לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי מיום 22 בפברואר, 2021 (מס' אסמכתא 2021-01-021547).

בהתאם להערכת החברה, במידה וכלל הפרויקטים שצויינו לעיל יגיעו לשלב המסחור, ההכנסות הצפויות מהם בתקופה שבין השנים 2021 ל-2025 יהיו בטווח שבין 10 מיליון דולר ל-30 מיליון דולר, וצפויות אף לגדול לאחר שנת 2025.

יש לציין כי הצפי שלעיל כולל את הפרויקטים המצוינים לעיל בלבד, ואינו צופן בתוכו את תכניותיה של החברה להרחיב ולהגדיל את עסקאות שיתופי הפעולה בצורה משמעותית, בהתאם לאסטרטגיית החברה (ראו סעיף 38 להלן).

המידע בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני בתחום הזרעים ומוצרים מהצומח, לרבות הצלחת הפרויקטים בתחום וזכאות החברה לתמלוגים בגינם, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם, מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשות הפיתוחים האמורים או אי-התממשותם, או התממשותם באופן שונה מכפי שנצפה, תלויים (בין השאר) על משתנים שאינם בשליטת החברה, ביניהם התקשרות בהסכמים מחייבים למסחור המוצרים, הצלחת הפיתוח והביקושים בשווקים למוצרים. לפיכך, אין כל ודאות בדבר הצלחת הפיתוחים האמורים או קבלת תמלוגים כלשהם בגינם.

27.3. השקעות צפויות במחקר ופיתוח

בשנת 2021, החברה צופה להמשיך את השקעתה במחקר ופיתוח באפיקים המתוארים בסעיף 27.2 לעיל בדגש על פיתוח קניין רוחני בתחום הזרעים ומוצרים מהצומח ועל השקעה בתכניות מו"פ תחת מאגד CRISPRIL. להערכת החברה, הוצאות המחקר והפיתוח, נטו הצפויות לשנת 2021 הן כ-4 מיליון דולר.

המידע בדבר הוצאות מחקר ופיתוח צפויות הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 אשר עשוי להתממש באופן שונה מהערכת החברה, לרבות כתוצאה מאי-עמידה בלוחות זמנים להשלמת המחקר / הפיתוח, קבלת מימון או גורמים אחרים שאינם בשליטת החברה.

27.4. מענקי מחקר ופיתוח

לאור עמידתה בתנאים לקבלת מענקי המחקר, הצליחה החברה לקבל מענקי מחקר ופיתוח ממשלתיים שונים, כמפורט להלן:

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי דולר)	התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבת	תנאי השבת המענק	סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר)	סכומי המענק לפי שנה		מס' תיק/מענק	הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה	סוג המענק
				השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)			
218	ראו סעיף 27.4.1 להלן	קיומן של הכנסות חייבות בתמלוגים בשיעור של 3%	310	248	2014	52463	פיתוח בדיקות גנטיות לאיתור גנים להעלאת יכול ועמידות לעקות בצמחים ¹⁴	תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תוכניות מו"פ במסלול הטבה מס' 1 – קרן המו"פ
62				2015				
160			302	296	2015	*55096		
101				6	2018			
115			300	226	2018	*61377		
73				270	2019			
		30	2020					
		200	77	2019	*67837			

¹⁴ לפרטים נוספים, ראו ביאור 14 בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2020.

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי דולר)	התניות מיוחדות שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבת	תנאי השבת המענק	סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר)	סכומי המענק לפי שנה		מס' תיק/מענק	הפעילות עבורה התקבל המענק ותיאור התמיכה	סוג המענק
				השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)			
				123	2020			
				23	2021			
**73	ראו סעיף 27.4.2 להלן	לא רלוונטי	483	405	2020	69831	עריכה גנטית בטכנולוגיית CRISPR ¹⁵	תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תכניות מו"פ (מאגד CRISPR-IL) במסגרת מסלול הטבה מס' 5 – מגנ"ט
				78	2021			
**43			480	375	2020	69832		
				105	2021			
**138	ראו סעיף 27.4.3 להלן	לא רלוונטי	185	185	2020	862087	העלאת יבול גידול החמנייה ¹⁶	תמיכה מ-EU Horizon 2020 מאגד מחקר GAIN4CROPS
86	ראו סעיף	תמלוגים בשיעור של 3% מתוך הגידול	64	64	2018	כתב אישור לפי מספר	הרחבת פעילות לשוק	תמיכה ממשרד הכלכלה לביצוע תכניות שיווק

¹⁵ לפרטים נוספים, ראו ביאור 14-ג' בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2020.
¹⁶ לפרטים נוספים, ראו ביאור 14-ד' בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2020.

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי דולר)	התניות מיוחדות שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבת	תנאי השבת המענק	סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר)	סכומי המענק לפי שנה		מס' תיק/מענק	הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה	סוג המענק
				השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)			
	27.4.4 להלן	בהכנסות החברה הנובעות מיצוא לשוק האמריקאי				בקשה 1000957320	האמריקאי ¹⁷	"כסף חכם"
46			-	-	-	כתב אישור לפי מספר בקשה 1001347681		
**97	ראו סעיף 27.4.5 להלן	לא רלוונטי	150	150	2020	-	הקמת פעילות בקנדה ¹⁸	תמיכה מקרן Saskatchewan Advantage Innovation Fund
1,150	-	-	2,723	2,723	-	-	-	סה"כ

* לעניין יצירת התחייבות לתמלוגים בעתיד, הפרויקטים שויכו לתיק מו"פ 52463 העוסק בפתרון החברה בתחום הבדיקות הגנטיות בלבד (Genotyping).

** ההתחייבות אשר הוכרה בדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר, 2020, מייצגת את חלק מהמענק שהתקבל וטרם הוכר בדוח רווח והפסד ורווח כולל אחר נכון ליום 31 בדצמבר, 2020.

¹⁷ לפרטים נוספים, ראו ביאורי 14-ב' בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2020.
¹⁸ לפרטים נוספים, ראו ביאור 14-ה' בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2020.

פרטים נוספים אודות המענקים המפורטים בטבלה לעיל:

27.4.1. פרויקטים בתמיכה מהרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגית ("הרשות" או "רשות החדשנות")

לביצוע תכניות מו"פ מסלול הטבה מס' 1 – קרן המו"פ - כלל התכניות מסווגות על ידי רשות החדשנות כתוכנית אחת שמספרה 52463. נכון למועד הדוח, החברה טרם שילמה תמלוגים בגין תמיכה זו וצופה שתשלומי תמלוגים ראשוניים ישולמו בשנת 2021 מתוך הכנסות מוצר ה-SNPer בשנת 2020.

כלל התכניות המאושרות והתמיכה שאושרה במסגרתן על ידי רשות החדשנות (כפי שיובאו להלן), כפופות לחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה התשמ"ד-1984 ולתקנות שהותקנו מכוחו, לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי הרשות ולכללי התוכניות, לתנאים שנקבעו באישור הרשות ובכתבי ההתחייבות של החברה (כולם יחדיו: "חוק המו"פ"). בכלל זה, על החברה לשלם לרשות תמלוגים מכל הכנסותיה בהתאם להוראות חוק המו"פ, ובכלל זה בגין מוצרים שיפותחו במסגרת ביצוע התכניות המאושרות ומוצרים שיפותחו בעתיד תוך שימוש בידע שפותח ובכללים שנבנו בקשר עם התכניות המאושרות המפורטות בסעיף זה, וכל ההכנסות הנובעות ממסחורם של אלו, וזאת עד לתשלום מלוא סכום התמיכות שהוענקו במסגרת התכניות המאושרות בתוספת ריבית ליבור¹⁹ (סכום התמלוגים ושיעורם יעלה במקרים מסוימים, כגון בשל ייצור בחו"ל). כן חלות על החברה מכוח חוק המו"פ הוראות מיוחדות לגבי הזכויות והשימוש בידע הקשור בתמיכת הרשות, במישרין או בעקיפין ("ידע נתמך רשות"), וכן חובות דיווח שונות (כמו במקרה של השקעת תושב חוץ חברה או שינוי השליטה בחברה שלא במסגרת הנפקה). בכלל זה: על החברה חל איסור להעביר בכל דרך או לתת זכות בידע נתמך רשות לכל גורם אחר ללא אישור מראש של הרשות ובכפוף לתשלום לרשות ככל שיידרש; העברת ידע לחו"ל או מתן זכות בידע לתושב חוץ עשויים להביא לחיוב של עד פי שישה מסך התמיכה ומהריבית, וביצועם בלא אישור הרשות הינה עבירה פלילית; והעברת יצור לחו"ל המבוסס על ידע נתמך רשות מחייבת את אישור הרשות ועשויה להביא לתשלום תמלוגים מוגדלים לרשות (עד פי שלושה מסך התמיכה והריבית) וכן לשיעור תמלוגים גבוה יותר. הוראות אלה חלות גם לאחר תשלום מלוא התמלוגים לרשות. כמו כן, ההנפקה של החברה קיבלה את אישור הרשות.

27.4.2. CRISPR-IL - ביום 1 במאי, 2020 וכתנאי מקדים לאישור תכניות מחקר ופיתוח בנושא עריכה

גנטית בטכנולוגיית CRISPER במסגרת מאגד CRISPR-IL ("תכנית CRISPR-IL"), התקשרה החברה בהסכם מאגד עם יתר חברי המאגד במסגרתו, בין היתר, מונתה החברה כתברה המובילה של המאגד ולקחה על עצמה את תפקיד ריכוז פעילות המאגד. מטרת המאגד הינה קידום חמש תוכניות פיתוח, ככל שיאושרו על ידי הרשות, במסגרתן יבצעו חברי המאגד מחקר ופיתוח בנושא עריכה גנטית. למידע נוסף אודות פעילות המו"פ שהחברה מבצעת תחת תכנית CRISPR-IL, ראו סעיף 27.2 לעיל. פעילות יתר המוסדות האקדמיים והחברות המסחריות החברים במאגד תתבסס על התשתית החישובית המפותחת על ידי החברה במסגרת תכניות CRISPR-IL. לפי הסכם המאגד, כל חברה תפעל למימוש תכניות המו"פ התקופתיות שלה בהתאם לאישור הנהלת המאגד ולאחר מכן לאישור מנהלת מגני"ט של הרשות ובכפוף לכללים.

¹⁹ בהתאם להנחיות רשות החדשנות, אשר בתוקף למועד פרסום הדוח, הריבית השנתית הינה ריבית בשיעור משתנה בגובה ריבית הליבור (Libor) השנתית לפקדונות בדולרים. למיטב ידיעת החברה, בסוף שנת 2021 צפויה להפסיק להתפרסם ריבית הליבור ובהתאם, הריבית אליה צמודים סכומי התמיכות עשויה להשתנות.

בשל תכנית CRISPR-IL וקבלת תמיכה מהרשות, כפופה החברה לחוק המו"פ, וכן לנהלים וההנחיות של רשות החדשנות החלים באופן ספציפי על מסלול מגנ"ט. מסלול המגנ"ט מעניק פטור מתשלום מתמלוגים לרשות בגין כספי התמיכה במסגרתו. כאמור, חלות על החברה יתר ההוראות מכוח חוק המו"פ, לרבות הכללים המתוארים בסעיף 27.4.1 לגבי זכויות ושימוש בידע נתמך רשות וחובות דיווח מכוח חוק המו"פ.

27.4.3. 2020 Horizon EU - החברה קיבלה את מענק המחקר במסגרת קונסורציום מחקר GAIN4CROPS שבו משתתפות חברות ומוסדות נוספים שיעמוד בתוקף ל- 60 חודשים החל מיום 1 במאי 2020. מטרתו של פרויקט המחקר היא להעלות את יבול גידול החמניה באמצעות שיפור של תהליך הפוטוסינתזה בגידול זה. תרומתה של החברה לפרויקט מתמקדת בהרכבה של מספר גנומים של זני חמניה שונים באמצעות אספקת שירותי ניתוח מידע גנטי, לרבות מוצר ה- DeNovoMAGIC של החברה, אשר יהוו בסיס למחקר של יתר שותפי הקונסורציום. כחלק מתנאי המענק והסכם הקונסורציום, הוטלו על החברות מגבלות, ביניהן הגבלות על השימוש בכספי המענק וכן על השימוש בתוצרי הפרויקט מכוח הסכם הקונסורציום, חקיקת האיחוד האירופי ודברי חקיקה נוספים המפורטים בהסכם עצמו.

27.4.4. משרד הכלכלה, תכנית "כסף חכם" – במסגרת תכנית כסף חכם, החברה זכאית לקבלת סיוע בשיעור של עד 50% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציבים המאושרים. משך תכנית התמיכה הינו 24 חודשים החל מיום קבלת כתב האישור עם אופציה להארכתה בשנים- עשר חודשים נוספים. תוכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להן. נכון למועד הדוח, החברה קיבלה כתבי אישור לשתי תכניות שיווק. בגין התכנית הראשונה, החברה ניצלה את מלוא התקציב, קיבלה את מלוא התמיכה וצופה כי תשלום התמלוגים בגין התמיכה שהתקבלה יחל בשנת 2021. בגין התוכנית השנייה, החברה טרם קיבלה כספים נכון למועד הדוח.

27.4.5. מענק להקמת פעילות בקנדה - ביום 6 במרץ, 2020, התקשרה החברה בהסכם ("ההסכם עם SASKATCHEWAN ADVANTAGE INNOVATION FUND") לקבלת תמיכה מקרן Saskatchewan Advantage Innovation Fund המופעלת על ידי סוכנות החדשנות של ממשלת ססקצ'וואן אשר בקנדה. במסגרת ההסכם עם SAIF, זכאית החברה לתמיכה כספית עבור פרויקט שמטרתו הקמת הפעילות המקומית של החברה במדינת ססקצ'וואן. לפי ההסכם עם SAIF החברה תהיה זכאית לקבל את כספי המענק באופן מדורג לפי עמידה באבני דרך שהוגדרו בפרוייקט, על פני תקופה שתסתיים ביום 31 ביולי, 2022 ולא תידרש להשיב את תקבולי המענק, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם. במסגרת הפרויקט נדרשת החברה לעמידה ביעדים שונים הקשורים לפעילות זו, ביניהם גיוס עובדים, התקשרות עם ספקים, הקמת מעבדה וכן ביצוע פרויקטים מסוימים הקשורים בקשר ישיר לתחום המומחיות של החברה.

28. נכסים לא מוחשיים

עיקר ההגנה על קניינה הרוחני של החברה הינו באמצעות סודות מסחריים, ולמועד הדוח, אין לחברה פטנטים רשומים. החברה מגנה על נכסיה הלא מוחשיים באמצעות זכויות קניין רוחני שונות ולעיתים חופפות. כך לדוגמא, הטכנולוגיה שבבסיס פלטפורמת GenoMAGIC מוגנת באמצעות בקשות פטנטים שיפורטו להלן, זכויות יוצרים (בקוד הפלטפורמה) וסודות מסחריים (קוד המקור שבבסיס הפלטפורמה). לפיכך, גם אם לא יתקבלו בקשות הפטנטים, שהרי הטכנולוגיה עדיין מוגנת בזכויות יוצרים וסודות מסחריים.

28.1. פטנטים

החברה פועלת לרישום פטנטים בהתאם לאסטרטגיה אשר תקיף אספקטים רלוונטיים של פלטפורמת GenoMAGIC תוך שימת לב לשיקולים שלהלן: השאת ערך לחברה, תשומת לב ללוח הזמנים הצפוי לאישור כל בקשה לפטנט, הגנה על קניינה הרוחני של החברה; תשומת לב לחזונה של החברה וכיווני פיתוח אפשריים עתידיים, חסימת מתחרים פוטנציאלים, שיקולי עלות ותקציב.

החברה הגישה שתי בקשות פטנטים ובקשת המשך אחת בארה"ב, המהווה שוק מרכזי עבור החברה, המכסות מספר טכנולוגיות ייחודיות מכלל הטכנולוגיות שבבסיס פלטפורמת GenoMAGIC. הבקשות הוגשו במטרה לאפשר לחברה למנוע ממתחריה העתקה של הפונקציונליות של פלטפורמת GenoMAGIC.

יודגש, כי הבקשות האמורות הוגשו כבקשות סודיות, כלומר, פרטי הבקשה יישארו חסויים עד לרישום הסופי של כל אחד מהבקשות.

להלן יובאו פרטים אודות בקשות הפטנט של החברה בארצות הברית אשר תלויות ועומדות נכון למועד הדוח, אשר אף אחת מהן אינה מהותית לחברה:

מס' בקשה	מספר	כותרת הפטנט	תיאור הפטנט	בעלים	תאריך הגשת הבקשה/מועד הקדימות
1	15/466,210	SYSTEMS AND METHODS FOR COMPARING GENOME SEQUENCES	שיטת אלגוריתמיקה ותוכנה להשוואת מספר רצפי דנ"א ארוכים ודומים לרצף אב קדמון לשם איתור כלל ההבדלים ביניהם	Energin.R Technologies 2009 Ltd	22 במרץ, 2017
2	16/228,375	SYSTEMS AND METHODS FOR CONSTRUCTING NUCLEOTIDE SEQUENCES	שיטת אלגוריתמיקה ותוכנה לקביעת (פיצוח) רצף הדנ"א השלם של צמח או בעל חי ממקטעי דנ"א קצרים של פרט בודד	Energin.R Technologies 2009 Ltd	20 בדצמבר, 2018
3	16/870,126	SYSTEMS AND METHODS FOR CONSTRUCTING NUCLEOTIDE SEQUENCES	בקשת המשך של 16/228,375 – שיטת אלגוריתמיקה ותוכנה לקביעת (פיצוח) רצף הדנ"א של האב הקדמון המשוער של מין	Energin.R Technologies 2009 Ltd	5 באוגוסט, 2020

מס' מספר בקשה	כותרת הפטנט	תיאור הפטנט	בעלים	תאריך הגשת הבקשה/מועד הקדימות
		מסוים ממקטעי דנ"א קצרים של מספר פרטים מייצגים		

העלות בגין ניהול פורטפוליו הפטנטים של החברה בשנת 2020 הסתכמה לסכום כולל של כ-10 אלפי דולר. ככלל, ההגנה על פטנטים רשומים היא לעשרים שנים מיום הגשת הבקשה (דין קדימה).

28.2. ידע ייחודי וסודות מסחריים בגנומים של זני צמחים

לחברה רישיונות שימוש רחבים (הכוללים שימושים מסחריים) ו/או בעלות על תוצאות של אנליזות שבוצעו ללקוחות החברה במסגרת הסכמים (רובם מול אוניברסיטאות ומוסדות מחקר), בנוגע למידע גנומי של צמחים וגידולים משמעותיים בעולם החקלאות. כתוצאה מכך, בבעלות החברה גם ידע ייחודי שצברה במיפוי גנומים של זני צמחים.

28.3. ידע ייחודי וסודות מסחריים בעריכה גנומית

החברה מפתחת יכולות וידע ייחודי בתחום הניבוי וניתוח המידע של תוצרי עריכה גנומית באורגניזמים שונים. במסגרת זאת, מובילה החברה את מאגד CRISPR-IL (ראה 6.27.4 לעיל) שתכליתו פיתוח מערכות ניבוי מבוססות בינה מלאכותית לתחום של עריכה גנומית. מאגד CRISPR-IL מתעתד לפתח מערכת שתשרת את התעשייה הישראלית ותאפשר לשותפים במאגד לפתח יישומים בתחומי מפתח כגון: שיפור מהיר של צמחים ובע"ח, טיפול בסרטן, טיפולים במחלות גנטיות, ועוד. תוצרי המאגד יכללו מערכת תוכנה שתשרת קבוצה נבחרת של חברות מסחריות ואקדמיות מובילות בישראל.

28.4. ידע ייחודי, זכויות יוצרים וסודות מסחריים (לרבות אלגוריתמים) בבדיקות גנטיות (Genotyping)

לחברה כלי תוכנה, אלגוריתמיקה וידע ייחודי לגילוי וקריאה של וריאציות ברצף הדנ"א המחוברות לתכנון סט סמנים (לדוגמה - SNP) לצרכים שונים, תוך שימוש בפלטפורמות Genotyping שונות. כמו כן, החברה פיתחה יכולות Imputation מתקדמות המאפשרות הוזלה משמעותית בעלות ה-Genotyping לדוגמה ללקוח. החברה מציעה זכויות שימוש בכלי תוכנה באמצעות מחשוב ענן ופיתחה מוצרי Genotyping ייחודיים בשימוש ביכולות אלו במינים שונים.

28.5. סימני מסחר

החברה מחזיקה בשלושה סימני מסחר מילוליים רשומים בארה"ב כמפורט להלן:

מס'י	מדינה	מספר בקשה/ רישום	הסימן	סוג ²⁰	בעלים	תאריך רישום
1	ארצות הברית	4,957,505	DENOVOMAGIC	42	Energin.R Technologies2009 Ltd	10 במאי, 2016
2	ארצות הברית	4,918,327	GENOMAGIC	42	Energin.R Technologies2009 Ltd	15 במרץ, 2016
3	ארצות הברית	4,918,325	NRGENE	42	Energin.R Technologies2009 Ltd	15 במרץ, 2016

29. הון אנושי

29.1. להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח:



כמו כן, למועד הדוח, לחברה ועדה מייעצת מדעית (Board Advisory Scientific), המייעצת להנהלת החברה בנושאי פיתוח עסקי, קשרים עם הקהילה המדעית ושיתופי פעולה. על חברי הועדה נמנים פרופ' אסף דיסטפלד, ראש המכון לחקר האבולוציה באוניברסיטת חיפה; **Dr. Chomet Paul**, לשעבר ראש צוות מחקר במונסנטו וסגן יו"ר הועדה המייעצת המדעית של **Institute Thompson Boyce**; ו- **Dr. Petiard Vincent**, לשעבר ראש תחום טיפוח בנסטלה.

29.2. עובדים

נכון ליום 31 בדצמבר של השנים 2019 ו-2020 הועסקו בקבוצה 48 ו-38 עובדים, בהתאמה. להלן פירוט מצבת העובדים בחברה ובחברות הבנות למועדים אלה:

תפקיד	ליום 31 בדצמבר 2020	ליום 31 בדצמבר 2019
הנהלה	5	5

²⁰ במסגרת בקשה לרישום סימן מסחר, נדרש המבקש לייחס את הבקשה לסוגי טובין ואו שירותים מוגדרים מראש ולתאר אותם. למועד הדוח קיימים 45 סוגים של טובין ושירותים המעוגנים באמנת ניס, אשר מדינת ישראל הינה צד לה. סוג 42 מתייחס לשירותי מדע וטכנולוגיה.

7	5	כספים, אדמיניסטרציה ומשאבי אנוש
2	4	מומחי מכירות טכניים
5	8	מכירה ושיווק
13	15	מחקר ופיתוח
6	11	ניתוח מידע גנטי (ביואינפורמטיקה)
38	48	סה"כ

29.3. תלות בדמויות מפתח

נכון למועד הדוח, אין לחברה תלות מהותית בעובד מסוים.

29.4. הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

עובדי החברה - נכון למועד הדוח נוהגת החברה להתקשר עם עובדיה בהסכמי העסקה אישיים בהתאם למשא ומתן אישי עם כל עובד, בהתאם לתפקידו, כישוריו, יכולותיו המקצועיות וכיו"ב. מרבית עובדי החברה מועסקים בהיקף מלא ובשכר גלובאלי. תנאי העסקה של העובדים כוללים בין היתר הוראות בדבר היקף המשרה, תנאי השכר, הפרשות סוציאליות, ימי חופשה, הבראה ומחלה ותנאים נלווים, התחייבות מצד העובד לשמירה על סודיות ולא-תחרות בחברה במהלך תקופת ההעסקה ולמשך תקופה מסוימת אחריה, וכן הוראות ביחס לסיום העסקה. בהקשר זה, ככלל הסכמי העסקה עם העובדים מחילים את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963. ישנם עובדים הזכאים לבונוס חודשי מותנה ביצועים וכמו כן, עובדים בתפקידי מכירות זכאים לעמלות מכירה.

עובדי אנרג'ין ארה"ב - למועד הדוח, החברה מעסיקה חמישה עובדים באנרג'ין ארה"ב בהתאם להסכמי העסקה אישיים כאשר המעסיק הפורמאלי של העובדים הינו TriNet (חברת פיירול). תנאי העסקה כוללים שכר חודשי, עמלה רבעונית מותנית יעדים, חופשה ומחלה וכן השתתפות בתוכנית 401k. העסקת העובדים הינה "at will".

עובדי אנרג'ין קנדה - נכון למועד הדוח, החברה מעסיקה שלושה עובדים באנרג'ין קנדה בהתאם להסכם העסקה אישי. הסכם העסקה כולל שכר חודשי וחופשה ומסדיר את תנאי סיום העסקה.

29.5. השקעת החברה באימונים והדרכה

החברה עורכת מעת לעת ועל פי הצורך הדרכות לעובדיה, הכוללות בין היתר הסברים על טכנולוגיות חדשות, מוצרי החברה, עדכונים לגבי פרויקטים של מחקר של לקוחות בהם החברה הייתה מעורבת ועוד. כמו כן, החברה נעזרת מעת לעת ביועצים חיצוניים להכשרה וטיפול של מנהלים בחברה. בנוסף, חלק מעובדי החברה משתתפים מעת לעת בכנסים מקצועיים.

29.6. נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירים

נושאי המשרה בחברה מועסקים באמצעות הסכם עבודה אישי. לפרטים אודות תנאי העסקתם של חלק מנושאי המשרה בחברה, ראו פרק ד' לדוח תקופתי זה.

29.7. תוכניות תגמול לעובדים

- 29.7.1. נכון למועד הדוח, מרבית עובדי החברה בישראל קיבלו אופציות למניות החברה על פי תכנית האופציות של החברה. לפרטים אודות תכנית האופציות של החברה לפיה דירקטוריון החברה הקצה ורשאי להקצות אופציות לא סחירות לעובדים, דירקטורים, ויועצים בחברה ובחברות הבנות, ראו סעיף 3.3 בפרק 3 לתשקיף.
- 29.7.2. לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה, ראו סעיף 8.4 בפרק 8 לתשקיף.

30. ספקים

הספקים העיקריים עמם מתקשרת החברה לצורך ביצוע פעילותה הינם ספקי שירותי ענן ושירותי מעבדה למטרות ייצור מידע גנומי. להערכת החברה, יש באפשרותה למצוא ספקים חלופיים לשירותים כאמור בזמן סביר, ואין לה תלות במי מהם.

להלן תיאור מאפייני התקשרות החברה עם ספקים עיקריים:

30.1. שירותי מעבדה לייצור מידע גנומי - החברה התקשרה עם מספר ספקים המעניקים לה שירותי מעבדה למטרת ייצור מידע גנומי מרקמות ביולוגיות. לחברה מספר ספקים חליפיים בארה"ב המעמידים שירותים מסוג זה, ולעיתים היא מתקשרת גם עם ספקים שונים במדינות נוספות. בשוק ייצור המידע הגנומי קיימים מספר ספקים גדולים ומספר רב של ספקים קטנים וחדשניים. רוב סוגי המידע הנדרשים הינם סטנדרטיים וניתן לקבלם מכל ספק בתחום. שוק ייצור המידע הגנטי הינו שוק תחרותי מאוד, המאופיין בירידות מחירים תכופות.

30.2. ספקי שירותי ענן - למועד הדוח, החברה מבססת את שירותיה ופעילות הפיתוח שלה על סביבת מחשוב הענן של אמזון, שהינה חברה מובילה ובעלת נתח שוק משמעותי בתחום. למועד הדוח, החברה נסמכת על הזמינות והתמחור שמציעה אמזון, אך היא סבורה כי מאחר שקיימים ספקי שירותי ענן נוספים בשוק, אשר יכולים לספק את שירותי הענן הנדרשים לחברה, ומאחר שלחברה קיימת היכולת להסב את כליה במידת הצורך לספק ענן אחר - לא מתקיימת תלות בספק זה.

30.3. להלן פרטים אודות שיעור רכישות החברה מספקיה עיקריים (באלפי דולר ארה"ב):

שנת 2020		ספק
אחוז מסך רכישות החברה מספקים	רכישות	
23%	753	ספק א' (ייצור דאטה) ⁽¹⁾
16%	542	ספק ב' (מחשוב ענן) ⁽²⁾
39%	1,295	סך הכל

(1) התקשרות החברה עם ספק א' (ייצור מידע גנומי) - החברה התקשרה עם מוסד אקדמי בהסכם לאספקת שירותי מעבדת מחקר. החברה משלמת למוסד האקדמי בגין עלויות השימוש, כנגד חשבונת. ההסכם קובע כי כל זכויות הקניין הרוחני שינבעו כתוצאה ממידע סודי של החברה יהיו בבעלות החברה. זכויות קניין רוחני אחרות שיכול ויפותחו, יתחלקו באופן הבא: זכויות קניין רוחני שפותחו על-ידי עובדי המוסד האקדמי יהיו בבעלות המוסד האקדמי; זכויות קניין

רוחני שפותחו על-ידי עובדי החברה יהיו בבעלות החברה; וזכויות קניין רוחני שפותחו על-ידי עובדי המוסד האקדמי והחברה יחד (ככל שיפותחו בעתיד), יהיו בבעלות משותפת. החברה והמוסד האקדמי רשאים לסיים את ההסכם בהודעה מוקדמת בכתב של 30 ימים.

(2) התקשרות החברה עם ספק ב' (מחשוב ענן) - החברה התקשרה עם ספק מחשוב ענן בהסכם לאספקת שירותי הענן של אמזון (Amazon Web Services). בהתאם לתנאי ההסכם, החברה משלמת לספק שירותי הענן תשלום חודשי קבוע. החברה וספקית שירותי הענן רשאיות לסיים את ההסכם בהודעה מוקדמת בכתב של 45 ימים.

31. הון חוזר

31.1. ההון החוזר של החברה מורכב מנכסים שוטפים הכוללים מזומנים ושווי מזומנים, מזומן משועבד, לקוחות, חייבים ויתרות חובה בניכוי התחייבויות שוטפות הכוללות אשראי מתאגידים בנקאיים וחלויות שוטפות על הלוואות לזמן ארוך, יתרות ספקים, זכאים ויתרות זכות, התחייבות לתשלומי שכירות משרדים והכנסות נדחות בגין מקדמות מלקוחות.

31.2. אשראי לקוחות וספקים

31.2.1. תשלומי לקוחות

ככלל, במסגרת השירותים הפרויקטליים, החברה גובה מלקוחותיה מקדמות מראש בתחילת העבודה על פרויקט ולאורך שלביו השונים. בדומה לכך, במסגרת אספקת הגישה לתוכנה, דמי השימוש משולמים ככלל בתשלום רבעוני, חציוני או שנתי מראש. כתוצאה מכך לחברה יתרות מהותיות של התחייבויות שוטפות בגין הכנסות נדחות ממקדמות של לקוחות. התחייבויות אלה אינן כספיות, אלא התחייבויות למתן שירותים.

31.2.2. אשראי ספקים

בדרך כלל, האשראי שמקבלת החברה מספקיה נע בין שוטף בתוספת 30 ימים לשוטף בתוספת 60 ימים. ההיקף הממוצע של האשראי מספקים של החברה בשנת 2020, הסתכם בכ-389 אלפי דולר.

מבנה הפעילות המתואר, קבלת מקדמות מלקוחות אל מול קבלת אשראי מספקים, מאפשר לחברה לפעול תחת גירעון בהון החוזר.

31.3. קווי האשראי שהועמדו לרשות החברה וכן החלויות השוטפות בגין חובות החברה מהווים חלק מהותי מהתחייבויותיה השוטפות. לפרטים בדבר אופן מימון פעילות החברה ראו סעיף 32 להלן.

31.4. הגירעון בהון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר, 2019 וליום 31 בדצמבר, 2020 עמד על 1,398 אלפי דולר ו-3,918 אלפי דולר, בהתאמה. להערכת החברה, הגידול בגרעון בהון החוזר נובע בעיקרו מאסטרטגיית החברה, להרחיב את פעילותה במודל העסקי של פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים. משמעות הגדלת הפעילות במודל זה הינה דחיית הכנסות קצרות טווח, לטובת פוטנציאל הכנסות עתידי משמעותי יותר. לאחר תאריך המאזן, גייסה החברה סך של כ-97.5 מיליון ש"ח באמצעות הנפקת מניות על-פי תשקיף. בהתאם, להערכת החברה, אין בגירעון בהון החוזר בכדי להצביע על בעיית נזילות בחברה.

למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה מפעילות שוטפת, מתמורת ההנפקה הראשונה לציבור מכח התשקיף שהושלמה בחודש ינואר 2021, וכן באמצעות אשראי מתאגיד בנקאיים ומגורמים חוץ בנקאיים ומענקים ממשלתיים.

להלן פירוט הלוואות ומסגרת אשראי מהותיות אשר הועמדו לחברה:

32.1. מסגרת אשראי – ביום 5 ביולי 2018 התקשרה החברה בהסכם להעמדת מסגרת אשראי עם תאגיד בנקאי למימון הפעילות השוטפת של החברה. ביום 22 בינואר 2020 התקשרה החברה עם התאגיד הבנקאי בתיקון להסכם כאמור. ביום 12 במרס 2020, החברה משכה סכום של כ-960 אלפי דולר (3.45 מיליון ש"ח) ממסגרת האשראי. ביום 31 בינואר, 2021, לאחר תאריך המאזן, האריכה החברה את מסגרת האשראי המתחדשת עד ליום 30 באפריל, 2021, בתנאים זהים.

לפרטים נוספים, לרבות בדבר העמדת שעבוד צף מדרגה ראשונה על נכסי החברה להבטחת פירעון מסגרת האשראי ראו ביאורים 12 ו-28 ו' לדוחות הכספיים. יתרת מסגרת האשראי (לרבות ריבית לשלם) ליום 31 בדצמבר, 2020 הינה כ-1,075 אלפי דולר.

32.2. אג"ח מול קרן השקעות זרה א' – ביום 28 בפברואר 2019 התקשרה החברה בהסכם להעמדת אגרות חוב (אג"ח) עם קרן השקעות זרה א' ומלווים נוספים, בסך של 2.5 מיליון דולר. ביום 21 במאי 2020 התקשרו החברה וקרן השקעות זרה א' בתיקון להסכמי האג"ח במסגרתו פרעה החברה 600 אלף דולר מסך האג"ח וכן תוקנו תנאי האג"ח, ביניהם תנאי ההחזר ושיעור הריבית. ביום 31 בינואר, 2021, לאחר השלמת ההנפקה על-פי התשקיף, פרעה החברה את יתרת האג"ח, בסך של כ-2.1 מיליון דולר ארה"ב, מתמורת ההנפקה. למועד פרסום הדוח, הוסרו השעבודים שהועמדו להבטחת האג"ח. לפרטים נוספים, ראו סעיפים 5.2.1(א) ו-6.32.2 לתשקיף וביאורים 11 ו-28-ה' לדוחות הכספיים.

בנוסף, הוקצו לקרן השקעות זרה א' כתבי אופציה (Warrant), אשר נמכרו במלואם לצד שלישי שאינו קשור ומומשו על-ידי למניות, במסגרת ההנפקה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 3.5.1 לתשקיף וביאור 28-ב' לדוחות הכספיים.

32.3. הלוואה המירה מקרן השקעות זרה ב' ובעל מניות בחברה - ביום 5 באוקטובר 2018 התקשרה החברה בהסכם הלוואה המירה עם קרן השקעות זרה ב' להעמדת סך של 1 מיליון דולר לחברה (בסעיף זה: "הקרן"). ביום 27 בנובמבר 2018 מימש בעל מניות נוסף בחברה את זכותו להצטרף להסכם הלוואה המירה בסכום של 18 אלפי דולר. בהתאם, הסכום הכולל שהחברה לוותה במסגרת הסכם הלוואה המירה הינו 1,018 אלפי דולר. בימים 3 באפריל, 29 באפריל ו-19 ביוני 2020, נחתמו כתבי הארכה להארכת מועד פירעון הלוואה המירה. לפרטים נוספים אודות תנאי הלוואה, לרבות תנאי ההמרה, ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים. יתרת הלוואה (לרבות ריבית לשלם) ליום 31 בדצמבר, 2020 הינה כ-1,262 מיליון דולר.

החל מדצמבר 2019, ניהלו החברה והקרן מו"מ בנוגע לשינוי תנאי המרת הלוואה המירה והשקעת סכום נוסף בחברה, כנגד הקצאת מניות. מו"מ זה לא הבשיל לכדי הסכם חתום וטיוטת ההסכם לא הובאה לאישור האורגנים המוסמכים של החברה. ביום 2 בפברואר, 2021 הומצא לחברה כתב תביעה שהוגש נגדה על-ידי הקרן בנוגע למו"מ זה. לפרטים נוספים, ראו באור 28-ז' לדוחות

הכספיים וכן סעיף 6.32.3 לתשקיף ודיווח מידי של החברה מיום 2 בפברואר, 2021 (מס' אסמכתא 2021-01-013573), הנכללים בזאת על-דרך ההפניה.

32.4. מענקי מו"פ - לפרטים אודות מחקרי פיתוח באמצעותם החברה מממנת את פעילותה ראו סעיף 27 לעיל.

32.5. שיעור הריבית הממוצעת והאפקטיבית

שיעורי הריבית הממוצעת והאפקטיבית על הלוואות שהיו בתוקף במהלך שנת 2020, אשר לא יועדו לשימוש ייחודי בידי החברה, היו כדלקמן:

שנת 2020				
שיעור הריבית האפקטיבית		שיעור הריבית הממוצע		
הלוואות לזמן ארוך	אשראי והלוואות זמן קצר	הלוואות לזמן ארוך	אשראי והלוואות זמן קצר	
-	4.6%	-	4.6%	מקורות בנקאיים
11%	-	11%	-	מקורות חוץ בנקאיים
11%	4.6%	11%	4.6%	שיעור ממוצע

32.6. מגבלות על קבלת אשראי

בהתאם לתנאי מסגרת האשראי אשר הועמדה לחברה על ידי התאגיד הבנקאי, התחייבה החברה לעמידה באמות מידה פיננסיות ומגבלות אחרות, אשר עיקרן מפורט להלן:

אמות מידה פיננסיות

1. צמיחה רבעונית - ההכנסות החודשיות החוזרות (כהגדרתן להלן) יצמחו כדלקמן: (1) ההכנסות החודשיות החוזרות לכל רבעון יהיו גבוהות יותר מהכנסות החודשיות החוזרות ברבעון המקביל בשנה שקדמה לו; ו- (2) ההכנסות החודשיות החוזרות המצטברות ליום האחרון של כל רבעון יהיו גבוהות יותר מהכנסות החודשיות החוזרות המצטברות במועד המקביל בשנה שקדמה לו. אמת מידה זו נבחנת על בסיס רבעוני. ליום 31 בדצמבר 2020 וסמוך למועד הדוח עומדת החברה באמת מידה זו.

"**הכנסות חודשיות חוזרות**" לעניין זה משמען, בכל חודש קלנדארי, ההפרש בין (א) סכום ההכנסה המוכרת של החברה בהתאם לכללי IFRS, המיוחסת לשירותים, זכויות שימוש בתוכנה באמצעות מחשוב ענן או זכויות שימוש במאגרי מידע וכל הכנסה חוזרת אחרת או זכויות המוצעות על ידי החברה באופן ישיר (למעט, למען הסר ספק, עסקאות תחזוקה או ייעוץ חד פעמיות או שירותים חד פעמיים אחרים המוצעים על ידי החברה ועסקאות בין-חברתיות) על בסיס הסכמים מחייבים בהם החברה מתקשרת במהלך העסקים הרגיל והתשלומים במסגרתם נעשים על בסיס חודשי, רבעוני או שנתי ומשולמים לחשבון הבנק של החברה

בישראל; ו- (ב) הנחות, אשראי, הפרשה לחובות מסופקים והתאמות נהוגות אחרות, מסים בגין מכירות, מע"מ וכו'. המלווה שומר לעצמו את הזכות לבצע שינויים בהגדרה זו בהתאם לשיקול דעתו הבלעדי.

2. יחס נזילות – החברה תחזיק סכום מזומנים שלא יפחת מ- 50% מסכום החוב שטרם נפרע לתאגיד הבנקאי בחשבון הבנק של החברה בתאגיד הבנקאי. אמת מידה זו נבחנת על בסיס חודשי.

להלן פרטים בדבר עמידת החברה באמות המידה הפיננסיות המפורטות לעיל:

ההתניה הפיננסית	31 בדצמבר, 2020	סמוך למועד פרסום הדוח
צמיחה רבעונית	התקיימה צמיחה	התקיימה צמיחה
יחס נזילות	110%	2,591%

מגבלות אחרות

1. החברה והחברות הבנות שלה לא יעסקו באף פעילות אחרת השונה מהפעילות בה הן עוסקות למועד זה או פעילות הקשורה לה באופן סביר ללא אישור מראש בכתב של המלווה.
2. החברה לא תתקשר בעסקה או סדרה של עסקאות שכתוצאה מהן מי שלא היה בעל מניות בחברה לפני העסקה הראשונה בסדרה, יחזיק מעל 50% מזכויות ההצבעה בחברה, למעט הנפקה ראשונה לציבור והנפקה לקרן הון סיכון, בכפוף למסירת מידע למלווה לפני ביצוע העסקה.
3. אף אחת מבין החברה והחברות הבנות לא יעמידו הלוואה או אשראי לאף אדם או ישות ולא יעמידו ערבות משום סוג ביחס להתחייבויות של צד שלישי ללא קבלת אישור מראש ובכתב של המלווה.
4. החברה לא תכריז או תחלק דיבידנדים או תבצע כל חלוקה (לרבות רכישה עצמית) או תשלומים אחרים לבעלי מניותיה, במזומן או בעין, למעט רכישת מניות של יועצים או עובדים לשעבר בהינתן כי במועד רכישה כאמור לא מתקיימת עילה להעמדה לפירעון מיידי של כספי ההלוואה ולא תתקיים עילה כאמור לאחר השלמת הרכישה.
5. החברה או החברות הבנות לא ישקיעו באף חברה, למעט השקעה על ידי החברה בחברה בת לצורך תפעולה השוטף, בסכום מצטבר לכל החברות הבנות של 400 אלפי דולר.
6. החברה לא תתקשר בעסקאות בעלי עניין ללא קבלת אישור מראש ובכתב על ידי המלווה, למעט בגין העסקתם או מתן שירותים על ידם לחברה במהלך העסקים הרגיל. "עסקאות בעלי עניין" – עסקאות בין החברה לבין בעל מניות, דירקטור או נושא משרה (למעט לעניין העסקתם בחברה) או עסקאות מהותיות בהן למי מהאמורים יש עניין אישי, למעט עסקאות השקעה שאינן מוגבלות מכח הוראות אחרות בהסכם ההלוואה.
7. החברה או החברות הבנות לא יבצעו מיזוג עם ישות אחרת, למעט מיזוג עם החברה או חברה בת, וכן לא ירכשו את הון המניות או הרכוש של ישות אחרת ללא קבלת אישור מראש ובכתב

של המלווה.

8. החברה או החברות הבנות לא תשעבדנה את נכסיהן (למעט שעבוד ספציפי על נכסים מוחשיים לא שוטפים לרכישת הנכס (שסל"ן) בסכום כולל של שעבודים ספציפיים שלא יעלה על 300 אלפי דולר), לרבות נכסים לא מוחשיים ולרבות זכות לקבלת הכנסה.

9. החברה או החברות הבנות שלה לא יעבירו, ימכרו, ימחו או ישכירו כל או חלק מעסקיהן או רכושן, למעט חריגים הקבועים בהסכם ההלוואה והנוגעים בעיקרם למהלך העסקים הרגיל. ליום 31 בדצמבר 2020, וליום אישור הדוחות הכספיים למועד האמור, עומדת החברה בכל אמות המידה הפיננסיות והמגבלות האחרות המפורטות לעיל.

32.7. אשראי בריבית משתנה

נכון ליום 31 בדצמבר, 2020, לחברה אשראי שקלי לזמן קצר בריבית משתנה בסך כולל של כ- 3,450 אלפי ש"ח (כ-1,075 אלפי דולר). במהלך שנת 2020, הריבית המשתנה הייתה כ- 4.62% בממוצע. לחברה לא היה אשראי נוסף בריבית משתנה במהלך תקופת הדיווח.

32.8. ערבויות ושעבודים

לפרטים בדבר העמדת ערבויות ושעבודים על ידי החברה לצדדים שלישיים, להבטחת התחייבויות של החברה ראו סעיפים 32.1, 32.2 ו- 26.2 לעיל וכן ביאור 24' לדוחות הכספיים.

32.9. הערכת החברה לגבי צורך בגיוס מקורות נוספים

למועד פרסום הדוח, החברה מעריכה כי בשנה הקרובה לא תידרש לגייס מקורות מימון נוספים לצורך תפעול עסקיה השוטפים.

33. מיסוי

33.1. לפרטים אודות דיני המס העיקריים החלים על החברה, ראו ביאור 23' לדוחות הכספיים.

33.2. לפרטים אודות שומות המס של החברה, ראו ביאור 23' לדוחות הכספיים.

33.3. לפרטים אודות הטבות מס במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959, ראו ביאור 23' לדוחות הכספיים.

33.4. לפרטים אודות הפסדים לצורכי מס להעברה, ראו ביאור 23' לדוחות הכספיים.

33.5. עובדי החברה בצפון אמריקה מועסקים באמצעות חברות הבת של החברה - אנרג'ין ארה"ב ואנרג'ין קנדה. החברות דגן נישומות במדינת התושבות וכלל העסקאות בין החברה לבינן מוסדרת בהתאם להסכמים בין-חברתיים ובהתאם להגדרות מחקרי מחירי העברה רלוונטיים.

34. מגבלות ופיקוח על התאגיד

34.1. על פעילות החברה חלות הוראות הדין הכללי, בכלל זה דינים המתייחסים להגנת הפרטיות, זכויות יוצרים וקניין רוחני.

כמו כן, החברה כפופה להוראות חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה התשמ"ד-1984 ולתקנות שהותקנו מכוחו, לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי רשות החדשנות ולכללי התוכניות, לתנאים שנקבעו באישורי הרשות לחדשנות ובכתבי ההתחייבות של החברה,

ובהסכמים שהחברה התקשרה בהם מכוח תוכניות אלה ("חוק המו"פ"), בשל תמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות בהתאם לחוק המו"פ. לפרטים ראו סעיף 27.4.2 לעיל.

כן כפופה החברה להוראות ותנאי תכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה, בשל אישור שקיבלה במסגרת התוכנית, לפרטים ראו סעיף 27.4.4 לעיל.

למעט המפורט לעיל, 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.

34.2. יצוין כי לחברה לקוחות מתעשיית הקנאביס שלהם אישור לגדל, למכור, ולהשביח קנאביס במדינות בהן הם פועלים. לקוחות אלה משתמשים בשירותי התוכנה של החברה לשם השבחת זני קנאביס והתאמתם לצרכים הייחודיים השונים המתפתחים בתעשייה. בפעילות זו אין לחברה כל ממשק פיזי או חזקה בצמחי קנאביס וכן הסכמי התקשרות החברה עם לקוחות כאמור כוללים הוראות הקובעות כי מלוא האחריות לעמידה בהוראות החוק והתקנות הרלוונטיות לפעילות עם צמח הקנאביס, חלה על הלקוח בלבד. כאשר החברה נדרשת לנתח מידע גנטי של צמחי קנאביס, החברה מקבלת לידה את המידע הדרוש לשם כך באחת הדרכים הבאות: (1) נתונים דיגיטליים שמועברים ישירות מהלקוח; (2) דנ"א של הצמח, שאינו כפוף לרגולציה מיוחדת, אשר מתקבל על ידי ספק של החברה המבצע את הפקת המידע הדיגיטלי שמועבר לחברה; או (3) רקמה של הצמח המכילה רמות אפסיות של THC, החומר הכימי המסמם בקנאביס. הרקמה מועברת לספק של החברה, בעל האישורים הרגולטוריים הנדרשים לקבלת הרקמות, ביצוע הפקת הדנ"א, ייצור המידע הגנטי הדיגיטלי והעברתו למחשבי החברה.

35. הסכמים מהותיים

35.1. לפרטים אודות התקשרות החברה עם לקוחות מהותיים, ראו סעיף 21.5 לעיל.

35.2. לפרטים אודות התקשרות החברה עם ספקים מהותיים, ראו סעיף 30.3 לעיל.

35.3. לפרטים אודות הסכמים עם נושאי משרה בכירה בחברה ראו תקנה 21 בפרק ד' לדוח זה.

35.4. לפרטים אודות הסכמי המימון בהם התקשרה החברה ראו סעיף 32.1 לעיל.

36. הסכמי שיתוף פעולה

36.1. לפרטים אודות שיתופי פעולה אסטרטגיים בתחום הבדיקות הגנטיות, ראו סעיף 23.5 לעיל.

36.2. לפרטים אודות הסכמי התמיכה שקיבלה החברה מגופים ממשלתיים, ראו סעיף 27.4 לעיל.

36.3. לפרטים אודות שיתופי הפעולה של החברה במאגד CRISPR-IL ראו סעיף 27.4.3 לעיל.

36.4. לפרטים אודות הסכמים לפיתוח קניין רוחני משותף, ראו סעיף 27.2 לעיל.

37. הליכים משפטיים

לפרטים בדבר הליכים משפטיים שהחברה היא צד להם, ראו באור 28' לדוחות הכספיים.

38. יעדים ואסטרטגיה עסקית

למועד הדוח, מטרתה העיקרית של החברה הינה הרחבה והעמקה של השימוש בפתרונות הטכנולוגיים של החברה ברמה הגלובלית, כסטנדרט בר קיימא ליעול ושיפור תהליכי השבחה וייצור של זני צמחים ובעלי חיים.

38.1. אסטרטגיית החברה ממועד הקמתה

החל ממועד תחילת מסחור מוצריה ב-2014 ועד למועד הדוח, ביססה החברה את מעמדה כמובילת שוק בתחומה, באמצעות:

(א) **בניית תודעת שוק** - החברה פיתחה ושכללה את מוצריה, בדגש על מוצר הדגל, GenoMAGIC, מוצר ייחודי עם יכולת מוכחת להשאת ערך במגוון תעשיות. בתקופה זו, פעלה החברה להעמקת תודעת השוק וההיכרות עם מוצרי החברה.

(ב) **התרחבות בשוק** - החברה הרחיבה את פעילותה, באמצעות הגדלת היקף הפעילות עם לקוחות קיימים, כמו גם התקשרות עם לקוחות חדשים; שיתופי פעולה עם חברות ענק מובילות שוק בתחום הזרעים; השלמת כ-280 פרויקטים באופן שאיפשר את טיוב המוצר; חדירה לשווקי יעד ב-30 מדינות (תוך התמקדות בצפון אמריקה); וביצוע פרויקטים ביחס למגוון גידולים חקלאיים, לרבות כל אחד מ-20 סוגי הגידולים החקלאיים הנפוצים ביותר בעולם. למועד הדוח, ממקדת החברה את התרחבות פעילותה העסקית לארבע תעשיות עיקריות – זרעים ואגרוכימיה, מזון ומשקאות, חומרי גלם טבעיים, קנאביס והמפ (להרחבה ראו סעיף 2.2 לעיל).

(ג) **צבירת מאגרי מידע בבעלות החברה וניסיון רחב** - החברה צברה ניסיון רב בביצוע פרויקטים גדולים ובנתה מאגרי מידע ייחודיים שבבעלות החברה, ברוב הגידולים המסחריים המשמעותיים בעולם החקלאות. בתוך כך, השלימה החברה (לאחר תאריך הדוח) בניית מאגר מידע בנוגע לצמח הקנולה, כמפורט בסעיף 7.3 לעיל. באמצעות מאגרי המידע והניסיון שנצבר מעריכה החברה שתוכל להרחיב את מעגל לקוחותיה ואת סוגי המוצרים והשירותים שהיא מציעה, כמו גם להגדיל את היקף העסקאות הממוצע.

(ד) **ולידציה (הוכחת יכולת)** - הרצת התוכנה של החברה על מאגרי מידע גדולים, כמו גם השלמת ביצוע מספר רב של פרויקטים, מאפשרים לחברה להשלים את הליך הולידציה (תיקוף) של הטכנולוגיה שלה ולהוכיח כי הינה מאפשרת להשיג את התוצאות המצופות ולהשיא ערך ללקוחות.

38.2. מנועי צמיחה

למועד הדוח, מטרת החברה היא להרחיב את פעילותה ולהגדיל את רווחיותה, במעמדה כמובילה גלובלית, בתחום ניתוח מידע גנטי על-בסיס בינה מלאכותית בחקלאות ומזון.

החברה שואפת להשיג מטרה זו על-ידי יישום אסטרטגיית הצמיחה שלה, בהתבסס על שלושה מנועי צמיחה עיקריים:

א. **עסקאות פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים** - החברה תפעל להרחבת היקף פעילותה במודל עסקאות פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים. לפרטים בדבר מודל זה, ראו סעיף

- 2.3.5 לעיל. לפרטים בדבר עסקאות בהן התקשרה החברה במודל זה עד מועד פרסום הדוח, ראו סעיף 27.2(5) לעיל. לפרטים בדבר יעדי החברה בתחום זה, ראו סעיף 38.4 להלן.
- ב. **בדיקות גנטיות** - החברה תפעל להרחבת נוכחותה בשרשרת הערך, באמצעות הגדלת היקף הפעילות בתחום מוצרי הבדיקות הגנטיות (שימוש בטכנולוגיית ה-SNPer) והקמת מעבדה ייעודית לייצור מידע גנטי. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.4 לעיל.
- ג. **שת"פ ותמיכה ארוכת טווח (פרויקטים אסטרטגיים)** - החברה תומכת בלקוחותיה בפרויקטים אסטרטגיים ארוכי טווח ובין לקוחותיה חברות ענק כגון: Bayer, Syngenta, Mondelez ו-Bridgestone, התמיכה הנה מלאה וכוללת שירותים המותאמים לצרכי הפרויקט, כגון: אנליזות מורכבות, פתרונות ענן וכיו"ב. בהקשר זה, החברה תפעל להגדיל את היקפי הפעילות עם לקוחות קיימים וכן בסיס הלקוחות, ר' לדוגמא דיווח החברה מיום 11 במרץ, 2021, (מס' אסמכתא 2021-01-032076) על הסכם עם Nestlé לניתוח מידע גנטי של צמח הקפה.

38.3. יעדי החברה במודל מכירת זכויות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) ושירותים

1. הגדלת היקף וממוצע העסקאות מלקוחות קיימים - לאחר שהוכחה יכולת החברה לחדור ללקוחות ענק, החברה תפעל במטרה להרחיב את היקף העסקאות עם לקוחות קיימים באמצעות: שיווק מוצריה עבור גידולים נוספים, טריטוריות נוספות, יכולות נוספות וכדומה; שיווק מוצרים ושירותים נוספים ללקוחות קיימים; והעלאת המחיר הממוצע לעסקה.
2. הגדלת מספר הלקוחות - החברה תפעל לצירוף לקוחות חדשים בכלל הגידולים המשמעותיים בעולם החקלאות, בהתבסס על הידע, הנסיון ומסדי הנתונים שנבנו ונצברו בידיה. הגדלת מספר הלקוחות באמצעות התאמת סל הפתרונות הקיימים ללקוחות חדשים, הינה יעד מרכזי של החברה.
3. הרחבת פעילות בטריטוריות חדשות והרחבת מערך השיווק וההפצה - למועד הדוח, עיקר הכנסות החברה נובע מפעילותה בצפון אמריקה, המבוצעת בעיקרה על ידי כח אדם ייעודי, הממוקד בארה"ב ובקנדה. למועד הדוח, בכוונת החברה להקים נציגויות משמעותיות באירופה, אסיה ודרום אמריקה שהינן שוקי חקלאות משמעותיים מאוד. בנוסף, בכוונת החברה לבחון את הרחבת מערך השיווק וההפצה בעולם, בדגש על גרמניה, צרפת, בריטניה, הולנד, יפן, ברזיל ואוסטרליה. כמו כן, תפעל החברה לשיווק מוצריה באמצעות מדענים ומומחים, שיהוו חלק מצוות המעבדה בקנדה (כמפורט בסעיף 2.3.4 לעיל).
4. מאגרי מידע - בכוונת החברה לפעול להקמה ומסחור של מאגרי מידע ייחודיים, בבעלות החברה, עבור כל גידול משמעותי. לפרטים בדבר מאגר מידע גנומי של צמח הקנולה, שהחברה השלימה את בנייתו במרץ 2021, ראו סעיף 7.3 לעיל.
5. פיתוחים חדשים - בהתאם לאמור בסעיפים 18 ו-27 לעיל, בכוונת החברה להמשיך בפיתוח סל של פתרונות חדשים, בהתבסס על הטכנולוגיה הקיימת שלה, בהתאם לדרישות לקוחות וזיהוי מגמות בשוק. בכלל כך, בין היתר, תפעל החברה להרחבת פעילותה בתחום הבדיקות הגנטיות (מוצר ה-SNPer), לרבות הרחבת שיתופי פעולה אסטרטגיים בתחום וכלי תוכנה המבוססים על בינה מלאכותית לעריכה גנטית (CRISPR-AI).
6. נוכחות לאורך שרשרת הערך - החברה בוחנת, באופן שוטף, את ההזדמנויות העסקיות

הגלומות עבורה בחוליות השונות של שרשרת הערך החקלאית. כחלק מאסטרטגיה זו, במהלך שנת 2020, החברה פעלה להרחבת קו המוצרים שלה גם לתחום הבדיקות הגנטיות (Genotyping) ובכוונתה לפעול להעמקת חדירת השוק של מוצרים אלה. לשם מימוש יעד זה, לאחר תאריך המאזן, אישר דירקטוריון החברה הקמת מעבדה לייצור מידע גנטי בקנדה, שתהיה ייעודית לתחום הבדיקות הגנטיות (ראו סעיף 2.3.4 לעיל). בנוסף, עשויה החברה לבחון הקמה / רכישה של מעבדות נוספות מחוץ לישראל (לתחום הבדיקות הגנטיות ולפעילויות נוספות).

7. רכישות ומיזוגים - החברה תבחן אפשרות לבצע פעילות של רכישות ומיזוגים, עם חברות בתחום פעילותה ובתחומים משיקים, במטרה להגדיל את קשת המוצרים הקיימת ללקוחותיה. בדרך זו, עשויה החברה למנף את הקשרים העסקיים עם לקוחותיה ולקוחות החברה הנרכשת, כמו גם להציע ללקוחותיה פתרונות שלמים יותר, במטרה לייעל את תהליכי המו"פ והייצור של זנים חדשים.

38.4. יעדי החברה במודל פיתוח משותף של קניין רוחני כנגד תמלוגים

עד שנת 2020, פעלה החברה תחת מודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ושירותים בלבד. בשנת 2020, החלה החברה בבחינה של הזדמנויות עסקיות והתקשרה במספר הסכמים במודל פיתוח משותף של קניין רוחני, כנגד תמלוגים (ראו סעיף 2.3.5 לעיל).

למועד הדוח, בכוונת החברה להגדיל את היקף העסקאות המבוצעות תחת מודל זה, במטרה לבצע פיתוח משותף של זרעים וזנים חדשים, בקשת רחבה של פרויקטים. בפרט, בוחנת החברה אפשרות של שיתופי פעולה עם חברות זרעים וחברות מזון (לרבות לקוחות קיימים), במטרה לפתח יחד זנים ייחודיים ומוצרי קצה ייחודיים, על ידי חלוקת הסיכון של תהליך הפיתוח. לפרטים בדבר עסקאות בהן התקשרה החברה עד מועד פרסום הדוח תחת מודל זה, ראו סעיף 27.2 לעיל.

להערכת החברה, היישום העסקי של מודל זה עשוי להוות תחליף משמעותי לעסקאות בעלות אופי פרויקטלי, קצר טווח וחד-פעמי, בו החברה עשויה להשיא את ההכנסות ארוכות הטווח ושיעורי הרווחיות הגלומים בפרויקטים מסוג זה.

38.5. בחינת אפשרות כניסה לתחום הגנטיקה האנושית

בכפוף לקיומם של מקורות מימון מתאימים ולמדיניות שיתווה דירקטוריון החברה, בכוונת החברה לבחון את האפשרות לבצע פרויקטים בתחום הגנטיקה האנושית. זאת, על-בסיס היכולות הטכנולוגיות הקיימות של החברה וניסיונה בתחום בביצוע פרויקטים עם מוסדות מחקר בעבר.

המידע בדבר אסטרטגיית החברה ויעדיה (לרבות מידע בדבר יכולת החברה להרחיב את מעגל לקוחותיה, את השירותים שהיא מציעה ואת היקף העסקאות הממוצע, בדבר הפוטנציאל הגלום במודל הפיתוח המשותף של קניין רוחני בכלל וכתחליף לעסקאות פרויקטליות בפרט ובדבר תוצאותיו הצפויות של המודל, בדבר מוצריה בתחום הבדיקות הגנטיות כתחליף לעסקאות פרויקטליות וכן בדבר כוונתה לבחון את אפשרות הכניסה לתחום הגנטיקה האנושית), מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה. התממשות האסטרטגיה האמורה או אי-התממשותה, או התממשותה באופן שונה מכפי שנצפה, תלויה (בין השאר) בהתפתחויות בשווקים בהם פועלת החברה, בתחום פעילותה ובביקוש למוצריה, בקיומם של אפיקי מימון זמינים לחברה, כמו גם בהתממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 41 להלן. לפיכך, אין

כל ודאות בדבר התממשות כוונותיה של החברה או יישום מוצלח של האסטרטגיה שלה.

39. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה להתמקד בפעילות שלהלן:

1. המשך הרחבת פעילות החברה במודל פיתוח קניין רוחני משותף בתמורה להכנסות מתמלוגים, לרבות השבחה של זני עילית של צמחים, הן באמצעות מימון פנימי והן באמצעות מענקים ממשלתיים
2. חדירת שוק של מוצרי הבדיקות הגנטיות בצמחים ובעלי חיים ושיווקו ללקוחות קיימים וחדשים. כמו-כן, החברה תפעל לבסס ולהרחיב שיתופי פעולה אסטרטגיים קיימים וחדשים בתחום ולבחון מודלים נוספים, לרבות מכירה דרך ספקים ו/או מפיצים, והקמת מעבדה בקנדה.
3. התמקדות בפעילות מחקר ופיתוח של טכנולוגיית ה-CRISPR כחלק מהמאגד CRISPR-IL, במטרה להביא לפיתוח מוצר ראשוני וזיהוי שיתופי פעולה אסטרטגיים ללקוחות BETA.
4. מיצוב החברה כמובילת שוק בתחום הבינה המלאכותית להשבחה של צמחים ובעלי חיים, ובתוך כך, המשך פיתוח תכונות ויכולות ייחודיות למערכות החברה.
5. הרחבת צוות הפיתוח העסקי, המכירה והשיווק של החברה בצפון אמריקה, אירופה ואסיה, לרבות פתיחת נציגויות וגיוס כוח אדם ייעודי במטרה להרחיב את השימוש במוצרי החברה.
6. מיזוגים ורכישות בתחום פעילותה של החברה ו/או תחומים משיקים.

האמור בסעיף זה לעיל בדבר הצפי להתפתחות החברה בשנה הקרובה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה מבוסס על תכניותיה האסטרטגיות של החברה ויעדיה לשנה הקרובה. התממשות התוכניות האמורות או אי התממשותן, או התממשותן באופן שונה מכפי שנצפה, תלויה (בין השאר) במצב השוק, במו"מ עם צדדים שלישיים או בהתממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 41 להלן.

40. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

לפרטים בדבר התפלגות הכנסות החברה לפי אזורים גאוגרפיים, ראו באור 26 לדוחות הכספיים.

41. דיון בגורמי סיכון

סיכוני מאקרו

41.1. שינויים בשערי חליפין - כתוצאה מפעילותה של החברה במספר רב של מדינות בחו"ל, חשופה החברה לסיכונים הנובעים משינויים בשערי החליפין של המטבעות באזורים בהם היא פועלת. מרבית הכנסותיה של החברה הינן בדולר ארה"ב, ואילו מרבית הוצאותיה הן בש"ח (בעיקר בשל תשלום שכר עבודה ודמי שכירות בישראל). בנוסף, ביום 27 בינואר, 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור והתמורה בסך של כ-97.5 מיליון ש"ח התקבלה בש"ח. לפיכך, חשופה החברה לשינויים בשערי החליפין, באופן אשר עלול להשפיע על תוצאותיה העסקיות. החברה בוחנת את הצורך בביצוע עסקאות הגנה על המטבע.

41.2. תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם - למצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם (בדגש על ארה"ב וקנדה), עלולה להיות השפעה על היקף ההשקעות בתחומי

הפעילות של החברה, ועל יכולתה של החברה לפעול באופן חופשי באזורים שונים בעולם. האטה כלכלית, משבר בטחוני או משבר פוליטי, עלולים להשפיע על פעילות החברה, להביא לירידה בביקוש למוצריה ולפגוע בתוצאותיה העסקיות.

41.3. התפשטות נגיף הקורונה - התפשטות נגיף הקורונה בישראל ובעולם, והצעדים הננקטים לבלמת התפשטות הנגיף, עלולים להשפיע על פעילותה של החברה, של לקוחותיה ושל ספקיה. השפעות הקורונה עלולות להוביל לפגיעה בפעילותה הסדירה של החברה, ביכולות השיווק שלה וביכולתם הכלכלית של לקוחותיה ונכונותם להשקיע במוצרי החברה. מגמות אלה עלולות להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה. לפרטים נוספים בדבר השפעות התפשטות נגיף הקורונה, ראו סעיף 7.8 לעיל.

סיכונים ענפיים

41.4. תחרות - החברה חשופה לתחרות (כאמור בסעיף 24 לעיל), הן מצד גורמים הפועלים בשוק כבר במועד דוח זה והן מצד גורמים אשר נמצאים בשלבים שונים של מחקר ופיתוח או כאלה שעשויים להתחרות בעתיד בחברה. התגברות התחרות בתחום עלולה להקשות על החברה במכירת מוצריה ולגרום לירידת מחירים ולפגיעה ברווחיותה של החברה.

41.5. יכולת גיוס הון ומקורות מימון - היות ולמועד הדוח, פעילות החברה אינה משיאה רווחים, החברה נעזרת במקורות מימון שונים למימון פעילותה, לרבות משקיעים פרטיים, קרנות הון סיכון, מענקים ממשלתיים, גיוסי הון מהציבור, בנקים, ומלווים אחרים. המשך פעילותה של החברה תלוי ביכולתה לעבור לפעילות רווחית ו/או ביכולתה לגייס כספים בעתיד על מנת להמשיך ולפתח את פעילותה.

41.6. שינויים טכנולוגיים - התפתחויות טכנולוגיות שונות בתחום פעילותה של החברה, לרבות בטכנולוגיות ריצוף גנטי, עריכה גנטית, השבחת צמחים, בדיקות גנטיות, וטכנולוגיות אחרות, עשויות לאפשר לחברות מתחרות לפתח מוצרים חליפיים למוצרי החברה, ובהתאם, להשפיע על מוצרי החברה ועל הרלוונטיות שלהם בעיני לקוחות, באופן שעלול לפגוע בתוצאות החברה ובביקוש למוצריה.

41.7. חבות מוצר - מוצרי החברה כוללים אלמנטים בעלי מורכבות טכנולוגית גבוהה, אשר עלולים להיות בהם פגמים וכשלים שונים, שחלקם טרם אותרו או אובחנו. כתוצאה מכשלים כאלה או אחרים, החברה עלולה להיתבע על ידי לקוחות, שותפים עסקיים, או גורמים אחרים. תביעות בגין אחריות מוצר עשויות לגרום לעלויות לחברה וכן לפגיעה במוניטין שלה, באופן העלול להשפיע על תוצאות החברה.

41.8. מבנה השוק - נכון למועד הדוח, שוק השבחה המולקולרית מאופיין בכך שחלק משמעותי מהפעילות בו, מתבצעת על ידי מספר מצומצם יחסית של חברות גדולות, אשר מהוות את לקוחותיה הפוטנציאליים של החברה. מצב זה עלול לפגוע ביכולתה של החברה להיטיב את תנאי ההתקשרות שלה עם השחקנים המהותיים בשוק, ולהוות מגבלה למספר הלקוחות הגדולים למוצר ה-GenoMAGIC של החברה.

41.9. סיכוני סייבר - בשנים האחרונות, נרשמו בעולם הטכנולוגי תקיפות סייבר שהפכו למתוחכמות והרסניות יותר. התקפות מסוג זה עלולות להיות מכוונות לבסיסי נתונים של החברה או לבסיסי נתונים של לקוחותיה, ולגרום לנזקים שונים, לרבות אובדן או גניבת מידע. אירועים מסוג זה עלולים לפגוע בקניין הרוחני של החברה ו/או של לקוחותיה ולהיות בעלי השלכות משמעותיות על מוניטין

החברה ופעילותה. מוצרי החברה פועלים באמצעות שירותי הענן של חברת אמזון (AWS), אשר מוגנים באמצעים טכנולוגיים מתקדמים ומחמירים, שנועדו למנוע איומי סייבר. לצד זאת, החברה אימצה והטמיעה אמצעים טכנולוגיים ותהליכים המאפשרים לה יכולות ניטור, מניעה ובקרה של איומי סייבר, בנוסף לביצוע סקרי אבטחה סדירים ושימוש במערך יועצים חיצוניים ייעודי. כמו כן, מערך אבטחת המידע של החברה עומד בדרישות תקן ISO/IEC 27001:2013 הבינלאומי בתחום זה, הניתן על ידי מכון התקנים הישראלי.

41.10. שינויים במחירי זרעים וסחורות חקלאיות - הכנסותיהם של לקוחות החברה תלויות במידה רבה במחירים של זרעים וסחורות חקלאיות. כתוצאה מכך, ירידה במחירים אלו, עלולה לפגוע ברווחיותם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, להביא לירידה בהשקעה של הלקוחות בטיפוח הדורות החדשים של אותם גידולים חקלאיים באמצעות מוצרי החברה, אשר עלולה לגרום לפגיעה בתוצאות החברה.

41.11. שינויים במחירי תשומות חקלאיות - שינויים במחירי תשומות חקלאיות שונות משפיעים על נכונותם של חקלאים להשקיע בזרעים איכותיים למיקסום היבול. ירידה במחירי התשומות החקלאיות, עלולה לפגוע בביקוש למוצריהם של לקוחות החברה, ובהמשך לכך, לירידה בהשקעה של הלקוחות בהשבחה מולקולרית באמצעות מוצרי החברה.

41.12. פגעי מזג האוויר ושינויי אקלים בעולם – רמת הפעילות החקלאית עשויה להיות מושפעת מתנאי מזג האוויר. ככלל, החברה מעריכה ששינויי האקלים בעולם יגדילו את הביקוש לגידולים משופרים המותאמים לשינויים אלו, באופן שיכול להיטיב עם פעילות החברה. עם זאת, שינויים אלה עלולים להשפיע בדרכים לא צפויות על שוק החקלאות העולמי, וכתוצאה מכך, השפעתם על לקוחות החברה ועל פעילותה עלולה להיות שלילית.

סיכונים מיוחדים לתאגיד

41.13. הגנה על סודות מסחריים וקניין רוחני - החברה מפתחת מוצרים טכנולוגיים מורכבים ועתירי ידע, ואין וודאות שתוכל להגן בהצלחה על הקניין הרוחני שלה. כמקובל בענף, חלק משמעותי מהקניין הרוחני של החברה אינו מוגן באמצעות פטנטים, על מנת למנוע זליגת ידע והעתקתו על ידי מתחרים. במידה והחברה לא תצליח להגן על הסודות המסחריים והקניין הרוחני שלה, עלולות להיות לכך השלכות שליליות על החברה ופעילותה.

41.14. תלות בלקוחות ושותפים אסטרטגיים - לחברה מספר לקוחות אסטרטגיים אשר אובדנם עלול להשפיע באופן מהותי על פעילות החברה. כמו כן, לחברה שותפים אסטרטגיים וצפויים להיות לה שותפים אסטרטגיים נוספים, אשר תוצאות פעילותם עלולה להשפיע על החברה. בכוונת החברה להרחיב את פעילותה במודל פיתוח משותף של קניין רוחני כנגד תמלוגים (ראו סעיף 2.3.5 לעיל). תחת מודל זה, הכנסות החברה (כולן או רובן) יהיו תלויות במכירות עתידיות של המוצר, ואין כל ודאות בדבר גובה ההכנסות ורווחיות המוצרים.

החברה פועלת מחד להדק את מערכות היחסים עם הלקוחות והשותפים ולהעמיק את שיתופי הפעולה, הן ברמה העסקית (התרחבות גיאוגרפית, כמות הגידולים, וכו') והן ברמה הטכנולוגית, של הסתמכות אותם גופים על כלי התוכנה הייחודיים של החברה כרכיב ייחודי שאינו בר תחליף. מאידך, החברה ממשיכה להרחיב את צבר הלקוחות המסחריים והשותפים האסטרטגיים ונכון למועד זה, כלל הסכמי החברה אינם בלעדיים.

- 41.15. תלות מסוימת בספקים - ייצור דאטה ומחשוב ענן, שהינם חלקים מהותיים בפעילות החברה, מבוססים על שירותים אותם החברה מקבלת ממספר ספקים עיקריים. על אף שלחברה אין תלות בספק ספציפי שאינו ניתן להחלפה, להערכת החברה, שיבושים בפעילות הספקים, או פגיעה ביכולתה של החברה לעבוד עם ספקים אלה, עלולים לפגוע בפעילות החברה ובתוצאות העסקיות שלה.
- 41.16. תלות בטכנולוגיה ייחודית - החברה מבססת את מרבית פעילותה על טכנולוגיה חישובית שמפותחת על ידה. כשלים בטכנולוגיה של החברה, או שינויים טכנולוגיים מהותיים בתחום, עלולים לפגוע ביכולתה של החברה להפיק הטבות כלכליות מהטכנולוגיה שלה ולפגוע בתוצאותיה העסקיות.
- 41.17. הנהלה וכח אדם מקצועי - הצלחת החברה מבוססת במידה רבה על הון אנושי עתיר ידע וניסיון. אין וודאות שהחברה תצליח לשמר ו/או לגייס את ההון האנושי האיכותי הנדרש לפעילותה. חוסר הצלחה של החברה להציב הון אנושי איכותי בעמדות הניהול ובמשרות הטכנולוגיות השונות בחברה, עלולים לפגוע בפעילותה של החברה, לרבות בהצלחת פיתוחם של מוצרים חדשים, במכירות החברה, ביצוע פרויקטים קיימים וכתוצאה מכך, בתוצאותיה העסקיות.
- 41.18. חוסר וודאות בפיתוח של מוצרים חדשים - השקעת החברה במוצרים חדשים כרוכה באי וודאות לגבי הצלחתה של החברה בהתמודדות עם האתגרים הטכנולוגיים בפיתוח מוצרים אלה, עלויות הפיתוח או בהצלחה העסקית של מוצרים אלו.
- על-מנת למתן את ההשפעה האפשרית של סיכון זה, החברה משקיעה משאבים ומאמצים ניכרים להמשיך לפעול בתחום ניתוח המידע הגנטי מבוסס בינה מלאכותית בחזית הטכנולוגיה, לרבות גיוסי כוח אדם (Talent), טכנולוגיות חדשות (לדוג' בדיקות הדנ"א, CRISPR וכו'), שיתופי פעולה וכדומה. בנוסף, לחברה יתרון תחרותי מובהק, היות וכלי הבינה המלאכותית שלה משרתים את הלקוחות המובילים בעולם החקלאות, המזון ומשקאות וכו', ובכך ממשיכה להשביח את הכלים הקיימים בידיה.
- 41.19. תוצאות של פרויקטים עם לקוחות - חלק מהפרויקטים אותם מבצעת החברה עבור לקוחות הינם בעלי אופי מתמשך, או בעלי פוטנציאל להרחבת הפעילות, לרבות לעסקאות רב שנתיות של זכויות גישה לתוכנה. חוסר הצלחה של החברה בביצוע פרויקטים לשביעות רצונם של לקוחותיה עלולה לפגוע בסיכויים שאותם לקוחות ימשיכו או ירחיבו את פעילותם עם החברה. כמו כן, היות והקהילה המדעית בתחום פעילות החברה הינה קטנה יחסית, חוסר הצלחה של החברה בביצוע מוצלח של פרויקטים עלול לפגוע במוניטין שלה וביכולתה למכור את מוצריה ללקוחות חדשים.
- 41.20. סיכון תפעולי - החברה חשופה לפגיעה בפעילותה השוטפת, כתוצאה מכשל של תהליכי עבודה פנימיים, פעולות המתבצעות על ידי עובדים (מתוך טעות או בזדון), כשלים במערכות המידע ו/או התקשורת השונות (מערכות מחשוב ותקשורת), או כתוצאה מאירועים חיצוניים שונים. כשלים מסוג זה, במידה ויתממשו, עלולים לחשוף את החברה לסיכונים ועשויים להיות בעלי השפעה על תוצאותיה.
- 41.21. מיזוגים ורכישות בין לקוחות - שוק הזרעים שבו פועלים רבים מלקוחות החברה, הינו שוק בעל אופי ריכוזי ועתיר מיזוגים ורכישות. מיזוג או רכישה בין שני לקוחות של החברה, או בין לקוח של החברה וצד שלישי שנעזר בפתרונות אחרים משל אלו של החברה, עלולים להוביל לאובדן של לקוח באופן שעלול להשפיע על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות.

להלן פירוט ודירוג של גורמי הסיכון שתוארו לעיל, אשר דורגו בהתאם להערכות הקבוצה על פי השפעתם על עסקי הקבוצה:

אומדן השפעת הסיכון על הקבוצה			סוג הסיכון	
נמוך	בינוני	גבוה		
	+		שינויים בשערי חליפין	סיכונים מאקרו
+			תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם	
	+		התפשטות נגיף הקורונה	
	+		תחרות	סיכונים ענפיים
	+		יכולת גיוס הון ומקורות מימון	
	+		שינויים טכנולוגיים	
	+		חבות מוצר	
	+		מבנה השוק	
	+		סיכוני סייבר	
	+		שינויים במחירי זרעים וסחורות חקלאיות	
+			שינויים במחירי תשומות חקלאיות	
+			פגעי מזג האוויר ושינויי אקלים בעולם	
+			הגנה על סודות מסחריים	
		+	תלות בלקוחות ושותפים אסטרטגיים	סיכונים מיוחדים לתאגיד
+			תלות מסוימת בספקים	
	+		תלות בטכנולוגיה ייחודית	
	+		הנהלה וכח אדם מקצועי	

אומדן השפעת הסיכון על הקבוצה			סוג הסיכון
נמוך	בינוני	גבוה	
		+	חוסר וודאות בפיתוח של מוצרים חדשים
	+		תוצאות של פרויקטים עם לקוחות
+			סיכון תפעולי
+			מיזוגים ורכישות בין לקוחות

argene

פרק ב'

דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה

31 בדצמבר 2020

מופנית בזאת תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, בחרה החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות הדוחות, לרבות בדבר דיווח במתכונת דיווח חצי-שנתית.

בנוסף, מניות החברה נכללות במדד תל-אביב טק-עילית והחברה אימצה את כל ההקלות המנויות בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016.

דירקטוריון אנרג'ין. ר. טכנולוגיות 2009 בע"מ ("החברה") מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות הדוחות.

א. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

1. פעילות החברה ואירועים מהותיים בתקופת הדוח ואחריה

1.1. תיאור החברה וסביבתה העסקית

החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 9 בפברואר 2009, בהתאם להוראות חוק החברות, כחברה פרטית. ביום 27 בינואר, 2021 נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ("הבורסה") מכח תשקיף הנפקה ראשונה לציבור, תשקיף מדף ותשקיף להשלמה של החברה מיום 26 בינואר, 2021, כפי שתוקן ביום 27 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 2021-02-012054).

החברה הינה חברת תוכנה מבוססת בינה מלאכותית, המנתחת מידע גנטי על-בסיס מסדי נתונים גדולים מאוד ("Big Data"), במטרה לייעל ולהאיץ השבחת זנים של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות העולמי. למועד דוח זה, פועלת החברה בתחום פעילות אחד – פיתוח ומסחור תוכנה לניתוח מידע גנטי. החברה מספקת ללקוחותיה גישה לתוכנה, באמצעות מחשב ענן. לחילופין, החברה מפעילה את התוכנה עבור לקוחותיה במסגרת שירות או בפיתוח משותף של קניין רוחני כנגד תמלוגים.

הטכנולוגיה של החברה היא פורצת דרך ומאפשרת ללקוחות החברה לפעול בקצב מואץ, למטרת שיפור יבולים חקלאיים, העלאת האיכות התזונתית והטעם, הורדת שיעור השפעה סביבתית שלילית והתאמת תוצרת חקלאית לשימוש בתעשיות שונות (כגון מזון ומשקאות, גומי, נייר, תרופות מהצומח ועוד). הביקוש למוצרי החברה נובע מהצורך העולמי בהתאמת זנים מהירה יותר, לשם התמודדות עם הגידול בביקוש למזון, שינויי אקלים והתפשטות מחלות ומזיקים.

החברה פועלת למימוש מטרות אלה באמצעות פיתוח כלי תוכנה ושירותי אנליזה של מידע גנטי. הייחודיות של הכלים היא ביכולות ניתוח נפחי מידע גנטי (ביג דאטה) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית, המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או את בעל החיים, באמצעות יצירת זנים חדשים.

הטכנולוגיה של החברה מאפשרת למשתמשים בה לבצע השבחה ללא שימוש בהנדסה גנטית, באמצעות הכלאות וברירת צאצאים באופן טבעי בלבד. היתרון העיקרי בשימוש בשיטה זו הוא שהיא מאפשרת שיפור בכלל תכונות הצמח (ובע"ח), בעוד שהנדסה גנטית ממוקדת בשיפור תכונות בודדות. יתרון נוסף הוא שפעילות החברה ומוצריה אינם כפופים לרגולציה מיוחדת (בשונה מהנדסה גנטית, הכפופה לרגולציה ומכירת מוצרים מבוססים הנדסה גנטית אסורה בחלק מהמדינות).

למועד זה, החברה פועלת באמצעות שני מודלים עסקיים משלימים: מודל מכירת זכויות גישה לתוכנה ושירותים, ומודל פיתוח משותף של קניין רוחני כנגד תמלוגים. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

1.2. התפתחויות מרכזיות בעסקי החברה – שנת 2020

במהלך המחצית הראשונה של שנת 2020, עמדה החברה בפני אתגרים עסקיים, כתוצאה ממשבר הקורונה (ראו בהרחבה סעיף 1.4 להלן). כתוצאה מכך, ביצעה החברה התאמות בתחום המכירות והשיווק, במטרה להביא ליעילות תפעולית בכל הרבדים בהם פועלת החברה. בד בבד, בחנה החברה חלופות למודל עסקי

ומוצרים חדשים, שישמשו כמנועי צמיחה.

במחצית השנייה של שנת 2020, ההתייעלות התפעולית באה לידי ביטוי בגידול בהכנסות, ללא שינוי מהותי בהוצאות במקביל לכך. בתקופה זו, החברה החלה לפעול במודל עסקי חדש של עסקאות פיתוח קניין רוחני כנגד תמלוגים (ראו סעיף 2.3.5 לפרק א'); השיקה מוצר חדש בתחום הבדיקות הגנטיות (ראו סעיף 2.3.4 לפרק א'); והחלה לפעול בתחום העריכה הגנטית, כחלק ממאגד CRISPR-IL (ראו סעיף 27 לפרק א'). לאחר תאריך הדוח, החברה השלימה הנפקה ראשונה של מניות לציבור וגייסה כ-97.5 מיליון ש"ח. בכוונת החברה לבסס את פעילותה על שלושה מנועי צמיחה עיקריים:

- א. **עסקאות פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים** - החברה תפעל להרחבת היקף פעילותה במודל עסקאות פיתוח קניין רוחני משותף כנגד תמלוגים. לפרטים בדבר מודל זה, ראו סעיף 2.3.5 לפרק א. לפרטים בדבר עסקאות בהן התקשרה החברה במודל זה עד מועד פרסום הדוח, ראו סעיף 27.2(5) לפרק א. לפרטים בדבר יעדי החברה בתחום זה, ראו סעיף 38.4 לפרק א.
- ב. **בדיקות גנטיות** - החברה תפעל להרחבת נוכחותה בשרשרת הערך, באמצעות הגדלת היקף הפעילות בתחום מוצרי הבדיקות הגנטיות (שימוש בטכנולוגיית ה-SNPer) והקמת מעבדה ייעודית לייצור מידע גנטי. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.4 לפרק א.
- ג. **ש"פ ותמיכה ארוכת טווח (פרויקטים אסטרטגיים)** - החברה תומכת בלקוחותיה בפרויקטים אסטרטגיים ארוכי טווח ובין לקוחותיה חברות ענק כגון: Bayer, Syngenta, Bridgestone ו-Mondelez, התמיכה הנה מלאה וכוללת שירותים המותאמים לצרכי הפרויקט, כגון: אנליזות מורכבות, פתרונות ענן וכיו"ב. בהקשר זה, החברה תפעל להגדיל את היקפי הפעילות עם לקוחות קיימים וכן בסיס הלקוחות, ר' לדוגמא דיווח החברה מיום 11 במרץ, 2021 (מס' אסמכתא 2021-01-032076) על הסכם עם Nestlé לניתוח מידע גנטי של צמח הקפה. לאחר תאריך הדוח, התקשרה החברה בעסקאות בתחומים אלה. לפרטים נוספים בדבר אסטרטגיית החברה ומנועי הצמיחה, ראו סעיף 38 לפרק א'.

להלן נתונים מרכזיים בנוגע לפעילותה העסקית של החברה בשנת 2020:

- השקת מוצר חדש לשוק הבדיקות הגנטיות (SNPer™), שמתאפיין בעסקאות ארוכות טווח וחוזרות (Recurring), בהיקף של מאות אלפי דולרים מלקוח לאורך תקופת חוזה רב-שנתית – ראו סעיף 18.1(ג) לפרק א' לדוח תקופתי זה.
- השקת מודל עסקי חדש (פיתוח קניין רוחני משותף בתמורה לתמלוגים) והתקשרות בעסקאות בתחום זה - ראו סעיפים 2 ו-18 לפרק א' לדוח תקופתי זה.
- שיפור ביעילות התפעולית בתגובה להשפעות נגיף הקורונה, אשר התבטא במעבר ל-EBITDA מתואם חיובי בחציון השני של שנת 2020 – ראו דוחות מתואמים בסעיף 2 להלן.
- תחילת מו"פ בתחום עריכה גנטית באמצעות טכנולוגיית CRISPR כחברה המובילה במאגד CRISPRIL בתמיכת רשות החדשנות - ראו סעיף 27 לפרק א' לדוח תקופתי זה.
- השלמת גיוס הון בסך של כ-30 מיליון דולר בינואר 2021 במסגרת הנפקה ראשונה לציבור בבורסה בתל אביב - ראו דוח מיידי מיום 26 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011319), הנכלל בזאת על דרך ההפניה.

1.3. צירוף מניות החברה למדד ת"א טק-עילית ולמדדי מניות נוספים

ביום 31 בינואר, 2021 הודיעה הבורסה כי מניות החברה יצורפו במסגרת "המסלול המהיר הייחודי" לצירוף מניות טכנולוגיה וביומד חדשות למדד ת"א טק-עילית וזאת בתום יום המסחר שיחול ביום 1 באפריל, 2021. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 1 בפברואר, 2021 (מס' אסמכתא : 2021-01-012949).

בהתאם, החברה הינה "תאגיד טק-עילית" כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמנייתו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016 ("תקנות טק-עילית"), על כן, בהתאם להקלות המנויות בתקנות טק-עילית אותן מיישמת החברה, הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2020 כוללים פרטים השוואתיים של שנת הכספים הקודמת בלבד.

1.4. השפעות התפשטות נגיף הקורונה על פעילות החברה (COVID-19)

מרבית לקוחות החברה פועלים בענף החקלאות ונעזרים בשירותיה של החברה במסגרת פעילויות המו"פ ארוכות הטווח שלהם. להערכת החברה, לא צפויה פגיעה משמעותית בענף החקלאות בטווח הארוך בשל התפשטות נגיף הקורונה. עם זאת, הענף נפגע בטווח הקצר כתוצאה משיבושים בשרשראות האספקה, ירידה בביקושים ויכולתן של חברות רבות לפעול במשרדים, במעבדות ובחממות שלהן.

הכנסות החברה בתקופת הדוח הושפעו ממשבר הקורונה, זאת בעיקר בשל: (1) סגירת מעבדות של ספקי החברה בתחום ייצור מידע גנטי; (2) קיטון בהיקף ההתקשרות בעסקאות חדשות מצד לקוחות החברה בשלב המחקר והפיתוח, לאור אי הוודאות ששררה בתקופה; (3) אובדן עונות גידול חקלאיות, בשל מגבלות על עיבוד השטחים החקלאיים.

לאחר תאריך הדוח, המגמה הנרשמת היא שספקי החברה בתחום ייצור מידע גנטי שבו לפעילות ולקוחות החברה טרם חזרו לפעילות שבשגרה. מגמה זו עודנה אפופה בחוסר וודאות.

מציאות זו מציבה בפני חלק מלקוחות החברה אתגרים, אשר עלולים להגביל את יכולתם להוציא לפועל תוכניות מו"פ בלוחות הזמנים המתוכננים ואף לגרום לשינוי של סדרי עדיפויות בטווח הקצר, הן בהיבטים תפעוליים והן בהיבטים תקציביים. שינויים אלה יכולים להשפיע על לוחות הזמנים של ביצוע פרויקטים בתהליך עם לקוחות, ועל יכולתה של החברה להגדיל את צבר ההזמנות שלה.

לפרטים נוספים בדבר השפעות הקורונה על פעילות החברה, ראו סעיף 7.8 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

תכניתה של הנהלת החברה להתמודדות עם השפעות כאמור מתמקדת בשלושה מישורים עיקריים:

(1) עסקי - פיתוח אפיקי פעילות חדשים שמותאמים לשינויים בענף. בין השינויים כאמור, עידוד לקוחות בעלי מגבלות תפעוליות להרחבת השימוש בשירותי החברה כתחליף לפעילות פנימית שהוגבלה ועידוד לקוחות בעלי מגבלות תקציביות להתקשר עם החברה בעסקאות בהן החברה תתוגמל באמצעות תמלוגים ממכירות עתידיות של פיתוחים המבוססים על שירותיה, במקום בתשלום קבוע מראש על שירותים אלה. כמו כן, החברה התאימה את ערוצי השיווק שלה בכך שהחלה להפעיל ערוצי שיווק דיגיטליים, כמפורט בסעיף 23.3 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

(2) מימוני - דחיית תשלומי ריבית והחזרי חוב לשיפור פוזיציית הנזילות בטווח הקצר (ראו סעיף 32 בפרק א' לדוח תקופתי זה) וגיוס הון לשיפור פוזיציית הנזילות בטווח הבינוני והארוך;

(3) תפעולי - צמצום הוצאות בטווח הקצר עד להתבהרות השפעות התפשטות נגיף הקורונה (לרבות אישור תכנית התייעלות בהוצאות התפעוליות) ומעבר לעבודה מרחוק; תוכנית זו הובילה לחיסכון משמעותי.

השפעת התפשטות נגיף הקורונה על פעילות החברה בשנת 2020

1.4.1. **ספקים** - במהלך שנת 2020, חלק מספקי ייצור המידע הגנטי של החברה נאלצו לסגור את המעבדות בהן הם פועלים לפרקי זמן שונים, בהתאם להנחיות של הרשויות המקומיות, כאשר במקרים מסוימים, החומר הגנטי ממנו מיוצר המידע היה ברשותם.

כתוצאה מכך, שירותים מסוימים שהחברה תכננה להשלים במהלך שנת 2020 נדחו לשנת 2021. להערכת החברה, דחיה זו היוותה גורם עיקרי לירידה של 7% בהכנסות בשנת 2020 לעומת אשתקד. לפרטים בדבר פילוח הכנסות החברה ממוצרים המבוססים על מתן זכות גישה לתוכנה ומוצרי שירותי אנליזה, ראו סעיף מדדי ביצוע להלן. יחד עם זאת, עיכובים אלה גרמו לירידה לא מהותית, של כ-1% בלבד, בשיעור הרווחיות הגולמית של החברה בשנת 2020 שעמד על 64% לעומת שיעור הרווחיות הגולמית אשתקד שעמד על 65%. לעניין זה, ראו גם התייחסות למדדים תפעוליים ופיננסיים נבחרים בסעיף 7 בדו"ח הדירקטוריון. נכון למועד הדוח, כלל ספקי החברה חזרו לפעילות מלאה אך אין כל וודאות כי פעילותם של ספקים שונים לא תוגבל בעתיד. יצוין כי לחברה מספר ספקי ייצור מידע בצפון אמריקה, אירופה ואסיה ולהערכתה סגירה של ספק או אזור מסוים לא צפויה לפגוע מהותית בפעילותה.

1.4.2. **לקוחות** - בדומה לשיבושים בפעילות הספקים, חלק מלקוחות החברה חוו שיבושים ברמות שונות בפעילותם כתוצאה מנגיף הקורונה אשר גרמו לעיכובים בלוחות הזמנים המתוכננים לאספקת החומר הגנטי הנדרש להתקדמות בפרויקטים מסוימים. כתוצאה מכך, חלו עיכובים בלוחות הזמנים של שירותים שונים שהחברה תכננה להשלים במהלך שנת 2020. בנוסף, חוסר הוודאות ששרר במהלך השנה גרם לעיכובים בתהליכי משא ומתן לכניסה לפרויקטים חדשים.

מדדי ביצוע ביחס להשפעת התפשטות נגיף הקורונה על הפעילות החברה

הנהלת החברה מעריכה שהמדדים העיקריים להערכת השפעת נגיף הקורונה על ביצועי החברה הינם צבר ההזמנות של החברה וההכנסות.

הכנסות החברה ממוצרים המבוססים על מתן זכות גישה לתוכנה (באמצעות ענן) מוכרות על פני משך תקופת מנוי השירות, ולכן לנגיף אין השפעה על קצב ההכרה בהכנסה. כמו כן, צבר ההזמנות ממוצרים אלו נובע מהסכמים ארוכי טווח שתהליך המכירה שלהם אורך תקופה ארוכה ולהערכת החברה, לא היתה להתפשטות נגיף הקורונה השפעה מהותית על צבר ההזמנות של מוצרים אלה ועל תהליכי המכירה שלהם. במהלך שנת 2020, ההכנסות ממוצרים אלו צמחו בכ-33% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. החברה ממקדת את פעילות השיווק והמכירה שלה על מוצרים אלו ומעריכה כי ביכולתה להרחיב את הפעילות במסגרת התקשרויות עם לקוחות קיימים ופוטנציאליים.

מאידך, ההכנסות משירותי ניתוח מידע גנטי של החברה מוכרות במועד השלמת השירות, ועל כן ההשפעות האופרטיביות שצוינו לעיל גרמו לעיכובים בהכרה בהכנסה, אשר באו לידי ביטוי בירידה בהכנסות בשיעור של כ-24% בשנת 2020 ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

בשנת 2020 חל קיטון בצבר ההזמנות של מוצרי שירותי ניתוח מידע גנטי, כמפורט בטבלה מטה. להערכת החברה, האטה זו נובעת מהימנעות של חלק מלקוחותיה מכניסה לפרויקטים חדשים שמניבים פירות ארוכי טווח בתקופה זו של חוסר וודאות בשל זהירות תקציבית. אי לכך החברה פעלה להשיק מוצרים חדשים בתחום הבדיקות הגנטיות (כמפורט בסעיף 18.1 בפרק א' לדוח תקופתי זה), אשר נועד להתמודד עם האטה זו, שכן העובדה שהמוצר מותאם ספציפית לצורכי הלקוחות, מוזיל את העלויות ומשפר את

האיכות של תוצרי תכניות ההשבחה. בנוסף, החל מסוף המחצית השנייה של 2020 פועלת החברה להרחבת פעילותה במודל עסקאות לפיתוח קניין רוחני משותף בתמורה לתמלוגים, במטרה שעסקאות אלה יהוו מנוע צמיחה מרכזי של החברה בשנים הקרובות.

להלן פילוח הכנסות החברה בשנים 2019 ו-2020:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		הכנסות
2019	2020	
אלפי דולר		
2,192	2,917	הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן
5,415	4,118	הכנסות ממתן שירותי ניתוח גנטי
7,607	7,035	סך הכנסות

להלן פילוח הכנסות החברה בשנים 2019 ו-2020 לפי חציונים:

שישה חודשים שהסתיימו ביום				הכנסות
30 ביוני, 2019	31 בדצמבר, 2019	30 ביוני, 2020	31 בדצמבר, 2020	
אלפי דולר				
1,057	1,135	1,440	1,477	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשוב ענן
2,763	2,652	1,369	2,749	שירותי ניתוח מידע
3,820	3,787	2,809	4,226	סה"כ

להלן נתונים בדבר צבר ההזמנות של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019:

ליום 31 בדצמבר		סמוך למועד פרסום הדוח	צבר הזמנות
2019	2020		
אלפי דולר			
6,496	3,864	3,864	צבר הזמנות - אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן
4,281	2,762	3,279	צבר הזמנות - שירותי ניתוח מידע גנטי
-	-	109	צבר הזמנות - פיתוח משותף של קניין רוחני כנגד תמלוגים
10,777	6,626	7,252	סך צבר הזמנות

ההשלכות האפשריות של התפשטות נגיף הקורונה על פעילותה של החברה כמתואר לעיל ולהלן, כמו גם הערכות החברה ביחס ליכולתה להרחיב את פעילותה בתחום מוצרים מבוססי מתן זכות גישה לתוכנה באמצעות ענן, הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר התממשותן אינה וודאית ואינה מצויה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס בעיקרו על מידע פומבי ביחס לנגיף הקורונה כפי שהוא קיים למועד פרסום הדוח (ומשתנה תדיר) ועל הערכות החברה המתבססות, בין היתר, על המידע הידוע במועד פרסום דוח זה. יובהר, כי אין כל וודאות שההערכות יתממשו, כולן או חלקן, והן אף עלולות להיות שונות באופן מהותי מאלו שהוצגו לעיל, וזאת בין היתר, בשל תלותן בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, כגון, שינויים ומגמות בהתפשטות נגיף הקורונה, החלטות הגורמים המוסמכים בארץ ובעולם והחלטות עסקיות של לקוחות וספקי החברה בארץ ובעולם.

2. דוחות מתואמים ; מדדים פיננסיים ותפעוליים (KPIs)

בשנת 2020, הכנסות החברה הסתכמו בכ- 7.04 מיליון דולר, שיעור הרווחיות הגולמי המתואם עמד על 70% (ראו סעיף 2.3 להלן) וה- EBITDA המתואם עמד על (0.4) מיליון דולר (ראו סעיף 2.2 להלן).

2.1. הגדרות

המזד	דרך החישוב / רכיבים	פירוט מטרות המזד	נתונים
EBITDA מתואם	רווח תפעולי בנטרול תשלום מבוסס מניות, פחת והפחתות, ובתוספת תשלומי שכירות בגין חכירות, לרבות השפעת המס.	מטרת המזד הינו הצגה תזרימית של תוצאות הפעילות השוטפת של החברה, בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן במזומן של תקנים בינלאומים 2 ו-16 והשפעות של ארועים חד פעמיים או חריגים במהלך עסקי החברה, לרבות השפעת המס.	(0.4) מיליון דולר ראו סעיף 2.2
רווח גולמי מתואם	רווח גולמי בנטרול תשלום מבוסס מניות, שערך פחת והפחתות, ובתוספת תשלומי שכירות בגין חכירות, לרבות השפעת המס	מטרת המזד הינו הצגה תזרימית של תוצאות הפעילות השוטפת של החברה, בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן במזומן של תקנים בינלאומים 2 ו-16 והשפעות של ארועים חד פעמיים או חריגים במהלך עסקי החברה, לרבות השפעת המס.	70% ראו סעיף 2.3

2.2. EBITDA מתואם

בחציון השני של שנת 2020, הוצג מעבר ל-EBITDA מתואם חיובי בעקבות שיפור ברווחיות הגולמית וצמצום בהוצאות התפעוליות.

להלן פירוט ההתאמות בין ההפסד התפעולי לבין ה-EBITDA המתואם של החברה לשנים 2019 ו 2020 :

סעיף	שנה שהסתיימה ביום	
	31 בדצמבר, 2019	31 בדצמבר, 2020
	אלפי דולר	
הפסד תפעולי	(3,292)	(1,717)
נטרול פחת והפחתות	258	228
נטרול תשלום מבוסס מניות	1,477	1,314
הוספת תשלומי שכירות	(239)	(258)
EBITDA מתואם	(1,796)	(433)

להלן פירוט ההתאמות בין ההפסד התפעולי לבין ה-EBITDA המתואם של החברה לשנים 2019 ו-2020 לפי חציונים :

שישה חודשים שהסתיימו ביום				סעיף
30 ביוני, 2019	31 בדצמבר, 2019	30 ביוני, 2020	31 בדצמבר, 2020	
אלפי דולר				
(2,360)	(932)	(1,272)	(445)	הפסד תפעולי
140	118	113	115	נטרול פחת והפחתות
1,145	332	559	755	נטרול תשלום מבוסס מניות
(71)	(168)	(127)	(131)	הוספת תשלומי שכירות
(1,146)	(650)	(727)	294	EBITDA מתואם

2.3. רווח גולמי מתואם

בשנת 2020, נרשמה מגמת שיפור בשיעור הרווחיות הגולמית המתואם בעקבות שינוי בתמהיל ההכנסות, חלקן היחסי של ההכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן הינו גדול יותר.

כן נרשמה מגמת שיפור בשיעור הרווחיות הגולמית המתואם בחציון השני לעומת החציון הראשון של שנת 2020, בעקבות גידול של כ-50% בהכנסות, ומאידך, גידול של כ-13% בלבד בעלות המכר.

להלן פירוט ההתאמות בין הרווח הגולמי לבין הרווח הגולמי המתואם של החברה לשנים 2019 ו-2020 :

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
2019	2020	
אלפי דולר		
4,995	4,514	רווח גולמי
50	32	נטרול פחת והפחתות
148	373	נטרול תשלום מבוסס מניות
(45)	(27)	הוספת תשלומי שכירות
5,148	4,892	רווח גולמי מתואם
68%	70%	רווח גולמי מתואם ב-%

להלן פירוט ההתאמות בין הרווח הגולמי לבין הרווח הגולמי המתואם של החברה לשנים 2019 ו-2020 לפי חציונים:

שישה חודשים שהסתיימו ביום				סעיף
30 ביוני, 2019	31 בדצמבר, 2019	30 ביוני, 2020	31 בדצמבר, 2020	
אלפי דולר				
2,645	2,350	1,627	2,887	רווח גולמי
23	27	21	11	נטרול פחת והפחתות
34	114	177	196	נטרול תשלום מבוסס מניות
(11)	(34)	(12)	(15)	הוספת תשלומי שכירות
2,691	2,457	1,813	3,079	רווח גולמי מתואם
70%	65%	65%	73%	רווח גולמי מתואם ב-%

3. המצב הכספי

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר		סעיף
	מבוקר		
	2019	2020	אלפי דולר
הקיטון בנכסים השוטפים ליום 31 בדצמבר, 2020 ביחס לנכסים השוטפים ליום 31 בדצמבר 2019, נבע בעיקרו מגיוס הון חוזר ממקורות חיצוניים באמצעות הלוואות, בסך של 948 אלפי דולר בשנת 2020 לעומת כ-2.5 מיליון דולר בשנת 2019, אך הירידה הצטמצמה לאור התייעלות תפעולית שהחברה החלה ליישם עם פרוץ משבר הקורונה.	3,592	2,836	נכסים שוטפים
הגידול בנכסים שאינם שוטפים ליום 31 בדצמבר, 2020 ביחס לנכסים שאינם שוטפים ליום 31 בדצמבר 2019, נבע מחתימה מחדשת על הסכם השכירות של החברה והתחייבות לתקופה נוספת, ומהיוון הוצאות הנפקה.	608	963	נכסים שאינם שוטפים
הגידול בהתחייבויות השוטפות ליום 31 בדצמבר, 2020 ביחס להתחייבויות השוטפות ליום 31 בדצמבר 2019 נבע בעיקרו מנטילת הלוואה זמן קצר מתאגיד בנקאי וגידול ביתרת החלויות השוטפות, זאת לעומת קיטון בהכנסות הנדחות עת מימוש התקשרויות עם לקוחות.	4,990	6,948	התחייבויות שוטפות
הקיטון בהתחייבויות שאינן שוטפות ליום 31 בדצמבר, 2020 ביחס להתחייבויות שאינן שוטפות ליום 31 בדצמבר 2019 נבע בעיקרו משינוי נטו בהלוואות לזמן ארוך (מעבר לחלויות שוטפות) ושערוך כתבי האופציה למלווים וזאת לעומת גידול ביתרת ההתחייבות בגין מענקים ממשלתיים שהתקבלו.	2,936	2,378	התחייבויות שאינן שוטפות
הגידול בגרעון בהון העצמי בין המועדים המוצגים, נבע בעיקר מהפסד שוטף של החברה במהלך התקופות.	(3,726)	(5,527)	גרעון בהון העצמי

4. תוצאות הפעילות

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	מבוקר		
	2019	2020	
	אלפי דולר		
הקיטון בהכנסות בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מעיכובים בשירותי ניתוח מידע גנטי בשל נגיף הקורונה, ראו סעיף 1.4 לעיל ומהעובדה שהחל מסוף המחצית השנייה של שנת 2020, החברה פועלת להרחבת פעילותה במודל עסקאות במודל העסקי של פיתוח קניין רוחני משותף.	7,607	7,035	הכנסות
הקיטון בעלות המכירות במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע משינוי בתמהיל המכירות, כך שחלק היחסי של הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן הינו גדול יותר בשנת 2020.	2,612	2,521	עלות המכירות
הקיטון בסך הרווח הגולמי בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע מירידה בהכנסות משירותי ניתוח מידע גנטי.	4,995	4,514	רווח גולמי
הקיטון בהוצאות המו"פ בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקרו ממענקים ממשלתיים בגין מאגד CRISPR-IL, זאת לעומת גידול בכוח אדם שגויס לטובת יישום תכנית המחקר והפיתוח של המאגד.	2,450	2,437	הוצאות מו"פ
הקיטון בהוצאות מכירה ושיווק במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מצמצום כוח אדם שהוביל לירידה בהוצאות השכר והנלוות, וצמצום פעילות שיווק שאינו דיגיטלי בתקופת הקורונה.	3,205	1,630	הוצאות מכירה ושיווק
הקיטון בהוצאות הנהלה וכלליות בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מקיטון בהוצאות שכר ותשלום מבוסס מניות עקב עזיבתו של המנכ"ל הזמני בתקופה זו.	2,632	2,230	הוצאות הנהלה וכלליות
הכנסות אחרות שנבעו בעיקרן ממענק EU Horizon 2020. לפרטים נוספים ראה ביאור ביאור 14 ד' בדוח הכספי.	-	(66)	הוצאות (הכנסות) אחרות
הירידה בהפסד התפעולי בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נובעת מתהליכי התייעלות שהחברה החלה בהם במחצית השנייה של שנת 2019, כגון: התאמת אסטרטגיית השיווק והמכירה, צמצום עלויות מחשוב, וכיו"ב. בהתאם לאמור החברה צמצמה את ההפסד התפעולי בכ-50%.	(3,292)	(1,717)	הפסד תפעולי
הגידול בהוצאות המימון בשנת 2020 נבע בעיקרו משערוך מכשירים פיננסיים לשווי הוגן וגידול בהוצ' מימון בקשר למענקים ממשלתיים.	(602)	(1,382)	הכנסות (הוצאות מימון), נטו
	(3,894)	(3,099)	הפסד לפני מיסים

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	מבוקר		
	2019	2020	
	אלפי דולר		
	(17)	(47)	מיסים על ההכנסה
	(3,911)	(3,146)	הפסד נקי

לשישה חודשים שהסתיימו ביום				סעיף
30 ביוני, 2019	31 בדצמבר, 2019	30 ביוני, 2020	31 בדצמבר, 2020	
אלפי דולר				
3,820	3,787	2,809	4,226	הכנסות
1,175	1,437	1,182	1,339	עלות המכירות
2,645	2,350	1,627	2,887	רווח גולמי
1,244	1,206	1,245	1,192	הוצאות מו"פ
1,873	1,332	727	903	הוצאות מכירה ושיווק
1,888	744	927	1,303	הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	-	(66)	הוצאות (הכנסות) אחרות
(2,360)	(932)	(1,272)	(445)	הפסד תפעולי
39	(641)	(642)	(740)	הכנסות (הוצאות מימון), נטו
(2,321)	(1,573)	(1,914)	(1,185)	הפסד לפני מיסים
(8)	(9)	(7)	(40)	מיסים על ההכנסה
(2,329)	(1,582)	(1,921)	(1,225)	הפסד נקי

5. נזילות

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	מבוקר		
	2019	2020	
	אלפי דולר		
הקיטון בתזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת בתקופת הדוח נבע בעיקרו מהתייעלות תפעולית וגבייה מלקוחות.	(3,578)	(1,423)	תזרים מזומנים שנבע מפעילות (ששימש לפעילות) שוטפת
	(5)	(33)	תזרים מזומנים שנבע מפעילות (ששימש לפעילות) השקעה
הקיטון בתזרים המזומנים מפעילות מימון בתקופת הדוח נבע מכך שהחברה לוותה בתקופה זו כ-1 מיליון דולר מתאגיד	2,366	326	תזרים מזומנים שנבע מפעילות

בנקאי, ומנגד פרעה כ- 0.6 מיליון דולר בגין אגרות החוב שהיא לוותה במחצית הראשונה של שנת 2019 בסך של כ-2.5 מיליון דולר. (לפרטים נוספים, ראו סעיף 32 בפרק א' לדוח תקופתי זה)			(ששימש לפעילות) מימון
	(1,217)	(1,130)	גידול (קישון) במזומנים ובשווי מזומנים

6. מקורות המימון

למועד דוח זה, מקורות המימון העיקריים של הקבוצה הינם כספי תמורת ההנפקה הראשונה לציבור וכן פעילותה השוטפת, אשראי בנקאי לזמן קצר, מענקים ממשלתיים ואחרים, הלוואת לזמן ארוך ואג"ח מגורמים חוץ בנקאיים והנפקת ניירות ערך.

6.1 גיוס הון

ביום 27 בינואר, 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור על פי התשקיף, ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה. לפרטים נוספים אודות תוצאות הצעת מניותיה של החברה לציבור על פי התשקיף, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 26 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011319), הנכלל בזאת על דרך ההפניה.

6.2 אשראי בנקאי לזמן קצר

האשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים ליום 31 בדצמבר, 2020, הסתכם לסך של כ-1,075 אלף דולר ארה"ב. היות וקו האשראי הינו שקלי, קיימת לחברה חשיפת שער חליפין כמפורט בטבלת הרגישות להלן, המתארת את ההשפעה האפשרית של שער החליפין בין השקל ודולר ארה"ב על הוצאות המימון בגין קו האשראי:

שער חליפין	2.89 (-10%)	3.05 (-5%)	*3.215	3.38 (+5%)	3.57 (+10%)
הוצאות (הכנסות) מימון באלפי דולר ארה"ב	108	54	-	(51)	(98)

*שער החליפין ליום 31 בדצמבר 2020

לפרטים נוספים אודות אשראי בנקאי לזמן קצר ראו סעיף 32.1 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

6.3 הלוואות ואג"ח לזמן ארוך

לפרטים ראו סעיף 32 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

6.4 אשראי ספקים

אשראי ספקים ממוצע לשנת 2020 עמד על סך של כ-389 אלפי דולר ארה"ב, לעומת אשראי ספקים ממוצע לשנת 2019, אשר עמד על סך של כ-340 אלף דולר ארה"ב. הגידול באשראי שקיבלה החברה מספקיה בשנת 2020 נובע מקישון בהוצאות ייצור המידע הגנטי אשר נעשה באמצעות ספקים עמם לחברה תנאי אשראי מטיבים.

מדיניות אשראי הספקים של החברה הינה לרוב תשלום בתנאי שוטף פלוס 30 - 60 יום, ולא חל שינוי מהותי במדיניות התשלומים של החברה לספקים במהלך התקופות לעיל.

6.5. אשראי לקוחות

אשראי ממוצע ללקוחות עמד בשנת 2020 על סך של כ-712 אלפי דולר, לעומת אשראי ממוצע ללקוחות לשנת 2019 אשר עמד על סך של כ-264 אלף דולר ארה"ב. הגידול באשראי שהעמידה החברה ללקוחותיה בשנת 2020 נובע מגידול פעילות החברה מול חברות גדולות אשר נוטות לדרוש תנאי אשראי אשר מטיבים עימן. ימי האשראי שהעניקה החברה ללקוחותיה עמדו בשנת 2020 על כ-37 ימים בממוצע, וזאת לעומת כ-13 ימים בממוצע בשנת 2019.

הפער בין ימי האשראי שקיבלה החברה מספקיה השונים וימי האשראי שהעניקה החברה ללקוחותיה בשנת 2020 עמד על כ-29 ימים בממוצע, וזאת בהשוואה לפער של כ-37 ימים בממוצע בשנת 2019.

6.6. מענקים ממשלתיים ואחרים

למידע נוסף אודות מענקי פיתוח שקיבלה החברה ראו סעיף 27.4 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

ב. היבטי ממשל תאגידי**7. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות**

החברה לא קבעה מדיניות בנוגע למתן תרומות. בקשות תרומה אשר מתקבלות אצל החברה נשקלות לגופן, ונכון למועד דוח זה, אין לחברה התחייבות למתן תרומות בעתיד. בתקופת הדוח לא תרמה החברה סכומים מהותיים.

8. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הראוי לחברה, בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות, התשנ"ט-1999, הינו שניים.

9. דירקטורים בלתי תלויים

למועד דוח זה, החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בהתאם להוראות התוספת הראשונה לחוק החברות.

10. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה

למועד דוח זה, טרם מונה מבקר פנימי לחברה. החברה פועלת למינוי מבקר פנימי בהתאם למועדים הקבועים בדין.

11. גילוי בדבר רואה החשבון המבקר של החברה**(1) זהות רואה החשבון המבקר**

החל מחודש פברואר 2019, רואה החשבון המבקר של החברה ושל החברות הבנות של החברה הינו קסלמן וקסלמן, PwC Israel ("רואה החשבון המבקר"). לפני כן, רואה החשבון המבקר של החברה היה EY, קוסט, פורר, גבאי את קסירר.

(2) שכר רואה החשבון המבקר

להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר ושעות העבודה שהושקעו על ידו בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת, שירותי מס ושירותים אחרים ביחס לשנים 2019 ו-2020 בדולר ארה"ב:

שירותי מס		שירותי ביקורת ושירותים קשורים לביקורת		
שעות	שכ"ט	שעות	שכ"ט	
-	-	1,050	78,571	2020
37	3,500	425	46,370	2019

שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין רואה החשבון המבקר לבין הנהלת החברה, בהתאם לתעריף המוערך למתן השירותים, המתבסס על כמות השעות המושקעות על ידי רואה החשבון המבקר. שכר טרחת רואה החשבון המבקר מאושר על ידי דירקטוריון החברה.

ג. גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי12. אירועים מהותיים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

לפרטים ראו ביאור 28 בדוחות הכספיים.

13. הערכות שווי מהותיות ומהותיות מאוד

החברה ביצעה הערכות שווי לקביעות השווי ההוגן של מכשירים פיננסיים בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי מספר 13. כמו כן, החברה ביצעה הערכות שווי לאופציות אותן העניקה החברה לעובדים, נושאי משרה ונותני שירותים. כלל הערכות השווי בוצעו על ידי חברת חיסונים פיננסיים בע"מ. הערכת השווי נערכה על ידי צוות אנליסטים פיננסיים בראשות מר רזי אברם שהינו בעל תואר ראשון בהנדסת מכונות מהמכון הטכנולוגי הישראלי, ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת צפון קרוליינה בצ'אפל היל. למר אברם ניסיון של 10 שנים בתחום הערכות השווי.

שווי הוגן של הלוואה המירה מקרן השקעות זרה*		זיהוי נושא ההערכה:
31 בדצמבר 2019	31 בדצמבר 2020	עיתוי ההערכה:
1,035	1,201	שווי נושא ההערכה סמוך לפני מועד ההערכה אילו כללי החשבונאות המקובלים, לרבות פחת והפחותות, לא היו מחייבים את שינוי ערכו בהתאם להערכת השווי (באלפי דולר ארה"ב)
1,051	1,239	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה (באלפי דולר ארה"ב)
מודל בינומי	ל.ר	מודל ההערכה שמעריך השווי פעל על פיו
שיעור היוון – 22% תנודתיות – 73.79% משך חיים – 1.76 ש'י	ל.ר	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה
הערכת השווי הינה מהותית מאוד, עם זאת מכיוון שהסכם הלוואה ההמירה קובע כי באירוע של הנפקה ראשונית	מהותית מאוד. היות ואופציית ההמרה פקעה, המכשיר מוצג לפי שווי המייצג את סכום הקרן והריבית לשלם	מהותיות הערכת השווי

לציבור, ההלוואה ההמירה תיפרע או תומר למניות תוך 30 יום ממועד הנפקה, הערכת השווי של מכשיר פיננסי זה לא רלוונטית לאחר השלמת הנפקה ראשונית לציבור ועל כן הערכת השווי לא מצורפת	ליום 31 בדצמבר 2020. למידע נוסף, ראה ביאור 10 בדוחות הכספיים.	
---	---	--

שווי הוגן של כתבי אופציה לרכישת מניות שניתנו לקרן השקעות זרה		זיהוי נושא ההערכה:
31 בדצמבר 2019	31 בדצמבר 2020	עיתוי ההערכה:
339	339	שווי נושא ההערכה סמוך לפני מועד ההערכה אילו כללי החשבונאות המקובלים, לרבות פחת והפחתות, לא היו מחייבים את שינוי ערכו בהתאם להערכת השווי (באלפי דולר ארה"ב)
339	681	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה (באלפי דולר ארה"ב)
מודל בינומי	ל.ר	מודל ההערכה שמעריך השווי פעל על פיו
שיעור היוון – 22% תנודתיות – 74% משך חיים – 4.18 ש'	שוויים ההוגן של כתבי האופציה הוערך לפי ההפרש שבין מחיר המניה של החברה בהנפקה בבורסה (29.8 ש"ח) לבין תוספת המימוש. לפרטים נוספים ראה ביאורים 11 ו-28' לדוחות הכספיים.	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה
הערכת השווי הינה מהותית.		מהותיות הערכת השווי

שווי הוגן של אופציות שהוענקו לעובדים ויועצים בשנת 2020		זיהוי נושא ההערכה:
שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		תקופה:
	269	השפעת ההערכה על הדוחות הכספיים לתקופה (באלפי דולר ארה"ב)
	מהותי	מהותיות הערכת השווי לתקופה
	בלק אנד שולס	מודל ההערכה שמעריך השווי פעל על פיו
	תשואת דיבידנד - 0% תנודתיות צפויה – 85.61% ריבית חסרת סיכון – 0.19% התקופה הצפויה עד למימוש - 3.43 ש'	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה
	1,038	שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה (באלפי דולר ארה"ב)

שוי הוגן של אופציות שהוענקו לעובדים ויועצים בשנת 2019		זיהוי נושא ההערכה:
שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	תקופה:
500	1,092	השפעת ההערכה על הדוחות הכספיים לתקופה (באלפי דולר ארה"ב)
מהותי	מהותי מאוד	מהותיות הערכת השווי לתקופה
בלק אנד שולס		מודל ההערכה שמעריך השווי פעל על פיו
תשואת דיבידנד - 0% תנודתיות צפויה - 71.7%-74.5% ריבית חסרת סיכון - 1.85%-2.54% התקופה הצפויה עד למימוש - 5.16-7.03 ש'		ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה
3,374		שווי נשוא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה (באלפי דולר ארה"ב)

שוי הוגן של אופציות שהוענקו לעובדים ויועצים בשנת 2018*		זיהוי נושא ההערכה:
שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019		תקופה:
958		השפעת ההערכה על הדוחות הכספיים לתקופה (באלפי דולר ארה"ב)
מהותי מאוד (הערכת השווי אינה מהותית לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020)		מהותיות הערכת השווי לתקופה
בלק אנד שולס		מודל ההערכה שמעריך השווי פעל על פיו
תשואת דיבידנד - 0% תנודתיות צפויה - 40.7%-41.75% ריבית חסרת סיכון - 2.6%-3.1% התקופה הצפויה עד למימוש - 5.15-6.02 ש'		ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה
3,824		שווי נשוא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה (באלפי דולר ארה"ב)

29 במרץ, 2021

ד"ר גיל רונן

מנכ"ל החברה

מר אסף לוי

יו"ר הדירקטוריון

אנרג'י.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים

ליום 31 בדצמבר 2020

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים

ליום 31 בדצמבר 2020

תוכן העניינים

ד ף

2	דוח רואה החשבון המבקר
	הדוחות הכספיים המאוחדים – באלפי דולרים של ארה"ב (אלפי דולר):
3	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4	דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל
5	דוחות מאוחדים על השינויים בהון (הגירעון בהון)
6	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
7-43	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים



דוח רואה החשבון המבקר
לבעלי המניות של
אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, ואת הדוחות המאוחדים על ההפסד הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי החשבון (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, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את מצבה הכספי של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלה לשנים שהסתיימו באותם תאריכים, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

קסלמן וקסלמן
רואי חשבון

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

תל-אביב,
29 במרץ 2021

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר		ביאור	נ כ ס י ם
2019	2020		
אלפי דולר			
2,612	1,482	5	נכסים שוטפים:
178	190	6	מזומנים ושווי מזומנים
473	951		פיקדונות מוגבלים
329	213	7	לקוחות
3,592	2,836		חייבים אחרים
			סך נכסים שוטפים
62	59	8	נכסים שאינם שוטפים:
546	709	13	רכוש קבוע
-	195	7	נכסי זכות שימוש בגין חכירה
-	-	4	חייבים אחרים
608	963		השקעות אחרות
4,200	3,799		סך נכסים שאינם שוטפים
			סך נכסים
			התחייבויות וגירעון בהון
463	317		התחייבויות שוטפות:
1,704	669		ספקים ונותני שירותים
-	1,075	12	הכנסות נדחות
1,023	1,582	9	הלוואה ממוסד בנקאי
237	246	13	הוצאות לשלם והתחייבויות אחרות
1,563	3,059	10,11	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
4,990	6,948		חלויות שוטפות בגין התחייבויות שאינן שוטפות
			סך התחייבויות שוטפות
			התחייבויות שאינן שוטפות:
391	543	13	התחייבויות בגין חכירות
508	-	4,10	הלוואה המירה ממשקיעים
1,121	154	11	אגרות חוב
339	681	11	כתבי אופציה למלווים
577	1,000	14	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
2,936	2,378		סך התחייבויות שאינן שוטפות
			גירעון בהון :
25	25	15	הון מניות
17,232	17,365		פרמיה על מניות
6,014	7,226		קרן הון תשלום מבוסס מניות
63	63		כתבי אופציה
(27,060)	(30,206)		יתרת הפסד
(3,726)	(5,527)		סך הגירעון בהון
4,200	3,799		סך התחייבויות וגירעון בהון

תאריך אישור הדוחות הכספיים: 29 במרץ 2021.

אסף לוי יושב ראש הדירקטוריון	גיל רונן מנכ"ל	אהוד בלדר סמנכ"ל כספים
---------------------------------	-------------------	---------------------------

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח הכולל

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		ביאור	
2019	2020		
<u>אלפי דולר, למעט הפסד למניה</u>			
7,607	7,035	2,16	הכנסות
2,612	2,521	17	עלות ההכנסות
4,995	4,514		רווח גולמי
2,450	2,437	18	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
3,205	1,630	19	הוצאות מכירות ושיווק, נטו
2,632	2,230	20	הוצאות הנהלה וכלליות
-	(66)	14 ג'	הוצאות (הכנסות) אחרות
8,287	6,231		סך הוצאות תפעוליות, נטו
(3,292)	(1,717)		הפסד תפעולי
220	*	21	הכנסות מימון
822	1,382	22	הוצאות מימון
(602)	(1,382)		הכנסות (הוצאות מימון), נטו
(3,894)	(3,099)		הפסד לפני מיסים על הכנסה
(17)	(47)	23	מיסים על הכנסה
(3,911)	(3,146)		הפסד נקי והפסד כולל
(0.45)	(0.36)		הפסד למניה - בסיסי ומדולל (דולר)
<u>8,750,567</u>	<u>8,783,015</u>		הממוצע המשוקלל של מספר המניות ששימשו בחישוב ההפסד הבסיסי והמדולל למניה

* מייצג סכום הקטן מ-1 אלפי דולר.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 דוחות מאוחדים על השינויים בהון (גירעון בהון)

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון לתשלום מבוסס מניות	כתבי אופציה למניות	פרמיה על מניות	הון מניות	
אלפי דולר						
(1,327)	(23,149)	4,885	63	16,849	25	יתרה ליום 1 בינואר 2019
35	-	(348)	-	383	*	תנועה במהלך שנת 2019:
1,477	-	1,477	-	-	-	מימוש אופציות
(3,911)	(3,911)	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
(3,726)	(27,060)	6,014	63	17,232	25	הפסד לשנה
						יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
31	-	(102)	-	133	*	תנועה במהלך שנת 2020:
1,314	-	1,314	-	-	-	מימוש אופציות
(3,146)	(3,146)	-	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
(5,527)	(30,206)	7,226	63	17,365	25	הפסד לשנה
						יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

* מייצג סכום הקטן מ-1 אלפי דולר.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
(3,911)	(3,146)	תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:
		סך ההפסד הכולל
		התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים נטו ששימשו
		לפעילות שוטפת:
		התאמות לסעיפי רווח והפסד:
		פחת
258	228	תשלום מבוסס מניות
1,477	1,314	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
490	1,252	הוצאות ריבית ששולמו
(243)	(163)	
(1,929)	(515)	
		שינויים בסעיפי רכוש והתחייבות:
		קיטון בלקוחות
(417)	(478)	קיטון (גידול) בחייבים אחרים
11	(18)	גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
246	(146)	גידול בהכנסות נדחות
(1,369)	(1,035)	גידול (קיטון) בזכאים אחרים, התחייבויות אחרות, ובהתחייבויות
		בגין מענקים ממשלתיים
(120)	769	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
(1,649)	(908)	
(3,578)	(1,423)	
		תזרימי מזומנים מפעילות השקעה:
		קיטון (גידול) בפיקדונות
18	(12)	רכישת רכוש קבוע
(23)	(21)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
(5)	(33)	
		תזרימי מזומנים מפעילות מימון:
		תמורה בגין אגרות חוב וכתב אופציה, בניכוי הוצאות הנפקה
2,454	-	מענקים מרשות החדשנות
46	152	מימוש אופציות
35	31	פירעון אגרות חוב
-	(600)	קבלת הלוואה ממוסד בנקאי
-	948	פירעון התחייבות בגין חכירות
(169)	(205)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון
2,366	326	
(1,217)	(1,130)	קיטון במזומנים ושווי מזומנים
3,829	2,612	מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
2,612	1,482	מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה
		עסקאות מהותיות שאינן כוללות תזרימי מזומנים
45	302	הכרה בנכסי זכות שימוש כנגד התחייבויות בגין חכירה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי:

א. חברת אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ ("החברה"), יחד עם החברות המאוחדות שלה ("הקבוצה") היא חברת תוכנה מבוססת בינה מלאכותית, המנתחת מידע גנטי על-בסיס מסדי נתונים גדולים מאוד ("Big Data"), במטרה לייצל ולהאיץ השבחת זנים של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות העולמי. החברה הינה תושבת ישראל וכתובתה הרשמית היא רחוב גולדה מאיר 5, נס ציונה. החברה הינה חברה ציבורית אשר מניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב החל מחודש ינואר 2021. לפרטים נוספים, ראה ביאור 28ב'.

הטכנולוגיה של החברה מאפשרת ללקוחותיה לפעול בקצב מואץ, למטרת שיפור יבולים חקלאיים, העלאת האיכות התזונתית והטעם, הורדת שיעור השפעה סביבתית שלילית והתאמת תוצרת חקלאית לשימוש בתעשיות שונות (כגון מזון ומשקאות, גומי, נייר, תרופות מהצומח ועוד). הביקוש למוצרי החברה נובע מהצורך העולמי בהתאמת זנים מהירה יותר, לשם התמודדות עם הגידול בביקוש למזון, שינויי אקלים והתפשטות מחלות ומזיקים.

החברה פועלת למימוש מטרות אלה באמצעות פיתוח כלי תוכנה ושירותי אנליזה של מידע גנטי שמאפשרים ניתוח נפחי מידע גנטי באמצעות Big Data והפעלת כלי בינה מלאכותית, המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או את בעל החיים, באמצעות יצירת זנים חדשים.

החברה נוסדה ביום 9 בפברואר 2009 ובמהלך שנת 2015, הקימה שתי חברות מאוחדות בבעלות מלאה: חברת NRGene Agrotech India Limited שהתאגדה בהודו ("החברה המאוחדת בהודו") והמספקת לחברה שירותי יעוץ, וכן חברת NRGene Inc. בארה"ב ("החברה המאוחדת בארה"ב") המספקת שירותי שיווק ופיתוח עסקי.

במהלך שנת 2017 הקימה החברה שתי חברות מאוחדות בבעלותה המלאה: חברת NRGene Germany GmbH בגרמניה ("החברה המאוחדת בגרמניה") וכן חברת NRGene Canada Inc. בקנדה ("החברה המאוחדת בקנדה").

במהלך שנת 2019 הופסקה פעילותה של החברה המאוחדת בהודו ודירקטוריון החברה אישר את פירוקה. נכון ליום 31 בדצמבר 2020, החברה המאוחדת בהודו פורקה.

במהלך שנת 2019, החברות המאוחדות בגרמניה ובקנדה לא היו פעילות. במהלך שנת 2020, החלה החברה המאוחדת בקנדה בפעילות. לפרטים נוספים ראה ביאור 1ד'. נכון לסוף שנת 2020, החברה המאוחדת בגרמניה טרם החלה לפעול.

ב. במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 החברה רשמה הפסדים בסך 3,146 ו-3,911 אלפי דולר, בהתאמה, וכן תזרימי מזומנים שליליים מפעילות שוטפת, בסך 1,418 ו-3,578 אלפי דולר, בהתאמה, גירעון בהון וגירעון בהון החוזר.

לצורך המשך פעילותה של החברה ומימוש תוכניות ההנהלה, גייסה החברה ביום 27 בינואר 2021, סך של כ-30 מיליון דולר. לפרטים נוספים, ראה ביאור 28ב'.

ג. בהתאם לתקנה 4 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970, החברה לא צירפה מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג' לתקנות האמורות לאור ההשפעה הזניחה שיש לדוחות הכספיים של החברות בנות על הדוחות הכספיים המאוחדים.

הפרמטרים ששימשו את החברה על מנת לקבוע את ההשפעה האמורה הם: נכסים, הכנסות, הפסד, גירעון בהון ותזרימי מזומנים מפעילות שוטפת. לפיכך, פרסום דוחות כספיים נפרדים לא יהווה תוספת מידע מהותי למשקיע הסביר.

ד. לחברה קיימות התקשרויות עם החברות הבנות שלה כמפורט להלן:

החל משנת 2017 החברה קשורה עם החברה המאוחדת בארה"ב בהסכם שירותים אשר במסגרתו החברה מקבלת מהחברה המאוחדת שירותי שיווק ופיתוח עסקי בארה"ב. הוצאות החברה בגין שירותים אלה בשנים 2020 ו-2019 הסתכמו לכ-789 וכ-1,214 אלפי דולר, בהתאמה.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 – כללי (המשך):

החל משנת 2020, החברה קשורה עם החברה המאוחדת בקנדה בהסכם שירותים אשר במסגרתו החברה מקבלת מהחברה המאוחדת בקנדה שירותי שיווק ופיתוח עסקי. הוצאות החברה בגין שירותים אלה בשנת 2020 הסתכמו לסך של כ-65 אלפי דולר.

ה. נגיף הקורונה:

התפרצות נגיף הקורונה שמקורו בסין, ושהתפשט החל מראשית שנת 2020, גרם לפגיעה משמעותית בכלכלה העולמית. מדינות רבות, ובתוכן ישראל ומדינות נוספות בהן יש לחברה לקוחות ו/או ספקים, נוקטות בצעדים משמעותיים למניעת התפשטות הנגיף, כגון הגבלות על תנועת אזרחים, איסור על התקהלויות, לרבות במקומות עבודה, וסגירת גבולות.

קיים חוסר ודאות מהותי ביחס להיקף ומשך ההפרעה לפעילות העסקית בעקבות נגיף הקורונה, וכן לגבי הפגיעה בכלכלה העולמית, ולכן, לא ניתן להעריך באופן סביר במועד זה את מידת הפגיעה עסקית והפגיעה הפיננסית שתנבע ממנו.

השפעות נגיף הקורונה ככל שימשך תקופה ארוכה, עלולות לגרום לכך שספקים לא יוכלו לספק לחברה שירותים חיוניים לצורך הפקת הכנסות, לעיכובים בקבלת מידע מלקוחות החברה אשר נדרש לצורך מתן השירותים ללקוחו ואף להשפיע על יכולה של החברה להתקשר עם לקוחות חדשים. לכל אלו עשויה להיות השפעה שלילית על תוצאותיה הכספיות של החברה.

כחלק מההשפעה העולמית של נגיף הקורונה, חלה גם עליה בתנודתיות בשווקי ההון. להשפעות של הנגיף על שווקי ההון עלולה להיות השפעה שלילית על יכולתה של החברה לגייס חוב ו/או הון בעתיד.

היות ומדובר באירוע אשר אינו בשליטתה של החברה ובשל אופיו של המשבר המאופיין בחוסר וודאות, בין היתר, באשר למועד שבו תיבלם המגיפה, נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, אין כל וודאות ביחס להיקף ההשפעה ארוכת הטווח על המשק לאור המשך התפתחות המשבר כתוצאה מהתפשטות נגיף הקורונה ובכלל זה, בין היתר, מצב השווקים, המצב הכלכלי בישראל ובעולם, היקפי האבטלה, היקפי הצריכה הפרטית, החשש להתפתחות מצב של מיתון מקומי או עולמי, או התפרצות נוספת של הנגיף. השפעות רוחביות כאמור, אם וככל שיתממשו, כולן או חלקן, עלולות להשפיע על עסקי החברה ותוצאותיה לרעה.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

המדיניות החשבונאית שלהלן יושמה באופן עקיב בדוחות הכספיים לכל התקופות המוצגות, אלא אם כן צוין אחרת.

א. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים:

דוחות כספיים אלו נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים ("IFRS") וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים) התש"ע 2010 - דוחותיה הכספיים של הקבוצה נערכו על בסיס העלות, למעט מחויבויות פיננסיות מסוימות המוצגות כהתחייבויות בשווי הוגן דרך רווח והפסד. הקבוצה בחרה להציג פריטי רווח והפסד תוך שימוש בשיטת מאפיין הפעילות של הוצאה.

עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני ה-IFRS דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת הקבוצה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניות החשבונאית של הקבוצה. בביאור 3 ניתן גילוי לתחומים בהם מעורבת מידה רבה של שיקול דעת או מורכבות, או תחומים בהם יש להנחות ולאומדנים השפעה מהותית על הדוחות הכספיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת הקבוצה.

תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.

ב. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את דוחותיהם של החברות הנשלטות על-ידי החברה (חברות מאוחדות). שליטה מושגת כאשר החברה חשופה לתשואות משתנות בגין מעורבותה בישות, או שיש לה זכויות לתשואות משתנות אלו, וביכולתה להשפיע על תשואות אלו באמצעות שליטתה על הישות. זכויות הצבעה פוטנציאליות נלקחות בחשבון בעת הבחינה האם לישות קיימת שליטה. איחוד הדוחות הכספיים מתחיל במועד שבו מושגת שליטה, ומסתיים במועד בו נפסקת השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברות המאוחדות נערכים נכון לאותם מועדים ועבור אותן תקופות. הדוחות הכספיים המאוחדים נערכים תוך יישום מדיניות חשבונאית אחידה בכל חברות הקבוצה. עסקאות בין-חברתיות מהותיות וכן רווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין-חברתיות מבוטלים במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

ג. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של הקבוצה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת הקבוצה. הדוחות הכספיים של הקבוצה מוצגים בדולר, שהוא מטבע הפעילות של הקבוצה.

הקבוצה קובעת את מטבע הפעילות עבור כל ישות בקבוצה.

הנכסים, לרבות התאמות שווי הוגן בעת רכישה, והתחייבויות של חברה מוחזקת המהווה פעילות זרה, מתורגמים לפי שער הסגירה בכל מועד דיווח. פריטי רווח והפסד מתורגמים לפי שער חליפין ממוצעים לתקופה המוצגת.

(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 מוכרים ברווח 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 הוגן.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ד. מזומנים ושווי מזומנים:

שווי מזומנים נחשבים השקעות שנזילותן גבוהה, הכוללות פיקדונות 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.

ה. לקוחות:

יתרת הלקוחות מייצגת זכות בלתי-מותנית לקבל תמורה, כיוון שתשלומים אלו יועברו לחברה על-ידי לקוחות עם חלוף הזמן וללא התניות נוספות בתמורה למתן זכות שימוש בתוכנה או שירותים שניתנו במהלך העסקים הרגיל. כאשר גביית סכומים אלה צפויה להתרחש תוך שנה אחת או פחות, יתרות הלקוחות מסווגות כנכסים שוטפים, אחרת, הן מסווגות במסגרת הנכסים שאינם שוטפים.

לקוחות מוכרים לראשונה בהתבסס על מחיר העסקה, ונמדדים לאחר מכן בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפרשה לחובות מסופקים.

ו. רכוש קבוע:

הרכוש הקבוע נמדד לפי העלות, לרבות עלויות ישירות מתייחסות, בניכוי פחת שנצבר.

הפחת מחושב על בסיס שיטת הקו הישר על-פני אורך החיים השימוש של הנכסים לפי השיעורים השנתיים הבאים:

%	
9	ציוד מעבדה
6-10	ריהוט וציוד משרד
20-33	מחשבים וציוד היקפי

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני הקצר מבין תקופת חוזה השכירות (לרבות אופציות הארכה העומדות לזכות הקבוצה ושכנוונתה לממש) או אורך החיים המשוער של השיפורים.

ערכי השייר של הנכסים, אורך החיים השימושיים שלהם ושיטת הפחת נסקרים לפחות אחת לשנה בכל תום שנה, וכל שינוי מוכר מכאן והלאה כשינוי באומדן חשבונאי. הפחתתו של נכס מופסקת במועד שבו הנכס מסווג כמוחזק למכירה או המועד שבו הנכס נגרע מהדוחות הכספיים, לפי המוקדם.

רווחים או הפסדים בגין מימוש רכוש קבוע נקבעים על ידי השוואת התמורה נטו שהתקבלה לערך בספרים.

ז. חכירות:

הקבוצה חוכרת משרדים, וכלי רכב. חוזי השכירות נחתמים בדרך כלל לתקופות קצרות של 12 חודשים עד שלוש שנים, אך עשויים לכלול אופציות להארכה.

החוזים עשויים להכיל מרכיבי חכירה אך גם מרכיבים שאינם חכירה. הקבוצה מקצה את התמורה הקבועה בחוזה לרכיבי החכירה ולרכיבים האחרים בהתבסס על עלותם היחסית בעת רכישתם

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. חכירות (המשך):

בנפרד. בחכירות נדל"ן שבהם הקבוצה היא החוכרת, בחרה הקבוצה להפריד את רכיבי החכירה משאר הרכיבים ולהתייחס רק לרכיבי החכירה לצורך ההכרה בנכסי זכות שימוש והתחייבויות המתחייבות.

עד לשנת 2018, חכירות של רכוש קבוע סווגו כחכירות מימוניות או כחכירות תפעוליות, ראה ביאור 2 (כה') למידע נוסף. החל מיום 1 בינואר 2019, החכירות מוכרות נכס זכות שימוש והתחייבות מתחייבות במועד שבו הנכס החכור זמין לשימושה של הקבוצה.

נכסים והתחייבויות הנובעים מחכירה נמדדים לראשונה על בסיס שווי נוכחי. התחייבויות לחכירה כוללות את הערך הנוכחי נטו של תשלומי החכירה הבאים:

- תשלומים קבועים, בניכוי כל הטבות שהתקבלו בגין החכירה.
- תשלומי חכירה משתנים המבוססים על מדד או שיעור כלשהו, שנמדדים לראשונה תוך שימוש במדד או בשיעור נכון ליום התחילה.

תשלומי החכירה שיבוצעו במסגרת אופציות הארכה שמימושו ודאי באופן סביר נכללים גם הם במדידת ההתחייבות.

תשלומי החכירה מהווים תוך שימוש בשיעור הריבית הגלום בחכירה. אם שיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, וזהו המקרה בדרך כלל בחכירות של הקבוצה, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספת, שהוא שיעור הריבית אותו הקבוצה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה, עם בטוחה דומה ובתנאים דומים את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בעל ערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

בקביעת שיעור הריבית התוספתית, הקבוצה:

- במידת האפשר, מתבססת כנקודת מוצא על מימון מצד שלישי שהתקבל על-ידי חוכר נפרד, מותאם כדי לשקף שינויים בתנאים הפיננסיים מאז התקבל המימון מהצד השלישי.
- משתמשת בגישת הבנייה (build-up) שנקודת המוצא שלה היא שיעור הריבית חסרת הסיכון המותאם לסיכון הריבית בגין הסכמי חכירה שמחזיקה הקבוצה, שאינם כוללים מימון שהתקבל לאחרונה מצד שלישי, וכן
- מבצעת התאמות ספציפיות לחכירה כגון תקופת החכירה, המדינה, הבטוחה וכו'.

הקבוצה חשופה לאפשרות של הגדלה עתידית של תשלומי החכירה המשתנים על בסיס מדד, שאינם נכללים בהתחייבות החכירה עד שהם מתקיימים. כאשר מתבצעות התאמות לתשלומי החכירה על-בסיס המדד או השיעור, מתבצעת הערכה מחדש והתאמה של התחייבות החכירה כנגד נכס זכות השימוש.

תשלומי החכירה מיוחסים בין החזר הקרן לבין הוצאות מימון. עלויות המימון מוקצות לכל אחת מהתקופות במהלך תקופת החכירה באופן ששיעור הריבית התקופתי בגין יתרת ההתחייבות הנותרת בכל תקופה הוא קבוע.

במועד ההכרה לראשונה, מכירה הקבוצה בהתחייבות בגין חכירה בגובה הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים אשר כוללים, בין היתר, את מחיר המימוש של אופציות הארכה אשר וודאי באופן סביר שתמומשנה. במקביל, מכירה הקבוצה בנכס זכות שימוש בגובה התחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפני בניכוי תמריצי חכירה כלשהם שהתקבלו, ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לקבוצה.

נכסי זכות השימוש מופחתים בדרך כלל לפי שיטת הקו הישר על-פני אורך החיים השימושי של הנכסים או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם. אם קיימת ודאות סבירה שהקבוצה תממש אופציה לרכישת הנכס החכור, נכס זכות השימוש מופחת על-פני אורך החיים השימושי של נכס הבסיס.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. חכירות (המשך):

להלן תקופות ההפחתה של נכסי זכות השימוש:

משרדים - 1.5-4 שנים
כלי רכב - 1-3 שנים

חוזי החכירה של כלל חברות הקבוצה כוללים אופציות להארכה ולביטול. אופציות אלו משמשות כדי לאפשר גמישות תפעולית מרבית בניהול הנכסים המשמשים את הקבוצה. רוב האופציות להארכה ולביטול ניתנות למימוש רק על-ידי הקבוצה ולא על-ידי המחכיר המתייחס.

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

ח. מחקר ופיתוח:

עלויות הנובעות ממחקר של מוצרי הקבוצה מוכרים כהוצאה עם התהוותן.

עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח (מתייחסות לעיצוב ובחינה של מוצרים חדשים או משופרים) מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים כאשר מתקיימים התנאים הבאים:

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

החברה בוחנת מעת לעת את התקיימות הקריטריונים שהוצגו לעיל, ומעריכה כי אין ביכולתה להכיר בנכסים בלתי מוחשיים לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, זאת בין היתר מהסיבות הבאות:

- בעת ביצוע פעולות הפיתוח, הנהלת החברה לא הצליחה להמחיש, באופן עקבי היתכנות טכנית להשלמת הפיתוח וזאת לאור המורכבות הטכנולוגית הגבוהה הקיימת בחלק ניכר ממאמצי פיתוח אלה.
- בעת ביצוע פעולות הפיתוח, לא עלה בידה של החברה להמחיש הטבות כלכליות עתידיות- צפויות ולאאותו מועד טרם הוכרו הכנסות נשוא פעילויות פיתוח אלו.
- באשר לכלל פעילויות המו"פ, בעת ביצוע פעולות הפיתוח, לחברה היו חסרים המשאבים הכספיים הדרושים לצורך השלמתם. על כן, למרות שהחברה מאמינה כי ייתכן ותשיג את המימון הנדרש להשלמת הפיתוחים, בעת ביצוע פעולות הפיתוח קיימת אי וודאות מהותית לגבי יכולתה של החברה להעמיד את מלוא המשאבים הכספיים להשלמת ביצוע פעולות הפיתוח ומכירת מוצרים נשוא הפיתוח.

כמו כן, יש לציין, כי כלל הוצאות המחקר והפיתוח של החברה לשנים שנסיימו בימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, הינם בגין פעילות מו"פ שאינה מזוהה בהכרח עם מוצר ספציפי או שהינה בגין פעילות מו"פ הנתמכת על ידי רשות החדשנות ושאינה נובעת מפיתוחי העבר של החברה, ומשכך קיימים ספקות באשר לעמידה בקריטריונים לעיל בהקשר להיוון אותן עלויות פיתוח.

ט. ירידת ערך נכסים של נכסים לא-כספיים:

הקבוצה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא-כספיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה ברת-השבה.

במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא-כספיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות למימוש ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ט. ירידת ערך נכסים של נכסים לא-כספיים: (המשך):

לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע הסכום בר-ההשבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

הפסד מירידת ערך של נכס, למעט מוניטין, מבוטל רק כאשר חלו שינויים באומדנים ששימשו בקביעת הסכום בר-ההשבה של הנכס מהמועד בו הוכר לאחרונה הפסד מירידת הערך. ביטול הפסד כאמור מוגבל לנמוך מבין סכום ירידת הערך של הנכס שהוכר בעבר (בניכוי פחת או הפחתה) או סכום בר-ההשבה של הנכס. לגבי נכס הנמדד לפי העלות, ביטול הפסד כאמור נזקף לרווח או הפסד.

י. מענקים ממשלתיים:

מענקים ממשלתיים מוכרים בשוויים ההוגן, כאשר קיים ביטחון סביר (reasonable assurance) כי המענק יתקבל, וכי הקבוצה תציית לכל התנאים הנלווים אליו.

הלואה הניתנת למחילה שהתקבלה מהממשלה מטופלת כמענק ממשלתי כאשר קיים ביטחון סביר שהקבוצה תקיים את התנאים למחילה של ההלוואה.

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

מענקים המתקבלים מהרשות החדשנות במשרד התעשייה והכלכלה (להלן - "רשות החדשנות") ומענקים דומים אחרים המתקבלים מגופים ממשלתיים כהשתתפות בהוצאות הקבוצה (להלן - "המענקים") נכנסים לגדר "הלוואות הניתנות למחילה" כאמור בתקן חשבונאות בינלאומי 20 "הטיפול החשבונאי במענקים ממשלתיים וגילוי לגבי סיוע ממשלתי" (להלן "IAS 20").

במקרה בו במועד הזכאות מגיעה הנהלת הקבוצה למסקנה שקיים ביטחון סביר שהמענקים שהתקבלו לא יוחזרו, נזקפים המענקים, באותו מועד, לרווח או הפסד כהקטנה של ההוצאות אשר בגין נוצרה הזכאות למענק או כהכנסות אחרות במידה ולא ניתן לייחס את הזכאות למענק להוצאות ספציפיות. ככל שבעת קבלת המענק ובתקופה עוקבת מגיעה הנהלת הקבוצה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר שהמענקים שהתקבלו לא יוחזרו, מכירה הקבוצה באותו מועד בהתחייבות פיננסית כנגד רווח או הפסד. ההתחייבות הפיננסית האמורה מטופלת בהתאם להוראות המפורטות בתקן דיווח כספי בינלאומי 9 "מכשירים פיננסיים" (להלן "IFRS 9") לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת.

יא. נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות:

ביום 1 בינואר 2018, נכנס לתוקף תקן IFRS 9. לאימוץ התקן לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים המאוחדים.

(1) סיווג:

הקבוצה מסווגת את המכשירים הפיננסיים שלה לקטגוריות הבאות: (1) נכסים הנמדדים בעלות מופחתת, (2) נכסים בשווי הוגן דרך רווח והפסד. הסיווג מבוסס על המודל העסקי לניהול המכשירים הפיננסיים ועל התנאים החוזיים הקשורים בתזרימי המזומנים. ראה ביאור 4 לפרטים על סיווג מכשירים פיננסיים לקטגוריות.

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת -

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת הינם נכסים פיננסיים המוחזקים במסגרת מודל עסקי שמטרתו היא להחזיק נכסים פיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן התנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה. נכסים אלה מסווגים כנכסים שוטפים, פרט לחלויות לתקופה של יותר מ 12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, המסווגות כנכסים

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יא. נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות (המשך):

שאינם שוטפים. הנכסים הפיננסיים בעלות מופחתת של הקבוצה כלולים בסעיפי הלקוחות, פיקדונות וחייבים אחרים.

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד -

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

התחייבויות פיננסיות נכללות במסגרת ההתחייבויות השטופות, למעט כאשר מועד פירעון חל יותר מ-12 חודשים לאחר סוף תקופת הדיווח, ואז הן מסווגות כהתחייבויות שאינן שטופות.

(2) הכרה ומדידה:

רכישות ומכירות בדרך רגילה של נכסים פיננסיים נרשמות בספרי הקבוצה במועד סליקת העסקה, שהינו המועד בו הנכס נמסר לקבוצה או נמסר על ידי הקבוצה.

ההשקעות מוכרות לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, עבור כל הנכסים הפיננסיים שאינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, למעט לקוחות (ראה סעיף יב' להלן). נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד מוכרים לראשונה בשווי הוגן, והוצאות העסקה נזקפות לרווח או הפסד. נכסים פיננסיים נגרעים כאשר הזכויות לקבלת תזרימי מזומנים מהם פקעו או הועברו, הקבוצה העבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות בגין הבעלות על נכסים אלה. נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר ונכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נמדדים בתקופות עוקבות בשווי הוגן. נכסים פיננסיים בעלות מופחתת נמדדים בתקופות עוקבות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

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

(3) ירידת ערך של נכסים פיננסיים – נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת:

הקבוצה מכירה בהפרשה להפסד בגין הפסדי אשראי חזויים על נכסים פיננסיים שהינם מכשירי חוב הנמדדים בעלות מופחתת.

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

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

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

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יא. נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות (המשך):

על אף האמור לעיל, הקבוצה מודדת תמיד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר עבור לקוחות או נכסים בגין חוזים עם לקוחות שנובעים מעסקאות בתחולת IFRS 15.

(4) קיזוז:

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. אסור שהזכות הניתנת לאכיפה משפטית תהייה מותנית באירועים עתידיים וחייבת להיות ניתנת לאכיפה במהלך העסקים הרגיל ובמקרה של פשיטת רגל או חדלות פירעון של הקבוצה או של הצד שכנגד.

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

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.

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

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

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

יג. ספקים ונותני שירותים:

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

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

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

י.ד. הלוואות:

הלוואות מוכרות לראשונה לפי שוויין ההוגן, בניכוי עלויות עסקה. בתקופות עוקבות הלוואות נמדדות בעלות מופחתת. כל הפרש בין התמורה (בניכוי עלויות עסקה) לבין ערך הפדיון מוכר בדוח רווח או הפסד על פני תקופת הלוואה, בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

עמלות המשלמות בגין קבלת מסגרת הלוואה מוכרות כעלויות עסקה המיוחסות להלוואה הרלבנטית, וזאת במידה שצפוי (probable) כי חלק או כל מסגרת הלוואה תנוצל. במקרה כזה, ההכרה בעמלה נדחית עד לביצוע משיכת הכספים בפועל במסגרת הלוואה. במידה שאין ראייה לכך שצפוי שחלק או כל מסגרת הלוואה תנוצל, העמלה מהוונת כתשלום מראש בגין שירותי מימון, ומופחתת על-פני תקופת מסגרת הלוואה המתייחסת.

הלוואות מסווגות כהתחייבויות שוטפות אלא אם לקבוצה זכות בלתי-מותנית לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים ממועד הדיווח.

טו. מיסים על הכנסה:

הוצאות המס לשנים המדווחות כוללות מיסים שוטפים ומיסים נדחים. המיסים מוכרים בדוח רווח או הפסד, למעט מיסים הקשורים בפרטים שנזקפו לרווח כולל אחר או ישירות להון, אשר מוכרים גם הם ברווח כולל אחר או בהון, בהתאמה.

הסכום שנזקף כמיסים שוטפים מחושב על בסיס חוקי המס שנחקקו, או שחקיקתם הושלמה למעשה לתאריך המאזן, במדינות שבהן הקבוצה והחברות הבנות פועלות ומפיקות הכנסה חייבת. הנהלת הקבוצה בוחנת מדי תקופה את היבטי המס החלים על הכנסתה החייבת לצורכי מס,

בהתאם לדיני המס הרלבנטיים, ויוצרת הפרשות בהתאם לסכומים הצפויים להיות משולמים לרשויות המס.

הקבוצה מכירה במיסים נדחים, על בסיס שיטת ההתחייבות, בגין הפרשים זמניים בין הסכומים של הנכסים וההתחייבויות, הכלולים בדוחות הכספיים, לבין הסכומים שיובאו בחשבון לצורכי מס.

סכום המיסים הנדחים נקבע בהתאם לשיעורי המס (וחוקי המס) שנחקקו או שחקיקתם הושלמה למעשה נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי וצפויים לחול כאשר נכסי המיסים הנדחים ימומשו או כשהתחייבויות המיסים הנדחים ייושבו. נכסי מס נדחים מוכרים רק כאשר צפוי שבעתיד תהיה הכנסה חייבת, שכנגדה ניתן יהיה לנצל את ההפרשים הזמניים. הקבוצה אינה זוקפת התחייבויות מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים החייבים במס המיוחסים להשקעות בחברות מאוחדות, כיוון שעיתוי היפוך הפרשים הזמניים נשלט על-ידי הקבוצה, וצפוי שלא יחול היפוך בהפרשים הזמניים בעתיד הנראה לעין. בהתאם, לא הוכרו נכסי מיסים נדחים בגין ההפסדים להעברה של הקבוצה.

טז. התחייבויות בשל הטבות לעובדים:

בקבוצה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

(1) הטבות עובד לזמן קצר:

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודש לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונוס במזמן 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 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

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

טז. התחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

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 ההפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד, ולא נדרשת הפרשה נוספת בדוחות הכספיים.

יז. הון:

המניות הרגילות מסווגות כהון. עלויות תוספתיות המיוחסות ישירות להנפקת מניות או אופציות חדשות מוצגות בהון כהפחתה, בניכוי מס, מתקבולי ההנפקה.

יח. תשלום מבוסס מניות:

הקבוצה מפעילה מספר תוכניות לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולק במכשירים הוניים, שבהן הקבוצה מקבלת שירותים מעובדים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות) של החברה.

שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים מהעובדים בתמורה להענקת האופציות מוכר כהוצאה בדוח רווח או הפסד. סך הסכום הנזקף כהוצאה נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של האופציות המוענקות ללא התחשבות בהשפעת תנאי שירות ותנאי ביצוע שאינם תנאי שוק. סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה. בנוסף, בנסיבות מסוימות עשוי עובד לספק שירותים לפני מועד ההענקה, ולכן מתבצעת הערכה של השווי ההוגן במועד ההענקה למטרת הכרה בהוצאה במהלך התקופה שבין מועד תחילת מתן השירותים למועד ההענקה.

בכל תאריך דוח על המצב הכספי, מעדכנת החברה את אומדניה בנוגע למספר האופציות הצפויות להבשיל, בהתבסס על תנאי ההבשלה שאינם תנאי שוק, ומכירה בהשפעת השינוי בהשוואה לאומדנים המקוריים, אם קיים, בדוח רווח או הפסד, ובהתאמה מקבילה בהון.

בעת מימוש האופציות, החברה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין, נזקפים להון המניות (ערך נקוב) ולפרמיה על מניות. בתוכניות הכוללות תנאים שאינם תנאי הבשלה, כל ההוצאות הקשורות מוכרות מיידית בדוח רווח והפסד המאוחד. כאשר החברה מעדכנת את התנאים החלים על הענקה מבוססת-מניות, היא מכירה בהוצאה נוספת, מעבר להוצאה המקורית שחושבה עבור כל עדכון המגדיל את השווי ההוגן הכולל של ההטבה או ההטבה שהוענקה, או הטבות לספקי שירות אחרים, על בסיס השווי ההוגן למועד העדכון.

יט. הכרה בהכנסות:

(1) כללי:

הקבוצה אימצה את תקן דיווח כספי בינלאומי מס' 15 "הכנסות מחוזים עם לקוחות" (להלן: "IFRS 15") החל ביום 1 בינואר 2018, דבר שהביא לשינוי במדיניות החשבונאית ולהתאמות של הסכומים המוכרים בדוחות הכספיים.

תקן זה החליף את ההוראות להכרה בהכנסות שהיו בתוקף עד ליום 1 בינואר 2018. ההוראות החדשות מבוססות על מודל אחד מקיף להכרה בהכנסה הנובעת מחוזים עם לקוחות.

התקן קובע שתי גישות להכרה בהכנסה: בנקודת זמן אחת או על פני זמן. המודל כולל חמישה שלבים לניתוח עסקאות על מנת לקבוע את עיתוי הכרה בהכנסה ואת סכומה.

(1) זיהוי החוזה או החוזים עם הלקוח

(2) זיהוי מחויבויות הביצוע הנפרדות בחוזה

(3) קביעת מחיר העסקה

(4) ייחוס מחיר העסקה למחויבויות הביצוע השונות בחוזה

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יט. הכרה בהכנסות (המשך):

5) הכרה בהכנסה כאשר מבוצעת (או תוך כדי ביצוע) כל אחת ממחויבויות הביצוע, תוך הבחנה בין ביצוע במועד מסוים או על פני זמן

2) הטיפול החשבונאי בחוזי שירות:

החל מיום 1 בינואר 2018 מועד היישום לראשונה של IFRS 15 הקבוצה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. עבור כל מחויבות ביצוע, הקבוצה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן.

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

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

3) הצגה של ההכנסה ושל יתרות הקשורות להכנסה:

הקביעה האם לדווח על ההכנסה על בסיס ברוטו או נטו מבוססת על ההערכה האם הקבוצה שולטת בטובין או בשירותים המתייחסים טרם ההעברה ללקוחות. בקביעה זו מתבססת הקבוצה על כללי החשבונאות המתייחסים לתמורה לספק עיקרי מול סוכן. קביעה זו מחייבת שיקול דעת ומבוססת על הערכת התנאים של כל הסדר, תוך בחינה האם הישות בעלת המחויבות העיקרית בהסדר נושאת בסיכון המלאי והאם היא זו הקובעת את המחירים הנגבים מהלקוחות. כאשר ישות שהיא ספק עיקרי מקיימת מחויבות ביצוע, הישות מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה לו היא מצפה להיות זכאית בעבור סחורות או שירותים אלה שהועברו.

4) הקצאת ההכנסה ממחויבויות ביצוע מרובות:

הקבוצה מקצה את ההכנסות לרכיבי השירות השונים על בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד, למעט מקרים שבהם מחיר המכירה הנפרד של מחויבות ביצוע מסוימת מתאפיין בחוסר וודאות רב או שהוא משתנה, ובמקרה כזה נעשה שימוש בשיטת השייר.

5) להלן פירוט סוגי ההכנסות של הקבוצה מחוזי שירות:

א) אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן

הקבוצה מספקת ללקוחות גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן, לגידול מסוים או מספר גידולים, כפי שנקבע בהסכם ההתקשרות. כמו כן, הלקוחות מקבלים גישה לבסיסי נתונים מותאמים לצרכיהם, תמיכה טכנית וליווי מקצועי שמסייעים להם להפיק את מירב הערך מהמערכת. ההכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן מוכרות בקצב אחיד לאורך התקופה בה סופקו השירותים, שכן הלקוח נהנה מהשירות תוך כדי אספקתו.

ב) מתן שירותי אנליזה למידע גנטי

הקבוצה מוכרת שירותי אנליזה שונים אשר ההכנסה בגינם מוכרת בעת בנקודה בזמן שבה תוצאות האנליזה מועברות ללקוח. לחברה אין נתוני הכנסות נפרדים ביחס לכל אחד מתתי המוצרים של החברה הנמכרים בקטגוריה זו.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

כ. הכנסות נדחות:

בהמשך לדיון על ההכרה בהכנסה בביאור 2(יט), הכנסות נדחות מייצגות את הגבייה מלקוחות כאשר השירות טרם סופק.

כא. הפרשות:

הפרשות בגין תביעות משפטיות, אחריות לשירות והתחייבויות ביציאה מחוזי חכירה מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיירש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות, וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. הפרשות אינן מוכרות בגין הפסדים תפעוליים עתידיים.

כאשר קיימות מספר מחויבויות דומות, ההסתברות שיירש תזרים מזומנים שלילי ליישובן נקבע תוך בחינת מחויבויות אלו כמכלול. הפרשה מוכרת אפילו אם ההסתברות קטנה לתזרים מזומנים שלילי בגין כל אחד מהפריטים באותה קבוצת מחויבויות.

כב. דיווח מגזר:

הקבוצה פועלת במגזר פעילות אחד. מגזר הפעילות מדווח באותו אופן עקבי להצגתו למקבל החלטות התפעוליות הראשי.

כג. רווח למניה:

חישוב הרווח או ההפסד הבסיסי למניה מבוסס ככלל, על הרווח או ההפסד הניתן לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה, בניכוי מניות החברה המוחזקות על ידי חברה בת / בהחזקה עצמית.

בחישוב הרווח או ההפסד המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או ההפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדללות, כדלהלן:

- לרווח או להפסד, המיוחס לבעלי מניות רגילות של החברה, מתווסף הסכום לאחר מס של דיבידנדים וריבית, שהוכרו בתקופה, בהתייחס למניות הרגילות הפוטנציאליות המדללות והוא מותאם בגין שינויים אחרים כלשהם בהכנסה או בהוצאה, שהיו נובעים מהמרת המניות הרגילות הפוטנציאליות המדללות;
- לממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור מתווסף הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הנוספות שהיו קיימות במחזור בהנחה שכל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדללות הומרו.

המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את ההפסד למניה).

כד. מכשירים פיננסיים נגזרים:

מכשירים פיננסיים נגזרים מוכרים לראשונה בשווי הוגן במועד ההתקשרות בחוזה הנגזר, ונמדדים מחדש בתקופות עוקבות בשוויים ההוגן.

שיטת ההכרה ברווח או הפסד, בגין שינויים בשווי ההוגן, תלויה בשאלה האם המכשיר הנגזר מיועד כמכשיר מגדר, ובמקרה שכן, בטבעו של הפריט המוגן. שינויים בשווי ההוגן של מכשירים פיננסיים נגזרים שאינם כשירים לגידור נזקפים לרווח או הפסד.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

כה. תקנים חשבונאיים חדשים, תיקונים ופרשנויות לתקנים קיימים:

תקנים שאומצו השנה:

תיקון לתקן דיווח כספי בינלאומי 16 חכירות (להלן – "התיקון")

התיקון ל-IFRS 16 מספק הקלה לחוכרים בלבד בבחינת שינויים בהסכמי חכירה. בהתאם להוראות התיקון, בקיומם של ויתורים על תשלומי חכירה אשר עומדים בתנאים מסוימים המפורטים להלן, חוכר אינו נדרש לבחון עבור כל חוזה באופן נפרד האם הוויתור הינו בהתאם לתנאי החכירה המקוריים, אלא רשאי לבחור לטפל חשבונאית בווייתור החכירה כחלק מהחזרה המקורי (כתשלומי חכירה משתנים).

ההקלה קיימת רק עבור ויתורים המתרחשים כתוצאה ישירה ממגפת נגיף הקורונה, ובתנאי שמתקיימים שלושת התנאים הבאים:

1. סך תשלומי החכירה לאחר הוויתור הינם זהים או נמוכים מהתשלומים בחוזה המקורי;
2. כל הפחתה בתשלומי החכירה משפיעה רק על תשלומים אשר מועד פירעונם המקורי אמור היה לחול עד ליום 30 ביוני 2021 ; ו-
3. אין שינוי מהותי בתנאים אחרים של הסכם החכירה.

הקבוצה בחרה ליישם את התיקון ל-IFRS 16 לגבי כל הוויתורים בדמי השכירות העומדים בתנאי ההקלה ביישום מוקדם החל מהתקופה השנתית המתחילה ביום 1 בינואר 2020. לעניין ההשפעה של היישום לראשונה על הדוחות המאוחדים של הקבוצה איננה מהותית.

תקנים שטרם אומצו:

תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים (להלן: התיקון ל- IAS 1) מבהיר כי התחייבויות תסווגנה כשוטפות או לא שוטפות, כתלות בזכויות הקיימות לישות בסוף תקופת הדיווח. התיקון מבהיר, בין היתר כי:

- א) התחייבות תסווג כהתחייבות לא שוטפת אם לישות יש זכות מהותית (substantive right) לדחות את סילוקה למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח. התיקון מבטל את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית, שכן על פי רוב התחייבויות הן מותנות (למשל, במצב שבו הוגדרו אמות מידה פיננסיות);
- ב) הסיווג תלוי בעצם קיומה של הזכות לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים לאחר תקופת הדיווח, וללא תלות בשאלה האם הישות צופה לממש את הזכות. כלומר, כוונת הישות בנוגע למימוש הזכות אינה רלוונטית לצורך סיווג ההתחייבות;
- ג) זכות מהותית כאמור קיימת רק במידה והישות עומדת בתנאים הרלוונטיים בתאריך המאזן. התחייבויות תסווג בזמן קצר אם התנאי הנלווה להתחייבות הופר בתאריך המאזן או לפניו, והתקבל וויתור (waiver) לאחר תאריך המאזן. התחייבות תסווג בזמן ארוך אם התנאי הנלווה להתחייבות הופר לאחר תאריך המאזן;
- ד) לשם הבחינה, "סילוק" ההתחייבות יכול שיעשה בדרך של תשלום מזומן, משאבים כלכליים אחרים או מכשירים הוניים של הישות. עם זאת, זכות המרה בגין מכשיר המיר אשר סווגה להון אינה משפיעה על סיווגה של ההתחייבות בגין המכשיר. התיקון ל- IAS 1 יישם באופן רטרואספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישום המוקדם אפשרי.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 3 - שיקולי דעת, אומדנים והנחות חשבונאיים מהותיים ששימשו בהכנת הדוחות הכספיים:

עריכת דוחות כספיים דורשת מהנהלת הקבוצה לקבוע אומדנים והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאיים ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. שינויים באומדנים החשבונאיים מדווחים בתקופה בה בוצעו.

להלן הצגה של ההנחות העיקריות שנעשה בהן שימוש בדוחות הכספיים שאינן ודאיות נכון למועד הדיווח, והאומדנים העיקריים שחושבו על-ידי הקבוצה ושעשויים להביא להתאמות מהותיות בסכומים המדווחים של נכסים והתחייבויות במהלך שנת הכספים הבאה.

א. מענקים מרשות החדשנות ותוכנית כסף חכם:

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מוכרים כהתחייבות אם צפויות הטבות כלכליות עתידיות מפעילות המחקר והפיתוח שינבעו ממכירות החייבות בתמלוגים. קיים חוסר ודאות ביחס לאומן תזרימי המזומנים העתידיים ששימש למדידת סכום ההתחייבות.

ב. קביעת השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות:

השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות נקבע בעת ההכרה הראשונית, תוך שימוש במודל מקובל לתמחור אופציות. המשתנים המשמשים במודל כוללים את מחיר המנייה ומחיר המימוש, וכן הנחות בקשר לתנודתיות הצפויה, אורך החיים הצפוי של האופציה ותשואת הדיבידנד הצפויה.

ג. שיעור הריבית התוספתית המשמש ביישום תקן IFRS 16:

הנהלת הקבוצה מפעילה שיקול דעת בקביעת שיעור הריבית התוספתית המשמשת למדידת התחייבויות הקבוצה בגין כל חוזה חכירה, לרבות אומדן של בטוחות שיידרשו עבור כל נכס. שיעור הריבית התוספתית אמור לשקף את הריבית שהקבוצה תידרש לשלם כדי ללוות באותם תנאים ועם אותן בטוחות.

ד. הלוואה המירה ממשקיעים וכתבי אופציה למלווים – קביעת השווי ההוגן:

הנהלת הקבוצה מפעילה שיקול דעת בעת קביעת השווי ההוגן של הסכם הלוואה המירה וכתבי האופציה למלווים, לרבות הנחות מהותיות ביחס לעתיד וביחס לגורמים נוספים של חוסר ודאות שעשויים להביא להתאמות מהותיות בסכומים המדווחים של אותן ההתחייבויות כפי שהם מוצגים בדוחות על המצב הכספי במקרה שבו התוצאות בפועל יהיו שונות מההנחות.

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים:

א. סיכון אשראי:

סיכון אשראי הוא הסיכון לכך שלקוח או צד נגדי למכשיר פיננסי יגרום לחברה הפסד כספי בכך שלא יכבד את התחייבותו החוזית. סיכון זה נובע בעיקר מחובות של לקוחות ויתרות חייבים אחרות, וכן מיתרות מזומנים ופיקדונות המוחזקים במוסדות פיננסיים.

ב. סיכון נזילות:

סיכון נזילות הוא הסיכון שהקבוצה לא תוכל לעמוד בהתחייבויותיה הפיננסיות במועד פירעון.

הטבלה שלהלן מציגה ניתוח של התחייבויותיה הפיננסיות שאינן נגזרות של קבוצה ושל ההתחייבויות הפיננסיות הנגזרות המסולקות בנטו, כשהן מסווגות לקבוצות חלות רלוונטיות, על פי התקופה הנותרת למועד פירעון החוזי נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

הסכומים המוצגים בטבלה הנם תזרימי מזומנים חוזיים בלתי מהוונים.

פחות משנה	בין שנה ל-2 שנים	בין 2 ל-5 שנים	יותר מ-5 שנים	
אלפי דולר				
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2020:
1,281	-	-	-	הלוואה המירה ממשקיעים
1,799		487		אגרות חוב
122	477	193	960	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
1,122				הלוואה ממוסד בנקאי
1,898				ספקים ויתרות זכות
271	540	220		התחייבויות בגין חכירות
6,493	1,017	900	960	
				יתרה ליום 31 בדצמבר 2019:
591		650		הלוואה המירה ממשקיעים
1,165		1,680		אגרות חוב
9	315	35	1,238	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
1,486				ספקים ויתרות זכות
251	260	236		התחייבויות בגין חכירות
3,502	575	2,601	1,238	

שינויים בהתחייבויות פיננסיות לזמן קצר וזמן ארוך אשר תזרימי המזומנים בגין מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

סך הכל	התחייבויות בגין חכירה	כתבי אופציה למלויים	אגרות חוב	הלוואה ממוסד בנקאי	הלוואה המירה ממשקיעים	
1,043	-	-	-	-	1,043	יתרה ליום 1 בינואר 2019
728	728	-	-	-	-	השפעת יישום לראשונה של IFRS 16
45	45	-	-	-	-	התחייבויות שנוספו בגין חכירה
(4)	(4)	-	-	-	-	גריעת התחייבויות בגין חכירה
2,454	-	655	1,799	-	-	תזרימי מזומנים שהתקבלו
(381)	(238)	-	(143)	-	-	תזרימי מזומנים ששולמו
272	97	(316)	464	-	27	סכומים שנזקפו לרווח והפסד
4,157	628	339	2,120	-	1,070	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
302	302	-	-	-	-	התחייבויות שנוספו בגין חכירה
(6)	(6)	-	-	-	-	גריעת התחייבויות בגין חכירה
948	-	-	-	948	-	תזרימי מזומנים שהתקבלו
(956)	(258)	-	(663)	(35)	-	תזרימי מזומנים ששולמו
1,314	123	342	495	162	192	סכומים שנזקפו לרווח והפסד
5,759	789	681	1,952	1,075	1,262	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

ג. סיכוני שוק:

סיכון שוק הוא הסיכון ששינויים במחירי שוק, כגון שינוי שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן, שיעורי ריבית ומחירים של מכשירים פיננסיים נסחרים, ישפיעו על הכנסות הקבוצה או על ערך אחזקותיה במכשירים פיננסיים. מטרת ניהול סיכוני השוק הינה לנהל ולפקח על החשיפה לסיכוני שוק במסגרת פרמטרים מקובלים, תוך השאת התשואה.

(1) סיכון מדד ושער חליפין:

לחברה מזומנים בחשבונות עובר ושב ופיקדונות המנוהלים בשקל החשופים לתנודות אפשרויות בשערי החליפין של מטבעות זרים, כגון השקל של ישראל (סיכון תרגום בגין שער חליפין). בנוסף, לחברה התחייבות שקליות בגין מענקי מחקר ופיתוח והתחייבות שקליות לתאגיד בנקאי בגין קו אשראי.

(2) סיכון המדד בישראל:

לדעת ההנהלה, אין הקבוצה חשופה באופן משמעותי לסיכון מתנודות במדד המחירים לצרכן בישראל.

ד. שווי הוגן:

(1) שווי הוגן למול הערך בספרים:

ערכם בספרים של נכסים כספיים והתחייבויות כספיות, לרבות מזומנים ושווי מזומנים, יתרת לקוחות, חייבים אחרים, השקעות אחרות לזמן קצר, ספקים ונותני שירותים והתחייבויות אחרות מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן.

(2) מכשירים הנמדדים בשווי הוגן:

מכשירים פיננסיים המסווגים לרמה 3:

לחברה נכסים כספיים והתחייבויות כספיות הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, ושמסווגים לרמה 3 נכון לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019:

נכסים שאינם שוטפים: השקעות אחרות	התחייבויות שאינן שוטפות: הלוואה המירה ממשקיעים	התחייבויות שאינן שוטפות: כתבי אופציה למלואים	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
-	(1,070)	(339)	יתרה ליום 1 בינואר 2020 הכרה לראשונה
-	(1,262)	(681)	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020 סך הרווח (הפסד) שלא מומש בתקופה ושנכלל ברווח והפסד ליום 31 בדצמבר 2020
-	(192)	(342)	
נכסים שאינם שוטפים: השקעות אחרות	התחייבויות שאינן שוטפות: הלוואה המירה ממשקיעים	התחייבויות שאינן שוטפות: כתבי אופציה למלואים	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
185	(1,043)	-	יתרה ליום 1 בינואר 2019 הכרה לראשונה
-	-	(655)	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019 סך הרווח (הפסד) שלא מומש בתקופה ושנכלל ברווח והפסד ליום 31 בדצמבר 2019
-	(1,070)	(339)	
(185)	(27)	316	

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים:

ליום 31 בדצמבר 2020 ו-2019, כל יתרות המזומנים ושווי המזומנים של הקבוצה זמינות למשיכה מיידית. לפרטים אודות הסכם מסגרת האשראי עם תאגיד בנקאי והגבלות מסוימות הקשורות ליתרת המזומנים ראה ביאור 12.

ביאור 6 - פיקדונות מוגבלים:

פיקדונות מוגבלים לזמן קצר לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 קשורים למזומנים המוחזקים על-ידי מוסד פיננסי כבטוחה של הקבוצה בגין כרטיסי אשראי וחכירות.

ביאור 7 - חייבים אחרים:

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
98	94
78	85
153	34
<u>329</u>	<u>213</u>

הוצאות מראש
 רשויות ממשלתיות ומקדמות מס הכנסה
 הכנסות לקבל – רשות החדשנות וכסף חכם

הוצאות הנפקה בישראל בסך כ-195 אלף דולר סווגו לסעיף חייבים אחרים לזמן ארוך במאזן ליום 31 בדצמבר 2020. למידע נוסף, ראה ביאור 28ב'.

ביאור 8 - רכוש קבוע:

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי אלפי דולר	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה		ציוד מעבדה
1,335	54	57	1,204	20	העלות:
21	-	-	21	-	יתרה ליום 1 בינואר 2020
(170)	-	-	(170)	-	תוספות
<u>1,186</u>	<u>54</u>	<u>57</u>	<u>1,055</u>	<u>20</u>	גריעות
					יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
1,273	54	23	1,176	20	פחת שנצבר:
21	-	4	17	-	יתרה ליום 1 בינואר 2020
(167)	-	-	(167)	-	תוספות
<u>1,127</u>	<u>54</u>	<u>27</u>	<u>1,026</u>	<u>20</u>	גריעות
					יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
59	-	30	29	-	עלות מופחתת ליום
					31 בדצמבר 2020

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך):

ס"ה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה	ציוד מעבדה	
אלפי דולר					
					העלות:
1,317	54	57	1,186	20	יתרה ליום 1 בינואר 2019
18	-	-	18	-	תוספות
<u>1,335</u>	<u>54</u>	<u>57</u>	<u>1,204</u>	<u>20</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
					פחת שנצבר:
1,243	54	19	1,150	20	יתרה ליום 1 בינואר 2019
30	-	4	26	-	תוספות
<u>1,273</u>	<u>54</u>	<u>23</u>	<u>1,176</u>	<u>20</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
<u>62</u>	<u>-</u>	<u>34</u>	<u>28</u>	<u>-</u>	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2019

ביאור 9 - הוצאות לשלם והתחייבויות אחרות:

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
359	470
159	240
-	269
<u>505</u>	<u>603</u>
<u>1,023</u>	<u>1,582</u>

עובדים והפרשות בגין שכר
 יתרה צבורה לחופשה ולהבראה
 מקדמות שהתקבלו במסגרת מאגד CRISPR-IL
 הוצאות לשלם ואחרים

הערך בספרים של ההתחייבויות האחרות נחשב כזהה לשווין ההוגן עקב היותן יתרות לזמן קצר.

ביאור 10 - הסכם הלואה המירה ממשקיעים:

ביום 5 באוקטובר 2018 ("המועד הקובע") חתמה החברה על הסכם הלואה המירה ("ההסכם") עם משקיע מסוים בסכום של 1 מיליון דולר (להלן "המשקיע"). ביום 27 בנובמבר 2018 מימש אחד מבעלי המניות הקיימים של החברה את זכותו להצטרף להסכם בסכום של 18 אלפי דולר. הסכום הכולל שהחברה לוותה במסגרת ההסכם הינו 1,018 אלפי דולר ("סכום הקרן"). סכום הקרן נושא ריבית דריבית שנתית בשיעור של 10% ("הריבית"), ויחד עם סכום הקרן, סכום המימון ("סכום המימון").

במקרה של הנפקה ראשונית לציבור או סבב גיוס בסכום שלא יפחת מ-10 מיליון דולר ("סבב גיוס") יהיה המשקיע רשאי להמיר את סכום המימון שטרם נפרע לפי מחיר למניה המשקף ההנחה של 15% ביחס למחיר למניה שנקבע באירוע כאמור. במידה והמשקיע יבחר שלא להמיר את סכום המימון למניות, נפרע סכום המימון במזומן תוך 30 יום.

במקרה של מיזוג או רכישה, יהיה זכאי המשקיע, לפי שיקול דעתו, לבחור בין (א) המרה של סכום המימון שטרם נפרע לסוג המניות הבכיר ביותר של החברה באותו מועד שיזכה את המשקיע לסך השווה ל-175% מהחלק המתייחס של אותו סכום מימון שטרם נפרע, או (ב) פירעון סכום המימון במועד עסקת המיזוג או הרכישה.

למעט אם סכום המימון נפרע או הומר מוקדם יותר בעקבות ההנפקה הראשונה לציבור, סבב גיוס או מיזוג/רכישה, סכום הקרן יעמוד לפירעון במזומן במועד המוקדם מבין: (א) בארבעה תשלומים חצי-שנתיים המתחילים החל מחלוף 18 חודשים מאז העברת סכום הקרן לחברה, (ב) מועד הסגירה של השקעה בחברה, בניכוי ההלוואה ("סבב המימון") או הנפקה ראשונה לציבור, או (ג) בהתקיים אירוע חדלות פירעון; כמו כן, החברה רשאית לבחור לפרוע כל סכום מימון שטרם נפרע לפני מועדים אלו, באמצעות הודעה למשקיע. במקרה של התקיימות סבב מימון, למעט במקרה שבו סכום המימון הומר

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 10 - הסכם הלואה המירה ממשקיעים (המשך):

או נפרע מוקדם, המשקיע יהיה רשאי להשתתף בסבב המימון בסכום נוסף 3 מיליון דולר לפי תנאי סבב המימון.

במקרה שבו לא יתממש סבב מימון בתוך שנה מהמועד הקובע ("מועד הפירעון"), תעמוד למשקיע הזכות להמיר את סכום ההשקעה לסוג המניות הבכיר ביותר של החברה במועד הפירעון תמורת מחיר מימוש למנייה כמפורט בהסכם. זכות המרה זו תעמוד למשך תקופה של שישה חודשים ממועד הפירעון ("תקופת המימוש").

ההלואה ההמירה יועדה במלואה לשווי הוגן דרך רווח או הפסד. בהתאם, מלוא התמורה הוקצתה להלוואה ההמירה, ללא פיצול בין רכיב ההמרה לרכיב ההתחייבות, ועלויות העסקה המיוחסות נזקפו לרווח או הפסד באופן מיידי.

במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, הכירה החברה בהוצאות מימון בסך של 192- וכ-27 אלפי דולר, בהתאמה, בגין התאמת שווי הוגן של סכום המימון.

נכון לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, עומד שווי סכום המימון על 1,262 ו-1,070 אלפי דולר, בהתאמה.

ביום 3 באפריל 2020, בסמוך למועד תחילת תשלומי הפרעון של הסכם ההלוואה, בו עמדה למשקיע זכות המרה, החברה והמשקיע חתמו על כתב הארכה להסכם לפיו כלל תשלומי הפרעון החצי שנתיים ידחו בחודש ביחס ללוח הסילוקין המקורי וכי תקופת המימוש תוארך עד ל 30 באפריל 2020. ביום 29 באפריל 2020 נחתם בין הצדדים כתב הארכה שני, לפיו כלל תשלומי הפרעון החצי שנתיים ידחו בשלושה חודשים ביחס ללוח הסילוקין המקורי ותקופת המימוש תוארך עד ליום 20 ביוני 2020, וביום 19 ביוני 2020, נחתם כתב הארכה שלישי לפיו תקופת המימוש תוארך עד ליום 30 ביוני 2020. ב 30 ביוני 2020, פקעה תקופת המימוש ולמשקיע נותרה זכות להמיר את ההלוואה במסגרת סבב גיוס במחיר למנייה המשקף ההנחה של 15% ביחס למחיר למנייה שנקבע באירוע כאמור.

החל מדצמבר 2019, ניהלה החברה מו"מ עם המשקיע בנוגע להמרת ההלוואה ההמירה והשקעת סכום נוסף בחברה, כנגד הקצאת מניות. מו"מ זה לא הבשיל לכדי הסכם חתום וטיטת ההסכם לא הובאה לאישור האורגנים המוסמכים של החברה.

באוקטובר 2020, הודיעה החברה למשקיע, בהתאם להוראות הסכם ההלוואה ההמירה עמה, על כוונתה לבצע הנפקה, ועל המועד האחרון בו רשאית הקרן להודיע לחברה האם המשקיע בוחר להמיר את ההלוואה למניות החברה. הקרן לא השיבה להודעה זו ובהתאם לאמור ולתנאי הסכם ההלוואה ההמירה, ההלוואה תיפרע בתוך 30 ימים ממועד השלמת ההנפקה ובכפוף להשלמתה.

בנובמבר 2020, נשלח לחברה מכתב התראה על-ידי המשקיע, בו מבקש המשקיע להשקיע בחברה לפי התנאים אשר נדונו באותו מו"מ. החברה הודיעה למשקיע כי היא דוחה את כל דרישותיה, ובהסתמך על ייעוץ משפטי שקיבלה, מעריכה כי קיימות לה טענות טובות בעניין וכי סיכוייה של תביעה הינם נמוכים מאוד.

לפרטים נוספים אודות כתב תביעה שהומצא לחברה ביום 2 בפברואר, 2021, ראה ביאור 28ז'.

ביאור 11 - אגרות חוב וכתבי אופציה למלווים

ביום 28 בפברואר 2019 ("מועד הסגירה") חתמה החברה על הסכמים להענקת אגרות חוב ("אגרות החוב" או אג"ח) וכתבי אופציה ("כתבי האופציה") למלווים מסוימים ("מחזיקי האג"ח"). מחזיקי האג"ח יעבירו לחברה סך של 2.5 מיליון דולר ("סכום הקרן"). סכום הקרן שטרם נפרע נושא ריבית דריבית שנתית בשיעור של 10% ("הריבית"), ויחד עם סכום הקרן ("סכום החוב"). סכום הקרן ייפרע באמצעות שמונה (8) תשלומים רבעוניים שווים החל מיום 1 באפריל 2020, כך שסכום הקרן כולו ייפרע במלואו למחזיקי האג"ח עד ליום 31 בדצמבר 2021 ("מועד הפירעון"). הריבית תשלום על בסיס רבעוני, החל מיום 1 ביולי 2019. בהתאם לתנאי אגרות החוב, תספק החברה למחזיקי האג"ח שעבודים קבועים וצפים מדרגה שנייה על כל נכסי החברה, למעט נכסים ששיעבודם מותנה באישור רשות החדשנות. תנאי האג"ח מחייבים את החברה לעמוד באמות מידה פיננסיות ועסקיות מסוימות של מכירות והחזקה של יתרת מזומנים, וכוללים מנגנון לפירעון מוקדם לבקשת החברה או במקרה של חדלות פירעון. נכון לימים 31 בדצמבר 2020 ו-31 בדצמבר 2019 החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות אשר נקבעו בהסכם.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 - אגרות חוב וכתבי אופציה למלוים (המשך):

למחזיקי האג"ח הוענק כתב אופציה לרכישת מניות החברה בסך של 1.25 מיליון דולר ("סכום כתב האופציה") בתמורה למחיר מימוש כנמוך מבין: (א) 85% מהמחיר למניה באירוע מימון בו החברה תגיס הון בסכום מינימלי של 4 מיליון דולר ("אירוע מימון כשיר"), או (ב) 7.25 דולר ("מחיר המימוש"). אם לא יתרחש אירוע מימון כשיר עד ליום 31 בדצמבר 2019, אזי מחיר המימוש יעמוד על 7.25 דולר למנייה על-פני יתרת תקופת המימוש, שתסתיים לפי המוקדם מבין: (א) הנפקה ראשונה לציבור, (ב) אירוע של שינוי שליטה, או (ג) המועד בו ימלאו 5 שנים מאז מועד הסגירה ("תקופת המימוש"). כתב אופציה זה ימשיך להיות בתוקף אף לאחר פירעון מוקדם של החוב. מחזיקי האג"ח רשאים לממש את כתב האופציה במזומן או במימוש ללא מזומן כך שמחיר המימוש יקוזז מסכום החוב.

בנוסף, מחזיקי האג"ח קיבלו זכויות הצטרפות למכירה (tag-along) במהלך תקופת המימוש, לפיהם במקרה שבו תנפיק החברה מניות חדשות לכל אדם במהלך עשרים וארבע החודשים שיתחילו במועד הנפקת כתבי האופציה, בתמורה למחיר למניה שיהיה נמוך מאשר מחיר המימוש, מחזיקי האג"ח יהיו זכאים לקבל הגנה נגד דילול כך שמחיר המימוש למנייה יופחת לפי נוסחה המבוססת על שיטת ממוצע משוקלל רחב.

בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי 32 "מכשירים פיננסיים: הצגה", כתבי אופציה אלה מהווים "התחייבות פיננסית", בשל היותם בעלי תוספת מימוש שאינה קבועה, ומאחר ויש מנגנון של אנטי דילול כמתואר לעיל, אשר סווגה בדוח על המצב הכספי כהתחייבות שאינה שוטפת במסגרת סעיף "כתבי אופציה". מאחר שההתחייבות האמורה מהווה מכשיר פיננסי נגזר שאינו הוני, היא מסווגת בהתאם ל IFRS 9 לקטגוריית התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, אשר נמדדת בשווייה ההוגן לכל תאריך דוח על המצב הכספי, כאשר שינויים בשווייה ההוגן נזקפים באופן שוטף לרווח או הפסד.

ביום 21 במאי 2020 ("המועד הקובע של התיקון"), חתמה החברה על תיקון להסכמי אגרת החוב וכתב האופציה מיום 28 בפברואר 2019 ("התיקון"). במסגרתו הסכימו החברה ובעלי האג"ח לתקן את מועדי ההחזרים, שיעור הריבית, אמות המידה הפיננסיות ומחיר המימוש של כתב אופציה.

בהתאם לתיקון, החברה פרעה 600 אלפי דולר מסכום החוב בסמוך למועד הקובע של התיקון וסוכם כי יתרת סכום החוב בסך 1.9 מיליון דולר תיפרע ב-4 תשלומים רבעוניים שווים החל מיום 1 באפריל, 2021. כמו כן, סוכם כי הריבית תעודכן ל 12% לתקופה של שנה שהחלה ביום 1 באפריל 2020 וכי תשלומי הריבית הרבעוניים ידחו עד ליום 1 בינואר 2021 כאשר מחצית הריבית הדחוייה שנצברה תשולם באותו מועד, והמחצית השניה תשולם ביום 1 באפריל 2021.

בנוסף, עודכנו במסגרת התיקון אמות המידה הפיננסיות המתייחסות להחזקה של יתרת מזומנים על ידי החברה, סוכם כי מחיר המימוש של כתבי האופציה, יעודכן ל-6 דולר וכי האופציה לרכישת מניות במחיר 85% מהמחיר למניה באירוע מימון כשיר תוארך עד ליום ה-30 בספטמבר 2020.

במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, הכירה החברה בהוצאות מימון בסך של כ-495 ו-464 אלפי דולר בגין אגרות החוב, בהתאמה. בנוסף, הכירה החברה בשנים אלה בהוצאות מימון בסך של כ-342 אלפי דולר ובהכנסות מימון בסך של כ-316 דולר בגין שיעור של כתבי האופציות, בהתאמה.

נכון לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, עמדו התחייבויותיה של החברה בגין האג"ח על סך 1,952 ו-2,120 אלפי דולר, בהתאמה. שווים ההוגן של כתב האופציה עמד על 681 ו-339 אלפי דולר, בהתאמה.

ליום 31 בדצמבר 2020, הוערך שווים ההוגן של כתבי האופציה לפי ההפרש שבין מחיר המניה של החברה בהנפקה בבורסה כמתואר בביאור 28ב', לבין מחיר המימוש של כתבי האופציה.

להלן הפרמטרים העיקריים ששימשו בהערכת השווי של כתבי האופציה ליום 31 בדצמבר 2019:

31 בדצמבר 2019

22%	שיעור היוון
74%	תנודתיות של מחיר מניה
1.66%	ריבית חסר סיכון
4.18 שנים	משך חיים

נכון למועד אישור דוחות כספיים אלו, כתבי האופציה הומרו למניות והחברה פרעה בפרעון מוקדם את אגרות החוב. לפרטים נוספים, ראה ביאורים 28ב' ו-28ה'.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 – מסגרת אשראי מתחדשת מתאגיד בנקאי:

ביום 5 ביולי 2018, חתמה החברה עם בנק הפועלים בע"מ ("הבנק") על מסגרת אשראי מתחדשת למימון יתרת החייבים שלה ("מסגרת האשראי"). בהתאם לתנאי מסגרת האשראי, החברה העמידה לבנק שעבוד צף מדרגה ראשונה על כל נכסיה ונקבע כי ככל שיהיו סכומים שיימשכו ממסגרת האשראי ("מקדמות") ועדיין לא נפרעו, החברה תחזיק בסכום מצטבר של מזומנים בלתי-מוגבלים בחשבונות הבנק בסכום שלא יפחת מ 50% מהמקדמות. כמו כן, התחייבה החברה לעמוד במגבלות מסויימות כמפורט בהסכם מסגרת האשראי ("המגבלות"). נכון ליום 31 בדצמבר 2020, החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות ובמגבלות.

ביום 22 בינואר 2020, חתמה החברה על תיקון להסכם מסגרת האשראי למימון יתרת החייבים. בהתאם לתיקון סוכם כי מסגרת האשראי תוחלף בקו אשראי מתחדש המתבסס על הכנסות חודשיות חוזרות ("קו האשראי") בסך של עד 3.5 מיליון ש"ח ("הסכום המרבי המעודכן") שיהיה זמין למשיכה על-ידי החברה לפי דרישה, בכפוף בקיום תנאים מתלים (המוגדרים בהסכם קו האשראי) באמצעות משיכת מקדמות ("מקדמות להכנסות חודשיות חוזרות") כנגד הגשת דיווח על הכנסות חודשיות חוזרות ואישורו על-ידי הבנק לפי שיקול דעתו הבלעדי.

סכום הקרן המצטבר של המקדמות הכנסות חודשיות חוזרות לא יעלה על סכום השווה לנמוך מבין: (א) הסכום המרבי המעודכן, (ב) המכפלה של יתרות ההכנסות החוזרות מדי חודש (כמוגדר בהסכם קו האשראי) במכפיל מקדמות בשיעור של 400%. תקופת מסגרת האשראי תחל ביום הקמת מסגרת האשראי ותסתיים ביום 31 בינואר 2021 ("מועד הפירעון"). כל סכומי הקרן שיהיו בידי החברה יפרעו במועד הפירעון. שיעור הריבית השנתית יהיה משתנה, ויעמוד על ריבית הפריים ובתוספת של 3% שתחושב ותשולם על בסיס חודשי, ובתנאי ששיעור הריבית כפי שנקבע לעיל לא יעלה בכל מקרה מעל 5%.

ביום 12 במרס 2020, משכה החברה לראשונה סכום של כ-948 אלפי דולר (3.45 מיליון ש"ח) ממסגרת האשראי.

במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, הכירה החברה בהוצאות מימון בסך של כ-162 אלפי דולר בגין מסגרת האשראי (מתוכן כ-35 אלפי דולר בגין ריבית וכ-127 אלפי דולר בגין הפרשי שער) ונכון ליום 31 בדצמבר 2020 עמד סכום החוב בגין מסגרת האשראי על 1,075 אלפי דולר.

לפרטים נוספים אודות הארכת קו האשראי לאחר תאריך המאזן, ראה ביאור 28'.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - חכירות:

ביאור זה מספק מידע לגבי חכירות שבהן הקבוצה היא החוכרת.

הסכום שהוכר במאזן מציג את הסכומים הבאים בקשר לחכירות:

נכסי זכות שימוש:

31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
514	651	משרדים
32	58	רכבים
<u>546</u>	<u>709</u>	סה"כ

התחייבויות בגין חכירות:

31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
237	246	שוטף
391	543	שאינו שוטף
<u>628</u>	<u>789</u>	סה"כ

התוספת לנכסי זכות השימוש וההתחייבויות בגין חכירה במהלך שנת הכספים 2019 ו-2020 עמדה על 302 ו-45 אלפי דולר, בהתאמה.

סכומים שהוכרו בדוח על ההפסד הכולל:

אלפי דולר	
<u>2020</u>	
177	הוצאות פחת על נכסי זכות שימוש
30	משרדים
<u>207</u>	רכבים
<u>53</u>	הוצאות ריבית על התחייבויות חכירה

סך תזרימי המזומנים השלייים בגין החכירות בשנים 2019 ו-2020 עמדו על 258 ו-238 אלפי דולר, בהתאמה.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - חכירות (המשך):

נכסים בגין זכות שימוש:

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	משרדים
769	77	692
302	54	248
(44)	(31)	(13)
101	6	95
<u>1,128</u>	<u>106</u>	<u>1,022</u>
(223)	(45)	(178)
(207)	(30)	(177)
37	29	8
<u>(26)</u>	<u>(2)</u>	<u>(24)</u>
<u>(419)</u>	<u>(48)</u>	<u>(371)</u>
<u>709</u>	<u>58</u>	<u>651</u>

העלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2020
 שינויים במהלך השנה:
 תוספות
 גרועות
 שינויים אחרים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

פחת וירידות ערך שנצברו:

יתרה ליום 1 בינואר 2020
 שינויים במהלך השנה -
 פחת
 גרועות
 שינויים אחרים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

יתרת העלות המופחתת

התחייבויות בגין חכירות:

סה"כ	כלי רכב אלפי דולר	משרדים
628	36	592
302	54	248
(6)	-	(6)
(258)	(37)	(221)
53	4	49
70	3	67
<u>789</u>	<u>60</u>	<u>729</u>
246	46	200
543	14	529

יתרה ליום 1 בינואר 2020
 שינויים במהלך השנה:
 תוספות
 גרועות
 תשלומים בגין חכירה
 הוצאות ריבית
 הפרשי שער

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
 התחייבות בגין חכירות לזמן ארוך

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 14 - מענקים ממשלתיים:

א. מענקי מחקר ופיתוח

מאז הקמתה, קיבלה החברה מספר מענקי מחקר ופיתוח מהרשות החדשנות במסגרתם התחייבה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מההכנסות הנובעות מהפרויקטים של מחקר ופיתוח שנתמכו על-ידי רשות החדשנות, ועד ל-100% מהמענק שהתקבל.

בינואר 2019 קיבלה החברה אישור לתוכנית מחקר ופיתוח לתקופה שבין 1 ביולי 2018 ועד 30 ביוני 2019, בסך של 2,700 אלפי ש"ח (כ-771 אלפי דולר), עם השתתפות של רשות החדשנות בשיעור של 40%.

בנובמבר 2019, קיבלה החברה אישור לתוכנית מחקר ופיתוח לתקופה שבין 1 ביולי 2019 ועד 30 ביוני 2020, בסך של 2,566 אלפי ש"ח (כ-733 אלפי דולר), עם השתתפות של רשות החדשנות בשיעור של 30%.

לימים 31 בדצמבר 2019 ו-2020 החברה הכירה בהתחייבויות בגין כלל המענקים שהתקבלו מהרשות לחדשנות בסך 667 אלפי דולר ו-507 אלפי דולר, בהתאמה. במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2020 ו-31 בדצמבר 2019 רשמה החברה קיטון הוצאות בסך של כ-18 וכ-301 אלפי דולר בהתאמה.

ב. מענקים לתוכניות שיווק

מאז הקמתה, קיבלה החברה מספר מענקים ממשד הכלכלה והתעשייה לתוכנית שיווק ("כסף חכם") והתחייבה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מתוך הגידול בהכנסות החברה הנובעות מיצוא לשוק היעד עד להחזר מלוא הכספים שקיבלה החברה.

ביום 8 בנובמבר 2020, קיבלה החברה אישור לתוכנית שיווק כסף חכם בארה"ב לתקופה שבין 21 ביוני 2020 ועד 20 ביוני 2022, בסך של 855 אלפי ש"ח (כ-244 אלפי דולר), עם השתתפות של משרד הכלכלה והתעשייה בשיעור של 50%.

לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 החברה הכירה בהתחייבויות בגין מענקים שהתקבלו ממשד הכלכלה והתעשייה בסך 132 אלפי דולר ו-70 אלפי דולר, בהתאמה. במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 רשמה החברה קיטון הוצאות בסך של כ-21 אלפי דולר בגין מענקים אלו. במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019, לא נרשם קיטון הוצאות בגין המענקים.

ג. מאגד CRISPR-IL

ביום 1 במאי, 2020 וכתנאי מקדים לאישור תוכניות המחקר שלהלן, נכנסה החברה להסכם עם יתר חברי המאגד במסגרתו, בין היתר, מונתה החברה כחברה המובילה של המאגד ולקחה על עצמה את תפקיד ריכוז פעילות המאגד. מטרת המאגד הינה קידום תוכניות פיתוח מאושרות, במסגרתן יבצעו חברי המאגד מחקר ופיתוח בנושא עריכה גנטית. פעילותן של יתר המוסדות האקדמיים והחברות המסחריות החברים במאגד תתבסס על התשתית החישובית אותה החברה מפתחת במסגרת תוכניות הפיתוח לעיל וממוננת על ידי יתר חברי המאגד ותקציבי המחקר אשר אושרו להם על ידי רשות החדשנות. לפי הסכם המאגד, כל חברה תפעל למימוש תכניות המו"פ התקופתיות שלה בהתאם לאישור הנהלת המאגד ולאחר מכן לאישור מנהלת מגנ"ט בכפוף לכללים.

ביום 18 ביוני 2020, קיבלה החברה את אישור הרשות לחדשנות לביצוע שתי תוכניות מחקר ופיתוח בנושא עריכה גנטית בטכנולוגיית CRISPR במסגרת מאגד CRISPR-IL ("המאגד") במסלול הטבה מס' 5, לתקופה שמיום 1 במאי, 2020, ועד 31 באוקטובר, 2021. תמיכת רשות החדשנות במסלול זה אינה כפופה לתשלום תמלוגים.

במסגרת תוכנית המחקר הראשונה ("התוכנית הראשונה"), קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות לתמיכה כספית של 57% (66% בניכוי חלקם של מוסדות האקדמיה) מהוצאות המחקר והפיתוח שאושרו בסך של כ-4,109 אלפי ש"ח (כ-1,174 אלפי דולר), אשר משקפים תמיכה מאושרת בגובה של כ-2,354 אלפי ש"ח (כ-673 אלפי דולר). נכון ליום 31 בדצמבר

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 14 - מענקים ממשלתיים (המשך):

ג. מאגד CRISPR- IL (המשך):

2020, התמיכה שקיבלה החברה מהרשות במסגרת התוכנית הראשונה הינה בסך של כ- 1,378 אלפי ש"ח (כ- 406 אלפי דולר).

במסגרת תוכנית המחקר השניה ("התוכנית השניה"), החברה קיבלה את אישור הרשות לתמיכה כספית של 66% מהוצאות המחקר והפיתוח שאושרו על ידי הרשות בסך של כ-3,643 אלפי ש"ח (כ-1,041 אלפי דולר) אשר משקפים תמיכה מאושרת בגובה של כ-2,404 אלפי ש"ח (כ- 6 אלפי דולר). נכון ליום 31 בדצמבר 2020, התמיכה שקיבלה החברה מהרשות במסגרת התוכנית השניה הינה בסך של כ- 1,276 אלפי ש"ח (כ- 375 אלפי דולר).

בנוסף, על פי תנאי הסכם המאגד, הוצאות המחקר והפיתוח בתוכנית השניה שאינן נתמכות על ידי רשות החדשנות, ממומנות על ידי כלל השותפים המסחריים במאגד (לפי חלקן היחסי) ועל כן החברה זכאית למימון נוסף בסך של כ-1,342 אלפי ש"ח (כ-390 אלפי דולר) בגין פעילותה בתוכנית השניה. נכון ליום 31 בדצמבר 2020, המימון שקיבלה החברה מהשותפים התוכנית השניה הינה בסך של כ-1,087 אלפי ש"ח (כ-316 אלפי דולר).

נכון ליום 31 בדצמבר, 2020 החברה הכירה בהתחייבות בסך של כ-269 אלפי דולר בגין התקבולים לעיל. במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, רשמה החברה קיטון הוצאות בסך של כ-848 אלפי דולר בגין מענקים אלו.

ד. מענק EU Horizon 2020

ביום 1 באפריל 2020, התקשרה החברה בהסכם מענק עם האיחוד האירופי במסלול Horizon 2020 ("הסכם המענק"). החברה קיבלה את מענק המחקר במסגרת מאגד מחקר GAIN4CROPS שבו משתתפות חברות ומוסדות נוספים שיעמוד בתוקף ל-60 חודשים החל מיום 1 במאי 2020. במסגרת התוכנית האמורה החברה קיבלה אישור למענק מ"פ בגובה של 469 אלפי יורו (כ-550 אלפי דולר) אותו תקבל החברה כנגד הוצאותיה בפרוייקט ולא תידרש להשיבו ככל שתעמוד בתנאי הסכם המענק. כחלק מתנאי המענק והסכם מאגד המחקר, הוטלו על החברות מגבלות, ביניהן הגבלות על השימוש בכספי המענק וכן על השימוש בתוצרי הפרוייקט מכוח הסכם מאגד המחקר, חקיקת האיחוד האירופי ודברי חקיקה נוספים המפורטים בהסכם עצמו.

נכון ליום 31 בדצמבר 2020, החברה קיבלה מקדמה בסך של 160 אלפי יורו (כ-185 אלפי דולר) והכירה בהתחייבות בסך של כ-138 אלפי דולר. במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 רשמה החברה הכנסות אחרות בסך של כ-59 אלפי דולר בגין מענק זה.

ה. מענק להקמת פעילות בקנדה

ביום 6 במרץ, 2020, התקשרה החברה בהסכם ("ההסכם עם SAIF") לקבלת תמיכה מקרן Saskatchewan Advantage Innovation Fund המופעלת על ידי סוכנות החדשנות של ממשלת ססקצ'ואן אשר בקנדה. במסגרת ההסכם עם SAIF זכאית החברה לתמיכה כספית בגובה 300 אלפי דולר קנדי (כ- 230 אלפי דולר ארה"ב) עבור פרויקט שמטרתו הקמת פעילות המקומית של החברה במדינה.

לפי ההסכם עם SAIF החברה זכאית לקבל את כספי המענק באופן מדורג לפי עמידה באבני דרך שהוגדרו בפרוייקט, על פני תקופה שתסתיים ביום 31 ביולי, 2022 ולא תידרש להשיב את תקבולי המענק, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם. במסגרת הפרוייקט נדרשת החברה לעמידה ביעדים שונים הקשורים לפעילות זו, ביניהם גיוס עובדים, התקשרות עם ספקים, הקמת מעבדה וכן ביצוע פרויקטים מסוימים הקשורים בקשר ישיר לתחום המומחיות של החברה.

נכון ליום 31 בדצמבר 2020, החברה קיבלה תמיכה בסך 200 אלפי דולר קנדי (כ- 150 אלפי דולר) במסגרת ההסכם עם SAIF, החלה בהקמת הפעילות והכירה בהתחייבות בסך של כ- 97 אלפי דולר. במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 רשמה החברה קיטון הוצאות בסך של כ-58 אלפי דולר בגין מענק זה.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 15 - הון:

א. הרכב הון המניות:

31 בדצמבר 2019		31 בדצמבר 2020	
מונפק ונפרע	רשום	מונפק ונפרע	רשום
8,781,761	20,000,000	8,801,361	20,000,000

מניות רגילות בעלות 0.01 ש"ח ערך נקוב כ"א

ב. התנועה בהון המניות:

הון מניות מונפק ובמחזור:

ערך נקוב ש"ח	מספר המניות
86,978	8,697,825
840	83,936
87,818	8,781,761
196	19,600
<u>88,014</u>	<u>8,801,361</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2019
 מימוש אופציות למניות
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
 מימוש אופציות למניות
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

ג. תשלומים מבוססי מניות:

לחברה תוכנית אופציות ותמריצים: תוכנית תמריצים למניות לשנת 2014 של חברת אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ ("תוכנית האופציות"). בשנת 2017, אימצה החברה תוכנית משנה לתוכנית האופציות במטרה להעניק אופציות למוטבים המתגוררים בארצות הברית.

(1) אופציות והענקות:

בשנת 2019, אישר דירקטוריון החברה הנפקה למנהלים, לעובדים וליועץ של 810,900 אופציות ו-20,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות רגילות. מחיר המימוש של 36,000 אופציות עמד של 2.17 דולר, מחיר המימוש של 216,000 אופציות עמד על 3.44 דולר, מחיר המימוש של 60,000 אופציות עמד על 6.5 דולר ומחיר המימוש של 518,900 עמד על 0.01 ש"ח. שוויין ההוגן של האופציות כפי שנקבע במועד הענקתן תוך שימוש במודל בלאק ושולס עמד על 3,374 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלתן של האופציות, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה של האופציות אשר מסתכמת ל-4 שנים.

ביום 17 בספטמבר 2020, אישר דירקטוריון החברה הנפקה למנהלים ולעובדים של 179,000 אופציות הניתנות למימוש למניות רגילות. ביום 5 בנובמבר 2020, אישר דירקטוריון החברה הנפקה לעובד לשעבר וליועץ של 8,000 אופציות הניתנות למימוש למניות רגילות. מחיר המימוש של האופציות עמד על 0.01 ש"ח ושוויין ההוגן של האופציות כפי שנקבע במועד הענקתן תוך שימוש במודל בלאק ושולס עמד על 1,039 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלתן של האופציות, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה של האופציות אשר מסתכמת ל-4 שנים.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 15 - הון (המשך):

(2) התנועה באופציות למניות בשנים 2019 ו-2020:

הטבלה שלהלן מציגה את מספר האופציות, הממוצע המשוקלל של מחיר מימוש האופציות, ועדכון של תוכניות האופציות לעובדים ונותני שירותים בשנה השוטפת:

2019		2020		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
\$2.59	2,200,350	\$1.84	1,887,233	אופציות למניות במחזור לתחילת השנה
\$0.42	(83,936)	\$1.61	(19,600)	אופציות למניות שמומשו
\$3.21	(1,060,081)	\$3.07	(315,733)	אופציות למניות שפקעו או חולטו
\$1.46	830,900	\$0.003	187,000	אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה
<u>\$1.84</u>	<u>1,887,233</u>	<u>\$1.42</u>	<u>1,738,900</u>	אופציות למניות במחזור לגמר השנה

להלן מועדי הפקיעה ומחירי המימוש של האופציות למניות במחזור לגמר השנה:

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר)	אופציות למניות במחזור ליום 31 בדצמבר 2019	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר)	אופציות למניות במחזור ליום 31 בדצמבר 2020	מועד פקיעה
0.58	197,500	0.58	197,500	25 ביוני 2024
0.33	60,500	0.33	60,500	11 באוגוסט 2024
0.40	14,200	0.40	14,200	29 בספטמבר 2024
0.99	45,400	0.99	45,400	23 בנובמבר 2024
0.99	75,000	0.99	56,800	30 במאי 2025
2.43	42,000	2.43	42,000	28 בנובמבר 2025
1.55	30,000	1.55	30,000	9 במרס 2026
2.17	120,800	2.17	72,800	5 באפריל 2027
2.17	24,000	2.17	24,000	27 באוגוסט 2027
3.70	255,000	3.70	255,000	13 בנובמבר 2027
2.17	24,000	2.17	24,000	30 בנובמבר 2027
1.78	12,450	2.22	8,800	13 בדצמבר 2027
3.13	68,000	3.65	44,000	18 ביוני 2028
4.33	207,483	3.44	69,200	11 בנובמבר 2028
2.89	84,000	2.68	60,000	6 בפברואר 2029
3.44	84,000	3.44	60,000	6 במאי 2029
3.44	24,000	3.44	24,000	8 ביולי 2029
0.003	210,900	0.003	179,700	30 באוקטובר 2029
0.003	288,000	0.003	264,000	7 בדצמבר 2029
0.003	20,000	0.003	20,000	8 בפברואר 2030
		0.003	179,000	16 בספטמבר 2030
		0.003	8,000	4 בנובמבר 2030

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 15 - הון (המשך):

סך ההוצאות שנבעו מתשלומים מבוססי מניות במהלך השנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020 ו-2019, ושהוכרו כחלק מהוצאות להטבות עובדים, עמדו על 1,314 ו-1,477 אלפי דולר, בהתאמה.

החברה משתמשת במודל תמחור האופציות של בלאק ושולס לצורך הערכת שווי האופציות המוענקות. השווי ההוגן של האופציות שהוענקו מופחת על-פני תקופת ההבשלה שלהן ומוערכת במועד ההענקה תוך שימוש בהנחות הבאות:

2019	2020	
0%	0%	תשואת דיבידנד
71.7%-74.5%	85.61%	תנודתיות צפויה
1.85%-2.54%	0.19%	ריבית חסרת סיכון
5.16-7.03	3.43	התקופה הצפויה עד למימוש

התנודתיות הצפויה מבוססת על התנודתיות ההיסטורית של חברות דומות, כיוון שלחברה אין מידע כדי לקבוע את התנודתיות הצפויה של מחיר המנייה. התקופה הצפויה עד למימוש של האופציות שהוענקו מייצגת את התקופה שבה האופציות צפויות להיות במחזור. הריבית חסרת הסיכון מבוססת על עקום התשואה של אג"ח ממשלת ארה"ב עם מח"מ מקביל. תשואת הדיבידנד מבוססת על ציפיות החברה לגבי העתיד, ועל בסיס ניסיון העבר, ביחס לתשלומי דיבידנד. החברה טרם שילמה דיבידנד במזומן מאז היווסדה, ואין כוונתה לחלק דיבידנד במזומן בעתיד הנראה לעין.

ביאור 16 - הכנסות:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
2,192	2,917	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי בענן
5,415	4,118	שירותי אנליזה
<u>7,607</u>	<u>7,035</u>	

הטבלה שלהלן מציגה את ההכנסות הצפויות להכרה בעתיד בקשר למחויבויות ביצוע שטרם קוימו למועד הדוח:

סה"כ	2022 ואילך	2021	
אלפי דולר			
6,626	1,058	5,568	חוזים עם לקוחות

ביאור 17 - עלות ההכנסות:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
853	845	שכר והוצאות נלוות
148	373	תשלום מבוסס מניות
50	32	פחת
1,531	1,271	קבלני משנה ושירותי ענן
27	12	הוצאות משרד ואחזקה
3	6	אחר
-	(18)	בניכוי – מענקים ממשלתיים
<u>2,612</u>	<u>2,521</u>	

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 18 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
1,893	2,320
16	355
641	534
110	68
70	26
21	-
(301)	(866)
<u>2,450</u>	<u>2,437</u>

שכר והוצאות נלוות
 תשלום מבוסס מניות
 קבלני משנה ושירותי ענן
 פחת
 הוצאות משרד ואחזקה
 אחר
 בניכוי – מענקים ממשלתיים

ביאור 19 - הוצאות מכירה ושיווק, נטו:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
2,024	1,380
233	(28)
35	28
198	44
613	130
95	17
7	119
-	(60)
<u>3,205</u>	<u>1,630</u>

שכר והוצאות נלוות
 תשלום מבוסס מניות
 פחת
 נסיעות
 ספקי שירות
 הוצאות משרד ואחזקה
 אחר
 בניכוי – מענקים ממשלתיים

ביאור 20 - הוצאות הנהלה וכלליות:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
887	895
1,080	614
68	101
41	45
275	358
281	217
<u>2,632</u>	<u>2,230</u>

שכר והוצאות נלוות
 תשלום מבוסס מניות
 פחת
 הוצאות משרד ואחזקה
 משפטיים ושירותים מקצועיים
 אחר

ביאור 21 - הכנסות מימון:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
16	*
204	-
220	-
<u>240</u>	<u>-</u>

הכנסות ריבית ופיקדונות
 שערך מכשירים פיננסיים

* מייצג סכום הקטן מ-1 אלפי דולר.

אנרג'י.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 22 - הוצאות מימון:

השנה שהסתיימה		
ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
96	147	הוצאות מימון בקשר להתחייבות בגין מענקים ממשלתיים
24	50	ריבית ועמלות לבנקים
656	1,075	הוצאות ריבית ממכשירים פיננסיים
46	110	הפרשי שער
<u>822</u>	<u>1,382</u>	

ביאור 23 - מיסים על הכנסה:

א. שיעורי המס החלים על החברה:

בדצמבר 2016 אושר חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום התוכנית הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), שהפחית את שיעור מס החברות ל-24% (במקום 25%) החל מיום 1 בינואר 2017, ול-23% החל מיום 1 בינואר 2018.

שיעור מס החברות בישראל היה 23% בשנים 2020 ו-2019.

שיעור מס החברות בארה"ב אשר תקף לחברה המאוחדת בארה"ב הינו 21% בשנים 2020 ו-2019.

שיעור מס החברות בקנדה אשר תקף לחברה המאוחדת בקנדה בשנת 2020 הינו 27%.

ב. הטבות מס במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959 ("החוק") ותיקון 73 לחוק:

בדצמבר 2016 פורסם ברשומות חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום התוכנית הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז-2016, שכלל את תיקון 73 לחוק ("התיקון"). התיקון הנהיג מסוללי מס מיוחדים למפעלים טכנולוגיים, והוא נכנס לתוקפו ב-2017, כדלקמן:

מפעל טכנולוגי מועדף – מפעל שסך הכנסותיו במאוחד של חברת האם וכל החברות המאוחדות נמוך מ-10 מיליארד ש"ח. מפעל טכנולוגי מועדף, כמוגדר בתיקון, הממוקם במרכז הארץ זכאי לשיעור מס של 12% על רווחים שנבעו מקניין רוחני (באזור פיתוח א' – 7.5%).

על כל חלוקת דיבידנד ל"חברה תושבת חוץ", כמוגדר בתיקון, הנובע מהמפעל הטכנולוגי המועדף חל שיעור מס של 4%.

ג. שומות מס:

החברה קיבלה שומות מס סופיות עד וכולל לשנת המס 2017. החברות המאוחדות של החברה טרם קיבלו שומות מס סופיות.

ד. הפסדים לצורכי מס להעברה:

הפסדי החברה לצורכי מס להעברה לשנים הבאות נכון ליום 31 בדצמבר 2020 ו-2019 עומד על כ-17 וכ-15 מיליון דולר, בהתאמה. החברה לא זקפה בגין יתרות הפסדים אלו מיסים נדחים משום שניצולם אינו צפוי בטווח הנראה לעין.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 24 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים:

א. התחייבויות לחכירה תפעולית:

ביום 2 בפברואר 2017, התקשרה החברה בהסכם לחכירת המשרדים והחניות שבשימושה מיום 1 במרס 2017 ועד 28 בפברואר 2019 ("החכירה"). החכירה כוללת שתי אופציות להארכת החכירה בשנתיים נוספות, תמורת תוספת של 4% לדמי החכירה השנתיים.

ביום 19 בנובמבר 2018, חתמה החברה על תיקון להסכם החכירה, והאריכה אותה עד ליום 31 באוגוסט 2019 תמורת תוספת של 3% לדמי החכירה בעת מימוש כל אחת האופציות, וזאת במקום תוספת של 4%. ביום 1 באוגוסט 2019, האריכה החברה את החכירה עד ליום 28 בפברואר, 2021.

ביום 2 בנובמבר 2020, חתמה החברה על תיקון נוסף להסכם החכירה להארכת תקופת החכירה לתקופה של שנתיים נוספות החל מיום 1 במרס 2021 בתמורה למי חכירה מופחתים. בנוסף, ניתנה לחברה אופציה נוספת להארכת תקופת החכירה בשנתיים נוספות לפי תנאי הסכם החכירה מיום 2 לפברואר 2017.

דמי החכירה ששולמו במסגרת החכירה לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 היו כ-216 וכ-210 אלפי דולר, בהתאמה.

ב. שעבודים:

(1) שעבוד בכיר בסך 75 אלפי דולר על המזומנים שבידי החברה לטובת חכירת קומת משרדים. השעבוד יחול למשך כל תקופת החכירה.

(2) שעבוד בכיר בסך 85 אלפי דולר על המזומנים שבידי החברה לטובת קווי אשראי שהוקמו עבור החברה על-ידי תאגיד בנקאי.

(3) שעבוד קבוע וצף בגין מסגרת אשראי מתחדשת. ראה ביאור 12.

(4) שעבוד קבוע וצף בגין אגרת החוב. ראה ביאורים 11 ו-28(ה).

ביאור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין:

א. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין:

ביום 26 במאי 2020, נכנסה החברה להסכם התקשרות עם חברה בשליטתו של יו"ר הדירקטוריון ("פלואו גרופ בע"מ"), שהינו בעל עניין בחברה, לפיו יו"ר הדירקטוריון יקבל שיפוי בסך 2,500 ש"ח לחודש בעבור שירותיו כיו"ר הדירקטוריון. לפירוט בנוגע לעדכון ההתקשרות עם יו"ר הדירקטוריון בכפוף להשלמת ההנפקה, ראה ביאור 25ה'.

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
41	-
4	-
6	6
114	178

הוצאות: אדמה פתרונות לחקלאות בע"מ
 הוצאות: דוד ליבר תקשורת בע"מ
 הוצאות: פלואו גרופ בע"מ
 הוצאות הקשורות בתשלום מבוסס מניות לדירקטורים

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

ב. תגמול לבעלי עניין:

בעקבות הפחתת שכר מדצמבר 2017, בימים 8 ו-26 בדצמבר 2019, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, בכפוף להשלמת גיוס הון בסך 10 מיליון דולר או יותר על ידי החברה, בונס בסך 240 אלפי דולר והשבת שכר שהופחת לנושאי המשרה מיום 1 בינואר 2019, בסכום מצטבר של כ-179 אלפי דולר ליום 31 בדצמבר 2020. כאמור בביאור 28ג', עם השלמת ההנפקה סכומי התגמול שולמו מתמורת ההנפקה.

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
306	313
<u>2</u>	<u>2</u>
127	-
<u>2</u>	<u>2</u>

שכר והטבות קשורות לבעלי עניין המועסקים על-ידי החברה
 מספר בעלי העניין
 הוצאות הקשורות בתשלום מבוסס מניות לבעלי עניין
 המועסקים על-ידי החברה
 מספר בעלי העניין

ד. תגמול לאנשי מפתח בהנהלה:

השנה שהסתיימה	
ביום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר	
1,309	602
<u>972</u>	<u>719</u>
<u>2,281</u>	<u>1,321</u>

שכר והטבות אחרות לזמן קצר
 תשלום מבוסס מניות

ה. התקשרות המשך בתמורה שונה:

בימים 8 באוקטובר ו-17 בדצמבר 2020, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, עדכון לתנאי ההתקשרות של החברה עם בעלי עניין בחברה כמפורט מטה, כך שלאחר ובכפוף להשלמת הנפקה על פי התשקיף שפורסם על ידי החברה ביום 25 בינואר 2021, יהיה שכרם כדלקמן:

- שכרו החודשי של ד"ר גיל רונן, מנכ"ל החברה ובעל עניין בה גם מכח החזקותיו במניותיה, יעמוד במונחי עלות מעביד על כ-109 אלפי ש"ח, חלף עלות מעביד ממוצעת בסך של כ-47 וכ-55 אלפי ש"ח לחודש אשר הוכרה בדוחות הכספיים לשנים 2019 ו-2020, בהתאמה.

- שכרו החודשי של מר גיא קול, סמנכ"ל לקוחות אסטרטגיים ובעל עניין בחברה מכח החזקותיו במניותיה, יעמוד במונחי עלות מעביד על כ-91 אלפי ש"ח ש"ח בחודש, חלף עלות מעביד ממוצעת בסך של כ-43 וכ-35 אלפי ש"ח לחודש אשר הוכרה בדוחות הכספיים לשנים 2019 ו-2020, בהתאמה.

- תגמולו החודשי של מר אסף לוי, אשר מכהן כיו"ר דירקטור החברה מיום 8 בדצמבר 2019 ובעל עניין בחברה גם מכח החזקותיו במניותיה, אשר יחל לכהן בכפוף להשלמת ההנפקה כיו"ר דירקטוריון פעיל בהיקף של 75% משרה, יעמוד על סך של כ-82 אלפי ש"ח. התאמת הפרופורמה לשנת 2019 הינה בגין חודש דצמבר בלבד. יצוין כי מר לוי לא קיבל תגמול בגין שירותיו בחודש דצמבר 2019.

להלן נתוני פרופורמה שנערכו על מנת לשקף למפרע את תוצאות פעילותה של החברה אילו תנאי ההתקשרות עם בעלי העניין היו בתוקף החל מיום 1 בינואר 2019:

אנרג'ין ר. טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

ה. התקשרות המשך בתמורה שונה (המשך):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר						
2019			2020			
נתוני פרופורמה	התאמות פרופורמה	נתונים בפועל	נתוני פרופורמה	התאמות פרופורמה	נתונים בפועל	
אלפי דולר						
7,607	-	7,607	7,035	-	7,035	הכנסות
2,612	-	2,612	2,521	-	2,521	עלות ההכנסות
4,995	-	4,995	4,514	-	4,514	רווח גולמי
2,530	80	2,450	2,535	98	2,437	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
3,285	80	3,205	1,728	98	1,630	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
2,857	225	2,632	2,698	468	2,230	הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	-	(66)	-	(66)	הוצאות (הכנסות) אחרות
3,677	385	3,292	2,381	664	1,717	הפסד תפעולי
220	-	220	-	-	*	הכנסות מימון
822	-	822	1,382	-	1,382	הוצאות מימון
4,279	385	3,894	3,763	664	3,099	הפסד לפני מיסים על ההכנסה
(17)	-	(17)	(47)	-	(47)	מיסים על הכנסה
4,296	385	3,911	3,810	664	3,146	הפסד נקי והפסד כולל
0.49	0.04	0.45	0.43	0.07	0.36	הפסד בסיסי ומדולל למניה

* מייצג סכום הקטן מ-1 אלפי דולר.

ביאור 26 - מידע ברמת הישות:

הנהלת החברה קבעה מגזרים תפעוליים על-בסיס המידע הנסקר על-ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי בחברה למטרת הקצאת המשאבים למגזרים והערכת הביצועים שלהם. בהתאם לכך, למטרות ההנהלה, לחברה יש מגזר פעילות יחיד, שהכנסותיו מבוססות על מתן שירותים.

להלן התפלגות הכנסות החברה לפי אזורים גיאוגרפיים:

סה"כ	אסיה פאסיפיק	אירופה, אפריקה והמזרח	צפון אמריקה	
	אלפי דולר			
7,035	489	783	5,763	בשנת 2020
7,607	561	1,861	5,185	בשנת 2019

לקוחות עיקריים:

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
3,078	3,223	הכנסות מלקוחות עיקריים
1,592	2,171	לקוח א'
1,486	1,052	לקוח ב'
300	762	לקוח ג'

אנרג'ין ר. טכנולוגיות 2009 בע"מ
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 27 - הפסד למניה:

א. בסיסי:

הרווח הבסיסי למניה מחושב על ידי חלוקת הרווח המיוחס לבעלים של החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות, למעט מניות רגילות שנרכשו על ידי החברה/חברה בת ומוחזקות כמניות אוצר, לאחר שהובאו בחשבון, בתוקף למפרע, מניות הטבה שחולקו או אושרו לחלוקה/מרכיב הטבה בהנפקת מניות בדרך של זכויות.

השנה שהסתיימה		הפסד המיוחס לבעלים של החברה הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות (אלפי מניות)
ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
3,911	3,146	
8,751	8,783	
0.45	0.36	ההפסד הבסיסי למניה (דולר)

ב. מדולל:

הרווח המדולל למניה מחושב על ידי התאמת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות שבמחזור תוך הכללת כל המניות הרגילות הפוטנציאליות בעלות אפקט מדלל. לחברה שתי קטגוריות של מניות רגילות פוטנציאליות בעלות אפקט מדלל: אגרות חוב הניתנות להמרה למניות וכתבי אופציה. ההנחה בחישוב הרווח המדולל היא כי אגרות החוב בנות ההמרה יומרו כולן למניות רגילות, והרווח נטו מותאם כדי לבטל את השפעת הריבית פחות השפעת המס. ביחס לאופציות למניות, מתבצע חישוב לקביעת מספר המניות שהיה ניתן לרכוש בשווי הוגן הנקבע כממוצע שנתי של מחיר השוק של מניות החברה (באמצעות ערכן הכספי של האופציות, בהתאם לתנאי האופציות שטרם מומשו).

מספר המניות המחושב כאמור לעיל מושווה למספר המניות שהיו מונפקות בהנחת מימוש האופציות.

בשנים 2020 ו-2019 לא נמצאו מניות פוטנציאליות בעלות אפקט מדלל ועל כן ההפסד המדולל למניה שווה להפסד הבסיסי למניה.

ביאור 28 - אירועים לאחר תקופת הדוח:

א. תוכנית מניות חסומות ויחידות מניה חסומות (Restricted Stock Units):

ביום 14 בינואר, 2021 אימץ דירקטוריון החברה תכנית על פיה רשאי דירקטוריון החברה להקצות מניות חסומות ויחידות מניה חסומות ("תכנית 2021" ו"יחידות ה-RSU" בהתאמה), לעובדים, נושאי משרה, יועצים ונותני שירותים של החברה וחברות קשורות לה ("הניצעים"). המניות החסומות ויחידות ה-RSU יוקצו לניצעים תמורת תשלום ערכן הנקוב של המניות במועד הנפקתן ויבשילו בהתאם למועדי ההבשלה שיקבע דירקטוריון החברה, ולאחר הבשלתן תמומשנה אוטומטית למניות, בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, החברה טרם ביצעה הקצאות מכח תכנית 2021.

ב. גיוס הון ורישום מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב:

ביום 27 בינואר, 2021 נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב לאחר שהחברה השלימה הנפקת מניות ראשונה לציבור בהצעת מכר לא אחידה ("ההנפקה") על פי תשקיף שפורסם ביום 25 בינואר, 2021 ("התשקיף"). והחברה הפכה לחברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות, התשנ"ט-1999.

על פי התשקיף, הוצעו והונפקו לציבור 3,271,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב במחיר של 29.8 ש"ח למניה (כ-9.2 דולר). התמורה הכוללת (ברוטו) בגין המניות שהונפקו הסתכמה בכ-30 מיליון דולר וסך עלויות ההנפקה הישירות שנבעו לחברה בגין הגיוס היו כ-1.9 מיליון דולר.

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 28 - אירועים לאחר תקופת הדוח (המשך):

ב. גיוס הון ורישום מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב (המשך):

במקביל להנפקה, מומש כתב האופציה המתואר בביאור 11 תמורת תוספת המימוש בסך 6 דולר למניה (סך כולל של 1.25 מיליון דולר) ל 208,333 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב וכן המיר בעל המניות שהצטרף להסכם ההלוואה ההמירה המתוארת בביאור 10 את חלקו היחסי בסכום המימון בסך של כ-22 אלפי דולר ל 2,837 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב.

הון המניות המונפק והנפרע של החברה לאחר ההנפקה, המימוש וההמרה לעיל עמד על 12,286,906 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב.

ג. החלת שינוי בתנאי העסקה ותשלום מענקי הנפקה לבעלי עניין:

בעקבות השלמת ההנפקה ובהמשך לאמור בביאור 25ה', עודכנו בחודש ינואר 2021 תנאי העסקתם של בעלי העניין המועסקים על ידי החברה בהתאם לתנאים שאושרו על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה בימים 8 באוקטובר ו-17 בדצמבר 2020.

בנוסף, בעקבות השלמת ההנפקה ובהמשך לאמור בביאור 25ב', שולמו לד"ר גיל רונן ולמר גיא קול בחודש ינואר 2021 מענק הנפקה בסך 240 אלפי דולר והשבת שכר בסך של כ-179 אלפי דולר.

כמו כן, ביום 14 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה, בכפוף להשלמת ההנפקה, תשלום מענק חד פעמי בסכום כולל של 80 אלפי דולר (20 אלפי דולר לכל דירקטור המכהן בחברה למעט ד"ר גיל רונן ומר גיא קול). בעקבות השלמת ההנפקה, שולמו המענקים לדירקטורים.

ד. החלת שינוי בתנאי העסקה ותשלום מענקי הנפקה לנושאי משרה:

בעקבות השלמת ההנפקה ובהתאם לתנאים שאושרו על ידי הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה בימים 8 באוקטובר ו-17 בדצמבר 2020, עודכנו בחודש ינואר 2021 תנאי העסקתם של מספר נושאי משרה שאינם בעלי עניין.

שכרו של מר נועם ברקאי המשמש כסמנכ"ל מחקר ופיתוח של החברה, עודכן לסך של 70,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 91,000 ש"ח בחודש) ושכרם של ד"ר יעקב ברוך המשמש כסמנכ"ל אנליזה גנומית של החברה ומר אהוד בלדר, המשמש כסמנכ"ל הכספים של החברה, עודכן לסך של 65,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 84,500 ש"ח בחודש).

בנוסף, בעקבות השלמת ההנפקה ובהתאם לאישור הדירקטוריון מיום 21 בדצמבר 2020, שולמו לנושאי משרה שאינם בעלי עניין מענק הנפקה והשבת שכר בסך כולל של כ-37 אלפי דולר.

ה. פרעון אגרות חוב:

בעקבות השלמת ההנפקה ובהמשך לאמור בביאור 11, ביום 31 בינואר 2021, פרעה החברה את האג"ח, בסך של כ-2.1 מיליון דולר ארה"ב והשעבודים שהועמדו להבטחתו הוסרו.

ו. הארכת הסכם מסגרת אשראי:

בהמשך לאמור בביאור 12, ביום 31 בינואר, 2021, האריכה החברה את מסגרת האשראי המתחדשת עם התאגיד הבנקאי, עד ליום 30 באפריל 2021. תנאי מסגרת האשראי, לרבות עילות ההעמדה של מסגרת האשראי לפירעון מיידי ואמות המידה הפיננסיות, נשאו זהים.

ז. כתב תביעה שהוגש כנגד החברה בגין הסכם הלוואה המירה:

בהמשך לאמור בביאור 10, ביום 2 בפברואר, 2021 הומצא לחברה כתב תביעה שהוגש נגדה על-ידי המשקיע. במסגרת כתב התביעה, נטען על-ידי המשקיע כי המו"מ בין הצדדים הופסק על-ידי החברה בחוסר תום-לב, לאחר סיכום הפרטים המהותיים. בהתאם, הסעדים המבוקשים על-ידי המשקיע הינם:

אנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 28 - אירועים לאחר תקופת הדוח (המשך):

ז. כתב תביעה שהוגש כנגד החברה בגין הסכם הלוואה המירה (המשך):

1. אכיפת ההסכמות שלטענת המשקיע הושגו במסגרת המו"מ;
2. לחלופין, לאפשר למשקיע להמיר את הלוואה המירה לפי תנאי ההמרה שהיו קבועים בהסכם המקורי עמה ופקעו, קרי לפי שווי חברה של 72.25 מיליון דולר (לפני הכסף), בתוספת תשלום הוצאות;
3. לחלופי חילופין, כי יוחזר למשקיע סכום הלוואה המירה המקורי והריבית שנצברה בגינו, בתוספת ריבית של 10% עד למועד התשלום בפועל, בתוספת תשלום הוצאות.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים החברה לומדת את כתב התביעה ותגיש את תגובתה כנדרש, ואולם בהתאם להערכה ראשונית של יועציה המשפטיים של החברה, סיכויי התביעה, ככל שהיא נוגעת לסעדים (1) או (2) לעיל, נמוכים מאוד. ביחס לאפשרות החזר הלוואה המירה, טרם הגשת כתב התביעה החברה פנתה למשקיע בבקשה להחזיר את הלוואה המירה, (לרבות הריבית הצבורה בגינה) מכספי תמורת ההנפקה, אך טרם נענתה.

ח. הסכם למסחור תכונת העמידות לירוס העגבניות:

ביום 11 בפברואר, 2021 התקשרה החברה בהסכם עם חברת זרעים בינלאומית ("חברת הזרעים"), למתן רישיון לא בלעדי למסחור זרעי עגבניה בעלי תכונת עמידות למחלת הטובאמו-ירוס ("הזרעים העמידים").

בהסכם נקבע כי החברה תהיה זכאית לתשלום חד פעמי עבור מתן הרישיון, ובנוסף, בכפוף למסירת הזרעים העמידים לחברת הזרעים בתוך 12 חודשים ממועד החתימה, החברה תהיה זכאית להכנסות נמתמלוגים וזאת החל מהמועד בו תמסחר חברת הזרעים צמחים או זרעים המכילים את התכונה ולמשך 10 שנים לאחר מכן.

ט. הסכם רישיון למסחור תכונת ה-Autoflower בקאנביס והמפ:

ביום 22 בפברואר, 2021 התקשרו החברה וחברת קנאביס אמריקאית בהסכם לפיו, החברה תקבל רישיון בלעדי וגלובאלי למסחור זרעים ו/או גרגרי אבקה המכילים את תכונת ה-Autoflower והסמנים הגנטיים המאפשרים לזהות צמחים המכילים את תכונה זו ("הרישיון"). בתמורה תשלם החברה תמלוגים בגובה 50% מההכנסות נטו שינבעו לה ממסחור הרישיון ומקדמה על חשבון תמלוגים. הרישיון הינו לתקופה של ארבע שנים והרישיון יתחדש אוטומטית לתקופות נוספות בנות ארבע שנים כל אחת, בכפוף לתשלום תמלוגים מינימליים של 500 אלפי דולר בכל אחת מהתקופות.

י. הסכם עם Nestlé לניתוח מידע גנטי של צמח הקפה:

ביום 11 במרץ, 2021 התקשרו החברה ותאגיד המזון הבינלאומי Nestlé בהסכם למתן שירותי ניתוח מידע גנטי לשם השבחת צמחי קפה. בתמורה להעמדת השירותים, תהיה החברה זכאית לתשלום בסך של מאות אלפי דולרים, אשר ישלמו לפי אבני דרך, כאשר להערכת החברה, חלק משמעותי מהתשלום צפוי להיות מוכר על ידי החברה כבר בשנת 2021.

יא. הקמת מעבדה לייצור מידע גנטי בקנדה:

ביום 18 במרץ, 2021, אישר דירקטוריון החברה את הרחבת פעילותה הקיימת בתחום ייצור המידע הגנטי, באמצעות הקמת מעבדה ייעודית לתחום הבדיקות הגנטיות. המעבדה תוקם על ידי חברת הבת בקנדה, במהלך שנת 2021, לאחר קבלת האישורים המתאימים, ותמוקם בעיר סקסטון (Saskatoon) במחוז סקצ'ואן (Saskatchewan) המשמש מרכז מחקר והשבחה חקלאיים מהחשובים בקנדה.

עד עתה, שירותי הבדיקות הגנטיות סופקו לחברה על ידי ספקים חיצוניים. הקמת המעבדה תאפשר לחברה לספק ללקוחות הן שירותים של ייצור המידע הגנטי והן של פיענוחו. החברה מקיימת מו"מ לשכירת שטח ייעודי למעבדה ובוחנת חלופות מימון שונות, לרבות הגשת בקשה לקבל מענק ייעודי של ממשלת קנדה. להערכת החברה, עלויות ההקמה יסתכמו בכ-1.2 מיליון דולר.

nrGene

פרק ד'

פרטים נוספים על התאגיד

31 בדצמבר 2020

תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל אחד מהחציונים של שנת 2020 (באלפי ש"ח)

להלן טבלה ובה תמצית דו"חות על הרווח הכולל של התאגיד לכל אחד מהרבעונים בשנת הדיווח, במתכונת של דו"חות כספיים ביניים:

תמצית דוחות על הרווח הכולל לכל אחד מהחציונים של שנת 2020 (אלפי דולר)			
שנתי	חציון 2	חציון 1	
7,035	4,226	2,809	הכנסות
2,521	1,339	1,182	עלות ההכנסות
4,514	2,887	1,627	רווח גולמי
2,437	1,192	1,245	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
1,630	903	727	הוצאות מכירות ושיווק, נטו
2,230	1,303	927	הוצאות הנהלה וכלליות
(66)	(66)	-	הוצאות (הכנסות) אחרות
6,231	3,332	2,899	סך הוצאות תפעוליות, נטו
(1,717)	(445)	(1,272)	הפסד תפעולי
(1,382)	(740)	(642)	הכנסות (הוצאות מימון), נטו
(3,099)	(1,185)	(1,914)	הפסד לפני מיסים על הכנסה
(47)	(40)	(7)	מיסים על הכנסה
(3,146)	(1,225)	(1,921)	הפסד נקי והפסד כולל

תקנה 10ג - שימוש בתמורת ניירות הערך

ביום 25 בינואר 2021, פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה לציבור, תשקיף להשלמה ותשקיף מדף (מס' אסמכתא: 2021-01-010914) וביום 26 בינואר, 2021 פרסמה הודעה משלימה (מס אסמכתא: 2021-01-011181) ("התשקיף"). בהתאם לתשקיף, גייסה החברה סך של כ-97,476 אלפי ש"ח (ברוטו) ("תמורת ההנפקה"). כאמור בסעיף 5.2 לתשקיף, תמורת ההנפקה תשמש את החברה למימון והרחבת פעילותה העסקית השוטפת, על פי החלטות דירקטוריון החברה ובשים לב לאסטרטגיה העסקית של החברה, כפי שאלו יהיו מעת לעת, ובכלל זה תשמש למטרות שפורטו בסעיף 5.2 לתשקיף.

להלן פירוט השימוש בתמורת ההנפקה, החל ממועד התשקיף ועד למועד פרסום דוח תקופתי זה:

- פרעון הלואה שהועמדה על-ידי קרן זרה - בהמשך לאמור 5.2.1(א) לתשקיף, ביום 31 בינואר 2021 פרעה החברה את האג"ח לקרן השקעות זרה א', בסך של כ-1.2 מיליון דולר ארה"ב והוסרו השעבודים שהועמדו להבטחתה. כמו כן, החברה פנתה לקרן השקעות זרה ב' בבקשה להחזיר לה את ההלוואה ההמירה (לרבות הריבית הצבורה בגינה), אך טרם נענתה. לפרטים בדבר כתב תביעה שהגישה קרן השקעות זרה ב' כנגד החברה, ראו ביאור 28' לדוחות הכספיים.
- הוצאות שוטפות - בהתאם לאמור בסעיף 5.2.1(ה) לתשקיף, שילמה החברה מענקים מכספי תמורת ההנפקה לנושאי משרה ודירקטורים בה.

- **הוצאות הנפקה** – בהמשך לאמור בה"ש 2 להודעה המשלימה שפרסמה החברה ביום 26 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011181), שילמה החברה עמלת הצלחה לפועלים אי.בי.אי – חיתום והנפקות בע"מ ולאפסילון חיתום והנפקות בע"מ, בסך של כ-974 אלפי ש"ח. כמו כן, שילמה החברה סכום לא מהותי ליועציה כמענק עבור הצלחת ההנפקה.

ביום 28 בינואר 2021 החליט דירקטוריון החברה כי בתקופת הביניים שעד למועד השימוש בתמורת ההנפקה, יושקעו כספי תמורת ההנפקה באפיקים סולידיים ונזילים, כגון פיקדונות שקליים או מט"ח, אגרות חוב ממשלתיות שהונפקו על-ידי ממשלת ישראל ו/או מדינות אחרות בעלות דירוג השקעה בינלאומי של A ומעלה (או דירוג המקביל לכך) ו/או בכל השקעה סולידיית אחרת, והכל על-פי שיקול דעת האורגנים המוסמכים של החברה.

תקנה 11(1) ו-11(2) - רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות

להלן טבלה המציגה את השקעות החברה בחברות בנות ובחברות קשורות, למועד הדוח על המצב הכספי:

שם החברה	מס' מניה בבורסה	סוג מניה	מספר מניות	סה"כ ע.נ. המוחזק ע"י החברה (בדולר)	שיעור ההחזקה על ידי החברה		
					ערכן בדוח הכספי הנפרד של החברה (באלפי ש"ח)	בהון	בזכויות ההצבעה
NRGene Inc	לא נסחרת	רגילה	100	1	100%	100%	100%
NRGene Canada Inc	לא נסחרת	רגילה	100	ללא ע.נ.	---	100%	100%
NRGene Germany GmbH	לא נסחרת	רגילה	25,000	30,250	---	100%	100%

(* החברה אינה מצרפת דוח כספי נפרד. לפרטים נוספים, ראו תקנה 13 להלן.)

תקנה 13 - הכנסות של חברות בנות וחברות קשורות והכנסות החברה מהן

בהתאם לתקנה 4 לתקנות הדוחות, החברה לא צירפה מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 ותקנה 38 ד' לתקנות הדוחות. הסיבה שבעטייה לא כללה החברה מידע כספי נפרד הינה לאור ההשפעה הזניחה שיש לדוחות הכספיים של החברות הבנות על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה. לפרטים נוספים, ראו ביאור ג' לדוחות הכספיים השנתיים של החברה.

תקנה 20 - מסחר בבורסה

ביום 27 בינואר, 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור של מניותיה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ("הבורסה"), במסגרתה נרשמו למסחר 12,286,906 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כל אחת של החברה.

תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בשנת 2020

נושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת הדיווח, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת הדיווח, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה שבשליטתה, באלפי דולר ארה"ב (במונחי עלות לחברה):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים* בעבור שירותים							פרטי מקבל התגמולים			
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון	היקף משרה	תפקיד	שם
191	-	-	-	-	-	-	-	-	-	191	16.77%	100%	מנכ"ל	ד"ר גיל רונן ^(א)
347	-	-	-	-	-	-	-	112	-	235	-	100%	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	נעם ברקאי ^(ב)
440	-	-	-	-	-	-	-	246	-	194	-	100%	סמנכ"ל אנליזה גנומית	ד"ר יעקב ברוך ^(ג)
534	-	-	-	-	-	-	-	361	-	173	-	100%	סמנכ"ל כספים	אהוד בלדר ^(ד)
122	-	-	-	-	-	-	-	-	-	122	7.84%	100%	סמנכ"ל לקוחות אסטרטגיים	גיא קול ^(ה)

(א) **ד"ר גיל רונן** – ד"ר גיל רונן מכהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1 במרץ 2010 וכדירקטור בה החל ממועד הקמתה (ללא תמורה נוספת). תנאי העסקתו של ד"ר רונן קבועים בהסכם העסקתו מיום 1 ביוני, 2011 כפי שעודכן מעת לעת. תנאי העסקתו של ד"ר רונן כוללים את התנאים הבאים: (1) שכר חודשי - עד ליום 31 בדצמבר 2020, שכרו החודשי של ד"ר רונן עמד על סך של 49,000 ש"ח ברוטו לחודש ורכב לסינג (כאשר בין החודשים דצמבר 2017 עד מרץ 2020 הופחת שכרו לסך 34,300 ש"ח ברוטו)*. שכרו של ד"ר רונן הושב לסך 49,000 ש"ח ברוטו לחודש החל מיום 1 באפריל 2020, בניכוי עלות הליסינג החודשית של הרכב אשר נמצא בשימוש. בימים 8 באוקטובר ו-17 בדצמבר 2020, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה העלאת שכר לד"ר רונן, כך שהחל מיום 1 בינואר 2021, שכרו החודשי של ד"ר רונן עומד על סך של 87,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 108,800 ש"ח בחודש); (2) תנאים נלווים וביניהם 19 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 18 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית, התשי"א-1951 ("חוק חופשה שנתית")), ימי מחלה ודמי הבראה בהתאם לדין, החזר הוצאות שהוצאו בפועל בקשר עם התפקיד (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות. לא נקבעה תקרה להוצאות), טלפון סלולארי, הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של ד"ר רונן לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר, וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של ד"ר רונן בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הסכם ההעסקה ניתן לסיום בכל עת על ידי כל אחד מהצדדים, בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים. בנוסף להסכם העסקתו, ביום 9 ביוני 2010 התקשר ד"ר רונן עם החברה בהסכם המחאת זכויות קניין רוחני,

שמירה על סודיות ואי-תחרות. במסגרת ההסכם, המחיה ד"ר רונן את כל זכויות הקניין הרוחני שיצר ו/או ייצר בעתיד במסגרת התקשרותו עם החברה. הוראות אלה תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של ד"ר רונן בחברה, וללא מגבלת זמן. בנוסף, ד"ר רונן התחייב לתקופת אי-תחרות של שנה לאחר סיום התקשרותו עם החברה וכן נקבעו בהסכם הוראות בדבר שמירת סודיות.

כמו כן, זכאי ד"ר רונן לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות בתנאים המפורטים בתקנה 29א להלן.

לפרטים אודות הענקת אופציות לד"ר רונן בהתאם לתנאי תכנית האופציות של החברה, ראו סעיף 3.3.6(א) בפרק 3 לתשקיף.

* בעקבות הפחתת שכרו, ניתנה לד"ר רונן התחייבות להשבת השכר שהופחת מיום 1 בינואר 2019 (בסך של כ-220 אלף ש"ח (כ-65 אלף דולר)) ובנוסף בסך 120 אלף דולר, בכפוף להשלמת גיוס הון בסך 10 מיליון דולר או יותר על ידי החברה.

** יצוין כי בשל משבר הקורונה, החל מחודש אפריל 2020 ועד חודש אוגוסט 2020, ד"ר רונן ניצל את ימי החופשה שלו לצורך הקטנת מכסת ימי החופשה לה זכאי במסגרת תנאי העסקתו בחברה.

(ב) נעם ברקאי - מר ברקאי החל את עבודתו בחברה כמפתח תוכנה בכיר ביום 1 במאי 2015 בהתאם להסכם העסקה מיום 5 במרץ, 2015 כפי שעודכן מעת לעת. מר ברקאי מכהן כסמנכ"ל מחקר ופיתוח החל מיום 1 בינואר 2019. תנאי העסקתו של מר ברקאי כוללים, בין היתר: (1) שכר חודשי - עד ליום 31 בדצמבר 2020, שכרו החודשי של מר ברקאי עמד על סך של 55,000 ש"ח בתוספת דמי אחזקת הרכב בסך של 5,300 ש"ח. ביום 8 באוקטובר 2020, אישר דירקטוריון החברה העלאת שכר למר ברקאי, כך שהחל מיום 1 בינואר 2021, שכרו החודשי של מר ברקאי עומד על סך של 70,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 91,000 ש"ח בחודש); (2) תנאים נלווים ביניהם 18 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 18 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית), ימי מחלה ודמי הבראה בהתאם לדין, החזר הוצאות עסקיות סבירות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות. לא נקבעה תקרה להוצאות), הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של מר ברקאי לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של מר ברקאי בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הודעה מוקדמת של 3 חודשים.

כמו כן, זכאי מר ברקאי לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות, בתנאים המפורטים בתקנה 29א להלן.

לפרטים אודות הענקת אופציות למר ברקאי בהתאם לתנאי תכנית האופציות של החברה, ראו סעיף 3.3.7(א) בפרק 3 לתשקיף.

(ג) ד"ר יעקב ברוך - ד"ר יעקב ברוך החל את עבודתו בחברה ביום 1 באוקטובר 2011 ותנאי העסקתו קבועים בהסכם העסקתו מיום זה, כפי שעודכן מעת לעת. ד"ר ברוך מכהן כסמנכ"ל אנליזה גנומית מיום 1 בספטמבר 2016. תנאי העסקתו של ד"ר ברוך כוללים, בין היתר: (1) שכר חודשי - עד ליום 31 בדצמבר 2020, שכרו החודשי של ד"ר ברוך עמד על סך של 40,000 ש"ח ברוטו. ביום 8 באוקטובר 2020, אישר דירקטוריון החברה העלאת שכר לד"ר ברוך, כך שהחל מיום 1 בינואר 2021, שכרו החודשי של ד"ר ברוך עומד על סך של 65,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 84,500 ש"ח בחודש); (2) תנאים נלווים ביניהם 20 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 20 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית),

ימי מחלה ודמי הבראה בהתאם לדין, החזר הוצאות עסקיות סבירות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות. לא נקבעה תקרה להוצאות), הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של מר ברוך לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של ד"ר ברוך בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הודעה מוקדמת של 3 חודשים.

כמו כן, זכאי ד"ר ברוך לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות, בתנאים המפורטים בתקנה 29א להלן.

ביום 14 בינואר 2021, אישר דירקטוריון החברה, השבת שכר לד"ר ברוך בסך של 24,500 ש"ח, בגין התקופה שמחודש נובמבר 2017 ועד ליוני 2018, במהלכה הופחת שכרו בסכום המצטבר כאמור, אשר שולם לד"ר ברוך לאחר מועד הדוח.

לפרטים אודות הענקת אופציות לד"ר ברוך בהתאם לתנאי תכנית האופציות של החברה, ראו סעיף 3.3.7(ב) בפרק 3 לתשקיף.

(ד) אהוד בלדר – מר בלדר מכהן כסמנכ"ל כספים של החברה החל מיום 1 באוקטובר 2018 בהתאם להסכם העסקה מיום 23 באוגוסט, 2018 אשר עודכן ביום 1 באוקטובר, 2018. תנאי העסקתו של מר בלדר כוללים, בין היתר: (1) שכר חודשי - עד ליום 31 בדצמבר 2020, שכרו החודשי של מר בלדר עמד על 38,000 ש"ח ברוטו. ביום 8 באוקטובר 2020, אישר דירקטוריון החברה העלאת שכר למר בלדר, כך שהחל מיום 1 בינואר 2021, שכרו החודשי של מר בלדר עומד על סך של 65,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 84,500 ש"ח בחודש); (2) תנאים נלווים ביניהם 20 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 20 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית), ימי מחלה, דמי הבראה בהתאם לדין, החזר הוצאות עסקיות סבירות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות. לא נקבעה תקרה להוצאות), דמי נסיעה בסך 1,000 ש"ח לחודש, הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של מר בלדר לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של מר בלדר בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הסכם העסקה ניתן לסיום בכל עת על ידי כל אחד מהצדדים, בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 3 חודשים.

כמו כן, זכאי מר בלדר לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות, הכל כמפורט בתקנה 29א להלן.

לפרטים אודות הענקת אופציות למר בלדר בהתאם לתנאי תכנית האופציות של החברה, ראו סעיף 3.3.7(ג) בפרק 3 לתשקיף.

ביום 21 בדצמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה תשלום מענק בסך של 95,000 ש"ח (כ-30 אלפי דולר) למר בלדר, אשר שולם למר בלדר לאחר תאריך הדוח.

(ה) גיא קול – מר קול החל את עבודתו בחברה ביום 1 ביוני 2011 בהתאם להסכם העסקה מהמועד האמור כפי שעודכן מעת לעת. כמו כן, מר קול כיהן כדירקטור בחברה החל מחודש מרץ 2010 ועד ליום 26 בינואר 2021 (ללא תמורה נוספת). תנאי העסקתו של מר קול כוללים, בין היתר: (1) שכר חודשי בסך 48,000 ש"ח ברוטו ורכב ליסינג, כאשר החל מחודש דצמבר 2017, הופחת שכרו לסך 29,760 ש"ח ברוטו*. בימים 8 באוקטובר ו-17 בדצמבר 2020, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה העלאת שכר למר קול, כך שהחל

מיום 1 בינואר 2021, שכרו החודשי של מר קול עומד על סך של 70,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 91,000 ש"ח בחודש); (2) תנאים נלווים ביניהם 19 ימי חופשה (כאשר מספר ימי החופשה בשנת עבודה יהיה הגבוה מבין 18 ימים לבין מספר ימי החופשה בהתאם לחוק חופשה שנתית), ימי מחלה דמי הבראה בהתאם לדין, החזר הוצאות עסקיות סבירות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות. לא נקבעה תקרה להוצאות), טלפון סלולארי, הפרשה לקרן פנסיה, ביטוח מנהלים וקרן השתלמות; (3) התחייבות של מר קול לתקופת אי תחרות ואי שידול של שישה חודשים במקרה בו החברה סיימה את העסקתו ותשעה חודשים במקרה בו התפטר וכן הוראות בדבר שמירת סודיות; (4) הוראות לעניין המחאת קניין רוחני לחברה, אשר תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של מר קול בחברה, מכל סיבה שהיא, וללא מגבלת זמן; ו- (5) הסכם ההעסקה ניתן לסיום בכל עת על ידי כל אחד מהצדדים על ידי מתן הודעה מוקדמת של 3 חודשים.

בנוסף להסכם העסקתו, ביום 9 ביוני 2010 התקשר מר קול עם החברה בהסכם המחאת זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות ואי-תחרות. במסגרת ההסכם, המחאה מר קול את כל זכויות הקניין הרוחני שיצר ו/או ייצר בעתיד במסגרת התקשרותו עם החברה. הוראות אלה תמשכנה להיות בתוקף גם לאחר סיום עבודתו של מר קול בחברה, וללא מגבלת זמן. בנוסף, מר קול התחייב לתקופת אי-תחרות של שנה לאחר סיום התקשרותו עם החברה וכן נקבעו בהסכם הוראות בדבר שמירת סודיות.

מר קול זכאי לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות, בתנאים המפורטים בתקנה 29א להלן.

לפרטים אודות הענקת אופציות למר קול בהתאם לתנאי תכנית האופציות של החברה, ראו סעיף 3.3.6(ב) בפרק 3 לתשקיף.

* בעקבות הפחתת שכרו, ניתנה למר קול התחייבות להשבת השכר שהופחת מיום 1 בינואר 2019 (בסך של כ-361 אלף ש"ח (כ-106 אלף דולר) ובנוסף בסך 120 אלף דולר, בכפוף להשלמת גיוס הון בסך 10 מיליון דולר או יותר על ידי החברה. בעקבות השלמת ההנפקה, שולמו למר קול הסכומים האמורים לאחר תאריך הדוח.

** יצוין כי בשל משבר הקורונה, החל מחודש אפריל 2020, מר קול ניצל את ימי החופשה שלו לצורך הקטנת מכסת ימי החופשה לה זכאי במסגרת תנאי העסקתו בחברה, והחל מחודש אוגוסט 2020 צומצם היקף משרתו ל- 60% משרה באופן זמני. החל מיום 1 בפברואר 2021 חזר מר קול להיקף משרה של 100%.

תגמול בעלי עניין:

להלן פירוט התגמולים שהוענקו לבעלי עניין בחברה, שאינם נמנים בטבלה לעיל, אשר הוענקו להם ע"י החברה או על ידי תאגיד בשליטתה, בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה או בתאגיד בשליטתה, כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה, באלפי דולר (במונחי עלות חברה):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון	היקף משרה	תפקיד	שם
51	-	-	-	-	-	-	6	45	-	-	10.19%	75%	יו"ר דירקטוריון	אסף לוי ⁽¹⁾

(1) אסף לוי – מר לוי מכהן כדירקטור בחברה החל מחודש ספטמבר 2016 וכיו"ר דירקטוריון החברה החל מיום 8 בדצמבר 2019. עד יום 26 בינואר 2021, שירותי יו"ר הדירקטוריון הועמדו לחברה ע"י מר לוי באמצעות פלואו גרופ בע"מ, חברה שלמיטב ידיעת החברה הינה בבעלותו המלאה של מר לוי, בהתאם להסכם שירותים

בו התקשרה עם החברה ביום 26 במאי, 2020 ("הסכם פלואו"). בתמורה לשירותים כאמור, שילמה החברה למר לוי תגמול חודשי בסך 2,500 ש"ח והחזר הוצאות נסיעה סבירות שהוצאו על ידי מר לוי לצורך ביצוע תפקידו, בכפוף לאישורן מראש על ידי החברה. כמו כן, הסכם פלואו כלל התחייבות של פלואו גרופ בע"מ ומר לוי לשמירה על סודיות והמחאת קניין רוחני לחברה.

החל מיום 26 בינואר 2021, נכנס לתוקף הסכם שירותים בו התקשרה החברה ישירות עם מר לוי ביום 19 בינואר, 2021 ("ההסכם החדש"). בהתאם לתנאי ההסכם החדש, ובהמשך לאישור הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה מהימים 8 באוקטובר ו-17 בדצמבר 2020, מר לוי החל לכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל בהיקף 75% משרה בתמורה לתגמול חודשי בסך של 81,600 ש"ח החל מיום 1 בינואר 2021. כמו כן, ההסכם החדש קובע, בהמשך לאישור הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה מיום 14 בינואר 2021 כי ההסכם החדש ניתן לסיום על ידי מתן הודעה מוקדמת בכתב 6 חודשים מראש.

במסגרת כהונתו, זכאי מר לוי לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה וכן לשיפוי ופטור מאחריות, כמפורט בתקנה 29א להלן.

מר לוי הינו מבעלי השליטה בפלואו וי.סי בע"מ, לפרטים נוספים ראו ה"ש 1 ו-2 להלן.

גמול דירקטורים

ביום 14 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה תשלום מענק חד פעמי בסך של 20,000 דולר לכל דירקטור המכהן בחברה (למעט ה"ה רונן וקול), ובסה"כ 4 דירקטורים, בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף. המענק שולם לאחר תאריך הדוח.

ביום 14 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה, כי החל ממועד השלמת ההנפקה לציבור על פי התשקיף, הדירקטורים המכהנים בחברה, או שיכהנו בה מעת לעת, אשר אינם מכהנים גם כנושאי משרה (שאינם דירקטורים) בחברה או כדירקטורים פעילים ושירותיהם אינם מועמדים במסגרת הסכם ניהול, יהיו זכאים לגמול השתתפות בישיבות וגמול שנתי, בהתאם לסכומי הגמול הקבוע בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000, לפי דרגתה של החברה. דירקטורים, אשר מועסקים גם בתפקיד נוסף בחברה או שירותיהם מועמדים לחברה במסגרת הסכם ניהול, לא יהיו זכאים לגמול הקבוע במדיניות התגמול של החברה.

לפרטים בדבר אופציות שהוקצו ל-RP Emerging Markets Fund, מר דיוויד ליבר ומר יוסף לוי, ראו סעיפים 3.36(ד), 3.36(ה) ו-3.36(ו) לתשקיף.

תקנה 21א - בעלי השליטה

החברה רואה בד"ר גיל רונן, מר אסף לוי וה"ה נטע ורחמים רון יוסף כבעלי השליטה בחברה, וזאת למען הזהירות ועל-בסיס הרכב דירקטוריון החברה למועד התשקיף, תקנון החברה והוראות הסכם בעלי המניות ביניהם, כמפורט בסעיף זה להלן. החברה תבחן מעת לעת את מבנה השליטה בה ותעדכן ככל שיהיה שינוי בעמדה זו בחלוף התקופה הרלוונטית. בעלי השליטה מחזיקים במצטבר בכ-30.67% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (כ-27.67% בדילול מלא).¹ עד יום 26 בינואר 2021, בעלי השליטה בחברה היו ד"ר גיל רונן, מר גיא קול ומר דוד ליבר מכח הסכם מייסדים מחודש מרץ 2010 ותיקון לו מחודש דצמבר 2011.

¹ למיטב ידיעת החברה, בעלי מניות המחזיקים ב-32.24% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה (בנפרד וללא כל הסכם ביניהם) העניקו ייפוי כח הניתנים לביטול בהודעה מוקדמת בכתב של לפחות שלושים וחמישה (35) ימים מראש(י*) למר אסף לוי ו/או לגיל רונן להצבעה באסיפה

הסכם בעלי מניות

ביום 6 בינואר 2021 התקשרו ד"ר גיל רונן, מר אסף לוי וה"ה נטע ורחמים רון יוסף² בהסכם בעלי מניות, המסדיר את היחסים ביניהם ביחס למניות החברה המוחזקות בידיהם ("הסכם בעלי המניות"). להלן עיקרי הסכם בעלי המניות:

(א) מינוי דירקטורים

הצדדים להסכם בעלי המניות יצביעו מכח כל החזקותיהם, על-מנת שימונו כדירקטורים בחברה שני מועמדים שהוצעו על-ידי ד"ר גיל רונן ושני מועמדים שהוצעו על-ידי פלואו.

בנוסף, הצדדים יתמכו במינויים של שני דירקטורים חיצוניים שיומלצו על-ידי פלואו ודירקטור בלתי תלוי שיומלץ על-ידי ד"ר גיל רונן.

הצדדים יצביעו נגד מינויים של מועמדים שהוצעו שלא בהתאם להסכמות המפורטות לעיל.

ככל שרק חלק מהדירקטורים יועמדו למינוי מחדש בשנה מסוימת - הצדדים יפעלו, ככל הניתן ובכפוף להוראות תקנון החברה (אשר יגבר על הוראה זו בהסכם בעלי המניות³), לכך שדירקטור אחד שהומלץ על-ידי ד"ר רונן ודירקטור אחד שהומלץ על-ידי מר אסף לוי יועמדו למינוי מחדש; וככל שמספר הדירקטורים המועמדים למינוי מחדש אינו זוגי – יחליטו הצדדים להסכם בעלי המניות, ברוב רגיל, מי יועמד למינוי מחדש.

(ב) אסיפה מקדימה

בטרם כינוסה של אסיפה כללית של החברה, תכונס אסיפה מקדימה בה ינכח נציג אחד של כל אחד מהצדדים להסכם בעלי המניות, ובסה"כ שלושה נציגים.

הצדדים יחליטו, ברוב רגיל, כיצד להצביע באסיפה הכללית בגין מניות כל הצדדים להסכם בעלי המניות.

(ג) זכויות נוספות

בין הצדדים נקבעו זכויות הצטרפות וסירוב במקרה של מכירת מניות.

(ד) תוקף ההסכם

ההסכם יישאר בתוקף עד המוקדם מבין: (א) הסכמה של 75% מהצדדים לביטול ההסכם; (ב) כאשר הצדדים מחזיקים יחד בפחות מ-15% מהון החברה; (ג) ביטול חד-צדדי על ידי פלואו, ככל שהחזקותיו של ד"ר רונן ירדו לפחות מ-10% מהון החברה; (ד) ביטול חד-צדדי על ידי ד"ר רונן, ככל שהחזקותיהם המצטברות של

הכללית של החברה בהתאם להחלטת או המלצת דירקטוריון החברה, לפי הענין, ללא שיקול דעת כלשהו בענין זה. יפויי הכח ניתנו לצרכי נוחות בלבד. בכל מקרה בו למיפיה הכח קיים ענין אישי בנושא המובא להצבעה באסיפה הכללית, מיפיה הכח יהיה כל אחד מעורכי הדין ממשד עוה"ד הרצוג, פוקס נאמן ושות'.

⁽¹⁾ למעט יפויי הכח שהעניק בעל מניות אחד, המחזיק ב-1.4% מההון ומזכויות ההצבעה, אשר ניתן לביטול רק החל מיום 26 בינואר 2022 בהודעה מוקדמת בכתב של לפחות שלושים וחמישה (35) ימים מראש. למיטב ידיעת החברה, ד"ר גיל רונן העניק לבעל המניות כאמור זכות הצטרפות למכירת מניות.

² מר אסף לוי ומר רחמים רון יוסף התקשרו בהסכם בעלי המניות בעצמם ובאמצעות פלואו וי.סי בע"מ, אשר מוחזקת על-ידם בחלקים שווים.

³ בהתאם לתקנה 32 לתקנון החברה, הדירקטורים שיועמדו לבחירה מחדש בכל שנה יהיו אלה שביהנו כדירקטורים בחברה במשך הזמן הארוך ביותר מאז בחירתם לאחרונה, ומבין מי שמונו או שנבחרו מחדש לאחרונה כדירקטורים באותו היום, ייקבעו אלה שיועמדו לבחירה מחדש על-פי הגרלה, אלא אם כן הוסכם אחרת ביניהם. הסכם בעלי המניות קובע כי חלף הגרלה, יחול בין הצדדים להסכם בעלי המניות ההסדר המתואר בסעיף (א) זה לעיל, ביחס לדירקטורים שמונו באותו יום.

פלואו ובני הזוג רון יוסף ירדו לפחות מ-10% מהון החברה.

תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה

כאמור בתקנה 21א, למען הזהירות, החל מיום 26 בינואר 2021 החברה רואה בד"ר גיל רונן, מר אסף לוי, ד"ר נטע רון יוסף ומר רחמים רון יוסף, כבעלי השליטה בה. להלן פירוט, לפי מיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה (או חברה בשליטתה או חברה קשורה של החברה) התקשרה בה בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח.

(א) עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות:

1. הסכם העסקת מנכ"ל – לפרטים אודות הסכם העסקה בו התקשרה החברה עם ד"ר גיל רונן, מנכ"ל החברה ומבעלי השליטה בה, ראו סעיף (א) בתקנה 21 לעיל.
2. הסכם שירותים עם אסף לוי – לפרטים בדבר הסכם שירותים להעמדת שירותי יו"ר דירקטוריון בו התקשרה החברה עם מר אסף לוי (באמצעות פלואו גרופ בע"מ, חברה בבעלותו המלאה), ראו סעיף סעיף (ו) בתקנה 21 לעיל.
3. גמול דירקטורים – לפרטים אודות גמול דירקטורים לו זכאים הדירקטורים המכהנים בחברה, לרבות ד"ר נטע רון יוסף שהינה מבעלי השליטה בחברה, ראו תקנה 21 לעיל.

(ב) עסקאות שאינן מנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות:

1. העמדת שירותי סליקה – ביום 16 ביוני 2016, התקשרה החברה עם סמוך סליקה כספית בע"מ ("חברת הסליקה"), חברה בבעלותה המלאה של ד"ר נטע רון יוסף, בהסכם שירותי תפעול וסליקה לתקופה של 12 חודשים אשר מתחדש באופן אוטומטי לתקופות נוספות של 12 חודשים בכל פעם. כל צד רשאי לסיים את ההתקשרות בהודעה מוקדמת בת 30 ימים בכתב. במהלך השנים 2018, 2019 ובמחצית הראשונה לשנת 2020 שילמה החברה סכומים זניחים בגין שירותי הסליקה כאמור.

תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בתאגיד

לפרטים בדבר החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 27 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 012150-01-2021) וכן דיווחה המיידי של החברה מיום 28 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 01-01-2021-011386) הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המיירים

לפרטים בדבר ההון הרשום וההון המונפק והנפרע של החברה, ראו ביאור 15א' לדוחות הכספיים.

תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות

לפרטים בדבר מרשם בעלי המניות של החברה, לפי מיטב ידיעת החברה, ראו דיווח מיידי של החברה בדבר מצבת הון ומרשמי ניירות הערך מיום 27 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 011865-01-2021), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

תקנה 25א - מען רשום, טלפון, פקס ודואר אלקטרוני

המען הרשום של התאגיד: גולדה מאיר 5, נס ציונה 7403649

מספר טלפון : 072-2203750

מספר פקסימיליה : 08-6489897

דואר אלקטרוני : info@nrgene.com

תקנה 26 - הדירקטורים של התאגיד

לפרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה למועד פרסום הדוח ראו נספת א', המצ"ב לדוח זה.

תקנה 26א - נושאי משרה בכירה

לפרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בחברה אשר אינם חברי דירקטוריון ראו נספת ב', המצ"ב לדוח זה.

תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים

למועד הדוח לחברה שלושה מורשי חתימה עצמאיים, כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך, בסכומים ובנושאים מוגבלים: ד"ר גיל רונן (דירקטור ומנכ"ל החברה), אהוד בלדר (סמנכ"ל הכספים) ואסף לוי (יו"ר דירקטוריון החברה).

תקנה 27 - רואה החשבון המבקר של התאגיד

קסלמן וקסלמן, מגדל הסחר, רחוב המרד 25, תל-אביב-יפו 6812508.

תקנה 28 - שינוי בתזכיר או בתקנון

ביום 14 בינואר, 2021, אישרה האסיפה הכללית של החברה את החלפת תקנון החברה שהיה קיים באותה העת, בתקנון חדש המותאם לחברה ציבורית. התקנון החדש נכנס לתוקפו עם השלמת ההנפקה על פי התשקיף. לפרטים נוספים ראו פרק 4 לתשקיף.

ביום 18 במרץ, 2021 פרסמה החברה זימון אסיפה כללית מיוחדת שעל-סדר יומה, בין היתר, תיקון תקנון החברה לצורך שינוי שמה. למועד פרסום הדוח, האסיפה טרם התכנסה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה (מס' אסמכתא: 2021-01-038877).

תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים

להלן יובאו פרטים בדבר המלצות המנהלים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית בדבר העניינים שלהלן:

(1) תיקון תקנון החברה – ראו פירוט בתקנה 28 לעיל.

(2) שינוי בהון המונפק של החברה – לפרטים בדבר הנפקת ניירות הערך של החברה בבורסה ראו תקנות 10 ג ו-20 לעיל. לפרטים בדבר שינויים נוספים בהון החברה החל מיום 1 בינואר, 2018 ועד מועד התשקיף, ראו סעיף 3.2.2 לתשקיף.

החלטות אסיפה כללית מיוחדת (תקנה 29ג)

ביום 15 ביוני, 2020, אישרה האסיפה הכללית של החברה את ההחלטות הבאות:

- (1) מינוי מחדש של משרד קסלמן וקסלמן, רואי חשבון, כרואה החשבון המבקר של החברה והסמכת דירקטוריון החברה לקבוע את שכרו.
- (2) אישור תגמול חודשי בסך 2,500 ש"ח לפלואו גרופ בע"מ, בקשר עם העמדת שירותי יו"ר דירקטוריון באמצעות מר אסף לוי. לפרטים נוספים ראו סעיף 0 בתקנה 21 לעיל.
- (3) אישור השבת שכרו החודשי של מנכ"ל החברה, ד"ר גיל רונן, לסך של 49,000 ש"ח ברוטו לחודש החל מיום 1 באפריל 2020, בניכוי עלות הליסינג החודשית של הרכב אשר נמצא בשימוש. לפרטים נוספים ראו סעיף 4 בתקנה 21 לעיל.
- ביום 17 בדצמבר, 2020, אישרה האסיפה הכללית של החברה את ההחלטות הבאות:
- (1) אישור השבת היקף המשרה של ד"ר גיל רונן ל-100%. לפרטים נוספים ראו תקנה 21(א) לעיל.
- (2) אישור עדכון תנאי כהונתם והעסקתם של ד"ר גיל רונן, מר גיא קול ומר אסף לוי, בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף. לפרטים נוספים ראו תקנה 21(א), (ה) ו-ו(ו) לעיל.
- ביום 14 בינואר, 2021, לאחר תאריך הדוח, אישרה האסיפה הכללית של החברה את ההחלטות הבאות:
- (1) אישור הענקת כתבי פטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה בחברה. לפרטים נוספים, ראו תקנה 29א להלן;
- (2) אישור תנאי התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 12 בתקנה 29א להלן;
- (3) אישור תנאי התקשרות החברה בפוליסת הביטוח הייעודית להנפקה (POSI – Public Offering of Securities Insurance). לפרטים נוספים, ראו סעיף 12 בתקנה 29א להלן;
- (4) אישור תשלום מענק חד פעמי בסך של 20,000 דולר לכל דירקטור המכהן בחברה (למעט ה"ה גיל רונן וגיא קול);
- (5) אישור הארכת תקופת ההודעה המוקדמת בהסכמי העסקה של ה"ה גיל רונן וגיא קול ובהסכם השירותים עם פלואו גרופ בע"מ; לפרטים נוספים, ראו תקנה 21 לעיל;
- (6) אישור תנאי כהונה והעסקה של הדירקטורים בחברה. לפרטים נוספים, ראו תקנה 21 לעיל;
- (7) אישור מדיניות תגמול לנושאי משרה ודירקטורים המכהנים בחברה. לפרטים נוספים, ראו מדיניות התגמול המצורפת בפרק 9 לתשקיף;
- (8) החלפת תקנון החברה בתקנון חברה ציבורית. לפרטים נוספים, ראו תקנה 28 לעיל;
- (9) מינוי ה"ה אסף לוי, ד"ר גיל רונן, נטע רון יוסף, רפאל ברבר, יוסף לוי ודיוויד ליבר לכהונה כדירקטורים בחברה, בתוקף החל ממועד ההנפקה.

תקנה 29א - החלטות החברה

פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי, לנושא משרה שבתוקף בתאריך הדוח (תקנה 29א(4))

א. ביטוח אחריות נושאי משרה

ביום 14 בינואר 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה התקשרות עם מבטחים בפוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה ובחברות הבנות שלה, ביחס לדירקטורים ונושאי משרה אשר מכהנים ו/או יכהנו בחברה מעת לעת, וזאת לתקופה של שנה, שתחל במועד השלמת

ההנפקה התשקיף ורישום ניירות הערך של החברה למסחר (קרי, 26 בינואר 2021), בגבולות אחריות של עד 15 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת הביטוח. הפרמיה השנתית הינה בסכום של כ-128.4 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית לחברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות כנגד נושאי משרה נעה בין סכום של 150 אלפי דולר לסכום של 450 אלפי דולר לתביעות שאינן בארה"ב ובין סכום של 450 אלף דולר ל 1.5 מיליון דולר לתביעות בארה"ב. תנאי פוליסת הביטוח הינם זהים ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה ובתאגידים שבשליטתה.

בנוסף, באותם המועדים, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח ייעודית להנפקה (POSI – Public Offering of Securities Insurance), וזאת לתקופה של שבע שנים שתחל במועד השלמת ההנפקה על-פי התשקיף ורישום ניירות הערך של החברה למסחר (קרי, 26 בינואר 2021) ("ביטוח POSI"). גבולות האחריות של פוליסת ביטוח ה-POSI הינם עד ל-10 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת הביטוח. הפרמיה לכל תקופת הביטוח הינה בסך של כ-134 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית לחברה בגין תביעה תחת פוליסת ביטוח POSI הינה על סך של עד 300 אלפי דולר לתביעות שאינן בארה"ב או על סך של עד 1 מיליון דולר ארה"ב לתביעות בארה"ב.

ב. כתבי שיפוי ופטור לנושאי משרה

ביום 14 בינואר 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה (בהתאמה), בכפוף להשלמת ההנפקה על פי התשקיף וכניסת התקנון החדש של החברה לתוקף (קרי, 26 בינואר 2021), הענקת כתבי פטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה המכהנים ושיכחנו בחברה מעת לעת, וכן לנושאי משרה המכהנים או שיכחנו ושמועסקים או שיהיו מועסקים, מעת לעת, מטעם החברה בתאגידים אחרים בהם מחזיקה החברה בניירות ערך כלשהם, במישרין ו/או בעקיפין ("תאגיד אחר").

במסגרת כתבי השיפוי והפטור התחייבה החברה לשפות את האמורים בגין כל חבות או הוצאה ו/או הוצאות התדיינות סבירות, כמפורט בכתב השיפוי, שתוטלנה עליהם עקב פעולותיהם בתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או נושאי משרה או עובדים מטעם החברה בתאגיד אחר, ובלבד שהסכום המרבי של השיפוי בגין חבויות כספיות שיוטלו על האמורים על פי פסק דין (לרבות פסק דין שניתן בפשרה או פסק בורר שאושר בידי בית המשפט) לא יעלה (במצטבר לכל נושאי המשרה, למקרה בודד ובמצטבר לכל המקרים) על סכום השווה ל- 25% מההון העצמי הקובע של החברה ("סכום השיפוי המרבי"). לעניין זה, "ההון העצמי הקובע של החברה" פירושו סכום הונה העצמי של החברה לפי דוחותיה הכספיים המאוחדים, המבוקרים או הסקורים (לפי העניין), האחרונים של החברה כפי שיהיו במועד קרות האירוע בר השיפוי. מובהר, כי השיפוי יחול מעבר לסכום שישולם (אם וככל שישולם) במסגרת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה שרכשה או שתרכוש החברה, מעת לעת.

כמו כן, במסגרת כתבי השיפוי והפטור פטרה החברה את האמורים מכל אחריות כלפיה (עד כמה שהדבר מותר עפ"י הדין), ביחס לכל נזק שייגרם לה על ידי האמורים בפעולותיהם מתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או נושאי משרה או מועסקים מטעם החברה בתאגיד אחר, עקב הפרת חובת הזהירות (למעט נזק עקב הפרת חובת הזהירות בחלוקה (כהגדרתה בחוק החברות) ונזקים נוספים שנקבעו בכתב הפטור). כתב הפטור לא יחול ביחס להחלטה או עסקה שלבעל השליטה בחברה (ככל שיהיה) או לנושא משרה כלשהו בחברה יש עניין אישי בה.

נספח א' - פרטים בדבר דירקטורים בתאגיד (לפי תקנה 26)

שם הדירקטור	אסף לוי, יו"ר	ד"ר גיל רונן	ד"ר נטע רון יוסף	רפאל ברבר	יוסף לוי	דיוויד ליבר	ד"ר לאה כרמל גורן
תעודת זהות	31590367	023674781	024335317	957318212	36253383	16443210	022891261
תאריך לידה	08.06.1978	13.03.1968	24.03.1969	12.09.1961	10.06.1979	05.07.1957	21.03.1967
מען להמצאת כתבי בי דין	גוש חלב 8, חדרה	מושב אומץ, משק 20 ת.ד. 303, 3887000	חושן 1, שמשית	20 Old Bailey, London, EC4M 7AN, United Kingdom	קיבוץ המעפיל	הגיחון 4 רמת השרון	קפלינסקי 42, גבעתיים
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית, אנגלית	ישראלית	ישראלית, אמריקאית	ישראלית
חברות בוועדה או בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	לא	לא	לא	ועדת ביקורת (לרבות בשבתה כועדת תגמול) וועדת מאזן
האם דירקטור חיצוני, חיצוני מומחה או בלתי תלוי	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא ⁴
התאריך בו החל לכהן כדירקטור	04.09.2016	09.02.2009	14.1.2021	04.09.2016	04.12.2019	18.03.2010	18.03.2021
השכלתו בציון המקצועות או התחומים שבהם נרכשה ההשכלה, המוסד שבו נרכשה והתואר האקדמי או התעודה המקצועית שהוא מחזיק בהם	לימודי תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים, האוניברסיטה הפתוחה; לימודי תעודה בייעוץ השקעות האוניברסיטה הפתוחה; לימודי תעודה בפיתוח תוכנה, גיון ברייס; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים, האוניברסיטה הפתוחה.	תואר ראשון בגנטיקה והשבחה של צמחים, הפקולטה לחקלאות האוניברסיטה העברית ירושלים; תואר שני בגנטיקה והשבחה של צמחים, הפקולטה לחקלאות, האוניברסיטה העברית; דוקטור לגנטיקה, האוניברסיטה העברית בירושלים.	תואר ראשון בכלכלה וניהול (בתוספת מתמטיקה), אוניברסיטת תל אביב; תואר שני (MBA) במימון ועסקים בינלאומיים, אוניברסיטת ניו יורק בארה"ב.	תואר ראשון בביוטכנולוגיה, מכללת הדסה; לימודי תעודה בפיננסים, חשבונאות ומימון וניהול סיכונים פיננסיים, אוניברסיטת אריאל; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים וניהול משא ומתן מורכב, המרכז הבינתחומי	תואר ראשון בכלכלה, אוניברסיטת בר אילן; תואר שני בניהול מתקדם (AMP), בית הספר למנהל עסקים של אוניברסיטת הארוורד	תואר ראשון במדעי החקלאות (מטעים וצמחי נוי), האוניברסיטה העברית בירושלים; דוקטורט בגנומיקה והשבחה, האוניברסיטה העברית בירושלים; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים ונושאי משרה, המרכז	תואר ראשון במדעי החקלאות (מטעים וצמחי נוי), האוניברסיטה העברית בירושלים; דוקטורט בגנומיקה והשבחה, האוניברסיטה העברית בירושלים; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים ונושאי משרה, המרכז

⁴ לאחר הקמת ועדת הביקורת, תפעל החברה לכנס את ועדת הביקורת ולאשר כי מתקיימים לגבי גבי כרמל גורן תנאי הכשירות לדירקטור חיצוני הקבועים בסעיפים 240(ב) עד (ו) לחוק החברות, וכי היא עומדת בתנאים הנדרשים לסיווגה כדירקטורית בלתי תלויה.

שם הדירקטור	אסף לוי, יו"ר	ד"ר גיל רונן	ד"ר נטע רון יוסף	רפאל ברבר	יוסף לוי	דיוויד ליבר	ד"ר לאה כרמל גורן
					הרצליה.		הבינתחומי בהרצליה.
האם הינו בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או בעל כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית;	בעל כשירות מקצועית	בעלת כשירות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת כשירות מקצועית
התעסקותו בחמש השנים האחרונות	2017- היום : מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון בפלואו וי. סי בע"מ; יו"ר דירקטוריון בפלואו ירדן בע"מ	מנכ"ל החברה	2016- היום : בעלים ומנכ"ל בסמוך סליקה כספית בע"מ; 2003-2016 ממון סוכנות לביטוח בע"מ	2015- היום : סמנכ"ל השקעות בקרן אוריון - Orion Global Opportunities Fund PC;	2018 - היום : מנכ"ל Todos Technologies 2016 - היום : שותף מייסד בפלואו ירדן בע"מ; 2012-2016 סוכנות ביטוח ממון	2015 - היום : שותף מנהל בקרן Roadmap ; RD Partner LP 2011 - היום : יזם ב-HyperReal Technologies.	2011 – היום : מייסדת ובעלים בלאה כרמל גורן (ייעוץ – בנקאות השקעות ופיתוח עסקי). 2019 – היום : מנהלת שותפה The Headqurter (שם מותג).
פירוט התאגידים בהם מכהן כדירקטור	דירקטור חליף במספר חברות: VirusCure Therapeutics, Chakratec Technologies, Ayyeka Technologies, Todos Technologies, Wisesight Technologies Ltd.	דירקטור בחברה ובחברות הבנות.	Orion Global Advisors Limited; Orion Global Advisors UK Limited; DUSTR Limited; RP Capital Partners Cayman Islands Limited; RP Explorer Limited; Brava Limited; Nicolau Limited; RP Partners Fund; RP Japan Opportunities Fund; RP Japan Opportunities Master Fund	Todos Technologies, ViruCure Therapeutics	ידועות אחרונות בע"מ, דיוויד ליבר תקשורת בע"מ	Arma Ferrea Ltd.	
האם הוא עובד בחברה, חברת בת, בעל עניין בחברה	לא	מנכ"ל החברה	לא	לא	לא	לא	לא
האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

שם הדירקטור	אסף לוי, יו"ר	ד"ר גיל רונן	ד"ר נטע רון יוסף	רפאל ברבר	יוסף לוי	דיוויד ליבר	ד"ר לאה כרמל גורן
האם הוא דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	כן	לא	לא	כן	כן	כן	לא

יצוין כי ביום 18 במרץ 2021 פרסמה החברה זימון לאסיפה כללית שעל סדר יומה מינויים של דירקטורים חיצוניים, בהתאם להוראות סימן ה' לפרק הראשון לחלק השישי של חוק החברות. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה (מס' אסמכתא : 2021-01-038877).

נספח ב' - פרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בתאגיד (לפי תקנה 26א)

שם נושא המשרה	אהוד בלדר	דוד רזדולסקי	נועם ברקאי	ד"ר יעקב חי ברוך	גיא קול
תעודת זהות	066468968	306749318	037684438	038353785	024543621
תאריך לידה	09.08.1984	24.10.1985	01.11.1975	29.01.1976	26.11.1969
תפקיד שממלא בחברה	סמנכ"ל כספים	חשב	סמנכ"ל מחקר ופיתוח	סמנכ"ל אנליזה גנומית	סמנכ"ל לקוחות אסטרטגיים
התאריך שבו החלה כהונתו	1.10.2018	3.2.2019	1.1.2019	1.9.2016	1.6.2011
התפקיד שהוא ממלא בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה	סמנכ"ל כספים ודירקטור בחברות הבנות ודירקטור מנהל ב-NRGene Germany GmbH ⁵	אין	אין	אין	אין
האם בן משפחה של נושא משרה בכירה בחברה או של בעל עניין אחר בחברה	לא	לא	לא	לא	לא
השכלתו בציון המקצועות או התחומים שבהם נרכשה ההשכלה, המוסד שבו נרכשה והתואר האקדמי או התעודה המקצועית שהוא מחזיק בהם	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת תל אביב; רואה חשבון מוסמך.	תואר ראשון במתמטיקה, האוניברסיטה הפתוחה; תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני בפילוסופיה, אוניברסיטת תל אביב.	תואר ראשון במדעי המחשב וביולוגיה, אוניברסיטת בר אילן; תואר שני בגנומיקה וביואינפורמטיקה, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במנהל עסקים, המכללה האקדמית אונו; דוקטור לביואינפורמטיקה וביולוגיה מולקולארית, האוניברסיטה העברית בירושלים.	תואר ראשון בביולוגיה, מתמטיקה ומדעי המחשב, האוניברסיטה העברית; תואר שני בביולוגיה, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במנהל עסקים (MBA), מכללת בבסון.	תואר ראשון בביולוגיה, מתמטיקה ומדעי המחשב, האוניברסיטה העברית; תואר שני במנהל עסקים (MBA), מכללת בבסון.
עיסוק בחמש השנים האחרונות	2018 - היום : סמנכ"ל כספים בחברה; 2017-2018 : סמנכ"ל כספים בטלסופיה מדיקל בע"מ; 2009-2016 : מנהל בכיר ב-PWC.	2019 - היום : חשב בחברה; 2016-2019 : מנהל תקציב ובקרה ביוטפו בע"מ.	2019 - היום : סמנכ"ל מחקר ופיתוח בחברה; 2015 - 2019 : מפתח וראש צוות בחברה;	2016 - היום : סמנכ"ל אנליזה גנומית; 2016-2011 : מנהל שירותים מקצועיים בחברה.	2011 – היום : סמנכ"ל לקוחות אסטרטגיים של החברה; 2010 – 2021 : דירקטור בחברה ובחברות הבנות.

⁵ חברה בבעלותה המלאה של החברה אשר אינה פעילה למועד זה.