



## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

### דוח תקופתי לשנת 2022

#### תוכן העניינים

פרק א' תיאור עסקי החברה

פרק ב' דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

פרק ג' דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר, 2022

פרק ד' פרטים נוספים על התאגיד

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

בסמוך לאחר פרסום דוח זה, תפרסם החברה דוחות מוגגשים בקישור:

[/https://www.nrgene.com/financial-reports](https://www.nrgene.com/financial-reports)

	<b>חלק ראשון- תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה</b>	
א-3	הגדרות	.1
א-4	פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה	.2
א-19	מבנה ההחזקות של החברה	.3
א-20	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	.4
א-20	חלוקת דיבידנדים	.5
	<b>חלק שני- מידע אחר</b>	
א-21	מידע כספי לגבי תחום הפעילות	.6
א-21	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה	.7
	<b>חלק שלישי- תיאור עסקי הקבוצה</b>	-
א-25	מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו	.8
א-25	מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות	.9
א-25	שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו	.10
א-26	התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו	.11
א-26	שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות	.12
א-27	גורמי ההצלחה הקריטיים העיקריים בתחום הפעילות ושינויים החלים בהם	.13
א-28	שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום הפעילות	.14
א-28	חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם	.15
א-29	תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם	.16
א-30	מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו	.17
א-30	מוצרים ושירותים	.18
א-33	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	.19
א-33	מוצרים ופיתוחים חדשים	.20
א-33	לקוחות	.21
א-36	צבר הזמנות	.22
א-37	שיווק והפצה	.23
א-39	תחרות	.24
א-41	רכוש קבוע ומתקנים, ציוד ואמצעי יצור עיקריים	.25
א-41	מחקר ופיתוח	.26
א-61	נכסים לא מוחשיים	.27
א-64	הון אנושי	.28
א-66	ספקים	.29
א-67	הון חוזר	.30
א-67	מימון	.31
א-69	מיסוי	.32
א-69	מגבלות ופיתוח על התאגיד	.33
א-70	הסכמים מהותיים	.34
א-70	הסכמי שיתוף פעולה	.35
א-70	הליכים משפטיים	.36
א-70	יעדים ואסטרטגיה עסקית	.37
א-72	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	.38
א-72	מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים	.39
א-72	דיון בגורמי סיכון	.40

## פרק א' – תיאור עסקי החברה

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

#### 1. הגדרות

לשם הנוחות, להלן הגדרות מונחים מרכזיים המופיעים בפרק זה:

מונח	פירוש
"בינה מלאכותית" (Artificial Intelligence) או (AI)	- 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 טכנולוגיות בע"מ;
"הדוחות הכספיים"	- הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2022, 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;
"הקבוצה"	- החברה וחברות הבת בבעלות מלאה של החברה – אנרג'ין ארה"ב ואנרג'ין קנדה;
"השבחה"	- תהליך של רבייה טבעית מבוקרת של צמחים ובעלי חיים במטרה לייצר זנים חדשים בעלי מאפיינים רצויים;
"השבחה מולקולרית"	- תהליך השבחה טבעי הנשען על מידע מסמנים גנטיים;
"השבחה קלאסית"	- תהליך טבעי של הכלאות וברירת צאצאים לשם השבחה, הנשען על מדידה פנוטיפית בלבד;
"התשקיף"	- תשקיף הנפקה ראשונה לציבור ותשקיף מדף של החברה מיום 26 בינואר 2021 (כפי שתוקן ביום 27 בינואר 2021), מס' אסמכתא: 2021-01-010914 ו- 2021-01-012054;
"חוק החברות"	- חוק החברות, התשנ"ט-1999;
"חוק ניירות ערך"	- חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;
"חלבון אלטרנטיבי"	- מונח המייצג מוצרי מזון תחליפיים למזון מן החי, המיוצרים במגוון טכנולוגיות מתקדמות.
"מודל B2B"	- מודל Business to Business - מכירה מחברה עסקית אחת לשנייה;
"מודל B2B2C"	- מודל Business to Business to Customer – מכירה מחברה עסקית לצרכן הסופי באמצעות חברה עסקית אחרת;
"מועד הדוח"	- מועד אישור הדוח התקופתי, יום 30 במרץ 2023.
"סמנים גנטיים"	- אמצעי לזיהוי הימצאות של רצף דנ"א מסוים בחומר הגנטי;
"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 בעל חיים) בהשבחה או במחקר;
"Big Data"	- מסד נתונים בהיקף רחב;
"BREEDING.AI™"	- מערכת ענן מוכחת ומאומנת שפיתחה החברה על בסיס מאות פרויקטים בעשרות גידולים חקלאיים וחיות משק. המערכת מנבאת ההרכב הגנטי המיטבי של גידול חקלאי או בעל חיים עבור החקלאי וכן מספקת את תכנית ההשבחה הטבעית הנדרשת לשם ייצור זנים של צמחים/בעלי חיים בעלי ההרכב הגנטי המיטבי, בשיטות טבעיות בלבד;

מונח	פרוש
"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, לדוגמה 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 בהשבחה ובמחקר.

## 2. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

### 2.1. התאגדות החברה

החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 9 בפברואר 2009 בשם אנרג'ין. ר טכנולוגיות 2009 בע"מ, בהתאם להוראות חוק החברות, כחברה פרטית. החברה הוקמה על ידי היזם 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.

ביום 22 באפריל 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את שינוי שם החברה לשמה הנוכחי – אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ וביום 11 במאי 2021 שונה שמה של החברה ברשם החברות.

### 2.2. פעילות החברה

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח של מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני בתחום האגטק (AgTech). החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בהתבסס על טכנולוגיה שפיתחה החברה בתחום הבינה המלאכותית, במטרה לנתח מידע גנטי על בסיס Big Data, לטובת האצה ושיפור השבחה טבעית של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות והמזון העולמי. להערכת החברה, למועד הדוח, היא בין החברות המובילות בעולם בתעשיית ההשבחה המולקולרית של זנים ותכונות באמצעות בינה מלאכותית. טכנולוגיית החברה מבוססת על תוכנה המנבאת (Predicts) הרכבים גנטיים משופרים ומספקת תוכנית השבחה גנטית טבעית (הכלאות) בשדה/חממה ללא התערבות מלאכותית של עריכה גנטית או הנדסה גנטית, הכפופות לרגולציה.

למועד דוח זה, פועלת החברה בתחום פעילות אחד – פיתוח ומסחר זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI) וכלי תוכנה לניתוח מידע גנטי, במטרה לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים.

החברה פועלת בהתאם לאסטרטגיה שהתווה דירקטוריון החברה, לזיהוי הזדמנויות עסקיות להרחבת פעילות החברה, באופן העשוי למנף באופן מיטבי את הטכנולוגיה, הידע והמשאבים העומדים לרשותה.

למועד הדוח, החברה ממקדת את פעילותה המסחרית כדלהלן:

(א) עסקאות במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות מבוססי טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה – ראו סעיף 2.3.3 להלן.

(ב) פעילות בתחום הבדיקות הגנטיות של צמחים ובעלי חיים – ראו סעיף 2.3.4 להלן.

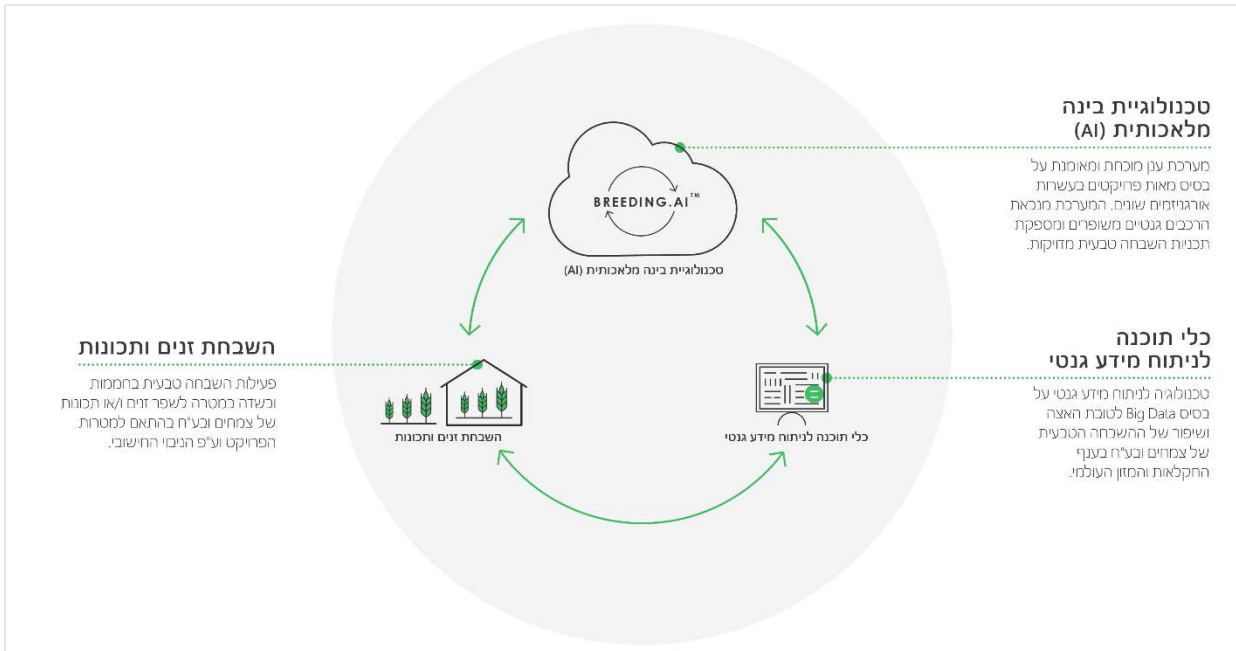
(ג) פרויקטים אסטרטגיים של שת"פ ותמיכה ארוכת טווח – ראו סעיף 2.3.5 להלן.

לפרטים נוספים בדבר היעדים והאסטרטגיה של החברה, ראו סעיף 37 להלן.

נכון למועד הדוח, החברה מקדמת שימוש בטכנולוגיה ובכלי התוכנה של החברה עבור פרויקטים פנימיים (בין אם בפיתוח עצמי ובין אם ביחד עם שותפים) וכן שימוש בתוצאות האנליזה לשם פעילותה המסחרית. כיום, לחברה מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני הכוללים הן את הטכנולוגיה החישובית שהחברה מפתחת בתחום הבינה המלאכותית במטרה לנתח מידע גנטי על בסיס Big-Data, והן קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, המבוססים על טכנולוגיית ה-AI האמורה של החברה.

הייחודיות של המוצרים הטכנולוגיים שהחברה מפתחת היא ביכולות ניתוח נפחי מידע גנטי גדולים (Big Data) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית (AI), המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי, באמצעות יצירת זנים חדשים. הטכנולוגיה של החברה היא טכנולוגיה פורצת דרך המאפשרת לחברה, לשותפיה וללקוחותיה לפעול בקצב מואץ לשם השבחת צמחים ובעלי חיים בתחום החקלאות והמזון. להערכת החברה, ללא השימוש בטכנולוגיה של החברה, תהליכי השבחת צמחים ובעלי חיים הינם מורכבים ואיטיים במיוחד, דבר המעכב מאד יצירת זנים טובים יותר המאפשרים ייצור מזון רב ואיכותי יותר.

להלן תרשים המתאר את פעילותה המסחרית של החברה, בהתאם למפורט לעיל:



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.

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

החל מסוף שנת 2014, החברה ביססה את מעמדה כמובילת שוק גלובלית בתחומה ובנתה מאגרי מידע ויכולות בינה מלאכותית מוכחות בענפים חקלאיים חשובים. בשנים אלה, ביצעה החברה תהליך תיקוף (ולידציה) להוכחת יעילות הטכנולוגיה שלה, באמצעות השלמת מעל ל-300 פרויקטים, לרבות עם לקוחות בינלאומיים מובילים. בתקופה זו, הרחיבה החברה את פעילותה והעמיקה את ניסיונה באמצעות התקשרות בהסכמים רב-שנתיים למתן זכות שימוש בתוכנתיה, הגדלת הפעילות בקרב לקוחות קיימים, התקשרות עם לקוחות חדשים, חדירה לשווקי יעד ב-30 מדינות (תוך התמקדות בצפון אמריקה) וביצוע פרויקטים ביחס למגוון גידולים חקלאיים ובעלי חיים, לרבות כל אחד מ-20 סוגי הגידולים החקלאיים הנפוצים ביותר בעולם ומעל ל-80 מינים שונים של צמחים ובעלי חיים.

### 2.3.2. המודל העסקי

החברה ממקדת את מאמציה בהשאת ערך ללקוחותיה ולשותפיה במסגרת מודלים עסקיים ארוכי טווח וחוזרים (Recurring).

אי לכך, בתקופת הדוח, המשיכה החברה לפעול באמצעות שני מודלים עסקיים:

(א) מודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכנות מבוססי טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה;

(ב) מודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן וניתוח וייצור מידע גנטי (בין אם לצרכים פנימיים במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכנות וזנים ובין אם כשירות ללקוחות ולשותפים). במודל זה החברה מתמקדת בפעילות בתחום הבדיקות הגנטיות ופרויקטים אסטרטגיים.

החברה בוחרת את המודל העסקי להתקשרות בכל הזדמנות עסקית בהתאם לקריטריונים שהתווה דירקטוריון החברה, לרבות טיב ואיכות החומר הגנטי נשוא ההתקשרות, העלויות הצפויות בפרויקט והמקורות המימוניים האפשריים לפרויקט (כגון: משאבים פנימיים, מימון באמצעות שותפים, מימון על ידי מענקים ממשלתיים וכו'), יכולת המסחור של תוצרי הפרויקט (כגון: שוק המטרה הרלוונטי, יכולת החדירה לשוק, מוצרים/פתרונות חלופיים ועוד) והימצאותו של שותף אסטרטגי בפרויקט (לאספקת החומר הגנטי, מימון הפרויקט, מסחור ועוד).

בהתאם, אסטרטגיית החברה הינה התמקדות תחילה בעסקאות פיתוח קניין רוחני של מוצרים טכנולוגיים (זנים ותכנות מבוססי טכנולוגיית AI) כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. בד בבד, החברה יוזמת שיתופי פעולה בתחום הבדיקות הגנטיות של צמחים ובעלי חיים וכן מציעה תמיכה ארוכת טווח בפרויקטים אסטרטגיים, אשר יכולים לשמש בסיס להתקשרויות עתידיות עם לקוחות ושותפים קיימים ופוטנציאליים במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכנות, תוך שיפור היכולות הטכנולוגיות של החברה לצד ייצור הכנסות.

### 2.3.3. מודל פיתוח של קניין רוחני של זנים ותכנות כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה

בתקופת הדוח, המשיכה החברה למקד את מירב מאמציה בפרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכנות מבוססי טכנולוגיית AI שפיתחה החברה. הפרויקטים במודל זה, יכולים להניב לחברה הכנסות משני מקורות מרכזיים:

(1) הכנסות מתשלומי מקדמות, תשלומים בעבור עמידה באבני דרך ומתמלוגים - בייחוד במקרים בהם החברה פועלת בשווקי מטרה מבוססים. לדוגמה, פרויקט החברה לפיתוח תכונה לעמידות זני עגבנייה למחלת וירוס הטובמו, תכונה לעמידות זני קנולה למחלה פטרייתית ועוד, כמפורט בסעיף 26.2.6 להלן.

(2) הכנסות ממכירת מוצרים (זנים משופרים של צמחים או בעלי חיים) ללקוחות הקצה - בייחוד במקרים בהם החברה פועלת בשוקי מטרה בהתהוות, דהיינו – השוק עדיין נמצא בשלבים ראשוניים ומוצרי החברה יכולים להיות בין הראשונים בשוק באופן שהינם פורצי דרך. לדוגמה, פיתוח זני עגבניות שרי לשוק המזון הקפוא, פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח ועוד, כמפורט בסעיף 26.2.6 להלן.

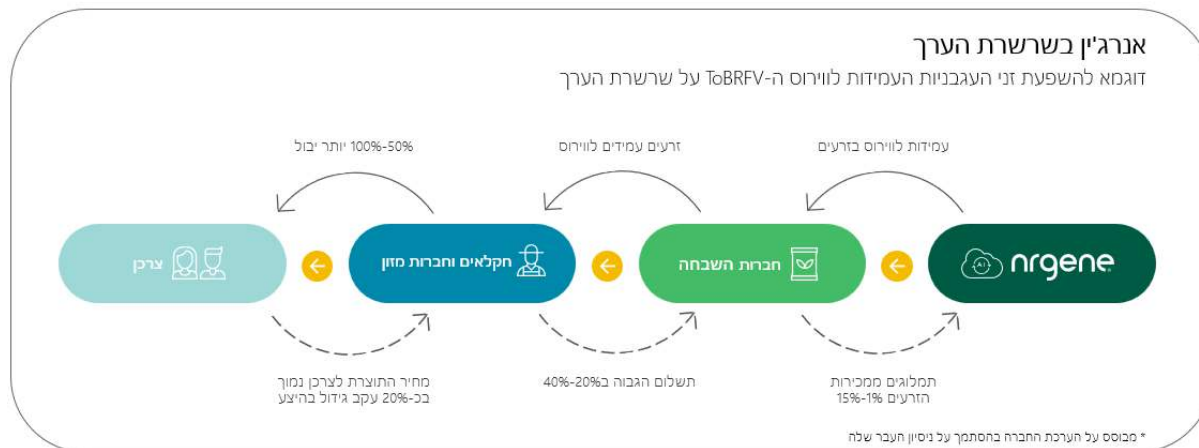
פרויקטים אלה, ככל שיבשילו לכדי מסחור, הינם בעלי פוטנציאל להשאת ערך לטווח ארוך לבעלי המניות וללקוחות החברה.

במטרה להגדיל את חלקה של החברה בשוק פיתוח הזנים והתכונות ולהתקדם בשרשרת הערך החקלאית, ובמטרה להגדיל את הכנסותיה בטווח הבינוני-ארוך, בחרה החברה להתמקד ביכולות המחקר והפיתוח שלה בכדי להגיע לזנים מושבחים ו/או לתכונות ייחודיות, בין אם במסגרת שיתוף פעולה או על ידי פיתוח עצמי עד למציאת שותף מתאים. הקניין הרוחני בגין הפיתוחים של הזנים והתכונות הללו, לעתים שייך בלעדית לחברה ולעתים משותף לחברה ולשותף העסקי.

למועד זה, החברה לוקחת חלק במספר מיזמי השבחה מולקולרית, במסגרתם מפתחת קניין רוחני (לבד או עם שותפים עסקיים), בתחום הצמחים ובעלי החיים המושבחים גנטית באופן טבעי (ללא הנדסה גנטית או עריכה גנטית) ובתחומים נוספים.

להערכת החברה, במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה קיימים יתרונות מסחריים פוטנציאליים לחברה וללקוחותיה, מהסיבות הבאות:

- שיעור הצלחה: סיכויי ההצלחה של תכניות ההשבחה גוברים, לאור השימוש בטכנולוגיות של החברה.
- קיצור הזמן לשוק (Time-To-Market): שיתוף הפעולה בין החברה לבין הלקוח/השותף 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 זכות בתוכנה (באמצעות ענן) לשימוש הלקוח/השותף והפעלת המערכת על ידו באופן עצמאי.
- הוזלת עלויות: הסיכון המימוני של הלקוח/השותף 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/השותף ורצונו להתקשר עם החברה - גדלים.



כפועל יוצא של יישום המודל שלעיל, החברה נמצאת במו"מ אשר ככל שיושלמו ויבשילו לכדי עסקה מחייבת ובכפוף להצלחת מסחור המוצרים, יכולים להוביל לפרויקטים נוספים בסכומים מצטברים של עשרות מיליוני דולרים בתקופה ממוצעת של 10 שנים החל ממועד המסחור לראשונה של הפרויקט ללקוחות ולשותפים, שבהן תוכל להביא לידי ביטוי את טכנולוגיית העילית, הניסיון והידע המצרפי של מעל ל-300 פרויקטים שהושלמו בהצלחה ללקוחות, לרבות פתרון אתגרים מורכבים בעולם הגנטיקה במודל זה.

המידע בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני בתחום הזנים ו/או התכונות של צמחים ובעלי חיים ומוצרים מהצומח או מהחי, לרבות הצלחת הפרויקטים בתחום זכאות החברה לתמלוגים ו/או להכנסות ממכירות קצה בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים, גודל השוק הפוטנציאלי של המוצרים, מספר הלקוחות הפוטנציאליים, יכולתה של החברה למסחר את התוצרים של הפרויקט וההכנסות הצפויות ממסחורם ולקבלת הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה ויתרונות מודל קניין רוחני לחברה וללקוחותיה מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשות הפיתוחים האמורים או אי-התממשותם, או התממשותם באופן שונה מכפי שנצפה, תלויים (בין השאר) במשתנים 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 או הכנסות כלשהן בגינם.

למועד זה, החברה פועלת ב-3 קטגוריות מרכזיות במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים כמפורט להלן, אשר אינם מהווים רשימה סגורה וככל שהחברה תזהה הזדמנויות נוספות, היא עשויה להרחיב את פעילותה לתחומים קיימים או נוספים:

(1) שיפור ופיתוח תכונות ייחודיות: זנים שנמכרים לחקלאים חסרים לעתים תכונות בודדות בעלות חשיבות משמעותית לחקלאי, ליצרני המזון ו/או הצרכנים. תכונה מסוימת אם תיכלל בזנים, תאפשר, בין השאר את הגדלת היבול, שיפור האיכות, ו/או הפחתת עלויות הייצור. איתור תכונה הקיימת באופן טבעי בתוך מאגר הזנים הקיימים (לא מהונדסת), ומיפוי ואיתור הגנים האחראים לה באמצעות הטכנולוגיה של החברה, תאפשר החדרתה באופן יעיל, מהיר וטבעי לזנים שיימכרו לחקלאי. כתוצאה מכך, ככלל, יוכלו חברות הזרעים לדרוש מחיר גבוה יותר על הזרעים החדשים, המכילים את התכונה הרצויה. החברה מנסה לאתר צורך לתכונות בעלות פוטנציאל כלכלי גבוה, למצוא את הזנים המכילים את התכונה הרצויה ולאחר את הגנים האחראים לתכונה. עם הצלחת התהליך כאמור, החברה תפעל להגנה על הקניין הרוחני הקשור בתכונה שאותרה, ולהציע לחברות הזרעים רישיונות לשימוש בתכונה הנ"ל, תמורת תמלוגים ממכירת הזרעים לחקלאי ותשלום חד-פעמי בגין מתן זכות השימוש. למיטב ידיעת החברה, כיום, שיעור התמלוגים שחברת זרעים משלמת בתמורה לזכות להשתמש בתכונה נעה בין 1% ל-15% ממכירות הזרעים לחקלאי. כך, למשל, למועד הדוח, החברה מפתחת את תכונת העמידות למחלה פטרייתית הנפוצה בקנדה ופוגעת בצמחי קנולה, לפרטים נוספים ראו סעיף 26.2.6 לדוח זה להלן.

(2) פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים: מחקרים מראים כי אוכלוסיית העולם עתידה לגדול בכ-2.3 מיליארד בני אדם עד לשנת 2050 ועימה עלייה בדרישה למזון<sup>1</sup>. בנוסף, מגמות שונות בעולם משפיעות אף הן על הצרכים המשתנים בעולם החקלאות ועל הצורך בהשבת זני עילית חדשים ומשופרים של מגוון אורגניזמים. ראשית, שינויי האקלים הקיצוניים וצמצום שטחי החקלאות פוגעים ביכולת לעמוד בדרישה ההולכת וגדלה למזון ולכן עולה הצורך להשבת זנים ייחודיים המניבים יבול

<sup>1</sup> [https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/Issues\\_papers/HLEF2050\\_Global\\_Agriculture.pdf](https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/Issues_papers/HLEF2050_Global_Agriculture.pdf)



רב יותר ובעלי הרכב תזונתי בריא יותר. מגמה נוספת התופסת תאוצה בשנים האחרונות הינה המודעות העולה לכלכלה בת קיימא, המתייחסת להשלכות הסביבתיות בתחום החקלאות, כגון הדרישה להפחתת השימוש בדשנים וחומרי הדברה המזיקים לסביבה. לכן, עולה הצורך בהשבחת זנים העמידים למחלות ומזיקים באופן טבעי. כמו כן, השינוי באורחות החיים והמודעות העולה לבריאות האישית, הגדילו את הצורך במזון עשיר בוויטמינים, עשיר בחלבון ומזין יותר. דרישות אלה מדגישות את הצורך בשיפור ופיתוח זני עילית כך שיתאימו לתנאים ולצרכים המשתנים. הטכנולוגיה הייחודית של החברה וכן הניסיון והידע הרב שצברה בתחום ההשבחה מאפשרים התאמה לצרכים המשתנים בשוק העולמי. לחברה מספר פרויקטים להשבחת זנים חדשים ומשופרים במגוון מדינות הנותנים מענה לצרכים אלה. החברה מפתחת מערכי השבחה לגידולים ספציפיים על מנת לאפשר השבחת הזנים באופן עצמאי. כך, למשל, החברה מבצעת פרויקט פיתוח זני עגבניות שרי בשיתוף עם חברת טופ סידס אינטרנשיונל בע"מ, חברה בבעלות מלאה של תאגיד Mitsui & Co, Ltd. ("טופ סידס"). כמו כן, לחברה שיתוף פעולה עם קבוצת גרנות<sup>2</sup> ("גרנות"), לפיתוח זני עילית של צמחי מספוא שיניבו יבול רב יותר ויהיו בעלי ערך תזונתי גבוה, שישמשו כמזון לפרות לחלב. לפרטים נוספים אודות הפרויקטים כאמור ראו סעיף 26.2.6 לדוח זה להלן.

(3) שיפור ופיתוח מרכיבי מזון: יצרניות מזון מעוניינות בחומרי גלם מצמחים המתאימים ביותר לצרכיהן. החברה פועלת לאיתור שיתופי פעולה עם יצרניות מזון בכדי להשביח גידולים חקלאיים באופן טבעי כך שייצרו חומרי גלם המתאימים יותר לתעשייה. דוגמה טובה לכך היא פיתוח חומרי גלם לשוק החלבון האלטרנטיבי. שוק החלבונים האלטרנטיביים מתפתח במהירות בשנים האחרונות, הודות לטכנולוגיות חדשניות ולעליה בביקוש העולמי לתחליפי בשר, חלב, ביצים ודגים והוא צפוי להגיע ל- 27 מיליארד דולר בשנת 2027<sup>3</sup>. אחד הסגמנטים הגדולים של שוק זה הנו חלבון המופק ממקורות צמחיים (כגון אפונה, סויה, חמוס וכו') ועובר עיבוד בטכנולוגיות שונות לצורך דימוי של טעם, צבע ומרקם של בשר מן החי. אחד האתגרים של תעשייה חדשה זו הינו איתור ופיתוח צמחים וזנים עתירי חלבון אשר בו זמנית מותאמים בטעם ובמרקם למוצרים הסופיים. אתגר נוסף הינו בגידול מסיבי, יעיל וזול של זנים אלה שיספק את הצריכה הגוברת של שוק צומח זה. לחברה טכנולוגיה ייחודית מוכחת בפיתוח זני צמחים למטרות שונות והיא רואה בחלבון אלטרנטיבי תחום צומח בו היא יכולה להשיא ערך רב לשותפיה השונים לאורך כל שרשרת הערך. כך, למשל, החברה נמצאת בשלב המחקר והפיתוח של פרויקט בתחום (אשר ככל שיושלם, תהיה זכאית לתמלוגים בגינו), להתאמת אפונה והמפ לצורך יצור תערובת קמח למוצרי החלבון האלטרנטיבי, לפרטים נוספים ראו סעיף 26.2.6 לדוח זה להלן.

<sup>2</sup> באמצעות תאגיד מיגר מערכות מידע גרנות אגודה שיתופית חקלאית בע"מ.

<sup>3</sup> <https://www.meticulousresearch.com/product/alternative-protein-market-4985#:~:text=The%20Alternative%20Protein%20Market%20is,period%20of%202020%20to%202027>.

הטבלה שלהלן מציגה פרויקטים מהותיים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים שהחברה היא

צד להם למועד דוח זה, ואת הערכת החברה בנוגע לפוטנציאל השוק וההכנסות, נכון למועד הדוח:

תחום/פרויקט	שותף (נכון למועד הדוח)	תקופת הפיתוח על ידי החברה*	סטטוס מסחור	צפי לתחילת הכנסות מתמלוגים	גודל שוק המטרה הפוטנציאלי (מכירות זרעים או זנים בשנה)**	פוטנציאל הכנסות החברה מתמלוגים (לאורך כלל חיי הפרויקט)***
עמידות לירוס הטובמו בעגבניות	Philoseed Ltd.	2020-2023 (הושלם)	10 חוזים חתומים <sup>(1)</sup>	2023	< 500 מיליון דולר לשנה	24 מיליון דולר
חלבון אלטרנטיבי מאפונה והמפ	FBN, Pulse Genetics, Manitoba Harvest	2021-2023	טרם התחיל קיים הסכם מסחור בקנה במסגרת המאגד <sup>(2)</sup>	2024	< 350 מיליון דולר לשנה	20 מיליון דולר
עמידות למחלה פטרייתית בקנולה	בפיתוח עצמי (טרם אותר שותף)	2021-2025	טרם התחיל <sup>(3)</sup>	2025	< 550 מיליון דולר לשנה	115 מיליון דולר
זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות	טופ סידס Mitsui & Co, (Ltd.)	2021-2023	טרם התחיל, קיים הסדר מסחור עם החברה השותפה <sup>(4)</sup>	2026	< 25 מיליון דולר לשנה	10 מיליון דולר

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחור.

\*\* מבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק נכון למועד דוח זה, לרבות הערכות ביחס לגודל השוק, קצב חדירה וממוצע שיעור התמלוגים.

\*\*\* להערכת החברה, משך חיי פרויקט ממוצע הינו כ-10 שנים. פוטנציאל ההכנסות המוצג בטבלה כפוף להנחות המפורטות לעיל.

(1) במהלך שנת 2022, החברה המשיכה בקידום פעילות המסחור של זרעי עגבניות עמידים לזן של מחלת וירוס הטובמו, בהתאם להסכם עם שותפתה בפרויקט, Philoseed Ltd. נכון למועד הדוח, התקשרה החברה בעשר עסקאות מבוססות תמלוגים עם חברות זרעים בינלאומיות מובילות למסחור תכונה זו. לפירוט נוסף בדבר פרויקט זה, ראו סעיף 26.2.6 לדוח זה להלן. להערכת החברה, עסקאות אלו מגלמות פוטנציאל עסקי מהותי של מיליוני דולרים לאורך תקופת חיי הפרויקט, בכפוף לקיומם של תנאי שוק מתאימים והצלחה בהטמעה ומסחור הזרעים. להערכת החברה, בהתבסס על נתוני שוק וניסיונה בתחום, קיימות בשוק לפחות 50 חברות זרעים פוטנציאליות להתקשרות בעסקאות מסוג זה, וביניהן גם לקוחות החברה בעבר ובהווה, ואולם למועד הדוח, אין ודאות כי החברה תתקשר עם חברות אלה (כולן או חלקן). נכון למועד הדוח, הפרויקט הושלם, אך לאור התארכות שלב הפיתוח בפרויקט וקצב חדירת שוק איטי יותר ממה שצפתה במהלך תקופת הפיתוח, הקטינה החברה את הצפי להכנסות החברה מתמלוגים בפרויקט זה.

(2) בשנת 2022, המשיכה החברה, באמצעות אנרג'ין קנדה, בפרויקט להשבחת אפונה והמפ בעלי הרכב ומרקם המתאים לתעשיית תחליפי בשר במסגרת מאגד מו"פ. לפירוט נוסף בדבר פרויקט זה, ראו סעיף 26.2.6 לדוח זה להלן. החברה מצויה בשלב המחקר והפיתוח של הפרויקט, ובכפוף להשלמתו, מעריכה כי מסחור הזנים החדשים יחל בקנדה בשנת 2024, בין היתר משום שהמאגד כולל חברות מכלל שרשרת הערך בעלות פוטנציאל למסחור המוצרים, וביניהן שתי חברות זרעים בינלאומיות. להבהרה בקשר לכך שהחברה אינה כפופה לרגולציה בתחום הקנאביס על פי הדין

- הישראלי, ראו סעיף 33.2 להלן. לאור התארכות שלב הפיתוח של חלק מתוצרי הפרויקט ולאור העובדה שטרם נחתם הסכם עם חברות הזרעים למסחור המוצרים מחוץ לקנדה, הקטינה החברה את הצפי להכנסות החברה מתמלוגים בפרויקט זה. על אף האמור, חברי המאגד בוחנים אפשרות להרחבת התמיכה מהמאגד בכדי לקדם את קצב חדירת השוק של המוצרים בפרויקט זה.
- (3) בשנת 2022, המשיכה החברה, באמצעות אנרג'ין קנדה, בפרויקט בפיתוח עצמי למיפוי ופיתוח תכונת עמידות למחלה הפטרייתית (Clubroot) אשר פוגעת בשטחי גידול של תעשיית הקנולה בעיקר בצפון אמריקה. המחלה יכולה להוביל לירידה ביבול של 60%-90% במקרים קיצוניים אשר הופכת את הגידול של הקנולה לבלתי כדאי לחקלאים. שווי תעשיית הקנולה הינו כ-26.7 מיליארד דולר בשנה בקנדה בלבד<sup>4</sup>. לפירוט נוסף בדבר פרויקט זה, ראו סעיף 26.2.6 לדוח זה להלן. להערכת החברה, במהלך שנת 2023 יסתיים תהליך מיפוי תכונת העמידות כמו גם איתור ופיתוח סמנים גנטיים (דנ"א), הנדרשים לשם ייעול הטמעת התכונה בזני עילית של לקוחות ושותפים פוטנציאליים. למועד הדוח, החברה נערכת לקיים פגישות עם שותפים ולקוחות פוטנציאליים לשם מסחור תכונת העמידות במסגרת הפרויקט. הנחות החברה בנוגע לתוצרי פרויקט זה מתבססות על ניתוחי שוק ופעילות פיתוח עסקי המתקיימת בד בבד עם תהליך המחקר והפיתוח בפרויקט. לאור תוצאות אבן הדרך הראשונה בשלב הפיתוח בפרויקט וגידול בשווקים הפוטנציאליים של המוצרים בפרויקט זה לאור התפשטות המחלה הפטרייתית למדינות נוספות בעולם, הגדילה החברה את הצפי להכנסות החברה מתמלוגים בפרויקט זה.
- (4) בשנת 2022, המשיכה החברה בפרויקט עם טופ סידס (חברה בבעלות מלאה של תאגיד Mitsui & Co, Ltd), במסגרתו החברה וטופ סידס יבצעו יחד מחקר ופיתוח משותף, ולאחר מכן מסחור, של זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות. לפירוט נוסף בדבר פרויקט זה, ראו סעיף 26.2.6 לדוח זה להלן. למועד הדוח, החברה מצויה בשלב המחקר והפיתוח של הפרויקט, הצפוי להסתיים בשנת 2023. לאחר השלמת הפיתוח של הזנים על ידי החברה יחלו פעולות בחינה (Product Development) ומסחור הזנים על ידי טופ סידס בשווקים נבחרים. הנחות החברה בנוגע לתוצרי פרויקט זה מתבססות על ניתוחי שוק ופעילות פיתוח עסקית המתקיימת בד בבד עם תהליך פיתוח הפרויקט.

הטבלה שלהלן מציגה פרויקטים מהותיים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות ממכירת מוצרי קצה שהחברה היא צד להם למועד דוח זה, ואת הערכת החברה בנוגע לפוטנציאל השוק וההכנסות, נכון למועד הדוח:

תחום/פרויקט	מוצר	שותף (נכון למועד הדוח)	תקופת הפיתוח על ידי החברה*	סטטוס מסחור	צפי לתחילת הכנסות ממוצרי קצה	גודל שוק המטרה הפוטנציאלי (בשנה)**	פוטנציאל הכנסות החברה ו/או השותפות ממוצרי קצה***
זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות	גרעינים של זני מספוא	גרנות	2022-2024	טרם התחיל <sup>(1)</sup>	2024	< 10 מיליארד דולר לשנה	400 מיליון דולר
פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח	זנים של זבוב החייל השחור	בפיתוח עצמי (במו"מ עם שותף אסטרטגי)	2022-2024	טרם התחיל <sup>(2)</sup>	2024	< 0.6 מיליארד דולר לשנה	300 מיליון דולר
פיתוח זני עגבניות שרי לשוק המזון הקפוא	פירות עגבנייה	בפיתוח עצמי (טרם אותר שותף)	2022-2023	טרם התחיל <sup>(3)</sup>	2024	< 1.5 מיליארד דולר לשנה	260 מיליון דולר

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחורו.

\*\* מבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק המטרה לשנת 2030, לרבות הערכות ביחס לגודל השוק, קצב הצמיחה של השוק וכיו"ב.

\*\*\* פוטנציאל הכנסות מצטבר של החברה ו/או של שותפות (בין החברה ושותף אסטרטגי) עד שנת 2030 בלבד, המבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק המטרה נכון למועד דוח זה, לרבות ביחס לגודל השוק, קצב החדירה לשוק וכיו"ב.

- (1) בשנת 2022 התקשרה החברה, באמצעות אנרג'ין קנדה, בהסכם שיתוף פעולה עם גרנות לפיתוח משותף של זני עילית של צמחי מספוא שיניבו יבול רב יותר ויהיו בעלי ערך תזונתי גבוה, שימשו כמזון לפרות לחלב. שוק המזון לפרות לחלב עמד בשנת 2021 על 68.5 מיליארד דולר וצפוי להגיע ל-78.3 מיליארד בשנת 2026, בקצב צמיחה ממוצעת של 52.73%. על פי הערכות החברה, שוק המטרה הפוטנציאלי למוצר זה הינו כ-30 מיליון פרות לחלב באירופה וצפון אמריקה אשר זני העילית יכולים לספק חלק מתזונתן. לפרטים נוספים אודות פרויקט זה, ראו סעיף 26.2.6 להלן.
- (2) פרויקט בפיתוח עצמי של החברה, באמצעות אנרג'ין קנדה. למועד הדוח, החברה טרם החלה למסחר פרויקט זה. על פי סקר שוק של Meticulous Research<sup>5</sup>, גודל השוק הגלובלי של תוצרי זבוב החייל השחור צפוי להגיע בשנת 2030 לכ-3.4 מיליארד דולר, עם צמיחה שנתית ממוצעת של 34.7%. להערכת החברה, נתח השוק של הגנטיקה והזנים של זבוב החייל השחור, שהינו שוק המטרה הפוטנציאלי בו פועלת החברה, נאמד על כ-15% מכלל השוק, המהווים כ-0.6 מיליארד דולר (בשנת 2030). הנחות החברה בנוגע לתוצרי פרויקט זה מתבססות על ניתוחי שוק ופעילות פיתוח עסקי המתקיימת בד בבד עם תהליך המחקר והפיתוח בפרויקט. לפרטים נוספים אודות פרויקט זה, ראו סעיף 26.2.6 להלן.

<sup>5</sup> <https://www.marketdataforecast.com/market-reports/dairy-cattle-feed-market>

<sup>6</sup> <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2021/09/13/2295798/0/en/Black-Soldier-Fly-BSF-Market-is-Expected-to-reach-3-4-billion-by-2030-at-a-CAGR-of-34-7-During-the-Forecast-Period-of-2021-to-2030-Exclusive-Report-by-Meticulous-Research.html>

(3) פרויקט בפיתוח עצמי של החברה. למועד הדוח, החברה טרם החלה למסחר פרויקט זה. למיטב ידיעת החברה, המוצר שמפתחת החברה במסגרת פרויקט זה פונה לקטגוריה חדשה של מוצרים שטרם קיימת בשוק. להערכת החברה, השוק הדומה ביותר למוצר שהחברה מפתחת הינו שוק העגבניות המיובשות, אשר עמד בשנת 2021 על כ-16 מיליארד דולר, וצפוי להגיע בשנת 2030 לכ-20 מיליארד דולר עם קצב צמיחה ממוצעת שנתית של 7.6%. להערכת החברה, גודל שוק המטרה הפוטנציאלי אליו תפנה החברה לאחר השלמת פיתוח המוצרים נאמד על כ-7% עד 10% משוק העגבניות המיובשות, ועשוי להגיע להיקף של כ-1.5 מיליארד דולר בשנת 2030. הנחות החברה בנוגע לתוצרי פרויקט זה מתבססות על ניתוחי שוק ופעילות פיתוח עסקי המתקיימת בד בבד עם תהליך המחקר והפיתוח בפרויקט. בפרויקט זה, החברה מתכננת להוביל את מכירת תוצרי הפרויקט בהתאם להזדמנות העסקית הרלוונטית, קרי בין אם במישרין ובין אם במסגרת שיתופי פעולה אסטרטגיים (שותפות, זיכיונות ועוד). לפרטים נוספים אודות פרויקט זה, ראו סעיף 26.2.6 להלן.

בעסקאות אופייניות תחת מודל זה, לא נוצרות לחברה הכנסות בשלב הראשון של ניתוח מידע גנטי (למעט במקרים בהם השותף ו/או הלקוח מממן את שלב המחקר והפיתוח), וההכנסות צפויות להתקבל רק בשלב המכירות של הזנים ו/או התכונות שיפותחו. יחד עם זאת, ככל שיתקבלו הכנסות עתידיות, הן צפויות להיות בעלות פוטנציאל גדול יותר משמעותית מאשר ההכנסות הנובעות לחברה ממתן שירותים, היות וינבעו ממכירת מוצרי הקצה. אי לכך, עם התחלת יישומו של המודל העסקי דנן, החברה בחרה לתעדף עסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה על פני עסקאות בעלות אופי חד-פעמי וקצר טווח, בהן הכרה בהכנסות נעשית עם השלמתן בפועל, במטרה ליהנות מהכנסות משמעותיות יותר בטווח הארוך.

להערכת החברה, תהליך הפיתוח של פרויקט פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים הינו 2-5 שנים עד להתחלת מסחור. להערכת החברה, סך ההכנסות המצטברות מתוצרי פיתוח הקניין הרוחני לרבות תמלוגים ו/או מכירת מוצרי קצה יהיו 10-30 מיליון דולר עד סוף שנת 2025.

הערכות החברה בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני של זנים ו/או תכונות (מוצרים) מהצומח או מהחי, לרבות הצלחת הפרויקטים וזכאות החברה לתמלוגים ו/או להכנסות ממכירות קצה בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים, גודל השווקים הפוטנציאליים של המוצרים, מספר הלקוחות הפוטנציאליים, תקופת הפיתוח המשוערת, תוצרי הפרויקטים, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם והצפי לתחילת קבלת הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירות קצה – הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר התממשותו אינה וודאית ואינה מצויה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס בעיקרו על הערכות ותחזיות של החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, וכן על מצב השווקים והסטטוס הנוכחי של פיתוח הזנים ו/או התכונות תחת הסכמי שיתוף הפעולה בהם התקשרה החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות הצלחת פרויקטי השבחה אשר תלויים במידה רבה בשותפיה של החברה, הביקושים העתידיים לזנים ו/או התכונות שיפותחו, הביקושים והתחרות בשוק, תנאי האקלים, פיתוחים טכנולוגיים בשוקי פעילותה של החברה וכיו"ב.

2.3.4. בדיקות גנטיות

למועד הדוח, החברה פועלת לביצוע בדיקות גנטיות לצמחים ובעלי חיים ובין היתר ייצור ערכות דנ"א ייעודיות לבדיקות גנטיות לצמחים ובעלי חיים לטובת תהליכי השבחה הן במסגרת פרויקטים פנימיים של החברה והן לצורך מסחור ללקוחות. ייחודן של הבדיקות הגנטיות של החברה הוא הפיתוח של ערכות המתואמות ספציפית לכל לקוח, שותף ולצרכיה הפנימיים. להערכת החברה, בדיקות אלה מתארות בדיוק רב יותר את ההרכב הגנטי של כל פרט נבדק (צמח או בע"ח) ובעלות נמוכה יותר, במרבית המקרים, מבדיקות גנטיות אחרות הקיימות בשוק.

בתקופת הדוח, המשיכה החברה למקד את פעילותה בשוק הבדיקות הגנטיות במודל של מתן זכות שימוש בתוכנה של החברה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח וייצור מידע גנטי, בהיותו בעל פוטנציאל לעסקאות ארוכות טווח וחוזרות (Recurring), בהיקף של מאות אלפי דולרים מלקוח לאורך תקופת חוזה רב-שנתית.

לצורך כך, במהלך השנתיים האחרונות פעלה החברה להרחבת קו המוצרים המיועדים לבדיקות גנטיות (Genotyping) המבוצעות על דגימת רקמה של צמחים/בעלי החיים המשתתפים בתהליך ההשבחה לשם הערכת הערך הגנטי שלהם. בתקופת הדוח, התקשרה החברה במספר חוזים לביצוע בדיקות גנטיות בגידולי חיטה, קנולה, סויה, תירס, המפ ועוד.

הבדיקות הגנטיות משמשות לעתים בתהליך הפיתוח, בתהליכי הייצור והבחינה של הזרעים שיימכרו לחקלאי, וכן לצורך 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 נוספים (ערכות דנ"א ייעודיות ועוד) המיועדים לבדיקות גנטיות מאפשר לחברה להרחיב את החדירה לשוק, ומוסיף על הטכנולוגיה הקיימת שפיתחה. בהתאם, עלויות הכניסה של החברה לשוק הינן נמוכות יחסית, בעוד שהתקציבים של לקוחותיה המיועדים לפרויקטים מסוג זה הינם בדרך כלל גבוהים מהתקציבים המיועדים לשלב המחקר והפיתוח. מוצר ה-SNPer™ של החברה, פונה לשוק הבדיקות הגנטיות לצמחים ובעלי חיים. במסגרת מוצר זה, מעניקה החברה ללקוח זכות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) במסגרתה מתבצע ניתוח של מידע גנטי, לשם פיתוח ויישום בדיקות גנטיות המותאמות באופן ספציפי לתוכנית ההשבחה של הלקוח, והעשויות להביא לתוצאות מדויקות יותר ובעלויות נמוכות יותר. לפרטים נוספים אודות המוצרים המיועדים לבדיקות גנטיות, ראו סעיף 18.2 להלן. בהתאם לאמור לעיל, החברה ממשיכה לקדם מאמצי מחקר ופיתוח נוספים בכדי להרחיב את הפתרונות המיועדים לבדיקות גנטיות, ובכלל זה ערכות דנ"א ייעודיות לפלחי שוק וגידולים בעלי פוטנציאל עסקי נרחב על בסיס מאגרי המידע הייחודיים של החברה. למועד הדוח, השלימה החברה את הפיתוח של מספר ערכות דנ"א ייעודיות.

להערכת החברה, פעילות הבדיקות הגנטיות מאפשרת לה לנצל את יכולותיה הטכנולוגיות והידע שצברה, על מנת להציע מוצר רלוונטי לצורך כניסה לשלב נוסף בשרשרת הערך, באופן המאפשר להציע יותר פתרונות ללקוחות הקיימים וכן ליצור פוטנציאל להרחבת עסקיה ללקוחות חדשים. במהלך תקופת הדוח, המשיכה החברה למקד את מאמצי השייך והמכירה שלה בחדירה לשוק הבדיקות הגנטיות בחקלאות.

מוצרי החברה המיועדים לבדיקות גנטיות, מאפשרים הוזלה משמעותית בעלויות של בדיקות גנטיות בגידולים ובעלי חיים שונים (להערכת החברה, הוזלה של כ-30%-70% מעלות בדיקות מתחרות). לפי מחקרי שוק, השוק העולמי לבדיקות גנטיות בחקלאות עמד בשנת 2020 על כ-2.4 מיליארד דולר וצפוי

לצמוח בין השנים 2018 ל-2023 בכ-17% בשנה<sup>8</sup> ולהערכת החברה, קיימים לה כ-1,000 לקוחות פוטנציאליים בתחום זה.

להערכת החברה, 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 הצמח ו/או בעל החיים, והן בשלב ייצור הזנים, לתקופה ארוכה.

סך היקף ההתקשרויות החתומות של החברה בתחום הבדיקות הגנטיות במהלך השנים 2021 ו-2022, הינו כ-1.4 מיליון דולר וכ-1.2 מיליון דולר, בהתאמה. גידול, אשר משקף צמיחה של 16% ביחס לתקופה אשתקד. למועד הדוח, חל גידול של 80% במספר הלקוחות ביחס לתקופה אשתקד ולמועד פרסום הדוח לחברה 11 לקוחות. החברה מעריכה כי תמשיך להרחיב את היקף ההתקשרויות ו/או כמות הלקוחות גם בשנת 2023, בקצב דומה לזה שהיה בשנת 2022, לאור העובדה שהחברה מנהלת מו"מ להתקשרות בעסקאות נוספות בתחום זה (ואולם למועד הדוח, אין ודאות כי המו"מ יבשילו לכדי הסכמים מחייבים).

#### מעבדה לבדיקות גנטיות:

בחודש אוקטובר 2021, השיקה החברה את המעבדה בססקטון (Saskatoon) במחוז ססקצ'ואן (Saskatchewan), קנדה. למועד הדוח, פעילות המעבדה משמשת את החברה בפרויקטים פנימיים וכן משרתת לקוחות בנוגע לגידולים כגון: קנולה, חיטה, תירס, ועוד.

להערכת החברה, המעבדה מאפשרת לחברה להרחיב את נוכחותה בחוליה נוספת בשרשרת הערך, ובכלל כך, עשויה לאפשר לה:

1. חיזוק הקשר ארוך הטווח עם הלקוחות על ידי מתן פתרונות אנליזה גנטית מקצה לקצה.
2. קיצור משך תהליך הבדיקות לאור העובדה שהמעבדה ממקמת בלב תעשיית החקלאות של קנדה, אשר להערכת החברה, מהווה שיקול מרכזי של הלקוחות בבחירת הספק לבדיקות גנטיות.
3. ייצור מידע גנטי משלים ללקוחות החברה בהתקשרויות שאינן במודל של בדיקות גנטיות.
4. בנוסף, המעבדה משרתת פרויקטים שהחברה מבצעת במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות מבוססי טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה (לרבות פרויקטים בתחום הקנולה, תחליפי בשר מהצומח, זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות ועגבניות לשוק המזון הקפוא, כמפורט בסעיף 26.2.6 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 עד שנת 2026, זאת על בסיס ניסיונה של החברה בתחום הבדיקות הגנטיות ולאור העובדה שהחברה מנהלת מו"מ להתקשרות בעסקאות נוספות בתחום זה (ואולם נכון למועד הדוח, אין כל ודאות כי המו"מ יבשילו לכדי הסכמים מחייבים).

בתקופת הדוח, קיבלה המעבדה בקנדה רישיון בתחום המחקר בהמפ. להבהרה בקשר לכך שהחברה

<sup>8</sup> Markets and Markets - Molecular breeding Market - Global Forecast to 2023 - <https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/molecular-breeding.asp#:~:text=The%20report%20%22Molecular%20Breeding%20Market,to%20reach%20USD%203.95%20billion>

אינה כפופה לרגולציה בתחום הקנאביס על פי הדין הישראלי, ראו סעיף 33.2 להלן.

לפרטים נוספים אודות הקמת המעבדה בקנדה, ראו דיווח מידי 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, כמות הלקוחות הצפויה, פעילויות המעבדה, השפעות פעילות המעבדה בקנדה וכן ההכנסות שינבעו מפעילותה, לרבות מפעילותה של החברה בתחום הבדיקות הגנטיות, 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 40 להלן.

### 2.3.5 פרויקטים אסטרטגיים (שת"פ ותמיכה ארוכת טווח)

בהתקשרויות בפרויקטים אסטרטגיים (לאחר בחינה של הפוטנציאל הגלום בהן), הלקוח מתקשר עם החברה בעסקה (פרויקטלית או רב-שנתית), לקבלת גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ולקבלת שירותים נלווים, לבחירתו. לפרטים נוספים בדבר מוצרי החברה במודל זה, ראו סעיף 18 להלן. כך, למשל, בשנת 2022, הרחיבה החברה את ההסכם הקיים עם Nestlé לניתוח מידע גנטי של צמח הקפה גם לצמח הקקאו, כחלק מאסטרטגיית החברה לבצע פרויקטי שת"פ אסטרטגיים ארוכי טווח עם תאגידי ענק בינלאומיים.

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

לאחר שהחברה הוכיחה את יכולתה של הטכנולוגיה שפיתחה, להשיא ערך ללקוחותיה (ולידציה) והשלימה מעל ל-300 פרויקטים שונים, שאפשרו את טיוב המוצר כמפורט לעיל, וכן צברה ידע וניסיון רלוונטיים בגידולים משמעותיים בעולם החקלאות, המשיכה החברה בתקופת הדוח במו"מ עם לקוחות ושותפים פוטנציאליים להתקשרויות במודל זה. במהלך תקופת הדוח, החברה הרחיבה את היקף ההתקשרויות האסטרטגיות במודל זה בסכום שאינו מהותי, ביחס לפעילותה בשנים קודמות. החברה מעריכה כי במהלך שנת 2023 תוכל להרחיב את היקף ההתקשרויות באמצעות הרחבת פעילותה מול לקוחות ושותפים קיימים והתקשרות עם לקוחות חדשים, ככל שהעסקאות עמם יהיו אסטרטגיות לחברה.

### 2.4 תחום הפעילות של החברה

למועד הדוח, פועלת החברה בתחום פעילות אחד – פיתוח ומסחר מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני, ובכלל זה זנים ותכונות המבוססים על טכנולוגיית הבינה המלאכותית וכלי התוכנה לניתוח מידע גנטי שפיתחה החברה, שנועדו לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים. החברה מספקת ללקוחותיה ולשותפיה גישה לזנים חדשים ותכונות ייחודיות מבוססי טכנולוגיית AI, וכן זכות גישה לתוכנה, באמצעות מחשוב ענן, שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי וכן שימוש בתוצאות האנליזה לשם פיתוח זנים חדשים.

ההשבחה הקלאסית של זני צמחים ובעלי חיים 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). לדוגמה - ללא השימוש בטכנולוגיה, תצטרך חברת הזרעים (החברה המשביחה) לבצע לעיתים מאות ו/או אלפי הכלאות, לשתול אלפי צמחים וצאצאי הכלאות על פני שטחים גדולים, לבחון כל צמח לאורך כל תקופת הגידול,



לברור את הצמחים המצטיינים, ולאחר מכן לחזור על התהליך מספר פעמים עד להשגת הזרעים הרצויים.

מטרת ההשבחה היא פיתוח זני צמחים או בעלי חיים 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, לייעל תהליכי ייצור והפקה של תוצרת חקלאית, לייעל תהליכי המרה של פסולת חקלאית, 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 בעלי חיים, לערוך התאמה לתוצאות הגידולים בשדה ולאתר את השינויים הגנטיים הנדרשים לפיתוח הזן הרצוי.

החברה פועלת למימוש מטרות אלה באמצעות פיתוח ומסחר טכנולוגיה מבוססת AI, לרבות כלי תוכנה. הייחודיות של הטכנולוגיה 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.

דרך נוספת לעמוד על ייחודיות זו, הינה ביכולת של החברה לניתוח ההרכב הגנטי המדויק של מיליוני צמחים/בעלי חיים מאותו מין, השוואה של כלל ההבדלים הגנטיים ביניהם ואיתור מבין כלל ההבדלים את אלו הקשורים לשיפור תכונות חשובות (כגון יבול ועמידות למחלות ולמזג אוויר קיצוני). 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 אופטימאלית, היינו 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, באמצעות הכלאות וברירת צאצאים באופן טבעי בלבד, וללא שימוש בהנדסה גנטית או עריכה גנטית. היתרון העיקרי בשימוש בשיטה זו הוא שהיא מאפשרת שיפור בכלל תכונות הצמח (ובעלי החיים), בעוד שהנדסה ועריכה גנטית ממוקדות בשיפור תכונות בודדות. יתרון נוסף הוא שפעילות החברה ומוצריה אינם כפופים לרגולציה מיוחדת (בשונה מהנדסה ועריכה גנטית, הכפופות לרגולציה ואף אסורות למסחר בחלק מהמדינות).

המשתמשים העיקריים של מוצרי החברה הינם חברות בשלבים שונים בשרשרת הערך, לרבות חברות השבחת זרעים ובעלי חיים, ארגוני חקלאים ותעשיות התלויות בתוצרים חקלאיים, ולפיכך עשויות ליהנות מיתרונותיה של פעילות מו"פ, המשפרת את הביצועים החקלאיים. למועד הדוח, עם לקוחות ושותפי החברה נמנים תאגידי ענק כמו גם חברות בינוניות וקטנות, הפועלים בתחומי החקלאות, המזון ומשקאות, נייר, גומי ועוד. כמו כן, בין לקוחות החברה ישנם מוסדות אקדמיה ומכוני מחקר ממשלתיים בכל העולם.

תחום הניתוח של מידע גנטי באמצעות תוכנה (לרבות ביואינפורמטיקה<sup>9</sup>) הוא תחום חדש יחסית וגדל במהירות.

<sup>9</sup> חקר מידע ביולוגי (לרבות מידע גנטי) באמצעות תוכנה.

לפי סקר שוק של Valuates Reports<sup>10</sup>, ב-2019 גודל השוק העולמי של ביואינפורמטיקה הוערך בכ-8.6 מיליארד דולר, והוא צפוי להגיע ל-24 מיליארד דולר בשנת 2027. כמו כן, מעריכה החברה כי בעולם מושקעים כ-10 מיליארד דולר בשנה בהשקעה והתאמה של זנים הנמכרים לחקלאים. החברה מעריכה כי נתח השוק החקלאי, בו פועלת החברה, הוא כ-20% מתוך כלל שוק הביואינפורמטיקה.

למועד הדוח, פועלת החברה במודל B2B או B2B2C (יחד עם שותפיה), מול חברות שעיסוקן הוא השקעה של צמחים או בעלי-חיים בחקלאות. תוצרי הניתוח המבוססים על הטכנולוגיה של החברה מאפשרים לחברה, לשותפיה וללקוחותיה ליישם תהליכי השקעה מולקולרית שיכולים לקצר, להזיל ולשפר משמעותית את סיכויי ההצלחה של תהליכי ההשקעה.

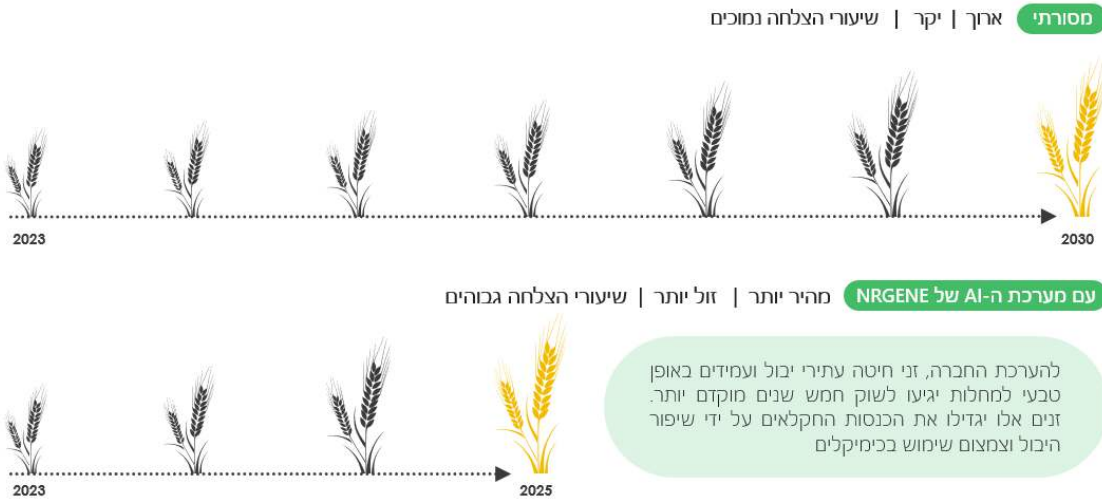
כיום, זמן השבחת זן חדש (קרי, השקעה של זן חדש לשוק) אורך בממוצע 8-15 שנים וזמן התאמת זן (קרי, עדכון או שיפור של זן קיים) אורך 4-6 שנים. ככלל, זמנים אלו ארוכים מדי ואינם מאפשרים לחקלאים להגיב בזמן לגידול באוכלוסייה ולצרכים המשתנים של תעשיות המזון, משקאות, ביגוד, גומי, נייר ועוד. כתוצאה מהאמור, ישנה חשיבות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

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

התרשים להלן מתאר את הצפי לשיפור היבול וזמן פיתוח מוצר בגידול שדה באמצעות שימוש בהשקעה מולקולרית מבוססת על הטכנולוגיה של החברה, בהשוואה להשקעה 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 השקעה קלאסית שאינה נעשית באמצעות הטכנולוגיה של החברה.

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

<sup>10</sup> [https://reports.valuates.com/market-reports/3601-Auto-7V1/global-bioinformatics-market?qclid=CjwKCAjwiaX8BRBZEiwAQQxGxwMfnYILVHqf1PBFxTfHzRiGv7Bxu0dq4ABuGNcBzOV3o1ETR6sD3RoCZBIQAvD\\_BwE](https://reports.valuates.com/market-reports/3601-Auto-7V1/global-bioinformatics-market?qclid=CjwKCAjwiaX8BRBZEiwAQQxGxwMfnYILVHqf1PBFxTfHzRiGv7Bxu0dq4ABuGNcBzOV3o1ETR6sD3RoCZBIQAvD_BwE)



בנוסף, החברה משתפת במאגד CRISPR-IL כחברה מובילה (חברה אשר נבחרה על ידי חברי המאגד לריכוז פעילות המאגד) ("CRISPR-IL" או "המאגד").

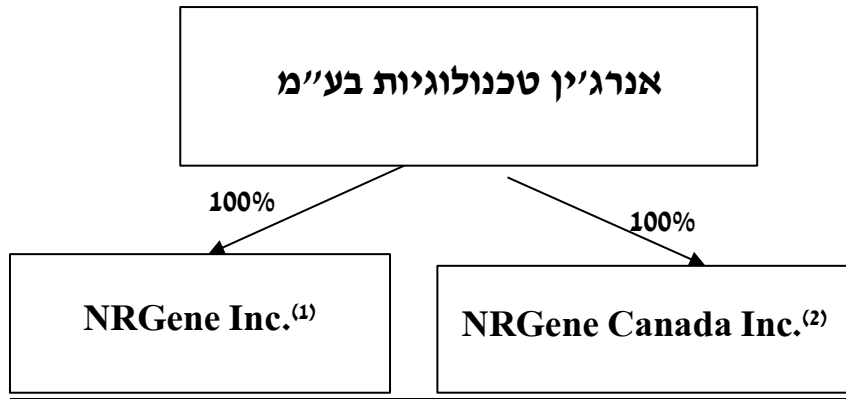
CRISPR-IL הינו מאגד מחקר ופיתוח של למעלה מ-20 חברות, גופי אקדמיה ובתי חולים, העוסק בטכנולוגיית הבינה המלאכותית בתחום העריכה הגנומית. המאגד ממומן על ידי רשות החדשנות והחברות המשתתפות במאגד.

המאגד נועד לרתום טכנולוגיות בינה מלאכותית מתקדמות, 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, הרפואה ובהשבת צמחים ובעלי חיים בחקלאות. בהתאם למחקר השוק של <sup>11</sup>Research and markets, שוק המחקר והפיתוח של מוצרים מבוססי CRISPR העולמי צפוי לגדול מעל ל-8 מיליארד דולר בשנת 2025. יצוין כי החברה לא עושה שימוש בטכנולוגיית ה-CRISPR בפרויקטים אותם היא מקדמת כיום כמפורט בדוח זה לעיל ולהלן. במסגרת המאגד, החברה מפתחת כלים שיוכלו לשמש בעתיד את לקוחותיה ושותפיה, במסגרת פרויקטים שיישענו על טכנולוגיית ה-CRISPR לשם פיתוח מוצריהם. נכון למועד הדוח, החברה השלימה את עיקר הפיתוח בהתאם לתכנית המו"פ התקופתית שלה במסגרת השלב השני בפרויקט, אשר צפוי להסתיים במהלך הרבעון השני לשנת 2023. לפרטים נוספים, ראו סעיף 26 להלן.

### 3. מבנה ההחזקות של החברה

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה נכון למועד הדוח:<sup>12</sup>

<sup>11</sup> <https://www.researchandmarkets.com/reports/5397935/crispr-market-forecasts-from-2021-to-2026>  
<sup>12</sup> בתקופת הדוח, החברה החזיקה בחברה נוספת שהתאגדה בגרמניה שנמצאת בהליכי פירוק למועד הדוח.



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").

NRGene Canada Inc. הינה חברה פרטית שהתאגדה בבריטיש קולומביה, קנדה ביום 18 במאי 2017 ומשמשת למספר פעילויות: (א) זרוע שיווק ופיתוח עסקי מקומי לקדם פרויקטים ושיתופי פעולה על בסיס המוצרים הקיימים של החברה, (ב) ייצור מידע גנטי (מעבדה) ו- (ג) פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים בדגש על צפון אמריקה ("אנרג'ין קנדה"). לפרטים נוספים אודות פרויקטים ושיתופי פעולה, בין היתר, פרויקטים בהם התקשרה אנרג'ין קנדה, ראו סעיף 26.2.6 להלן.

#### 4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

ממועד השלמת ההנפקה על פי התשקיף ועד למועד דוח זה, לא בוצעו על ידי בעלי עניין עסקאות במניות החברה מחוץ לבורסה למעט כמפורט להלן:

ביום 31 בינואר 2022, מר גיא קול חדל מלשמש כבעל עניין מכוח אחזקות בחברה, עקב עסקה למכירת מניות של החברה מחוץ לבורסה, בסכום של 1.5 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 31 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-013492).

#### 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 הדוח, החברה לא קיבלה החלטה בדבר אימוץ מדיניות חלוקת דיבידנדים.

5.3 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 2022, 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-10 מיליארד בני אדם. מגמות אלו מעלות את החשיבות של טכנולוגיות המייעלות תהליכי השבחה של יבול ומקצרות את משך הפיתוח עד ליציאה לשוק, של זני עלית המניבים יותר יבול<sup>13</sup>. 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. מחסור עולמי בחיטה ובתוצרת חקלאית נוספת למזון**

בעקבות המלחמה המתמשכת באוקראינה, קיים מחסור עולמי של גידולים מרכזיים מרוסיה ואוקראינה. על פי דוח שפרסם ה-OECD, המלחמה באוקראינה מביאה להפחתת הייצוא מאוקראינה ורוסיה ולעליית מחירי האנרגיה והדשנים, הגורמים לעליית מחירי המזון הגלובליים, ובכך מאיימים על הבטחון התזונתי בעולם<sup>14</sup>. במלאת שנה למלחמה בין רוסיה לאוקראינה, ההשפעות על אספקת התירס והחיטה מאוקראינה נבחנות מחדש. הייצור והייצוא של התירס והחיטה מהווים נתח משמעותי מהשוק העולמי של גידולים אלה. הלוגיסטיקה הנדרשת כדי לקבל תשומות חקלאיות הכרחיות לגידולים באוקראינה עשויה להיות בעייתית יותר בהשוואה לשנת 2022, מאחר וחלק מהתשומות כבר היו בידי החקלאים עוד לפני המלחמה. בשל חוסר הוודאות, שנת 2023 עשויה להיות גרועה יותר עבור החקלאים באוקראינה בהשוואה לשנת 2022<sup>15</sup>. לאור ממצאי הדוח ולמסקנות שעולות לרגל ציון שנה למלחמה, החברה צופה בעיות באספקת גידולים ועלויות מחירים בהתאם, דבר המחזק את הצורך בפתרונות

UN Food and Agriculture Organization - <http://www.fao.org/news/story/en/item/35571/icode/><sup>13</sup>

<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/0030a4cd-14en.pdf?expires=1677405556&id=id&accname=guest&checksum=47AC274DF4FD78578EE0A79694249428>

<https://farmdocdaily.illinois.edu/2023/02/the-russia-ukraine-war-and-changes-in-ukraine-corn-and-wheat-supply-impacts-on-global-agricultural-markets.html><sup>15</sup>

טכנולוגיים כגון אלה שמציעה החברה.

#### 7.4. הרחבה משמעותית בשימוש בתחליפי דלק לתחבורה ממקורות מן הצומח כתוצאה מעליית מחירי הנפט

צורך גובר נוסף לזמינות תוצרת חקלאית יכול להגיע מארה"ב ומאירופה בעיקר, שם מפותחת תעשיית תחליפי דלק ממקורות מן הצומח (כדוגמת תירס, סויה, קנולה וחיטה). בעקבות העלייה החדה במחירי הדלק, גדלה הכדאיות הכלכלית לשימוש בתוצרת חקלאית לייצור אתנול או ביודיזל. גם בהקשר זה, החברה צופה גידול משמעותי בתקציבי המחקר והפיתוח וגידול במענקים לטובת שימוש בטכנולוגיות המאפשרות השבחה של זנים חדשים בעלי יכול משופר בזמן קצר.

#### 7.5. התפרצות של מחלות ומזיקים בגידולים חקלאיים עיקריים

הרחבת הגידול החקלאי של גרעינים כתוצאה מהמחסור הצפוי בעולם והעלייה במחירים מגדיל את הסיכוי להתפרצות מחלות שיביאו להגדלה בשימוש בכימיקלים וירידה ביבול. על רקע זה, החברה צופה גידול בהשקעות במחקר ופיתוח לשם השבחת זנים עמידים (גנטית) באופן טבעי, וכפועל יוצא מכך הרחבת השימוש בטכנולוגיה של החברה.

#### 7.6. דרישות רגולטוריות ודרישת הציבור להפחתת השימוש בכימיקלים בחקלאות

עם העלייה ברמת החיים והעלייה 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 יותר. לכן, החברה צופה השקעות גוברות בהשבחה המבוצעת על ידי חברות מסחריות וגופים ממשלתיים.

#### 7.7. גידול בביקושים למזון בריא ותחליפי בשר מהצומח

בשנים האחרונות, עולה הביקוש למזון מגוון ועשיר ממקורות צמחיים שונים. אחת הסיבות המרכזיות לכך טמונה בתרומה של תעשיית המזון מן החי למשבר האקלים העולמי, עם פליטת גזי חממה בשיעור של 14.5%, יותר מכל סקטור התחבורה העולמי. תעשיית הבשר היא הגורם מספר אחד לכריתת יערות הגשם זיהום מי התהום, וחולשת על יותר מ-70% משטחי הקרקע החקלאית בעולם. על רקע התובנות הללו, העשור האחרון מאופיין בצמיחה מואצת של תחום החלבון האלטרנטיבי, המבוסס בחלקו הגדול על רכיבים מהצומח. תעשיית החלבון האלטרנטיבי משתמשת ב-95% פחות אדמה, 78% פחות מים ומפחיתה את זיהום האוויר ב-93% לעומת תעשיית הבשר<sup>16</sup>. לפי סקר שוק של חברת Research Meticulous, שוק החלבון האלטרנטיבי הכולל גדל בקצב שנתי ממוצע של 11.2% וצפוי להגיע ל-27 מיליארד דולר בשנת 2027<sup>17</sup>. כמו כן, דוח מקיף של חברת BCG בתחום מעריך כי עד שנת 2035 שוק זה יגיע ל-290 מיליארד דולר<sup>18</sup>. למגמה זו מצטרף הגידול בביקוש לאוכל בריא, טרי ולא מעובד, המייצר דרישה לפיתוח זנים חדשים של פירות וירקות עתירי ויטמינים, מינרלים ונוגדי חמצון טבעיים. מגמות אלה מצמיחות שחקנים נוספים בעולם הזרעים, המאמצים טכנולוגיות השבחה טבעיות מתקדמות. תופעה זו, על אף שעדיין אינה גדולה בהיקפה באופן יחסי לתעשיית המזון העולמית, נהנית כיום משיעורי צמיחה והשקעות

<sup>16</sup> <https://gfi.org.il/%d7%94%d7%93%d7%a8%d7%9a-%d7%9c%d7%9c%d7%99%d7%91%d7%95-%d7%a9%d7%9c-%d7%91%d7%99%d7%99%d7%93%d7%9f-%d7%a2%d7%95%d7%91%d7%a8%d7%aa-%d7%93%d7%a8%d7%9a-%d7%aa%d7%97%d7%9c%d7%99%d7%a4%d7%99-%d7%97%d7%9c/>

<sup>17</sup> <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/09/13/2295883/0/en/Alternative-Protein-Market-to-Reach-27-05-Billion-by-2027-Market-Size-Share-Forecasts-Trends-Analysis-Report-with-COVID-Impact-by-Meticulous-Research.html-19>

<sup>18</sup> <https://www.bcg.com/press/23march2021-alternative-protein-market-reach-290-billion-by-2035>

גבוהים<sup>19</sup>, אשר עשויים להיות מתורגמים להזדמנויות עסקיות עבור החברה. בנוסף, תעשיות מזון נלוות הפועלות לעיבוד מקור חלבון, נזקקות ליכולות שינוי הרכב ומרקם התוצר הצמחי ומעודדות השקעה במחקר ופיתוח חקלאי ובהשבחה ייעודית לשם כך. בהקשר זה, לחברה פרויקט להשבחת אפונה והמפ בעלי הרכב ומרקם המתאים לתעשיית תחליפי בשר במסגרת מאגד מו"פ בקנדה (ראו סעיף 26.2.6 להלן).

#### 7.8. 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.

#### 7.9. 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 על ידי 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.

#### 7.10. שוק ההון

שינויים בכלכלה הגלובלית והמקומית לרבות שינויים בשיעור האינפלציה והריבית עלולים להשפיע על שוק ההון הישראלי באופן כללי, ועל יכולת החברה לגייס מימון בעתיד, באופן שיפגע בפוטנציאל הצמיחה שלה. לפרטים נוספים אודות שינויים במצב הכלכלי הבינלאומי ובשוקי ההון ראו סעיף 1.4 לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה.

#### 7.11. התפשטות נגיף הקורונה

לפרטים בדבר השפעת התפשטות נגיף הקורונה על פעילותה של החברה ראו סעיף 1.3 לדוח הדירקטוריון המצורף בפרק ב' לדוח זה.

#### 7.12. שערי חליפין

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

#### 7.13. אי החלת רגולציה על השבחה טבעית מולקולרית

תחום הפעילות של החברה, מוצריה או שירותיה ללקוחות אינם נתונים תחת בקרה רגולטורית בישראל או בכל מקום אחר (לפרטים נוספים ראו סעיף 33 להלן). זאת, לעומת הנדסה גנטית ועריכה גנטית הכפופות לפיקוח ואסדרה הדוקה ברוב מדינות העולם ואף אסורה לחלוטין בחלקן. לפיכך, מוצריה של החברה המאפשרים ללקוחותיה לבצע השבחה מולקולרית, ללא שימוש בהנדסה או עריכה גנטית, מהווים חלופה לטכנולוגיות אלו. עד היום, הכלי העיקרי להתמודדות עם מחלות, מזיקים, שינויי מזג האוויר או דרישות משתנות של השוק הוא השבחה טבעית מולקולרית. יתרה מכך, במדינות בהן אסורה הנדסה גנטית, השבחה מולקולרית הינה פתרון כמעט יחיד

<sup>19</sup> <https://news.crunchbase.com/news/agtech-startups-vc-funding-data/#:~:text=Last%20year%20was%20a%20record,in%20422%20deals%20in%202020>

ליצירת זני צמחים ובעלי חיים בעלי תנובה גבוהה ואיכותית יותר.

#### 7.14. שינויים במחירי תשומות חקלאיות

האינדקס האחרון של מחירי המזון והתשומות החקלאיות של האו"ם מעיד על עליית מחירים חדה של 14.3% בממוצע, לעומת שנת 2021<sup>20</sup>. מחירי הדגנים לדוגמה, עלו ב-17.9% בממוצע, עם עליית מחירים בתירס וחיטה, בשיעור של 24.8% ו-15.6%, בהתאמה. עליית מחירי הדגנים נבעה ממספר גורמים, וביניהם, עלייה בהוצאות האנרגיה והתשומות, מזג אוויר קיצוני באזורי ספקים מרכזיים והמשך ביקוש עולמי גבוה למזון. מגפת הקורונה שגרמה לפגיעה קשה בשרשרת האספקה הגלובלית, המשך המלחמה באוקראינה, כמו גם העלייה במחירי הדלק ותנאי מזג אוויר קיצוני היו מהגורמים המובילים לעליות אלה. עליית מחירי התוצרת החקלאית משפיעה באופן חיובי 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.

#### 7.15. 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 והמזון, צפי לגידול בביקושים לטכנולוגיות השבחה, הגדלת ההשקעות של ממשלות וחברות מסחריות במחקר ופיתוח ובהשבחה, ההזדמנויות הנובעות לחברה ממגמת המעבר למזון בריא ותחליפי בשר מהצומח 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 40 להלן.

<sup>20</sup> <https://reliefweb.int/report/world/fao-food-price-index-continued-drop-december-however-it-rose-substantially-yearly-basis-enarzhru>



חלק שלישי: תיאור עסקי הקבוצה**8. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו**

החברה מפתחת ומסחרת מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני, ובכלל זה זנים ותכונות המבוססים על הטכנולוגיה של החברה, לרבות כלי התוכנה לניתוח מידע גנטי שפיתחה החברה, שנועדו לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים. בין לקוחות ושותפי החברה חברות מסחריות בתחומים שונים בענף החקלאות והמזון וגופי מחקר אקדמיים וממשלתיים המשתמשים בקניין הרוחני שפותח על ידי החברה (זנים ותכונות) על בסיס טכנולוגיית ה-AI של החברה, וכן בכלים לניתוח המידע הגנטי, לשם רכישת ידע ולהשבחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים לחקלאות עם תנובה משופרת.

במהלך תקופת הדוח, מיקדה החברה את מאמצייה בהתרחבות בשרשרת הערך החקלאית, בדגש על פיתוח קניין רוחני בתחום של זנים ותכונות, ומסחרם במודל הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, הממנף את יכולותיה הטכנולוגיות של החברה בתחום התוכנה, מחשוב הענן והבינה המלאכותית לשם השבחת זנים ותכונות. בהתאם, להערכת החברה, המיקוד בפעילות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות מבוססי טכנולוגיית ה-AI של החברה, יאפשר לחברה להרחיב משמעותית את שוק המטרה הרלוונטי לפעילותה המסחרית לשוק הזרעים והמוצרים הסופיים, כאשר לפי מחקר שוק של Markets and Markets<sup>21</sup>, שוק הזרעים העולמי הוערך בשנת 2021 בכ-63 מיליארד דולר וצפוי לגדול ב-6.6% בשנה בממוצע לשנה ולהגיע לכ-86.8 מיליארד דולר בשנת 2026.

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

לפרטים ראו סעיף 33 להלן.

**10. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו**

לפי סקר שוק של Valuates Reports<sup>22</sup>, בשנת 2019, גודל השוק העולמי של ענף הביואינפורמטיקה הוערך בכ-8.6 מיליארד דולר, והוא צפוי להגיע ל-24.7 מיליארד דולר בשנת 2027. כמו כן, מעריכה החברה כי בעולם מושקעים כ-20 מיליארד דולר בשנה בהשבחה והתאמה של זנים הנמכרים לחקלאים.

על פי סקר שוק של Valuates Reports<sup>23</sup>, היקף תחום הפעילות של השבחה מולקולרית, בו פועלת החברה, צפוי לגדול בין השנים 2018 ל-2023 בכ-17% בשנה בממוצע. להערכת החברה ובהתאם לסקר השוק כאמור, ההסברים לגדילה מואצת בתחום הפעילות הם:

10.1. 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.

10.2. 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 במיקור חוץ.

<sup>21</sup><https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/seed-market-126130457.html>

<sup>22</sup><https://reports.valuates.com/market-reports/360I-Auto-7V1/global-bioinformatics>

<sup>23</sup><https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/molecular-breeding.asp#:~:text=The%20report%20%22Molecular%20Breeding%20Market,to%20reach%20USD%203.95%20billion>

Markets and Markets - Molecular breeding Market - Global Forecast to <sup>23</sup>

<sup>2023</sup><https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/molecular-breeding.asp#:~:text=The%20report%20%22Molecular%20Breeding%20Market,to%20reach%20USD%203.95%20billion>

10.3. קליטת עובדים בוגרי מוסדות אקדמיים, בעלי ניסיון עשיר בתחום, על ידי חברות מסחריות, מחזק את היכולות הפנימיות של החברות לצרוך מידע גנטי מנתח ומעודד את הכניסה לתחום.

10.4. באופן כללי, תחום התוכנה (מתן זכות שימוש בתוכנה באמצעות ענן וניתוח וייצור מידע גנטי) הוא תחום בעל שולי רווח גולמי (Gross Margin) גבוהים. מאידך החברה צופה כי לאור המיקוד בעסקאות המבוססות על יצירת קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרים קצה, שולי הרווח בעסקאות אלה עשויים להיות נמוכים יותר בטווח הקצר אך גבוהים יותר בטווח הבינוני-רחוק.

#### 11. התפתחויות בשווקים 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 וחברות מזון נרתעו להיכנס לתחום ניתוח המידע הגנטי לאור הצורך בתחומי התמחות רבים שאינם חלק מהיכולות הפנימיות של חברות המשביחות צמחים ובעלי חיים. על כן, אנליזות ופיתוחים בתחום הפעילות התבצעו במחקר אקדמי בסיסי ובמחלקות המו"פ של חברות השבחת הזרעים ובעלי חיים הגדולות ביותר בלבד. בשנים 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 ובעלי חיים בכל העולם וכן חברות מסקטורים נוספים כמו מזון, משקאות, גומי, נייר, ועוד. כניסת משתמשים חדשים לתחום הפעילות כמו גם הרחבת הפעילות בתחום של המשתמשים הוותיקים תורמות לגדילה המהירה של התחום, אך משפיעות על המבנה התחרותי שלו.

בנוסף לאמור, כפועל יוצא של מיקוד פעילותה של החברה בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, המשתמשים הפוטנציאליים של תוצרי החברה התרחב והוא כולל בתוכו גם לקוחות ושותפים עסקיים אשר לא השתמשו בתהליכי השבחה ובכלי השבחה מולקולריים בעבר, וזאת לאור העובדה שהחברה מציעה כיום פתרונות הכוללים גם יישום של השימוש באנליזות בתחום המידע הגנטי, באופן שהחברה היא זו שמפעילה את הכלים החישוביים וכלי התוכנה ואחראית, בין היתר, על תהליכי השבחה שונים. כך למשל, יצרני גרעינים, יצרני מזון לבעלי חיים, מגדלי בקר גדולים, ארגוני מגדלים, משווקי מזון, רשתות שיווק, רשתות הסעדה ועוד, לא נימנו בעבר עם לקוחותיה של החברה, היות והן לא השביחו צמחים או בעלי חיים בעצמן, אלא רכשו תוצרת חקלאית. כיום, בעקבות שינוי המודל העסקי ומעורבות החברה במסחר תכונות, זנים ו/או תוצרת חקלאית שמקורה בזנים שהחברה השביחה, נמנים גם גופים אלה בין הלקוחות הפוטנציאליים של החברה.

למועד הדוח, מציעה החברה ללקוחותיה ושותפיה פתרון מקצה לקצה – החל מאיתור תכונות ו/או זנים ייחודיים של צמחים ו/או בעל חיים, ביצוע אנליזה באמצעות טכנולוגיית ה-AI של החברה והסקת מסקנות ויישומן, עד ליצירת מוצר עתיר קניין רוחני משופר או חדש. זאת, תוך חיסכון משמעותי במשאבים ובכוח אדם לשותפים הפוטנציאליים בד בבד עם הגדלת סיכויי ההצלחה בפרויקטים.

#### 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 לניתוחו. 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 להיכנס לשינופי פעולה עם החברה או להיעזר בספקים חיצוניים על מנת להשתמש ביעילות בכלל הכלים הקיימים היום לייצור, ניתוח ואחסון המידע הגנטי והנגשתו היעילה לצרכיהם. למועד הדוח, במסגרת מודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, ביכולתה של החברה לספק ללקוחותיה ולשותפיה פתרון מקצה לקצה, הכולל גם יישום פרקטי של תוצרי ניתוח המידע הגנטי בטכנולוגיית ה-AI של החברה על ידי ביצוע פעולות טיפוחיות (פעילות בשדה/בחממה), ובכך לייעל את תהליכי הטיפוח של לקוחותיה ושותפיה בחממה או בשדה והגדלת סיכויי הצלחתם.

גורמי ההצלחה הקריטיים העיקריים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

ניתוח מידע גנטי, בין אם לצרכים פנימיים במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכונות זנים ובין אם כשירות ללקוחות, דורש התמחות וניסיון רבים, כמו גם מהימנות גבוהה. לשם השגת מהימנות גבוהה, יש צורך בניסיון רב בפרויקטים המנתחים נפחי מידע גדולים ומגוונים. כמו כן, נדרש היזון חוזר מלקוחות ומשותפים לשם כוונן מערכות הבינה המלאכותית. עם הזמן הלקוחות והשותפים מייצרים נפחי מידע גנטי הולכים וגדלים משל עצמם. הצלחה של כלי בינה מלאכותית בתחום דורשת שיפור מתמיד של הכלים החשובים 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 ותוכנה יעילים בניתוח נפח גדול של מידע גנטי, בדיוק רב ובזמן קצר.

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

13.3. סודי נתונים גנטיים רחבים (Big Data) - כתוצאה מהשלמה של מאות פרויקטים בגידולים חקלאיים מרכזיים, לחברה גישה ו/או בעלות במסדי נתונים גנטיים רחבי היקף לרוב הגידולים המרכזיים, לרבות תירס, קנולה, חיטה, סויה, עגבנייה וכיו"ב. עובדה זו מעלה את סיכויי החברה להצלחה ומקצרת את זמני הביצוע בכל פרויקט חדש העוסק באותו גידול.

13.4. מהימנות ואמינות - נותני שירותים בתחום ניתוח מידע גנטי נחשפים למידע רגיש וסודי של הלקוחות. בכדי שלקוחות ושותפים ירגישו בנוח בשיתוף המידע עם נותן השירות ובנתינת ההיזון החוזר, על נותן השירות לבנות מותג של אמינות ומהימנות.

13.5. יעילות - נותן שירותים בתחום ניתוח מידע גנטי נדרש להשלמת ניתוח נפחי מידע ענקיים בתוך זמן קצר. היעדר יכולת לעמוד בזמני אספקה קצרים עלולה למנוע מלקוחות להתקשר עם נותן השירות.

13.6. כח אדם מיומן - תחום ניתוח המידע הגנטי דורש יכולות גבוהות ומקצועיות רבה במגוון תחומים, וביניהם תוכנה, מתמטיקה, הנדסת תוכנה, DevOps, ניתוח מידע, ביואינפורמטיקה, גנטיקה ועוד. איתור, גיוס ובניית צוות רחב בעל מקצועיות בתחומים רבים וניסיון בעבודה יחד, איננו פשוט ומקשה על נותני שירותים לשמור על רמת מצוינות גבוהה לאורך שנים. כמו כן, החברה מעסיקה גם צוותי השבחה (טיפוח) אשר משתפים פעולה עם הצוותים החשובים ובכך מאפשרים הרחבת סט היכולות של החברה ללקוחות ולשותפים.

13.7. איכות ומאפייני החומר גנטי - החברה מבצעת פעילויות של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. אי לכך, הצלחת הפרויקט הן בהיבט המו"פ והן בהיבט המסחור תלויה באיכות החומר הגנטי שעליו מבוסס הפרויקט ובמאפייניו, לרבות קיומן של זכויות קניין רוחני בו.

13.8. בחירת השותף - בפרויקטי פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, החברה פועלת לייצור שיתופי פעולה מסחריים עם שותפים שיש להם היכולת להוות גורם משלים לחלקה של החברה בפרויקט ובשרשרת הערך החקלאית בהיבטים שונים, כגון: מסחור ללקוחות, גישה לחומר גנטי ייחודי וכו'.

.14

שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום הפעילות

תחום ניתוח המידע הגנטי נשען על מקורות מידע שונים, ובעיקר על רצפים גנטיים של צמחים ובעלי חיים 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

15.1. להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים לתחום פעילותה הינם כדלקמן:

15.1.1. 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, ביודינאמיקה, גנטיקאים ועוד). אי לכך, היכולת של צוותים מקצועיים מולטי-דיסציפלינאריים ללוות ולתמוך בלקוחות ובשותפים לאורך כל שלבי הפרויקט, על מנת לוודא התקדמות באופן האופטימלי ביותר, הינה תנאי הכרחי להצלחת פרויקטי פיתוח קניין רוחני, מתן השירותים ושיתופי פעולה.

15.1.2. חדשנות וניסיון מוכח בתחום טכנולוגיית הבינה המלאכותית - פיתוח מערכות וכלים חישוביים

המותאמים לכלל סוגי הגידולים ומבני האוכלוסיות שלהם, בניית מאגרי מידע גדולים מאד ונגישים המאפשרים מחקר המשך יעיל ומדויק, בניית כלים מבוססי אלגוריתמים חדשניים לעיבוד ואנליזה של כמויות משמעותיות של מידע גנומי.

15.1.3. חדשנות וניסיון מוכח בתחום הגנומיקה - ידע וניסיון בתחום הגנומיקה של צמחים ובעלי חיים, לרבות

היכרות מעמיקה עם אתגרי השונות שלהם, היכולת להבין את צרכי הלקוחות והשותפים ולתרגם אותם לפתרון מתאים, היכרות מעמיקה עם טכנולוגיות חדשניות בתחום הגנומיקה ופיתוח שיטות להתמודדות עם האתגרים אשר במקרים רבים אין להם מענה בשוק.

15.1.4. גישה או בעלות למסדי נתונים גדולים - בטרם השימוש בכלי 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 והמזון הגדולות. כמו כן, פיתחה החברה מסדי נתונים משל עצמה במספר מינים מרכזיים וביכולתה להשתמש במסדי נתונים אלו בכדי להרחיב ולהעמיק את שיתופי הפעולה.

15.1.5. נוכחות אצל מובילי השוק - הגישה לבסיסי מידע גדולים היא תנאי הכרחי לחדירה לשוק של נותן

שירותים בתחום ניתוח המידע הגנטי. כמו כן, יש צורך ברמת מהימנות גבוהה מאוד של נותן השירות, על מנת להבטיח ללקוח ולשותפים שהמידע שלהם מוגן מפני חשיפה. להערכת החברה, קיים לה יתרון תחרותי בהקשר זה היות וכלי הבינה המלאכותית שלה הופעלו ביחס למאגרי הנתונים של חברות מסחריות מובילות וגופי אקדמיה רבים אלה במשך מספר שנים.

15.1.6. התקשרות עם נותני שירותים למשך פרויקט - על פי רוב, לקוחות ושותפים המאמצים כלי תוכנה לניתוח

מידע גנטי בפרויקט אינם נוטים להחליפו במהלך הפרויקט, מכמה סיבות: ראשית, חברות המשביחות

זנים של צמחים או בעלי חיים הן לרוב חברות בעלות מערכים לוגיסטיים רבים שצריכים להתממשק ולהשתלב זה עם זה. 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. האמור מקבל משנה תוקף כחלק מתהליך החדירה של החברה לפרויקט בדיקות גנטיות, שם החברה מתחרה על לקוחות משמעותיים הבוחנים אפשרות החלפת טכנולוגיות קיימות בזו של החברה.

15.1.7. הגנה על קניין רוחני - במוצרי החברה בפרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, ניתן לבצע רישום פטנטים ו/או זכויות מטפחים על תכונות וזנים חדשים שפותחו. רישום הקניין הרוחני מהווה חסם לחברות מתחרות בהעתקת המוצר או פיתוח מוצר דומה.

15.2. להערכת החברה, חסמי היציאה העיקריים מתחום פעילותה הינם כדלקמן:

15.2.1. התקשרויות ארוכות טווח - 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 ו/או השותף 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 להמשך התמיכה ותחזוקת הנתונים כלפי לקוחות ושותפי החברה.

15.2.2. קבלת תשלום לפני מתן השירות (מקדמות) - על פי רוב, תנאי התשלום לחברה בהתקשרויות מסוג מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות ענן (לרבות בדיקות גנטיות) הינם תשלום מראש לתקופות מוגדרות (תשלום רבעוני, חצי שנתי או שנתי). בהתאם, החברה מחויבת להעמיד גישה לתוכנה לשימוש של הלקוח, במשך התקופה שנקבעה. בהתקשרות במודל של שירותי ניתוח מידע גנטי (לרבות בדיקות גנטיות) מתקבלת מקדמה על חשבון השירות ובהתאם להתקדמות הפרויקט.

15.2.3. בעלות על קניין רוחני - בהתקשרות במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים או ממכירת מוצרי קצה, החברה מפתחת קניין רוחני וממסחרת אותו ללקוחותיה, כך שהבעלות על הקניין הרוחני אינה מועברת. הלקוחות המטמיעים את הקניין הרוחני (זנים או תכונות) מחויבים בתשלומי תמלוגים ממכירות של המוצרים הסופיים או בתשלומים ממכירת מוצרים (זנים של צמחים או בעלי חיים) ללקוחות הקצה על פני תקופת הזמן שמוגדרת בהסכם. בנוסף, בחלק מן הפרויקטים מתקבל גם תשלום חד-פעמי מראש, בגין הזכות להשתמש בקניין הרוחני ובמקרים אחרים השותף לוקח חלק במימון פעילות המו"פ.

15.2.4. פיתוח מוצרים ושיווקם - בפרויקטים לפיתוח מוצר סופי, כפי שהחברה מבצעת במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים או ממכירת מוצרי קצה, ישנן עלויות כספיות ובזמן אדם כתוצאה מהעברת מוצר משלב המחקר והפיתוח לשלב המסחור. לכן, ברוב המקרים, לקוח או שותף שחובר לחברה בשלב המחקר והפיתוח, ימשיך עמה גם לשלב המסחור.

## 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 היתה 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, הרוב המוחלט של החברות בענף החקלאות ממשיך להשביח זנים עם מידע גנטי מועט על כל פרט המשתתף בתהליך. על פי רוב, אלה 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). על אף האמור, לחברה כיום גם צוותי השבחה (טיפוח) המעורבים בפרויקטים ספציפיים, דבר המאפשר ללקוחות ולשותפים להרחיב את יכולת ההסתגלות (אדפטציה) שלהם לתוצרי ניתוח המידע הגנטי וכלי הבינה המלאכותית של החברה.

16.2. עריכה גנטית - עריכה גנטית היא היכולת לשינוי גנטי נקודתי ומכוון. שינוי שכזה יכול לשפר לרוב תכונה חקלאית בודדת בצמחים (ובעלי חיים) 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 תכונה המבוססים על בינה מלאכותית בכדי לייעל תהליכי השבחה בעזרת עריכה גנטית (לפרטים נוספים, ראו סעיף 26 להלן).

16.3. הנדסה גנטית - הנדסה גנטית כוללת החדרה מלאכותית של גן זר לתא צמח (או בעלי חיים) והפיכתו לצמח (או בעלי חיים) 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 נחלקים כיום לשלוש קטגוריות:

זנים ותכונות ייחודיות של צמחים ובעלי חיים המבוססים על טכנולוגיית הבינה המלאכותית של החברה, לרבות מערכת ה-BREEDING.AI שפיתחה החברה;

מוצרים טכנולוגיים לרבות מוצרי תכונה מבוססי מחשוב ענן;

שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי.

להלן תיאור מוצריה העיקריים של החברה:

#### 18.1. זנים ותכונות ייחודיות של צמחים ובעלי חיים מבוססי טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI)

במסגרת זו, החברה ממסחרת את תוצרי תהליך הפיתוח של קניין רוחני (בלעדי או במשותף) ללקוחות או לשותפים שלה. הלקוח או השותף רוכש מהחברה רישיון (זכות שימוש) במוצר שפותח בהתבסס על טכנולוגיית

ה-AI של החברה, לרבות מערכת ה-BREEDING.AI של החברה, בתמורה לתשלום תמלוגים מההכנסות או בתמורה להכנסות ממכירת המוצרים עצמם (זנים משופרים של צמחים או בעלי חיים) ללקוחות הקצה. בחלק מההתקשרויות, החברה זכאית לקבל סכום חד-פעמי בגין הרישיון לזנים/לתכונות ו/או לסמנים הגנטיים שפותחו על ידי החברה ובחלק מההתקשרויות השותפים אף לוקחים חלק במימון פעילות המו"פ. להרחבה, ראו סעיף 26 להלן.

## 18.2. 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™

מוצר זה הינו פלטפורמה המבוססת על כלי תוכנה באמצעות בינה מלאכותית, במסגרתו 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/בעלי חיים שונים ממין מסוים, והוא מאפשר לזהות ולסווג את השונות הגנטית הקיימת ואת הקשר שלה לתכונות הרצויות ללקוח. 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.

### ב. 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 בדיקות גנטיות המותאמות באופן ספציפי לתוכנית ההשבחה של הלקוח, והעשויות להביא לתוצאות מדויקות יותר ובעלויות נמוכות יותר. זאת בשונה מהבדיקות הגנטיות שקיימות היום בשוק, שאינן מותאמות באופן ספציפי לצרכי הלקוח, וככלל, הינן 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 הינו בעל משמעויות לוגיסטיות מורכבות לפעילות הלקוח והוא לרוב 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 למתן שירותי בדיקות גנטיות, באופן שעשוי להניב לחברה הכנסות משמעותיות בטווח הבינוני-ארוך. ממועד השקת המוצר ועד למועד הדוח, התקשרה החברה בעסקאות בהיקף מצטבר של כ-3.2 מיליון דולר בתחום הבדיקות הגנטיות.

בעקבות התובנות שנוצרו לחברה במסגרת פעילותה בפרויקטי בדיקות גנטיות, במהלך תקופת הדוח, המשיכה החברה לפתח ערכות דנ"א ייעודיות המבוססות על מאגרי נתונים ייחודיים של החברה בגידולים נבחרים, לרבות סויה, קנולה, חיטה, תירס, אפונה, המפ ועוד. להרחבה בדבר פעילות המו"פ, ראו סעיף 26 להלן. ערכות דנ"א אלה מאפשרות לחברה להזיל משמעותית את עלויות ייצור המידע הגנטי הנדרש לטובת שימוש בכלים החישוביים בניית הבדיקות הגנטיות. למועד דוח זה, החברה השלימה פיתוח של מספר ערכות דנ"א ייעודיות אשר ההכנסות מהן אינן מהותיות לחברה.

הערכות החברה בדבר פוטנציאל ההתקשרות בעסקאות בפרויקטי בדיקות גנטיות והגידול בהכנסות כתוצאה מכך,

פיתוח ערכות דנ"א על ידי החברה והיכולת שלה למסחר אותן בהצלחה, 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 40 להלן.

18.3. שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי

שירותי ניתוח מידע גנטי:

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

**DeNovoMAGIC™** - מוצר המעניק שירות ניתוח מידע שמטרתו לפענח את הרצף הגנומי של אורגניזם כלשהו באופן מלא ובדיוק רב.

**PanMAGIC™** - מוצר המעניק שירות ניתוח מידע אשר משווה מספר רצפי גנומים של צמחים או בעלי חיים מאותו המין ומאתר את ההבדלים בדנ"א שלהם על מנת לספק תשתית יותר מקיפה ופחות מוטה לניתוחי מידע נוספים.

**TraitMAGIC™** - מוצר המעניק שירות ניתוח מידע שמטרתו למצוא את המרכיבים הגנטיים הייחודיים השולטים בתכונה בעלת חשיבות מסחרית כגון צבע, מהירות הגדילה, הרכב החלבון ועוד.

החברה הציעה מוצרים אלה ואחרים, כחלק משירותי ניתוח מידע באופן פרויקטלי וחד פעמי ובשילוב עם שירותים נוספים. למועד הדוח, למעט מוצר ה-GenoMAGIC™, כל אחד ממוצרי החברה המיועדים לניתוח וייצור מידע גנטי, אינו ניתן למכירה בנפרד, אלא רק כחלק מחבילת שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי.

שירותי ייצור מידע גנטי:

בחודש אוקטובר 2021, השיקה החברה מעבדה לייצור מידע גנטי בקנדה (ראו סעיף 2.3.4 לעיל). במסגרת מעבדה זו, החברה מבצעת פעילות ייצור של מידע גנטי המיועד בעיקרו לפרויקטי בדיקות גנטיות. כחלק מהסכמי ניתוח מידע גנטי, משתמשת החברה בשירותים של ספקי ייצור מידע גנטי כחלק מחבילת שירותי ניתוח מידע פרויקטלי. למועד דוח זה, המעבדה מייצרת הכנסות במסגרת התקשרויות עם לקוחות בעיקר בתחום הבדיקות הגנטיות.

18.4. 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 שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שיעור מהכנסות החברה (במאוחד)	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	סוגי המוצרים
67%	2,992	30%	960	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן <sup>(1)</sup>
33%	1,471	70%	2,199	שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי <sup>(2)</sup>
100%	4,463	100%	3,159	סה"כ

למועד הדוח, הכנסות החברה בקטגוריה זו נובעות ממכירות מוצר ה-GenoMAGIC™ וה-SNPer™ בלבד. לפרטים נוספים בדבר מוצרים אלה, ראו סעיף 18.2 לעיל.

למועד הדוח, הכנסות החברה בקטגוריה זו נובעות ממכירות שירותי ניתוח וייצור מידע. לפרטים נוספים בדבר מוצרים אלה, ראו סעיף 18.3 לעיל.

## 20. מוצרים ופיתוחים חדשים

כפי שצוין לעיל, מיקוד פעילותה של החברה הינו בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. החברה משקיעה מאמצים בפיתוח יכולותיה החישוביות והטיפוחיות לצורך ייעול תהליכי פיתוח הקניין הרוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. נוסף על האמור, החברה ממשיכה לפתח ולתמוך במוצרים טכנולוגיים המבוססים על כלי תוכנה המונגשים באמצעות מחשב ענן למטרות של תמיכה בפעילויות השבחה. החברה פועלת לשיפור מוצרים אלה באופן שוטף על מנת להרחיב ולשכלל את יכולותיהם, בהתאם לצרכי הלקוחות והשותפים ולהתפתחויות חדשות בעולם השבחה המבוססת מידע גנטי (לפירוט נוסף, ראו סעיפים 18 ו-26 להלן).

## 21. לקוחות

## 21.1. מאפייני הלקוחות

לקוחותיה של החברה בפרויקטים מסוג פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירות קצה, הינם חברות בשלבים שונים בשרשרת הערך החקלאית, לרבות חברות בענף האגרוכימיה והזרעים, חברות מזון ומשקאות וחברות מתחום חומרי הגלם מבוססי חקלאות. לקוחות אלה מתקשרים עם החברה בהסכם שיתוף פעולה לפיו הבעלות על הקניין הרוחני יכולה להיות משותפת או בלעדית של החברה. לקוחות אלו מקבלים לידיהם את הזנים והתכונות הרלוונטיות כחלק משלב המסחר וההטמעה ומשלמות לחברה תמלוגים או תשלומים מהכנסה ממכירות המוצרים הסופיים (ראו בהרחבה בסעיף 26 להלן).

לקוחותיה של החברה בפרויקטים בהם ניתנות זכויות הגישה לתוכנה (באמצעות מחשב ענן) ובפרויקטים בהם החברה מספקת שירותי ניתוח וייצור המידע הגנטי (לרבות בדיקות גנטיות) הינם חברות בענף האגרוכימיה והזרעים, גופי מחקר אקדמיים וממשלתיים וחברות מסחריות אחרות, המעוניינות לבצע תהליכי השבחה מתקדמים של זני צמחים או בעלי חיים, לצורך ייצור מזון טרי או חומרי גלם לתעשיות שונות. מרבית מכירות המוצרים של החברה מתבצעות בהתקשרות ישירה עם הלקוחות. מכירות המוצרים של החברה באמצעות סוכנים או מפיצים

לא היו בהיקף מהותי בתקופת הדוח.

חברות אגרוכימיה וזרעים מתאפיינות בדרך כלל בהיותן לקוחות חוזרים, בין אם התקשרו בעסקאות רב שנתיים 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 בהיקפים מהותיים, כחלק מפרויקטים אסטרטגיים וארוכי-טווח.

גופי מחקר אקדמיים וממשלתיים מתקשרים בדרך כלל עם החברה בעסקאות חד פעמיות, אשר ממומנות על ידי תקציבי מחקר ייעודיים. עם זאת, עבודה עם גופי מחקר אקדמיים מאפשרת לחברה לבסס את מעמדה בקרב הקהילה המדעית ולקבל זכויות לשימוש מסחרי במידע הגנומי שנוצר. למועד דוח זה, החברה צימצמה את התקשרויותיה בעסקאות אלו לאור מיקוד פעילותה בפרויקטים מסוג פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים ופרויקטי בדיקות גנטיות.

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

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	סוג לקוחות
2,951	חברות אגרוכימיה וזרעים וחברות מסחריות אחרות
208	גופי מחקר אקדמיים וממשלתיים
3,159	סה"כ

21.3. פריסה גיאוגרפית

בשנה האחרונה, החברה מיקדה את פעילותה בצפון אמריקה ובאירופה. על אף האמור, לחברה קשרים עם לקוחות גלובליים ולכן ביזור הלקוחות מסייע לחברה בניהול סיכונים ומפחית את תלותה בלקוח ספציפי.

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

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	אזור גיאוגרפי
2,128	צפון אמריקה
952	אירופה, מזרח תיכון ואפריקה
79	אסיה פסיפיק
3,159	סך הכל

21.4. לקוחות מהותיים

להלן יפורטו לקוחות החברה (במאוחד) בתחום הפעילות אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה (במאוחד) בתקופת הדוח, באלפי דולר ארה"ב:

שיעור מהכנסות החברה בתקופה	סך ההכנסות בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שיעור מהכנסות החברה בתקופה	סך ההכנסות בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לקוחות
22.9%	996	24.9%	780	לקוח א' (Syngenta) <sup>(1)</sup>
1.5%	67	16.3%	511	לקוח ב' <sup>(2)</sup>
-	-	14.7%	460	לקוח ג' <sup>(3)</sup>

(1) Syngenta היא חברת אגרוכימיה בינלאומית. בחודש ינואר 2018, התקשרה Syngenta עם החברה בהסכם רב-שנתי לתקופה של 5 שנים, לרכישת זכות שימוש לא בלעדית בתוכנת ה-GenoMAGIC™ וקבלת שירותים נלווים. התמורה בהסכם קבועה מראש. הלקוח רשאי לבטל את ההסכם בהתראה מראש, בתנאים הקבועים בהסכם.

(2) חברת מזון בינלאומית. הלקוח התקשר עם החברה בהסכם לשירותי ניתוח וייצור מידע גנטי. התמורה בהסכם קבועה מראש. נכון למועד הדוח, הסכם השירותים הגיע לסיומו.

(3) חברת מוצרים בתחום הצומח. הלקוח התקשר עם החברה בהסכם לשירותי ניתוח וייצור מידע גנטי. התמורה בהסכם קבועה מראש. נכון למועד הדוח, הסכם השירותים הגיע לסיומו.

21.5. תלות בלקוחות

כמפורט בסעיף 0 לעיל, בתקופת הדוח, Syngenta הינה לקוח מהותי של החברה, אשר הכנסות החברה ממנו עלו על 20% מסך ההכנסות בדוחותיה המאוחדים לשנת 2022. עם זאת, מאחר שקיימים לקוחות ושותפים 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, בין היתר מכיוון שהחברה ממקדת את פעילותה במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה.

להלן פרטים אודות צבר ההזמנות המחייבות של החברה, אשר טרם הוכרו כהכנסות בדוחות הכספיים של החברה ("צבר הזמנות") בסמוך למועד הדוח, ליום 31 בדצמבר 2022 וליום 31 בדצמבר 2021, באלפי דולר ארה"ב:

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	סמוך למועד הדוח	ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2021
חציון 1 2022	-	-	2,673
חציון 2 2022	-	-	1,513
חציון 1 2023	1,929	1,891	114
חציון 2 2023	300	229	114
שנת 2024 ואילך	823	775	248
<b>סך הכל</b>	<b>3,052</b>	<b>2,895</b>	<b>4,662</b>

פילוח צבר ההזמנות, לחציונים 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 הזמנות החברה מורכב מהתקשרויות כדלקמן:

- מתן זכויות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן). עיקר הסכמי מתן זכות הגישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן בצבר ההזמנות, הינם הסכמים רב שנתיים (ראו סעיף 21 לעיל בנוגע ללקוחות מהותיים ואופן ההתקשרות הרב-שנתי עימם). בתקופת הדוח, החברה הרחיבה בהצלחה את חדירת השוק של המוצרים המיועדים לביצוע בדיקות גנטיות, במסגרתו ההתקשרות היא בעסקאות ארוכות-טווח וחוזרות, כאמור לעיל בסעיפים 2.3.4 ו-18.2.
- שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי בעלי אופי פרויקטאלי. חלק מפרויקטים אלו הינם בעלי אופי חד פעמי, בעוד שפרויקטים אחרים הינם בעלי פוטנציאל המשכיות במסגרת עסקאות שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי נוספים ו/או עסקאות מתן זכות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן.
- מודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. התקשרות במודל זה מאפשרת ללקוח להקטין עלויות בשלב הראשוני ומשפרת את ודאות ההתקשרות בעסקה. צבר ההזמנות אינו כולל עסקאות במודל זה עד לשלב מסחור הקניין הרוחני (לאחר השלמת פיתוחו בחלוף מספר שנים), למעט במקרה של תשלומי מקדמות, אך מאידך, עשוי להיות גלום בהן פוטנציאל הכנסות עתידי משמעותי. יצוין כי סכום המימון בסך 2 מיליון דולר בפרויקט פיתוח זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות לא נכלל בצבר ההזמנות של החברה (להרחבה ראו ביאור 22ב' לדוחותיה הכספיים של החברה).

החל ממועד המסחור לראשונה של מוצריה ועד למועד פרסום הדוח, סך היקף ההתקשרויות העסקיות של החברה עם לקוחותיה הסתכם לכ-46 מיליון דולר. מתוך הסכום האמור, החברה טרם הכירה בהכנסה בסך של כ-3 מיליון דולר.

החברה משווקת ומוכרת את מוצריה ללקוחות ולשותפים פוטנציאליים במדינות שונות בעולם, ולמועד הדוח עיקר פעילותה השיווקית והעסקית מתרכזת בשוק של צפון אמריקה.

כפי שיפורט להלן, החברה פועלת במספר ערוצי שיווק והפצה מקבילים. לכן, מעריכה החברה כי אין לה תלות בערוצי שיווק שאובדנם 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. בעקבות הקורונה, 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.

במהלך תקופת הדוח, הרחיבה החברה את פעילותה העסקית לשוק של צפון אמריקה, בייחוד באמצעות גורמים מקומיים בחברת הבת, אנרג'ין קנדה, ובכלל זה הגדילה את שיתופי הפעולה של החברה עם חברות מסחריות כמו גם גופי אקדמיה בצפון אמריקה, כחלק מאסטרטגיית החברה להסיט את משאבי החברה למודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, בדיקות גנטיות ופרויקטים אסטרטגיים ארוכי טווח.

מערך השיווק וההפצה של החברה פועל במספר ערוצים מקבילים:

#### 23.1. שיווק ישיר

חלק ניכר ממאמצי השיווק נעשה באמצעות פנייה ישירה של החברה ללקוחות פוטנציאליים. 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.

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 שונים, בהתאם לאסטרטגייה העסקית והשיווקית שמתווה הנהלת החברה. בנוסף, מקימה החברה ביתן ממותג בכנסים ומשקיעה בפעילות פרסומית, כגון שילוט ממותג ובאנרים.

בראית 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

פעילות השיווק של החברה בערוץ זה כוללת:

23.3.1 אתר אינטרנט – לחברה ישנו אתר בית המתעדכן באופן שוטף. כתובת אתר האינטרנט היא: <https://www.nrgene.com>. לחברת הבת אנרג'ין קנדה ישנו אתר אינטרנט נפרד בכתובת: <https://www.nrgenecanada.com>. החברה ואנרג'ין קנדה מפרסמות באתרי האינטרנט תוכן איכותי ושיווקי, הכולל: פירוט על מוצרי החברה המלווה בסרטונים הסברתיים, פרסומים מדעיים, הודעות

לעיתונות, חדשות, הקלטות של הרצאות, וובינרים ועוד. בנוסף, אתרי האינטרנט מהווים פלטפורמה לפרסום אירועים שונים שהחברה ואנרג'ין קנדה מקיימות ולהתקשרות ראשונית עם לקוחות פוטנציאליים.

23.3.2 הרצאות וירטואליות – מעת לעת, מקיימת החברה וובינרים (webinars) בשידור חי, במטרה 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. החברה מקליטה חלק מההרצאות והוובינרים ומשתמשת בהם כחומר שיווקי והסברתי.

23.3.3 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. פיתוח עסקי

לחברה מחלקת פיתוח עסקי האחראית על זיהוי ובחינה של הזדמנויות עסקיות חדשות, יצירת שותפויות אסטרטגיות והבאתן לידי מימוש. כחלק מהסטת משאבי החברה לפרויקטי פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, בדיקות גנטיות ופרויקטים אסטרטגיים, העמיקה החברה את פעולות הפיתוח העסקי בתקופת הדוח, הן באמצעות עובדי החברה וחברת הבת אנרג'ין קנדה והן בעזרת מיקור חוץ. כחלק מבחינת היתכנות של פרויקט פיתוח קניין רוחני או פרויקט אסטרטגי עם שותף או לקוח, מבצעת מחלקת הפיתוח העסקי של החברה ניתוח שוק הכולל בעיקר הבנת עומק של שרשרת הערך של המוצר או השירות החדש, הפוטנציאל הכלכלי במוצר החדש, איתור השותפים המתאימים להשלמת הפרויקט והבאת המוצר לשוק, ניתוח התחרות, מיפוי הלקוחות הפוטנציאליים ועוד. לאחר מכן, בונה מחלקת הפיתוח העסקי, בשיתוף עם מחלקות החברה הרלוונטיות, הצעות ערך לשירותים או לפרויקט, תוך ניהול משא ומתן עם השותף או הלקוח, לצורך סגירת עסקאות חדשות או הרחבת שיתופי פעולה קיימים.

#### 23.5. יועצים, מובילי דעה, שיתופי פעולה והסכמי הפניה

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 ושותפים פוטנציאליים חדשים, ובמקרים רבים, מלווים את תהליך ההתקשרות עם הלקוח/השותף על ידי מתן ייעוץ והסברה בדבר היתרונות של מוצרי החברה.

בנוסף, על פי רוב, לקוחותיה ושותפיה 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 והפניה 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 ואסיה-פאסיפיק.

להערכת החברה, ניתן לסווג את מתחריה למספר קטגוריות:

#### 24.1. מחלקות מחקר פנימיות אצל לקוחות ושותפים קיימים ופוטנציאליים

לאור ההתרחבות המתמדת בשימוש במידע גנטי רב (Big Data) לצרכי השבחה, יותר ויותר לקוחות קיימים ופוטנציאליים מקצים מימון לתחום, בונים מחלקות לניתוח מידע 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.

מחלקות המחקר הפנימיות כוללות גם צוותי השבחה. צוותים אלה מפתחים זנים חדשים ותכונות חדשות באופן שוטף. זנים ותכונות אלה יכולים לייצר תחרות מול הזנים החדשים שהחברה מפתחת בפרויקט פיתוח הקניין הרוחני.

לאור הדינמיות הרבה בתחום הפעילות של החברה והתמחותה בתחומים רבים (תוכנה, מתמטיקה, מחקר מידע, בינה מלאכותית, ביואינפורמטיקה ועוד), בוחרים כיום יותר ויותר לקוחות לעבור למיקור חוץ חלקי או מלא, תוך הישענות על נתוני שירותים גם בתחום התוכנה, ייעוץ ושירותים נלווים.

להערכת החברה, ככלל, האיכות והמהירות של ביצוע פרויקט אצל החברה גבוהים יותר לעומת ביצועם במחלקות פנימיות של הלקוח, לרוב בזכות התמקצעות 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.

הדרך המרכזית להתמודדות עם תחרות זו הינה באמצעות התקשרות בהסכמי שיתופי פעולה לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או מכירת מוצרי קצה. כאשר החברה אמונה על פיתוח הקניין הרוחני (במשותף עם הלקוח או באופן בלעדי), לרוב לא מתקיימת תחרות בין החברה לבין לקוחותיה, שכן החברה מציעה ללקוחות ולשותפים זן ו/או תכונה משופרים שיש באפשרותם לשלב בתכניות הטיפוח שלהם ו/או למכור אותם בנפרד (או יחד). השימוש בקניין הרוחני של חברות בתחום החקלאות הינו נפוץ מאוד ונעשה באופן תדיר על ידי כלל השחקנים בתחום. בנוסף, המעבר למודל דנן מאפשר לחברה לחלוק את הסיכון הגלום בפרויקט עם הלקוח ולהפחית את חסם הכניסה המימוני/תקציבי של הפרויקט.

במקרים אחרים, החברה מציעה שיתופי פעולה ראשוניים באמצעות מכירת זכויות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) הניתנת להפעלה עצמית על ידי לקוחותיה, בד בבד עם אספקת שירותי תמיכה, אשר יכולים להוביל בעתיד גם לשיתופי פעולה לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות. בנוסף, בעסקאות אסטרטגיות 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

24.2.1 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™) ו/או באספקת קשת רחבה של שירותי ניתוח וייצור מידע גנטיים רחבים (כפי שפורטו בסעיף 18 לעיל), לרבות ליווי הלקוחות משלב המו"פ ועד שלב השלמת פיתוח המוצר, 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 ביזיסטמס (Benson-Hill Biosystems) ודי.אן.איי נקסוס (DNA Nexus).

24.2.2 מתן שירותי בדיקות גנטיות לצמחים ובעלי חיים - 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 או גופים שעיקר הכנסותיהם הוא ממכירת פלטפורמות טכנולוגיות (מכשירים וחומרים) ולחברות או גופים העוסקים במתן שירותים. למיטב ידיעת החברה, החברות השולטות בפיתוח ומכירת פלטפורמות טכנולוגיות הן תרמופישר (ThermoFisher) ואילומינה (Illumina). שוק שירותי בדיקות הדנ"א מתחלק בין מספר רב מאד של חברות ומוסדות אקדמיה. חלק מהחברות או מוסדות האקדמיה בתחום גם מייצרות פלטפורמות משלהן. בין המובילות בשוק שירותי בדיקות גנטיות (דנ"א) הן יורופינס (Eurofins), אל.ג'י.סי ג'נומיקס (LGC Genomics), אס. ג'י. אס (SGS) ונאוג'ן (Neogen). חברות אלו מספקות ערכות לבדיקות גנטיות ו/או שירותי בדיקות גנטיות, הנדרשים במהלך תהליכי ההשבחה והייצור של זנים חדשים של צמחים ובעלי חיים.

בשוק זה, לחברה מוצר מרכזי לביצוע הבדיקות הגנטיות - ה-SNPer™ וערכות בדיקות גנטיות ייעודיות (ראו סעיף 18 לעיל). כמו כן, החברה משווקת את פעילותה למתן שירותי בדיקות גנטיות הן באמצעות המעבדה בקנדה והן באמצעות התקשרות עם צדדים שלישיים מחברות השירות והטכנולוגיה באופן לא בלעדי. להערכת החברה, למוצריה יתרון על פני מוצרים קיימים בשוק באותן הקטגוריות, בשל התאמתן של הבדיקות ספציפית ללקוחות, עלותן הנמוכה משמעותית והיותן והן מעניקות ללקוח יותר מידע ממוצרים מתחרים. יש לציין, כי מוצרי החברה אינם מהווים בהכרח תחרות ישירה לחברות הנמנות לעיל והטמעת הטכנולוגיה של החברה במוצריהן יכולה להוות יתרון בתחרות ביניהן.

### 24.3. אקדמיה

למיטב ידיעת החברה, קיימים גופי אקדמיה המתקשרים עם חברות מסחריות לשם ביצוע פרויקטי מחקר הכוללים ניתוח מידע גנטי, כאשר 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. שנית, לרוב, לאקדמיה אין את כלל היכולות הטכנולוגיות הנדרשות להשלמת ניתוח המידע הגנטי. 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.

### 24.4. חברות טכנולוגיה/הזנק בתחום טכנולוגיית הבינה המלאכותית

בחלק מפרויקטי פיתוח הקניין הרוחני שהחברה בחרה להתמקד בהם, קיימות חברות טכנולוגיה אחרות המפתחות קניין רוחני מתחרה. בחברות אלה, הקניין הרוחני מהווה את רוב הערך, ולכן החברות מתמקדות בפיתוחו ובשימורו. מאידך, חברות אלה נדרשות לרוב לשותפים אסטרטגיים ולמימון חיצוני להשלמת הפרויקט והבאת המוצר לשוק. החברה מתמודדת עם תחרות זו הן על ידי רישום מוקדם של הקניין הרוחני שיצרה והן על ידי בניית



שיתופי פעולה עם שותפים אסטרטגיים בשלבים מוקדמים בכל פרויקט. בין המתחרות ניתן למנות את אקווינום (Equinom), אוקו (Ukko), טרופיק ביוסיינס (Tropic Bioscience) ופוטורה-ג'ין (FuturaGene).

## 25. רכוש קבוע ומתקנים, ציוד ואמצעי יצור עיקריים

25.1. נכון למועד הדוח, להוציא רכוש קבוע כגון מחשבים, ריהוט, ציוד מעבדה ומערכות החברה, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי.

25.2. נכון למועד הדוח, עיקר פעילות החברה מתבצעת ממשרדיה שבנס ציונה בהתאם להסכם שכירות מיום 5 בפברואר 2017, כפי שעודכן מעת לעת. בהתאם להסכם שכירות כאמור, לצורך משרדיה, שוכרת החברה שטח של 849 מ"ר ו-20 מקומות חניה לתקופה שתסתיים ביום 31 באוגוסט 2023, עם אופציה להארכת תקופת השכירות עד ליום 28 בפברואר 2025. למועד הדוח, דמי השכירות עומדים על כ-22 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-70 אלפי דולר. בנוסף, ביום 19 באפריל 2021, התקשרה אנרג'ין קנדה בהסכם לחכירת שטח ייעודי של 351 מ"ר למעבדה בקנדה לתקופה של 5 שנים החל מיום 1 במאי 2021 ועד ליום 30 באפריל 2026. דמי השכירות החודשיים על פי ההסכם עומדים על כ-7 אלפי דולר. ביום 11 באוקטובר 2022 התקשרה אנרג'ין קנדה בהסכם לחכירת שטח ייעודי נוסף של 210 מ"ר לשימוש החברה בפעילותה השוטפת, לתקופה של כשנה שתחילתה ביום 14 באוקטובר 2022 וסיומה ביום 31 באוקטובר 2023. דמי השכירות החודשיים על פי ההסכם עומדים על כ-5 אלפי דולר.

25.3. במהלך השנים 2021 ו-2022, רכשה החברה ציוד מעבדה לצורך מעבדת החברה לבדיקות גנטיות בקנדה, בעלות של כ-0.2 מיליון דולר ו-0.4 מיליון דולר, בהתאמה. החברה צופה לרכוש ציוד נוסף בעלות משוערת של כ-0.2 מיליון דולר בשנים הקרובות. לפרטים נוספים בדבר המעבדה בקנדה, ראו סעיף 2.3.4 לעיל.

## 26. מחקר ופיתוח

### 26.1. סקירה של פעילות המחקר והפיתוח בתחום הפעילות ותוצאותיה

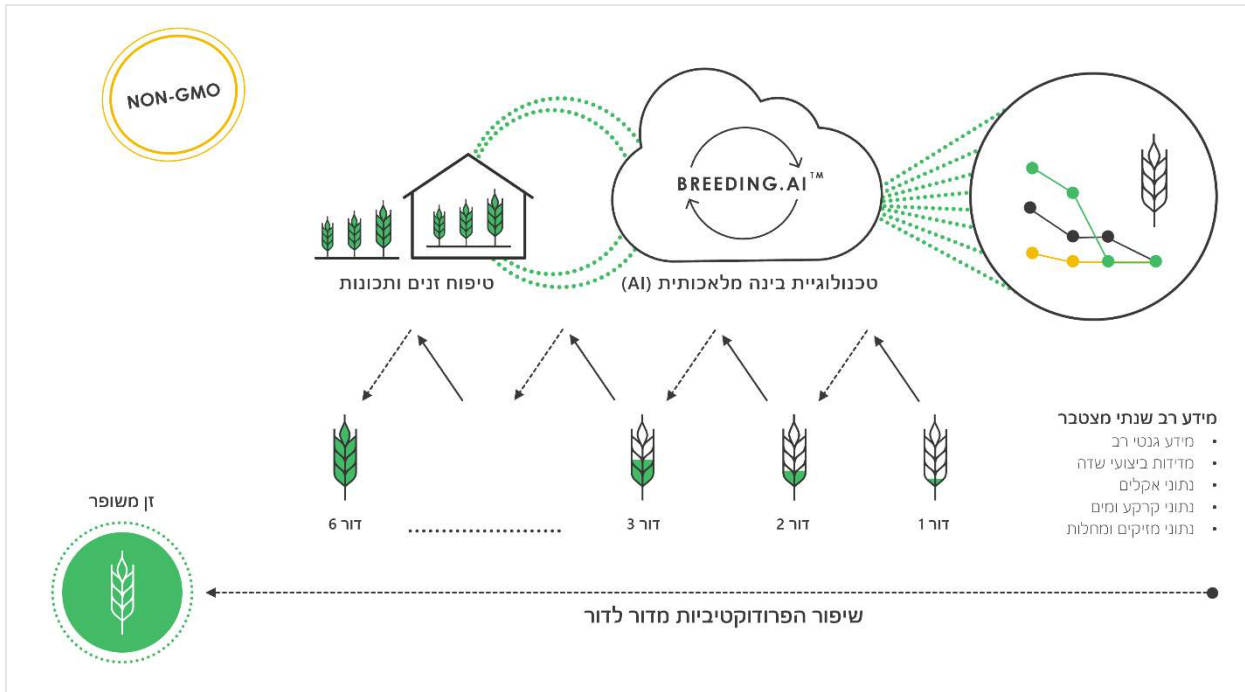
פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתמקדת בשני אפיקים מרכזיים:

26.1.1 פיתוח ושיפור טכנולוגיה וכלי תוכנה למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה לצורך תמיכה בפרויקטי פיתוח קניין רוחני, בדיקות גנטיות ופרויקטים אסטרטגיים, ובפיתוח עתידי של מוצרים משלימים ומוצרים חדשים. מוצרי החברה בתחום התוכנה הינם פרי פיתוח ארוך שנים ונמצאים בשיפור מתמיד, תוך הרחבת היכולות שלהם, בהתאם למשוב פנימי, משותפים ומלקוחות והתפתחויות נוספות בעולם ההשבחה מבוססת מידע גנטי.

למועד הדוח, עיקר המחקר והפיתוח בקשר למוצריה הקיימים של החברה הושלם בהצלחה.

26.1.2 פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות המבוססים על טכנולוגיית הבינה המלאכותית של החברה, בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. נכון למועד הדוח, פעילות זו מתחלקת ל-3 קטגוריות עיקריות (להרחבה ראו סעיף 2.3.2 לעיל):

- שיפור ופיתוח תכונות ייחודיות
- פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים
- שיפור ופיתוח מרכיבי מזון



26.2. הוצאות המחקר והפיתוח של החברה

בשנת 2022, הסכומים שהוכרו כהוצאות מחקר ופיתוח נטו הסתכמו בכ-2,428 אלפי דולר, בהשוואה לכ-3,528 אלפי דולר בשנת 2021. בנוסף, בשנת 2022, הוכרו נכסים בלתי מוחשיים בסך של כ-1,126 אלפי דולר בגין הוצאות מחקר ופיתוח שהווננו, בהשוואה לכ-662 אלפי דולר בשנת 2021.

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

26.2.1 ייעול ושיפור מערכת ה-GenoMAGIC™ - השקעה בתמיכה, שיפור, ייעול ואינטגרציה של מערכת ה-GenoMAGIC™ וכלי תוכנה משיקים ואף גנטיים, בהתבסס על צרכים שעלו הן משימוש פנימי והן מלקוחות קיימים ופוטנציאליים, וכן השקעה לשם עמידה בתקנים של ביטחון מידע והפחתת עלויות האחזקה והתפעול.

26.2.2 פתרונות המיועדים לבדיקות גנטיות - בשנים האחרונות הרחיבה החברה את פעילותה לפרויקטים לביצוע בדיקות גנטיות. החברה ממנפת את הניסיון ותובנות שוק שנצברו בשנים האחרונות ליישום פתרונות חדשניים המיועדים לבדיקות גנטיות (Genotyping). פתרונות אלה עשויים להיות מעשיים לחברות השבחה בכל הגדלים. החברה השקיעה בפיתוח פתרונות Genotyping, וביניהן, בפיתוח ערכות דנ"א (בדיקות) בגידולים חקלאיים מרכזיים, בהם לחברה מאגרי מידע ייחודיים, אשר השימוש בהן עשוי, להערכת החברה, לזרז ולייעל את תהליכי הפיתוח בקרב לקוחותיה, לרבות SNPer™ (לפרטים נוספים, ראו סעיף 18 לעיל).

26.2.3 פיתוח תומך לטובת פרויקטים ללקוחות למתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי – פיתוח כלי תוכנה הנמכרים ללקוחות במסגרת התקשרויות למכירת שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי (לפרטים נוספים אודות מוצרים אלה, ראו סעיף 18.3 לעיל).

26.2.4 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 CRISPR מאפשרת

לחתוך דנ"א באופן נקודתי ומכוון ולהחליפו במקטע דנ"א אחר. האתגר הטכנולוגי כיום בשימוש בטכנולוגית 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 החברים בו ללא תמורה. למידע נוסף אודות המאגד, ראו סעיף 26.4 להלן.

#### 26.2.5 פיתוח ושיפור טכנולוגיה וכלי תוכנה למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה –

כחלק מאסטרטגיית החברה להרחבה ולמיקוד פעילותה במודל פיתוח קניין רוחני (כמפורט בסעיף 37 להלן), לחברה מספר פרויקטים (בפיתוח עצמי או יחד עם שותפים) שמטרתם השבחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. אי לכך, החברה מפתחת באופן שוטף טכנולוגיות וכלים חישוביים התומכים בפעילויות השבחה גנטיות פנימיות של החברה כמו גם בתהליך פיתוח הקניין הרוחני של זנים ותכונות בהסכמה של החברה עם לקוחות ושותפים בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. החברה משפרת את מוצריה הטכנולוגיים האמורים באופן שוטף, בהתאם למשוב פנימי, משותפים ומלקוחות ועל בסיס הידע שלה בתחום ההשבחה הגנטית.

#### 26.2.6 פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת

מוצרי קצה – כחלק מהאסטרטגיה שלה (כמפורט להלן בסעיף 37), החברה פועלת לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בין בפיתוח עצמי ובין בפיתוח משותף יחד עם שותפים. במקרים בהם לחברה שיתופי פעולה עם שותפים בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, 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 ו/או להכנסות ממכירת מוצרי קצה ולהיות בעלים (באופן בלעדי או באופן משותף) של הקניין הרוחני (זנים ותכונות), אותו תוכל למסחר, בין אם יחד עם השותף איתו התקשרה ובין אם בנפרד או עם שותפים אחרים. בתקופת הדוח, התקשרה החברה בהסכמים ביחס לחלק מהפרויקטים. במהלך תקופת הדוח, החברה אף החלה למסחר חלק מהפרויקטים, כמפורט להלן. יצוין כי על מנת לשפר את תהליך הפיתוח של הקניין הרוחני (של זנים ותכונות), החברה עושה שימוש בטכנולוגיה (לרבות כלים חישוביים שונים, כלי תוכנה, מסדי נתונים גנטיים רחבים ועוד) ובצוותי ההשבחה (טיפול) בישראל ובקנדה, המיישמים את הטכנולוגיה הלכה למעשה במעבדות, בחממות ובשדות החקלאיים ומשביחים זנים חדשים, בין לפיתוח עצמי ובין אם לפיתוח משותף יחד עם שותפים. יודגש כי החברה בוחנת באופן תדיר את הכדאיות הכלכלית של כל אחד מהפרויקטים תחת מודל פיתוח של קניין רוחני, על פי קריטריונים שהתוותה, ובהעדר התקיימות פרמטרים מסוימים (כולם או רובם), יכולה החברה להחליט לזנוח או להשהות פרויקט מסוים עד להשגת מימון לפרויקט או חבירה לשותף מתאים<sup>24</sup>.

<sup>24</sup> בתקופת הדוח, החלה החברה בבחינת תהליכי השבחת גידול ירקות מסוים אשר יכול לתרום לתעשיית תחליפי הבשר והדגים טעם, צבע וארומה טבעיים המתאימים למוצרים השונים. למועד הדוח, החברה החליטה לזנוח פרויקט זה. כמו כן, למועד הדוח, החליטה החברה וחברת זרעים עמה התקשרה בפרויקט להשבחת גידול צמח תבלין לסיים את הפרויקט לאור החלטת חברת הזרעים לעצור את פעילות המחקר והפיתוח שלה בגידול זה. עוד יצוין בקשר עם פרויקט להשבחת גידול שמן

1. התקשרות בהסכמי תמלוגים

להלן פירוט הפרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים שהחברה צד להם למועד דוח זה, לפי קטגוריות:

שיפור ופיתוח תכונות ייחודיות:

פרויקט	סטטוס פיתוח על ידי החברה למועד הדוח*	בעלות על הקניין הרוחני	מוצר נשוא תמלוגים	סטטוס מסחור
פיתוח עמידות לזירוס הטובמו בעגבניות <sup>(1)</sup>	הושלם	משותפת	מסחור תכונה ומכירת זרעים	10 חוזי מסחור חתומים לא בלעדיים
פיתוח עמידות למחלה פטרייתית בקנולה <sup>(2)</sup>	ביצוע מו"פ (שנה 3 מתוך 5)	החברה	מסחור תכונה ומכירת זרעים	טרם החל
פיתוח והשבחת קנולה עתירת חלבון <sup>(3)</sup>	הפרויקט הושגה	החברה	מסחור תכונה ומכירת זרעים	טרם החל

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחור.

(1) פיתוח עמידות לזירוס הטובמו בעגבניות – מטרת הפרויקט היא פיתוח זני עגבנייה בעלי עמידות

גבוהה לזירוס הטובמו 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 גבוהה הינה אקוטית ודחופה. לחברה הסכם מסחרי עם חברת הזרעים Philoseed Ltd. במסגרת ההסכם, החברה הינה הבעלים המשותפים של הקניין הרוחני שעשוי להיווצר במסגרת הפרויקט ובאפשרותה הבלעדית למסחר את הקניין הרוחני כאמור לצדדים שלישיים. ככל שהפרויקט יצליח, תהיה החברה גם זכאית לתמלוגים ממכירת הזנים והזרעים על ידי חברת הזרעים. למועד הדוח, התקשרה החברה ב-10 הסכמים עם חברות זרעים בינלאומיות מובילות מישראל, אירופה וארה"ב, למתן רישיון (לא בלעדי) לגידול ומסחור זרעי עגבניות עמידים לזן של מחלת הטובמו-זירוס (ToBRFV), לתקופה של 10 שנים מתחילת המסחור, במודל פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים<sup>25</sup>.

ביום 31 בינואר 2022, הודיעה החברה על זיהוי לראשונה של אזור ייחודי בבסיס הגנטי של הצמח המהווה המקור לתכונת העמידות לזן של זירוס הטובמו. ביום 13 במרץ 2022, דיווחה החברה כי לאחר משא ומתן שקיימה עם אחת מבין חברות הזרעים עמן התקשרה החברה, אשר שלחה לה בקשה לביטול ההסכם עימה, הגיעו הצדדים להבנות לפיהן ההסכם עודנו בתוקף וכי החברה תספק את זרעי העגבניות המכילים את תכונת העמידות והסמנים הגנטיים שפותחו. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי מיום 8 בפברואר 2022

וחלבון לגידול בתנאי קור של החברה, כי למועד הדוח, החליטה החברה להשהות פרויקט זה עד להשגת מימון ממשלתי משלים ו/או חבירה לשותפים אסטרטגיים לפרויקט. כמו כן, יצוין כי לאור עדכון שקיבלה החברה מחברת הזרעים בפרויקט השבחת תירס, אורז וצ'ילי, על כך שפרויקט הפיתוח נתקל בקשיים מסחריים ומימוניים, החברה אינה צופה הכנסות מהותיות מפרויקט זה.

<sup>25</sup> לפרטים נוספים אודות התקשרויות החברה בהסכמים כאמור, ראו דיווח מיידי מיום 11 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-017284), דיווח מיידי מיום 30 ביוני 2021 (מס' אסמכתא 2021-01-045400), דיווח מיידי מיום 2 במאי 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-075036) ודיווח מיידי מיום 29 ביולי 2021 (מס' אסמכתא 2021-01-059266), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

ודיווח מידי מיום 13 במרץ 2022 (מס' אסמכתא 2022-01-016159 ו- 2022-01-024357, בהתאמה).

ביום 1 בפברואר 2023, לאחר מועד הדוח, דיווחה החברה על השגת אבן דרך נוספת, כאשר האזור הגנומי הייחודי שזוהה בצמחי עגבניות בר ומהווה המקור לתכונת העמידות, שולב בהצלחה בזני עגבניות מסחריים וכי פותחו סמנים גנטיים ייחודיים הנדרשים לשילוב התכונה בתכניות הטיפוח של לקוחות ושותפים קיימים ופוטנציאליים של החברה.

בכך, השלימה החברה את שלב המחקר והפיתוח בפרויקט לפיתוח זני עגבניות בעלי עמידות גבוהה לוירוס ומעתה תתמקד במסחור והטמעה של תכונת העמידות שזוהתה ופותחה באמצעות אספקת זרעים המכילים את תכונת העמידות והסמנים הגנטיים הרלוונטיים ללקוחות ולשותפים הקיימים בפרויקט ותמשיך במאמצי השיווק והמכירה ללקוחות ולשותפים נוספים. כן דיווחה החברה כי הגישה יחד עם שותפתה לפרויקט, Philoseed Ltd., בקשת המשך לפטנט להגנה על שימוש באזורים הגנומיים בצמח העגבנייה האחראים על תכונת העמידות בפני הווירוס, לרבות הסמנים הגנטיים הייחודיים אשר מאפשרים לזהות את האזור הגנומי הייחודי המכיל את אותם גנים. לפרטים נוספים אודות בקשת הפטנט, ראו סעיף 27.1 להלן. לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי מיום 31 בינואר 2022 (מס' אסמכתא 2022-01-013012) ודיווח מידי מיום 1 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-011434).

(2) פיתוח עמידות למחלה פטרייתית בקנולה – מטרת הפרויקט היא פיתוח זנים עם עמידות גבוהה לפטרייה הנפוצה בקנדה ולאחרונה במקומות נוספים בעולם. ביום 8 בפברואר 2023, לאחר מועד הדוח, הודיעה החברה על כך שאנג'ין קנדה השלימה אבן דרך ראשונה בשלב המחקר והפיתוח בפרויקט. אבן הדרך כוללת איתור צמחי קנולה עמידים לטווח רחב של וריאנטים של המחלה, זיהוי תכונת העמידות בצאצאי הצמחים והורשה דומיננטית של התכונה<sup>26</sup>, כמו גם זיהוי גנים ייחודיים פוטנציאליים בזנים העמידים, אשר יתכן שמעניקים לצמח את תכונת העמידות. למועד הדוח, הגישה אנרג'ין קנדה בקשת פטנט מקדמית להגנה על תכונת העמידות. לפרטים נוספים אודות בקשת הפטנט, ראו סעיף 27.1 להלן. להערכת החברה, במהלך שנת 2023 יסתיים תהליך מיפוי התכונה, שתאפשר איתור ופיתוח סמנים גנטיים (דנ"א), הנדרשים לשם ייעול הטמעת התכונה בזני עילית של לקוחות ושותפים פוטנציאליים אשר בכוונת החברה להתקשר בהסכמים עמם ולהערכת החברה, שלב המחקר והפיתוח בפרויקט יושלם במלואו במהלך שנת 2025. למועד הדוח, החברה נערכת לקיים פגישות עם שותפים ולקוחות פוטנציאליים לשם מסחור תכונת העמידות במסגרת הפרויקט. לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי מיום 8 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא 2023-01-013123). לפירוט בדבר מענקים שקיבלה החברה באמצעות אנרג'ין קנדה ממשלת קנדה לפרויקט זה, ראו סעיף 26.4 להלן.

(3) פיתוח והשבחת קנולה עתירת חלבון – מטרת הפרויקט הינה מיפוי ואיתור הגנים המאפשרים העלאת אחוז החלבון בזרעי קנולה, תוך מניעת ירידה באחוזי השמן או היבול הכללי. למועד הדוח, החברה ממשיכה לבצע פעולות פיתוח עסקי שונות במטרה להשיג מימון ממשלתי משלים ו/או לחבור לשותפים אסטרטגיים לפרויקט. על אף האמור, החליטה החברה להשהות את המשך ההשקעה בפיתוח בפרויקט זה עד אשר פעולות הפיתוח העסקי יבשילו.

המידע בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים בקטגוריית שיפור ופיתוח תכונות ייחודיות, לרבות הצלחת הפרויקטים וזכאות החברה לתמלוגים בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים,

<sup>26</sup> הורשה דומיננטית של התכונה פירושה העברת התכונה לצאצאים בהורשה מאחד ההורים בלבד.

גודל השוק הפוטנציאלי של המוצרים, תקופת הפיתוח המשוערת, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם ולקבלת הכנסות מתמלוגים ויתרונות מודל זה לחברה וללקוחותיה מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשות הפיתוחים האמורים או אי-התממשותם, או התממשותם באופן שונה מכפי שנצפה, תלויים (בין השאר) במשתנים 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.

פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים:

פרויקט	סטטוס פיתוח על ידי החברה למועד הדוח*	בעלות על הקניין הרוחני	מוצר נשוא תמלוגים	סטטוס מסחור והטמעה
פיתוח זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות <sup>(4)</sup>	ביצוע מו"פ (שנה 3 מתוך 3)	משותפת	פיתוח זנים	קיים חוזה מסחור עם השותף בפרויקט

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחור.

(4) פיתוח זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות – ביום 1 באוקטובר 2021 התקשרה החברה בהסכם שיתוף פעולה עם טופ סידס (חברה בבעלות מלאה של תאגיד Mitsui & Co, Ltd.), במסגרתו החברה וטופ סידס יבצעו יחד מחקר ופיתוח משותף, ולאחר מכן מסחור, של זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות. על פי ההסכם, החברה תישא במימון הוצאות שלבי המחקר וטופ סידס תישא בעלויות שלב פיתוח המוצר, הפיתוח העסקי ומסחור הזנים המשופרים לחקלאים. היה והפרויקט יושלם בהצלחה, תהיה החברה זכאית לתמלוגים ממכירת הזנים המשופרים בשיעורים בטווח של 35%-70% מהמכירות הסופיות של הזנים המשופרים, כתלות בהרכב הזנים המשופרים שיימכרו, בקיזוז עלויות שיווק, הפצה וייצור, וללא הגבלת זמן. להערכת החברה, גובה ההשקעה הצפויה של החברה בפרויקט עומדת על כ-400 אלפי דולר. היה והפרויקט יושלם בהצלחה וטופ סידס תצליח במסחור הפרויקט, המועד הראשון הצפוי לקבלת הכנסות מתמלוגים מהפרויקט הינו שנת 2026. לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 3 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-150063).

המידע בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים בקטגוריית פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים, לרבות הצלחת הפרויקטים וזכאות החברה לתמלוגים בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים, גודל השוק הפוטנציאלי של המוצרים, תקופת הפיתוח המשוערת, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם ולקבלת הכנסות מתמלוגים ויתרונות מודל זה לחברה וללקוחותיה מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשות הפיתוחים האמורים או אי-התממשותם, או התממשותם באופן שונה מכפי שנצפה, תלויים (בין השאר) במשתנים 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.

שיפור ופיתוח מרכיבי מזון:

פרויקט	סטטוס פיתוח על ידי	בעלות על הקניין	מוצר נשוא תמלוגים	סטטוס מסחור
--------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------

		הרוחני	החברה למועד הדוח*	
טרם החל, קיימים חוזי מסחור עם השותפים בפרויקט (בקנדה בלבד)	מכירת זרעים ותכונות ומכירת קמח חלבון	משותפת לחברה ולחברות הזרעים	ביצוע מו"פ (שנה 3 מתוך 4)	השבחת אפונה והמפ כתחליף לבשר (חלבון אלטרנטיבי) <sup>(5)</sup>

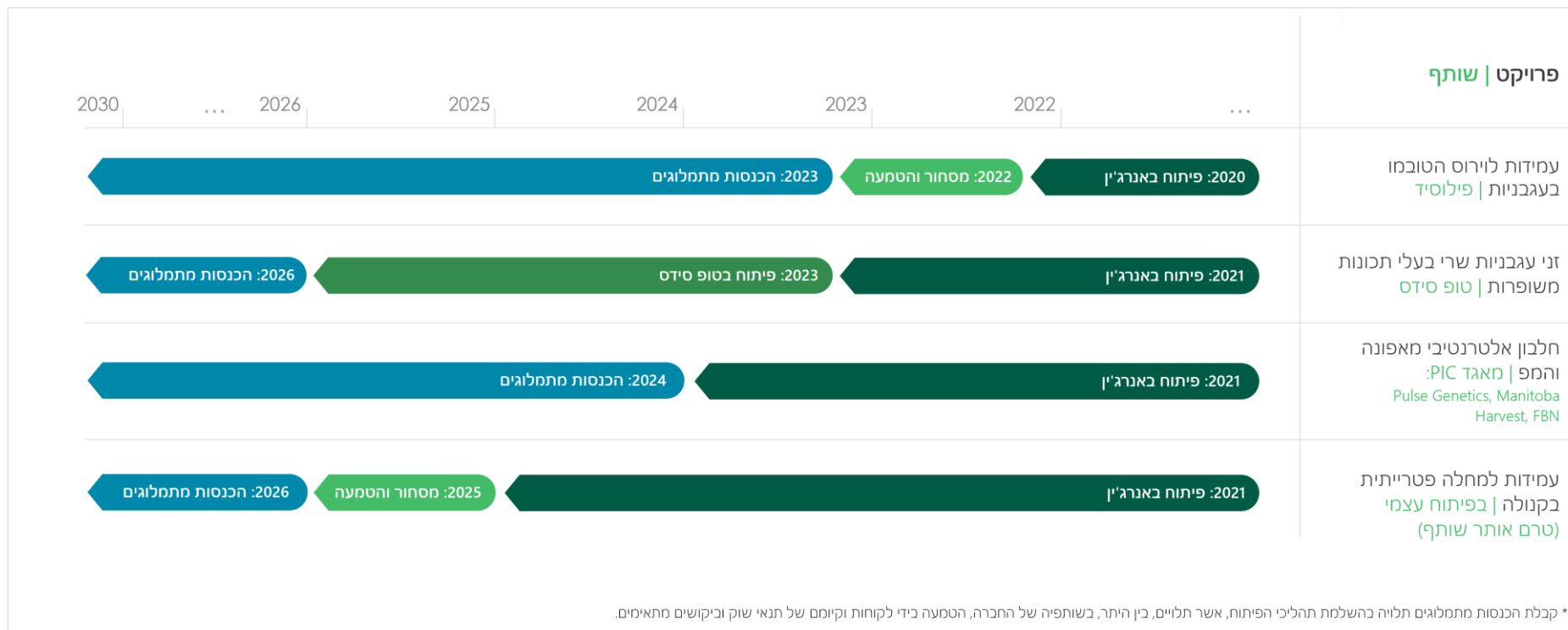
\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחור.

(5) השבחת אפונה והמפ כתחליף לבשר (חלבון אלטרנטיבי) – מטרת הפרויקט היא פיתוח זנים בעלי הרכב ומרקם המתאים לתעשיית תחליפי בשר (כגון המבורגר או נקניקיה מהצומח). ביום 3 ביולי 2021, התקשרו אנרג'ין קנדה ושותפיה בהסכם מאגד עם Protein Industries Canada (PIC), תאגיד הממומן על ידי רשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה, לפרטים נוספים, ראו סעיף 26.4.6 להלן. היה והפרויקט יושלם בהצלחה, החברה תהיה זכאית לתמלוגים ממכירת המוצרים שיפותחו במסגרת הפרויקט החל משנת 2024, אשר יכולים להצטבר לסכומים של מיליוני דולרים לאורך מספר שנים ממועד השלמת הפרויקט. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי מיום 4 ביולי 2021 (מס' אסמכתא 2021-01-047308). לשם הבהרה, במסגרת הפרויקט האמור, אנרג'ין קנדה אינה מייצרת, משווקת או מוכרת מוצרי קנאביס לצרכי פנאי מחוץ לישראל אלא רק מנתחת מידע גנטי (דנ"א) באמצעות שימוש בכלי התוכנה שפותחו על ידי החברה. משכך, אין לחברה ו/או לאנרג'ין קנדה גישה או נגיעה בצמח הקנאביס עצמו, למעט זכאותן לקבלת תמלוגים ממכירות המוצרים שיפותחו במסגרת הפרויקט. לפרטים נוספים, ראו סעיף 33.2 להלן.

המידע בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים בקטגוריית שיפור ופיתוח מרכיבי מזון, לרבות הצלחת הפרויקטים וזכאות החברה לתמלוגים בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים, גודל השוק הפוטנציאלי של המוצרים, תקופת הפיתוח המשוערת, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם ולקבלת הכנסות מתמלוגים ויתרונות מודל זה לחברה וללקוחותיה מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשות הפיתוחים האמורים או אי-התממשותם, או התממשותם באופן שונה מכפי שנצפה, תלויים (בין השאר) במשתנים 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.

## א - 48

להלן פירוט סטטוס הפרויקטים המהותיים במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים:





## 2. התקשרות למכירת מוצרי קצה

להלן פירוט הפרויקטים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות ממכירת מוצרי קצה שהחברה צד להם למועד דוח זה:

## פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים:

פרויקט	סטטוס פיתוח על ידי החברה למועד הדוח*	בעלות על הקניין הרוחני	מוצר קצה	סטטוס מסחור והטמעה
פיתוח זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות <sup>(1)</sup>	ביצוע מו"פ (שנה 1 מתוך 2)	החברה. ככל ששלב הפיתוח יושלם בהצלחה, תהיה הבעלות משותפת לחברה ולשותף	פיתוח זנים	טרם החל
פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח <sup>(2)</sup>	ביצוע מו"פ (שנה 1 מתוך 2)	החברה	פיתוח זנים	טרם החל
פיתוח עגבניות שרי לשוק המזון הקפוא <sup>(3)</sup>	ביצוע מו"פ (שנה 1 מתוך 2)	החברה	פיתוח זנים	טרם החל

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחור.

(1) פיתוח זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות – ביום 11 באוגוסט 2022 התקשרה החברה, באמצעות אנרג'ין קנדה, בהסכם שיתוף פעולה עם גרנות, ארגון המרכז את תחום החקלאות של הקיבוצים והמושבים בשרון, אשר למיטב ידיעת החברה, אחראי לכ-33% מייצור מזון לבעלי חיים בישראל, לפיתוח זני עילית של צמחי מספוא שיניבו יכול רב יותר ויהיו בעלי ערך תזונתי גבוה, שישמשו כמזון לפרות לחלב. זני העילית יגודלו במתקנים סגורים ("Indoor Farming" המבוססים על חקלאות ורטיקלית והנבטים יסופקו לפרות לחלב למאכל. במסגרת ההסכם, החברה, באמצעות אנרג'ין קנדה, תיישם בשלב הראשון את כלי הבינה המלאכותית שלה לשם איתור זני חיטה מתאימים לגידול לנבטים ופיתוח זני העילית על בסיס הזנים הנבחרים. לאחר סיום שלב הפיתוח, יפעלו הצדדים להקים חברה בבעלות משותפת (50%-50%) אשר תחזיק בקניין הרוחני שיפותח במסגרת שיתוף הפעולה, כאשר חלוקת הכנסות ו/או הרווחים תהיה בהתאם ליחס ההחזקות של הצדדים בחברה המשותפת. גרנות תשתתף במימון הפרויקט בסכום של 2 מיליון דולר ותביא לשיתוף הפעולה את הניסיון והידע המשמעותי שצברה בייצור מזון לפרות. בתמורה, תהיה גרנות זכאית לזכויות הפצה בלעדיות בישראל ובטריטוריות נוספות בהינתן תנאים מסחריים שהוסכמו בין הצדדים. החברה, באמצעות אנרג'ין בקנדה, תהיה אחראית למימון נוסף של הפרויקט מעבר לסכום המימון, ככל שיידרש.

ביום 2 בנובמבר 2022, דיווחה החברה כי באמצעות שימוש בכלי הבינה המלאכותית של החברה, ועל סמך בדיקות שביצעה, איתרה אנרג'ין קנדה זני עילית של חיטה שנמצאו כמצטיינים לגידול כנבטים, בהשוואה למאות זני חיטה מסחריים שנבחנו במסגרת שיתוף הפעולה בין הצדדים. בכך, סימנה החברה אבן דרך משמעותית לקראת פיתוח והשבה של זני עילית של חיטה אשר יגודלו כנבטים, על בסיס הזנים הנבחרים במסגרת הפרויקט. כמו כן, למועד דוח זה, בוחנים הצדדים התאמה של גידולים נוספים לגידול ב- Indoor Farming. בהתאם לתכנית העסקית של החברה ועל בסיס בדיקות שוק שביצעו הצדדים, להערכת החברה, ל-1% משוק זה (המהווה כ-300,000 פרות), פוטנציאל הכנסות של כ-110 מיליון דולר בשנה (בהינתן ושווי

הגרעינים לנבטים לפרה ביום הוא כ- 1 דולר). להערכת החברה, המועד הראשון הצפוי לקבלת הכנסות ממוצרי קצה בפרויקט הינו שנת 2024. לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי של החברה מיום 14 באוגוסט 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-102295) ודיווח מידי של החברה מיום 2 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-106677).

(2) פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח – לאחרונה, הורחב השימוש בחרקים כמזון לדגים, שרימפס, עופות, חיות מחמד ועוד. לחרקים המשמשים כמזון יש שימוש כפול, הן בטיפול בפסולת אורגנית והן כתחליף עשיר ובריא לחלבון מהחי (כגון חלבון מפרות, חזירים, עופות ודגה מהים), שייצורו פוגע בסביבה. זבוב החייל השחור הנו חרק מוביל בתעשייה הצומחת של החלבון האלטרנטיבי לחרקים. אולם, ברוב המקרים, זני זבוב החייל השחור זהים לזנים הקיימים בטבע ולא עברו תהליך ביות והשבחה גנטית טבעית. אי לכך, זבובים אלה אינם מותאמים באופן אופטימלי לייצור תעשייתי יעיל ויציב. נכון למועד הדוח, החברה (באמצעות אנרג'ין קנדה) החלה בתוכניות השבחה טבעית ייחודית לזני זבוב החייל השחור על מנת להעלות את כושר הייצור והטיפול בפסולת שלהם. החברה מתמקדת בהשבחת זני זבוב החייל השחור לצורך העלאת כושר הייצור שלו. להלן מספר יעדים מרכזיים בתכנית (רשימה שאינה סגורה):

1. העלאת גודל הרימה וקיצור זמני ההתפתחות והגדילה שלה;
2. העלאת כושר הטלת הביצים של הזבוב;
3. התאמת הזבוב לסוגים שונים של פסולת חקלאית אורגנית;
4. העלאת רמות ניצולת של המזון (הורדת feed conversion rate).

בנוסף, החברה החלה בבניית מסד מידע גנטי רחב המכיל את מירב השונות הגנטית של זבוב החייל השחור, ואשר יהווה בסיס לפיתוח כלים גנומיים ייחודיים שימשו להמשך שיפור יעילות זבוב החייל השחור (אופטימיזציה) בטווח ארוך. מטרת פיתוחים אלה הינה להבטיח כי אוכלוסיות זבוב החייל השחור בריאות ובעלות כושר ייצור אופטימלי לכלל התעשייה המתפתחת של זבוב החייל השחור כמקור חלבון אלטרנטיבי למזון לבעלי חיים.

למועד הדוח, החברה נמצאת במו"מ עם שותף אסטרטגי להתקשרות בהסכם הפצה גלובאלי לא-בלעדי של זני זבוב החייל השחור ופתיחת מתקן פעילות משותף בצפון אמריקה, ובמקביל בוחנת אפשרויות מימון לפרויקט. להערכת החברה, המועד הראשון הצפוי לקבלת הכנסות ממוצרי קצה בפרויקט הינו שנת 2024. לפירוט בדבר קבלת אישור רשות החדשנות למימון בפרויקט לפיתוח כלים להכוונה וניטור התנהגות לשם שיפור טיפוח ורביית זבוב החייל השחור והצטרפות החברה למאגד זבוב החייל השחור לאחר תקופת הדוח, ראו סעיף 26.4.8 להלן.

4. פיתוח זני עגבניות שרי לשוק המוצרים הקפואים – מטרת הפרויקט היא פיתוח זני עגבניות שרי בעלות רמת מוצקים גבוהה, בזכות שילוב של תכונות המאפשרות לעגבניות להתייבש באופן טבעי (תהליך ההתייבשות מתחיל כבר על הענף) ואי לכך, בעלות ריכוז טעמים, ויטמינים ואנטי-אוקסידנטים גבוה משמעותית (להערכת החברה, בערך פי 4) מעגבניות שרי רגילות. בתהליך ההתייבשות ניתן לשלוט באחוזי הלחות ולהגיע לאחוזים נמוכים מאד ולכן ניתן לשמור אותן בהקפאה מבלי לפגוע בטעמן או במרקמן לאחר ההפשרה. תהליך ההתייבשות הטבעי, ללא כימיקלים, והקפאת הפירות, מוריד משמעותית את הפחת לאורך כל שרשרת האספקה. החברה נמצאת בשלבי פיתוח מתקדמים של טיפוח הזנים במטרה להגיע לזנים בעלי טעמים מודגשים, צבעים שונים ומרקם נכון לאחר ההקפאה, ובו זמנית זנים שנותנים יבול גבוה. עגבניות אלה מיועדות בעיקר לשוק המוסדי (כגון חברות הסעדה, מסעדות ובתי מלון), בכפוף לקיומם של תנאי שוק מתאימים והצלחה בהטמעה ומסחור המוצרים. החברה מעריכה כי תשלום פיתוח

זנים ראשונים לייצור מסחרי במהלך שנת 2023, ונערכת לייצור כמות מסחרית של המוצרים בחציון הראשון של שנת 2024. להערכת החברה, המועד הראשון הצפוי לקבלת הכנסות ממוצרי קצה בפרויקט הינו שנת 2024.

המידע בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות ממכירת מוצרי קצה בקטגוריית פיתוח זני עילית חדשים/ייחודיים, לרבות הצלחת הפרויקטים וזכאות החברה להכנסות בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים, גודל השוק הפוטנציאלי של המוצרים, תקופת הפיתוח המשוערת, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם ולקבלת הכנסות מתמלוגים ויתרונות מודל זה לחברה וללקוחותיה מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשות הפיתוחים האמורים או אי-התממשותם, או התממשותם באופן שונה מכפי שנצפה, תלויים (בין השאר) במשתנים 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.



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

- (א) גודל השוק הפוטנציאלי של מוצר הקצה – עשרות מיליוני דולרים עד מיליארדי דולרים בשנה.
- (ב) העלויות הנדרשות לתמיכה בביצוע הפרויקט ודחיית הכנסות בטווח הקצר וכן זמינותו של מימון משלים ממקורות חיצוניים (לרבות מענקים).
- (ג) סבירות הצלחת הפרויקט – בהתבסס על ניסיון החברה והערכותיה ביחס לשוק ומורכבותו של הפרויקט.
- (ד) בפרויקטי פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים – שיעור התמלוגים הצפוי בפרויקט:

(1) פיתוח ושיפור תכונות – טווח של 1%-15% מהמכירות הסופיות של המוצרים ו/או 1%-5% מסך נתח השוק הרלוונטי בהתבסס על גודל השוק.

(2) פיתוח זנים חדשים/ייחודים – בפרויקטים בהם החברה אחראית על תהליך ההשבחה: טווח של 35%-70% מהמחיר לסיטונאי (בניכוי עלויות שיווק, מכירה וייצור), בפרויקטים בהם השותף אחראי על תהליך ההשבחה: טווח של 1%-15% מהמחיר לסיטונאי.

בהתאם, להערכת החברה, במידה וכלל הפרויקטים שצויינו לעיל יגיעו לשלב המסחור, ההכנסות הצפויות מהם עד שנת 2025 יהיו 10-30 מיליון דולר.

יש לציין כי הצפי שלעיל כולל את הפרויקטים המצוינים לעיל בלבד, ואינו צופן בתוכו את תכניותיה של החברה להרחיב ולהגדיל את היקפי פרויקטי פיתוח הקניין הרוחני, לרבות שיתופי הפעולה, בהתאם לאסטרטגיית החברה (ראו סעיף 37 להלן).

המידע בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני בתחום הזנים והתכונות ומוצרים מהצומח או מהחי, לרבות הצלחת הפרויקטים בתחום זכאות החברה לתמלוגים ו/או להכנסות ממכירות קצה בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים, גודל השוק הפוטנציאלי של המוצרים, מספר הלקוחות הפוטנציאליים, תקופת הפיתוח המשוערת, תוצרי הפרויקטים, פוטנציאל הכנסות מעסקה, יכולתה של החברה למסחר את התוצרים של הפרויקט כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם ולקבלת הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, ויתרונות מודל קניין רוחני לחברה וללקוחותיה מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התממשות הפיתוחים האמורים או אי-התממשותם, או התממשותם באופן שונה מכפי שנצפה, תלויים (בין השאר) במשתנים 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 או הכנסות כלשהן בגינם.

### 26.3. השקעות צפויות במחקר ופיתוח

בשנת 2023, החברה צופה להמשיך את השקעתה במחקר ופיתוח באפיקים המתוארים בסעיף 26.2 לעיל בדגש על פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים. כמו כן, בכוונת החברה להמשיך לפתח ולשפר את הטכנולוגיה והכליים החישוביים למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה, המהוות בסיס לפעילות פיתוח הקניין הרוחני של זנים ותכונות. להערכת החברה, הוצאות המחקר והפיתוח, נטו הצפויות לשנת 2023 הן כ-4.2 מיליון דולר (לפרטים נוספים ראו סעיף 27 להלן).

המידע בדבר הוצאות המחקר והפיתוח הצפויות הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר עשוי להתממש באופן שונה מהערכת החברה, לרבות כתוצאה מאי-עמידה בלוחות זמנים להשלמת המחקר או הפיתוח, קבלת מימון או גורמים אחרים שאינם בשליטת החברה.

## 26.4. מענקי מחקר ופיתוח

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

**סוג המענק - תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תוכניות מו"פ במסלול הטבה מס' 1 - קרן המו"פ**

הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה - פיתוח בדיקות גנטיות לאיתור גנים להעלאת יבול ועמידות לעקות בצמחים<sup>27</sup>

תנאי השבת המענק - קיומן של הכנסות חייבות בתמלוגים בשיעור של 3%  
התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו - ראו סעיף 26.4.1 להלן

**מס' תיק/מענק - 52463**

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2014	248
2015	62

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) - 310

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) - 131

**מס' תיק/מענק - 55096**

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2015	296
2018	6

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) - 302

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) - 130

**מס' תיק/מענק - \*61377**

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2018	226

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) - 226

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) - 101

**מס' תיק/מענק - \*64551**

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2019	270
2020	30

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) - 300

<sup>27</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאור 12 א בדוחות הכספיים.

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 131

מס' תיק/מענק – 67837\*

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2019	77
2020	123
2021	23

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 223

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 95

סוג המענק- תמיכה מרשות החדשנות לביצוע תכניות מו"פ (מאגד CRISPR-IL) במסגרת מסלול

הטבה מס' 5 – מגנ"ט

הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה עריכה גנטית בטכנולוגיית CRISPR<sup>28</sup>

תנאי השבת המענק – לא רלוונטי

התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו - ראו סעיף 26.4.2 להלן

מס' תיק/מענק – 69831

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2019	77
2020	123
2021	23
2022	70

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 702

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

מס' תיק/מענק – 69832

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2020	375
2021	270
2022	72

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 717

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

<sup>28</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאורים 12ג' ו-12ד' בדוחות הכספיים.

## מס' תיק/מענק – 75942

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2021	175
2022	149

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 324

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

## מס' תיק/מענק – 75941

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2021	401
2022	499

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 900

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

**סוג המענק- תמיכה מ- EU Horizon 2020 מאגד מחקר GAIN4CROPS**

הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה העלאת יבול גידול החמנייה<sup>29</sup>

תנאי השבת המענק – לא רלוונטי

התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו - ראו סעיף 26.4.3 להלן

## מס' תיק/מענק – 862087

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2020	185
2022	190

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 375

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

**סוג המענק- תמיכה ממשד הכלכלה לביצוע תכניות שיווק "כסף חכם"**

הפעילות עברה התקבל המענק ותיאור התמיכה - הרחבת פעילות לשוק האמריקאי<sup>30</sup>

תנאי השבת המענק - תמלוגים בשיעור של 3% מתוך הגידול בהכנסות החברה הנובעות מיצוא לשוק האמריקאי

התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו - ראו סעיף 26.4.4 להלן

## מס' תיק/מענק – כתב אישור לפי מס בקשה 1000957320

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2018	61

<sup>29</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאור ה'12 בדוחות הכספיים.  
<sup>30</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאורי ה'12 בדוחות הכספיים.



24	2019
----	------

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 85

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 88

מס' תיק/מענק – כתב אישור לפי מס בקשה 1001347681

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2021	128
2022	5

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 133

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 97

### סוג המענק- תמיכה מקרו Saskatchewan Advantage Innovation Fund

הפעילות עבורה התקבל המענק ותיאור התמיכה - הקמת פעילות בקנדה<sup>31</sup>

תנאי השבת המענק – לא רלוונטי

התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו - ראו סעיף 26.4.5 להלן

מס' תיק/מענק – אין

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2020	150
2021	40
2020	40

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 230

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

### סוג המענק- תמיכה מ-Protein Industries Canada (PIC), תאגיד הממומן על ידי רשות

#### החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה

הפעילות עבורה התקבל המענק ותיאור התמיכה - פרויקט השבחת אפונה והמפ<sup>32</sup>

תנאי השבת המענק – לא רלוונטי

התניות מיוחדת שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו - ראו סעיף 26.4.6 להלן

מס' תיק/מענק – PIC 21.17

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2021	51
2022	268

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 319

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

<sup>31</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאור 12' בדוחות הכספיים.

<sup>32</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאור 12' בדוחות הכספיים.

**סוג המענק - תמיכה מ- National Research Council – Industrial Research Assistance Program (NRC-IRAP) בקנדה**

הפעילות עבורה התקבל המענק ותיאור התמיכה - פיתוח SNP לצורך השבחת קנולה עמידה למחלה פטרייתית<sup>33</sup>

תנאי השבת המענק – לא רלוונטי

התניות מיוחדות שנקבעו עם המענק ו/או תנאי השבתו - ראו סעיף 26.4.7 להלן  
מס' תיק/מענק – 982833

השנה בה התקבל המענק	הסכום שהתקבל (באלפי דולר)
2021	-
2022	117

סך המענק שהתקבל למועד הדוח (באלפי דולר) – 117

התחייבות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) – 0

**סיכום**

סך המענקים שהתקבלו למועד הדוח באלפי דולר הם 5,263

סכום כולל של התחייבויות שהוכרה בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר) הוא 773

\* לעניין יצירת התחייבות לתמלוגים בעתיד, הפרויקטים שיוכו לתיק מו"פ 52463 העוסק במסחור תוכנה נתמכת למתן שירותי ניתוח בדיקות גנטיות בלבד.

<sup>33</sup> לפרטים נוספים, ראו ביאור ח'12 בדוחות הכספיים.

פרטים נוספים אודות המענקים המפורטים בטבלה לעיל:26.4.1. 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 שילמה תמלוגים בסכום זניח בגין תמיכה זו וצופה שתשלומי התמלוגים שישולמו בשנת 2023 יהיו בסכומים לא מהותיים.

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 הנתמכות 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 ממסחרם של אלו, וזאת עד לתשלום מלוא סכום התמיכות שהוענקו במסגרת התכניות המאושרות בתוספת ריבית ליבור<sup>34</sup> (סכום התמלוגים ושיעורם יעלה במקרים מסוימים, כגון בשל העברת הייצור לחו"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 ייצור 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.

26.4.2. 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 כחברה המובילה של המאגד ולקחה על עצמה את תפקיד ריכוז פעילות המאגד. מטרת המאגד הינה קידום חמש תוכניות פיתוח, במסגרתן יבצעו חברי המאגד מחקר ופיתוח בנושא עריכה גנטית. למידע נוסף אודות פעילות המו"פ שהחברה מבצעת תחת תכנית CRISPR-IL, ראו סעיף 26.2.4 26.2 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 מגנט של הרשות ובכפוף לכללים. ביום 30 בנובמבר 2021 קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות למימון השלב השני בפרויקט בסך של כ-5 מיליון ש"ח (כ-1.4 מיליון דולר נכון למועד אישור המענק) בפרויקט (השתתפות רשות החדשנות). המימון שתקבל החברה ניתן על ידי רשות החדשנות במסגרת המאגד, לתקופת הפרויקט השניה, בת 18 חודשים, שתחילתה בחודש נובמבר 2021. יצוין, כי המימון כפוף לעמידה

<sup>34</sup> בהתאם להנחיות רשות החדשנות, אשר חלה במועד קבלת המענק, הריבית השנתית הינה ריבית בשיעור משתנה בגובה ריבית הליבור (Libor) השנתית לפקדונות בדולרים כפי שפורסמה ביום המסחר הראשון של כל שנה, או בפרסום חלופי שלפי הודעת בנק ישראל לציבור קובע את הריבית האמורה. למיטב ידיעת החברה, ריבית הליבור צפויה להמשיך ולהתפרסם עד סוף חודש יוני 2023 אם לא יוחלט אחרת במערכת הפיננסית בעולם.

באבני דרך לאורך כל תקופת המימון. יעדי השלב השני של הפרויקט מתמקדים בשכלול המערכת לצורך ייעול העריכה בדגש על שיפור הדיוק של עריכת הגנום. לפרטים נוספים, ראו דיווח מידי שפרסמה החברה ביום 1 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-105220).

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 26.4.1 לעיל לגבי זכויות ושימוש בידע נתמך רשות וחובות דיווח מכוח חוק המו"פ.

26.4.3. EU Horizon 2020 – החברה קיבלה את מענק המחקר במסגרת קונסורציום מחקר GAIN4CROPS שבו משתתפים חברות ומוסדות נוספים שיעמוד בתוקף ל-60 חודשים החל מיום 1 במאי 2020. מטרתו של פרויקט המחקר היא להעלות את יכול 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, 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 התמיכה.

26.4.4. 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 (כתב אישור 1000957320) שאושרה ביום 4 באפריל 2017, החברה ניצלה את מלוא התקציב, קיבלה את מלוא התמיכה וצופה כי תשיב את התמיכה שהתקבלה במסגרת תשלום תמלוגים במהלך שנת 2023. בגין התכנית השניה (כתב אישור 1001347681) שאושרה ביום 8 בנובמבר 2020, החברה ניצלה את מלוא התקציב, קיבלה את מלוא התמיכה וצופה כי תשיב את התמיכה שהתקבלה במסגרת תשלום תמלוגים בשנת 2025.

26.4.5. מענק להקמת פעילות בקנדה – ביום 6 במרץ 2020, התקשרה אנרג'ין קנדה בהסכם ("ההסכם עם SAIF") לקבלת תמיכה מקרן Fund Innovation Advantage Saskatchewan (SAIF) המופעלת על ידי סוכנות החדשנות של ממשלת ססקצ'ואן אשר בקנדה. במסגרת ההסכם עם SAIF, זכאית החברה לתמיכה כספית עבור פרויקט שמטרתו הקמת הפעילות המקומית של החברה במדינת ססקצ'ואן. לפי ההסכם עם SAIF, החברה זכאית לקבל את כספי המענק באופן מדורג לפי עמידה באבני דרך שהוגדרו בפרויקט, על פני תקופה שהסתיימה ביום 31 ביולי 2022 ולא תידרש להשיב את תקבולי המענק, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם. במסגרת הפרויקט, נדרשה 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. למועד הדוח, עמדה החברה בכל אבני הדרך שנקבעו במסגרת ההסכם עם SAIF וקיבלה את מלוא התמיכה.

26.4.6. Protein Industries Canada (PIC) – ביום 3 ביולי 2021, התקשרו אנרג'ין קנדה ושותפיה בהסכם מאגד עם Protein Industries Canada (PIC), תאגיד הממומן על ידי רשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה, לקבלת מימון ל-50% מהעלות בפועל של פרויקט השבחת אפונה והמפ כתחליף לבשר. המימון יינתן לאנרג'ין קנדה בדרך של החזר הוצאות והוא מוגבל עד סך של עד כ-689 אלפי דולר קנדי (כ-508 אלפי דולר ארה"ב נכון למועד אישור המענק). אנרג'ין קנדה לא תידרש להחזיר את כספי המימון שתקבל (בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם המימון). הסכם המימון יפקע עם: (1) השלמת הפרויקט; (2) מיצוי המימון שהועמד לפרויקט;

(3) פרישת אנרג'ין קנדה מהסכם המימון (במסגרת תנאים שנקבעו בהסכם המימון); (4) ביטול הפרויקט על ידי PIC (במסגרת תנאים שנקבעו בהסכם המימון) או ביום 31 במרץ 2023. להערכת החברה, פרויקט הפיתוח יסתיים במהלך שנת 2023. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי מיום 4 ביולי 2021 (מס' אסמכתא -01-2021-047308).

#### 26.4.7. National Research Council – Industrial Research Assistance Program (NRC-IRAP) – ביום 6

בדצמבר 2021, התקשרה אנרג'ין קנדה בהסכם עם NRC-IRAP, בהסכם לקבלת תמיכה של עד 289 אלפי דולר קנדי (כ- 230 אלפי דולר ארה"ב נכון למועד אישור המענק), בדרך של החזר הוצאות, עבור פרויקט פיתוח SNP לצורך השבחת קנולה עמידה למחלה פטרייתית. לפי ההסכם עם IRAP, החברה תהיה זכאית לקבל את כספי התמיכה בכפוף לעמידה ביעדים ולא תידרש להשיב את תקבולי התמיכה, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם. המועד הצפוי לסיום הפרויקט הינו חודש מאי 2023. ביום 7 במרץ 2023, אחרי מועד הדוח, התקשרה אנרג'ין קנדה עם NRC-IRAP בהסכם לקבלת תמיכה נוספת של עד כ-327 אלפי דולר קנדי (כ-240 אלפי דולר ארה"ב נכון למועד אישור המענק) עבור פרויקט פיתוח זני קנולה בעלי עמידות למחלה פטרייתית. בהתאם לתנאי ההסכם, החברה תהיה זכאית לקבל את כספי התמיכה בדרך של החזר הוצאות, בכפוף לעמידה ביעדים, ולא תידרש להשיב את תקבולי התמיכה, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם.

#### 26.4.8. מאגד זבוב החייל השחור – בנוסף למענקים המפורטים בטבלה לעיל, ביום 5 בינואר 2023, לאחר תקופת

הדוח, קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות למימון בסך של כ-1.5 מיליון ש"ח (כ-419 אלפי דולר ארה"ב נכון למועד אישור המענק) (השתתפות רשות החדשנות) בפרויקט לפיתוח כלים להכוונה וניטור התנהגות לשם שיפור טיפוח ורביית זבוב החייל השחור ("הפרויקט" ו-"המימון"). המימון שתקבל החברה יועמד על ידי רשות החדשנות במסגרת מאגד זבוב החייל השחור (בסעיף זה, "המאגד"), לתקופת הפרויקט הראשונה, בת 18 חודשים, שתחילתה בחודש ינואר 2023. מטרת המאגד, בו לוקחות חלק למעלה מ-10 חברות וגופי אקדמיה, הינה קידום ארבע תכניות פיתוח, ככל שיאושרו על ידי הרשות, במסגרתן יבצע חברי המאגד מחקר ופיתוח בנושא זבוב החייל השחור. זבוב החייל השחור הינו חיית משק חדשה שמתעדת לשמש פתרון בר-קיימא, על ידי גידול זחלי הזבוב על פסולות אורגניות שונות ושימוש בהם ליצירת מוצרים איכותיים וביניהם מזון עתיר חלבון לבע"ח. פיתוח החברה במסגרת המאגד, מיועד לייעל את תהליך הרבייה והגידול של זבוב החייל השחור על ידי שימוש בכלי טיפוח מודרניים המבוססים על בינה מלאכותית ("תכנית המחקר והפיתוח"). יצוין, כי קבלת המימון כפופה לעמידה באבני דרך לאורך כל תקופת המימון. יעדי השלב הראשון של הפרויקט מתמקדים בפיתוח תשתית גנומית לזבוב החייל השחור ושימוש בה ליצירת מודל חיזוי לניטור הבריאות הגנטית של מושבת זבוב החייל השחור. בהתאם להסכם המאגד, כל ידע חדש שמפותח במסגרתו הינו בבעלות החבר שפיתח אותו. כמו כן, ככל שיפותח ידע חדש כאמור, תהיה החברה מחויבת להעניק רישיון לשימוש בידע החדש שפיתחה במסגרת המאגד ליתר החברים בו ללא תמורה. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 8 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 004419-01-2023). לפרטים נוספים אודות פרויקט של השבחה טבעית של זנים חדשים של זבוב החייל השחור, המבוצע באנרג'ין קנדה כחלק מפעילות החברה לפיתוח קניין רוחני, ראו סעיף 26.2.6 לעיל.

## 27. נכסים לא מוחשיים

עיקר ההגנה על קניינה הרוחני של החברה בתחום התוכנה הינו באמצעות סודות מסחריים. החברה מגנה על נכסיה הלא מוחשיים באמצעות זכויות קניין רוחני שונות ולעיתים חופפות. כך לדוגמה, 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. כמו כן, החברה מפתחת תכונות וזנים חדשים של צמחים

ובעלי חיים המבוססת, בין היתר, על טכנולוגיית הבינה המלאכותית והכלים החישוביים לניתוח מידע גנטי. החברה פועלת להגן על הידע הייחודי בתחום ההשבחה הטבעית של צמחים ובעלי חיים באמצעות זכויות קניין רוחני שונות, ובכלל זה באמצעות פטנטים. למועד הדוח, אין לחברה פטנטים רשומים או זכויות מטפחים רשומות.

27.1. פטנטים

החברה פועלת לרישום פטנטים בהתאם לאסטרטגיה אשר תקיף אספקטים רלוונטיים של מוצריה 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 פוטנציאליים, שיקולי עלות ותקציב.

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

מס' מספר בקשה	כותרת הפטנט	תיאור הפטנט	בעלים	תאריך הגשת הבקשה/מועד הקדימות
1	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	החברה	22 במרץ 2017
2	SYSTEMS AND METHODS FOR COMPARING GENOME SEQUENCES	בקשת המשך של 15/466,210 – שיטת אלגוריתמיקה ותוכנה להשוואת מספר רצפי דנ"א ארוכים ודומים לרצף אב קדמון לשם איתור כלל ההבדלים ביניהם	החברה	14 באוקטובר 2020
3	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	החברה	20 בדצמבר 2018
4	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 מסוים ממקטעי דנ"א קצרים של מספר פרטים מייצגים	החברה	5 באוגוסט 2020
5	A TOMATO PLANT COMPRISING DOMINANT	צמח עגבנייה המכיל גנים לעמידות בפני וירוס הטובמו (ToBRFV) כולל סמנים ייחודיים	החברה ו- Philoseed Ltd.	30 בינואר 2022

תאריך הגשת הבקשה/מועד הקדימות	בעלים	תיאור הפטנט	כותרת הפטנט	מספר בקשה	מס'
		לזיהוי האזור הגנומי המכיל את אותם גנים.	RESISTANCE GENES TO TOMATO BROWN RUGOSE FRUIT VIRUS		
30 בינואר 2023	החברה ו- Philoseed Ltd.	בקשת המשך של 15/466,210 – צמח עגבנייה המכיל גנים לעמידות בפני וירוס הטובמו (ToBRFV) כולל סמנים ייחודיים לזיהוי האזור הגנומי המכיל את אותם גנים.	A TOMATO PLANT COMPRISING DOMINANT RESISTANCE GENES TO TOMATO BROWN RUGOSE FRUIT VIRUS	PCT/IL2023/050102	6
7 בפברואר 2023	החברה	עמידות למחלה פטרייתית בקנולה (Clubroot) ושיטות לפיתוח עמידות למחלה זו.	CLUBROOT-RESISTANT CANOLA AND METHODS FOR THE DEVELOPMENT OF RESISTANCE TO CLUBROOT	בקשה מקדמית 63/443,744	7

בשנת 2022 התהוו לחברה עלויות בסך של כ-6 אלפי דולר בגין ניהול פורטפוליו הפטנטים שלה. זאת, בהשוואה לשנת 2021 בה לא היו לחברה עלויות בגין ניהול פורטפוליו הפטנטים. ככלל, ההגנה על פטנטים רשומים היא ל-20 שנה מיום הגשת הבקשה (דין קדימה).

למועד הדוח, החברה בוחנת את האפשרות להגן על קניינה הרוחני במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני נוספים באמצעות בקשות פטנט.

#### 27.2. ידע ייחודי וסודות מסחריים בגנומים של זני צמחים ובעלי חיים

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 ובעלי חיים.

#### 27.3. 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 סעיף 26.4.2 לעיל) שתכליתו פיתוח מערכות ניבוי מבוססות בינה מלאכותית לתחום של עריכה גנומית. מאגד CRISPR-IL מתעדד לפתח מערכת שתשרת את התעשייה הישראלית ותאפשר לשותפים במאגד לפתח יישומים בתחומי מפתח כגון: שיפור מהיר של צמחים ובעלי חיים, טיפול בסרטן, טיפולים במחלות גנטיות, ועוד. תוצרי המאגד יכללו מערכת תוכנה שתשרת קבוצה נבחרת של חברות מסחריות ואקדמיות מובילות בישראל, כמפורט בסעיף 26.4.2 לעיל.

#### 27.4. 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 ערכות דנ"א ייעודיות המבוססות על מאגרי נתונים ייחודיים של החברה בגידולים נבחרים, לרבות סויה, קנולה, חיטה, תירס, אפונה, המפ ועוד. כמו כן, החברה פיתחה יכולות Imputation מתקדמות המאפשרות הוזלה משמעותית בעלות ה-Genotyping לדוגמה ללקוח, זאת בתמיכת רשות החדשנות כמפורט בסעיף 26.4.1 לעיל. החברה מציעה זכויות שימוש בכלי תוכנה באמצעות מחשוב ענן ופיתחה מוצרי Genotyping ייחודיים בשימוש ביכולות אלו במינים שונים.

27.5. ידע ייחודי, זכויות יוצרים וסודות מסחריים (לרבות אלגוריתמים) בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה

החברה מפתחת תשתיות, יכולות וידע ייחודי בתחום ההשבחה הטבעית של צמחים ובעלי חיים המבוססת על טכנולוגיית הבינה המלאכותית וכלי תוכנה לניתוח מידע גנטי לצרכים שונים. החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים המבוססת על הטכנולוגיה וכלי התוכנה לניתוח מידע גנטי. הקניין הרוחני בגין הפיתוחים של הזנים והתכונות שהחברה מפתחת במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני, לעתים שייך בלעדית לחברה (בפרויקטי פיתוח עצמי) ולעתים משותף לחברה ולשותף (בפרויקטים מבוססי שיתופי פעולה). הטכנולוגיה וכלי התוכנה כמו גם היכולות והידע הייחודי אשר על בסיסם החברה פועלת לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, הינם בבעלותה הבלעדית של החברה, והחברה פועלת לפיתוח ושיפור מתמיד שלהם למטרות תמיכה בפעילויות השבחה גנטית פנימיות של החברה וכן לצורך תמיכה בפרויקטי פיתוח קניין רוחני עם לקוחות ושותפים.

27.6. סימני מסחר

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

מס'	מדינה	מספר בקשה/רישום	הסימן	סוג <sup>35</sup>	בעלים	תאריך רישום
1	ארצות הברית	4,957,505	DENOVOMAGIC	42	החברה	10 במאי 2016
2	ארצות הברית	4,918,327	GENOMAGIC	42	החברה	15 במרץ 2016
3	ארצות הברית	4,918,325	NRGENE	42	החברה	15 במרץ 2016

28. הון אנושי

28.1. המבנה הארגוני

להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח:

<sup>35</sup> במסגרת בקשה לרישום סימן מסחר, נדרש המבקש לייחס את הבקשה לסוגי טובין ו/או 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.





28.2. עובדים

נכון ליום 31 בדצמבר של השנים 2022 ו-2021 הועסקו בקבוצה 55 עובדים. להלן פירוט מצבת העובדים בחברה ובחברות הבנות למועדים אלה:

ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022	תפקיד
6	4	הנהלה
6	8	כספים, ייעוץ משפטי ואדמיניסטרציה
9	7	מכירה, שיווק ופיתוח עסקי
14	10	מו"פ – תוכנה ואלגוריתם
20	26	מו"פ – ניתוח מידע גנטי (ביואינפורמטיקה), טיפוח ומעבדה לייצור מידע גנטי
55	55	סה"כ

28.3. תלות בדמויות מפתח

נכון למועד הדוח, אין לחברה תלות מהותית בעובד מסוים.

28.4. 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 ההעסקה של העובדים כוללים, בין היתר, הוראות בדבר היקף המשורה, 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 ההעסקה. בהקשר זה, ככלל, הסכמי ההעסקה עם העובדים מחילים את ההסדר הקבוע בהתאם לאישור הכללי לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963. עובדים במחלקת המכירות, שיווק ופיתוח עסקי זכאים לבונוס מותנה ביצועים ו/או עמלות מכירה.

עובדי אנרג'ין ארה"ב: למועד הדוח, החברה מעסיקה עובד אחד באנרג'ין ארה"ב בהתאם להסכם העסקה אישי 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 17 עובדים באנרג'ין קנדה בהתאם להסכם העסקה אישי. תנאי ההעסקה כוללים שכר חודשי, חופשה, תכנית הטבות קבוצתית ותנאי פרישה.

#### 28.5. 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 היתה מעורבת ועוד. כמו כן, החברה נעזרת מעת לעת ביועצים חיצוניים להכשרה וטיפוח של מנהלים בחברה. בנוסף, חלק מעובדי החברה משתתפים מעת לעת בכנסים מקצועיים.

#### 28.6. נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירים

נושאי המשרה בחברה מועסקים באמצעות הסכם עבודה אישי. לפרטים אודות תנאי העסקתם של חלק מנושאי המשרה בחברה, ראו תקנה 21 בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

#### 28.7. תוכניות תגמול לעובדים

28.7.1. נכון למועד הדוח, מרבית עובדי החברה בישראל קיבלו אופציות ו/או יחידות מניה חסומות למניות החברה על פי תכנית האופציות ותכנית יחידות המניה החסומות 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 וכן מתאר לעובדים על פי סעיף 15ב(1)(א) לחוק ניירות ערך, ותקנות ניירות ערך (פרטי מתאר הצעת ניירות ערך לעובדים), התש"ס-2000, להצעת עד 1,413,200 אופציות ועד 732,000 יחידות מניה חסומות (סה"כ עד 2,145,200 אופציות ויחידות מניה חסומות) לעובדים (ביניהם נושאי משרה) של החברה, שפרסמה החברה ביום 30 באוגוסט 2021, כפי שתוקן ביום 6 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-073831 ו- 2021-01-152034) ("המתאר לעובדים"). לפרטים אודות תכנית יחידות המניה החסומות של החברה לפיה דירקטוריון החברה הקצה ורשאי להקצות יחידות מניה חסומות לא סחירות לעובדים, דירקטורים, ויועצים בחברה ובחברות הבנות, ראו סעיף 3.4 בפרק 3 לתשקיף וכן המתאר לעובדים, הנכלל בזאת על דרך ההפניה.

28.7.2. ביום 30 במרץ 2023, לאחר תאריך הדוח, החליט דירקטוריון החברה על הקצאת 157,200 אופציות לעובדים בחברה, בהתאם לתכנית האופציות של החברה, מכוח המתאר לעובדים. לפרטים נוספים ראו דוח מידי בדבר הצעה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה שמפרסמת החברה בד בבד עם דוח תקופתי זה.

28.7.3. לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה, ראו סעיף 8.4 בפרק 8 לתשקיף.

### 29. ספקים

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

29.1. להלן תיאור מאפייני התקשרות החברה עם ספקים עיקריים:

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.

29.2. להלן פרטים אודות שיעור רכישות החברה מספקיה העיקריים לשנת 2022 (באלפי דולר ארה"ב):

ספק	רכישות	אחוז מסך רכישות החברה מספקים
ספק א' (מחשוב ענן) <sup>(1)</sup>	726	14.6%
סך הכל	726	14.6%

(1) התקשרות החברה עם ספק א' (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.

### 30. הון חוזר

30.1. למועד הדוח, ההון החוזר של החברה מורכב מנכסים שוטפים הכוללים מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות בנקאיים לזמן קצר, פיקדונות מוגבלים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה בניכוי התחייבויות שוטפות הכוללות יתרות ספקים, זכאים ויתרות זכות, התחייבות לתשלומי שכירות משרדים והכנסות נדחות בגין מקדמות מלקוחות.

#### 30.2. אשראי לקוחות וספקים

##### 30.2.1. תשלומי לקוחות

ככלל, במסגרת שירותי ניתוח וייצור מידע גנומי שהינם פרויקטליים, החברה גובה מלקוחותיה מקדמות מראש בתחילת העבודה על פרויקט ולאורך שלביו השונים. בדומה לכך, במסגרת התקשרויות לאספקת הגישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן, דמי השימוש משולמים ככלל בתשלום רבעוני, חציוני או שנתי מראש. לעיתים מתקבלים גם תשלומים למימון פרויקטי פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות ו/או תשלומים חד-פעמיים בגין מתן רישיון למסחור תוצרי פרויקטים במודל פיתוח קניין רוחני בתמורה לתמלוגים ו/או להכנסות ממוצרי קצה. כתוצאה מכך לחברה יתרות מהותיות של התחייבויות שוטפות בגין הכנסות נדחות ממקדמות של לקוחות. התחייבויות אלה אינן כספיות, אלא התחייבויות למתן שירותים ו/או לפיתוח מוצר (זנים ותכונות).

##### 30.2.2. 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 2022, הסתכם בכ-388 אלפי דולר, בהשוואה לכ-356 אלפי דולר בשנת 2021.

30.3. ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 עמד על 10,385 אלפי דולר וזאת לעומת הון חוזר בגובה 17,381 אלפי דולר ליום 31 בדצמבר 2021.

### 31. מימון

למועד הדוח, החברה מממנת את פעילותה מפעילות שוטפת, מתמורת ההנפקה הראשונה לציבור מכח התשקיף

שהושלמה בחודש ינואר 2021, וכן באמצעות מענקים ממשלתיים (בישראל, קנדה והאיחוד האירופי).

להלן פירוט הלוואות ומסגרת אשראי מהותיות אשר הועמדו לחברה:

31.1. מסגרת אשראי והלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי – 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 במרץ 2020, החברה משכה סכום של כ-960 אלפי דולר (3.45 מיליון ש"ח) ממסגרת האשראי. ביום 31 בינואר 2021, האריכה החברה את מסגרת האשראי המתחדשת עד ליום 30 באפריל 2021, בתנאים זהים.

ביום 3 במאי 2021, התקשרו החברה והתאגיד הבנקאי, בהסכם להגדלה של מסגרת האשראי לנמוך מביין: (1) 7 מיליון ש"ח; או (2) ההכנסות החודשיות החוזרות מוכפלות ב-5, והארכה של מסגרת האשראי האמורה עד ליום 30 באפריל 2022. כמו כן, באותו מועד, התקשרה החברה עם התאגיד הבנקאי בהסכם להעמדת הלוואה נוספת לזמן ארוך בסך של 3.3 מיליון ש"ח (כ-1 מיליון דולר) לשלוש שנים, למימון הקמת המעבדה בקנדה (ההסכם להגדלת מסגרת האשראי והארכתו והסכם הלוואה, ביחד: "ההסכם המעודכן עם הבנק"). לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי מיום 4 במאי 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-077202). ביום 6 בפברואר 2022, פרעה החברה את מסגרת האשראי עם התאגיד הבנקאי, ללא שינוי כלשהו בתנאי האשראי, ולא חידשה אותה. ביום 15 באוגוסט 2022, החליט דירקטוריון החברה לפרוע את יתרת הלוואה האמורה לזמן ארוך בסך של כ-2.4 מיליון ש"ח (כ-0.7 מיליון דולר ארה"ב).

לפרטים נוספים, לרבות בדבר העמדת שעבודים להבטחת פירעון מסגרת האשראי והלוואה ראו ביאורים 10 ו-22א' לדוחות הכספיים. נכון למועד הדוח, הוסרו השעבודים האמורים. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, יתרות מסגרת האשראי והלוואה לזמן ארוך (לרבות ריבית לשלם) נפרעו במלואן.

31.2. מענקים ממשלתיים (מו"פ, שיווק ופיתוח עסקי) – לפרטים ראו סעיף 26.4 לעיל.

31.3. שיעור הריבית הממוצעת והאפקטיבית

שיעורי הריבית הממוצעת והאפקטיבית על הלוואות שהיו בתוקף במהלך שנת 2022, אשר לא יועדו לשימוש ייחודי בידי החברה, היו כדלקמן:

שיעור הריבית הממוצעת עבור אשראי והלוואות זמן קצר*	שיעור הריבית האפקטיבית עבור אשראי והלוואות זמן קצר*	מקורות בנקאיים
3.6%	3.6%	

\* ביחס למסגרת האשראי בלבד, וללא הלוואה לזמן ארוך למימון הקמת המעבדה בקנדה. לפירוט נוסף ראו סעיף 31.1 לעיל.

31.4. ערבויות ושעבודים

לפרטים בדבר העמדת ערבויות ושעבודים על ידי החברה לצדדים שלישיים, להבטחת התחייבויות של החברה ראו סעיפים 31.1 ו-25.2 לעיל וכן ביאור 22א' לדוחות הכספיים.

31.5. הערכת החברה לגבי צורך בגיוס מקורות נוספים

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

**32. מיסוי**

- 32.1. לפרטים אודות דיני המס העיקריים החלים על החברה, ראו ביאור 21א' לדוחות הכספיים.
- 32.2. לפרטים אודות שומות המס של החברה, ראו ביאור 21ג' לדוחות הכספיים.
- 32.3. לפרטים אודות הטבות מס במסגרת החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959, ראו ביאור 21ב' לדוחות הכספיים.
- 32.4. לפרטים אודות הפסדים לצורכי מס להעברה, ראו ביאור 21ד' לדוחות הכספיים.
- 32.5. 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 לבין מוסדרת בהתאם להסכמים בין-חברתיים ובהתאם להגדרות מחקרי מחירי העברה רלוונטיים.

**33. מגבלות ופיקוח על התאגיד**

- 33.1. על פעילות החברה חלות הוראות הדין הכללי, בכלל זה דינים המתייחסים להגנת הפרטיות, זכויות יוצרים וקניין רוחני.
- כמו כן, החברה כפופה להוראות חוק המו"פ, בשל תמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות בהתאם לחוק המו"פ. לפרטים ראו סעיף 26.4.2 לעיל.
- כן כפופה החברה להוראות ותנאי תכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה, בשל אישור שקיבלה במסגרת התוכנית, לפרטים ראו סעיף 26.4.4 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.
- 33.2. 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) מידע דיגיטלי אודות דנ"א של הצמח, שאינו כפוף לרגולציה מיוחדת, כאשר ספק חיצוני מפיק מתוך הדנ"א את המידע הדיגיטלי שמועבר לחברה; או (3) קבלת מידע דיגיטלי על 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.

לשם הבהרה, החברה אינה עוסקת בפעילות בתחום הקנאביס. החברה פועלת בתחום המחקר והפיתוח של טכנולוגיה בתחום מדעי החיים במטרה לייעל ולהאיץ השבחת זנים של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות. לקוחות החברה, ביניהם חברות מסחריות וגופי מחקר, משתמשים בכלי התוכנה (זכויות שימוש בתוכנה באמצעות מחשב ענן) ו/או בתוצרי שירותי ניתוח מידע גנטי לשם השבחת זנים של צמחים ובעלי חיים לחקלאות. במסגרת ההתקשרויות העסקיות של החברה עם לקוחותיה, המידע הגנטי (דנ"א) מועבר לחברה באמצעות מחשב ענן לטובת ניתוחו. משכך, למועד הדוח, אין לחברה גישה או נגיעה בצמח הקנאביס עצמו במסגרת פעילותה. על רקע

האמור, החברה אינה נדרשת לקבלת רישיונות והיא אינה כפופה לרגולציה בתחום הקנאביס על פי הדין הישראלי, ובכלל זה, לא חלה עליה פקודת הסמים המסוכנים [נוסח חדש], תשל"ג-1973.

**34. הסכמים מהותיים**

34.1. לפרטים אודות התקשרות החברה עם לקוחות מהותיים, ראו סעיף 0 לעיל.

34.2. לפרטים אודות התקשרות החברה עם ספקים מהותיים, ראו סעיף 29.2 לעיל.

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

34.4. לפרטים אודות הסכמי המימון בהם התקשרה החברה ראו סעיף 31.1 לעיל.

**35. הסכמי שיתוף פעולה**

35.1. לפרטים אודות הסכמי התמיכה שקיבלה החברה מגופים ממשלתיים, ראו סעיף 26.4 לעיל.

35.2. לפרטים אודות שיתופי הפעולה של החברה במאגד CRISPR-IL ראו סעיף 26.4.3 לעיל.

35.3. לפרטים אודות הסכמים לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, ראו סעיף 26.2.6 לעיל.

**36. הליכים משפטיים**

בתקופת הדוח ולמועד הדוח, החברה אינה צד להליכים משפטיים מהותיים.

**37. יעדים ואסטרטגיה עסקית**

**37.1. ערוצי פעילות**

למועד הדוח, מטרתה העיקרית של החברה הינה פיתוח ומסחר תוצרים של פרויקטי פיתוח הקניין הרוחני של החברה שהינם זנים ו/או תכונות של צמחים ובעלי חיים, בין לשווקי מטרה מבוססים ובין אם לשווקי מטרה בהתהוות. זאת, לצד הרחבה והעמקה של השימוש בפתרונות הטכנולוגיים של החברה ברמה הגלובלית, כסטנדרט בר קיימא ליעול ושיפור תהליכי השבחה וייצור של זני צמחים ובעלי חיים.

החברה שואפת להשיג מטרה זו על ידי יישום אסטרטגיית הפעילות שלה, בהתבסס על שלושה ערוצי פעילות עיקריים:

37.1.1 עסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה - החברה תפעל להרחבת היקף פעילותה במודל עסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד תמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה. לפרטים בדבר מודל זה, ראו סעיף 2.3.3 לעיל. לפרטים בדבר עסקאות בהן התקשרה החברה במודל זה עד מועד הדוח, ראו סעיף 26.2.6 לעיל. לפרטים בדבר יעדי החברה בפרויקטים מסוג זה, ראו סעיף 37.2 להלן.

37.1.2 בדיקות גנטיות - החברה פועלת להרחבת נוכחותה בשרשרת הערך, באמצעות הגדלת היקף הפעילות בפרויקטים לביצוע בדיקות גנטיות (שימוש בטכנולוגיית ה-SNPer™) לרבות פיתוח ערכות דנ"א ייעודיות ובאמצעות המעבדה לייצור מידע גנטי של אנרג'ין קנדה. במקביל, תמשיך החברה בשימוש בכלי ניתוח וייצור המידע הגנטי לשם פיתוח יכולותיה הפנימיות ובפרט בפרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכונות וזנים. לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.4 לעיל.

37.1.3 שת"פ ותמיכה ארוכת טווח (פרויקטים אסטרטגיים) - החברה תומכת בלקוחותיה בפרויקטים אסטרטגיים ארוכי טווח. התמיכה הינה 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 להרחיב את בסיס הלקוחות במקרים מתאימים.

### 37.2. יעדי החברה במודל פיתוח של קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה

במודל עסקאות זה, החברה יוזמת ומובילה פרויקטים לפיתוח קניין רוחני עם שותפים (כדוגמת- פיתוח של זני עילית של עגבניות שרי, פיתוח של זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות, פיתוח אפונה והמפ לתעשיית תחליפי בשר ועוד) ואף מפתחת קניין רוחני באופן עצמאי, ללא תלות בשותף (כגון - פיתוח קנולה עמידה למחלה פטרייתית, פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח, זני עגבניות שרי לשוק המזון הקפוא ועוד) (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.3 לעיל).

למועד הדוח, החברה פועלת להשלמת שלב הפיתוח בפרויקטים הקיימים וכן למסחור תוצרי הפרויקטים ללקוחות ולשותפים. אי לכך, החברה ממשיכה לאתר לקוחות ו/או שותפים מתאימים לטובת מסחור הפרויקטים. בנוסף, בכוננת החברה להמשיך ולהתרחב במסגרת העסקאות הקיימות, בדגש על עסקאות בהן החברה פועלת לפיתוח מוצרי קצה חדשניים ופורצי דרך, בעיקר בשווקים בהתהוות, וכך תוכל להשיא את הערך המירבי מהקניין הרוחני המפותח.

כמו כן, בכוננת החברה להגדיל את היקף העסקאות הקיימות, כל עוד תמצא לנכון לזהות הזדמנויות עסקיות נוספות, במטרה לבצע פיתוח של תכונות וזנים חדשים, בקשת רחבה של פרויקטים. בפרט, בוחנת החברה אפשרות של הרחבת שיתופי פעולה עם חברות זרעים וחברות מזון (לרבות לקוחות ושותפים קיימים), במטרה לפתח יחד זנים ייחודיים ומוצרי קצה ייחודיים, על ידי חלוקת הסיכון של תהליך הפיתוח. לפרטים בדבר עסקאות בהן התקשרה החברה עד מועד הדוח תחת מודל זה, ראו סעיף 26.2.6 לעיל.

להערכת החברה, היישום העסקי של מודל זה מהווה כיום את עיקר פעילותה העסקית שהינו בבחינת תחליף משמעותי לעסקאות בעלות אופי פרויקטלי, קצר טווח וחד-פעמי, בו החברה נהגה להתקשר טרם מועד ההנפקה, ובכך להשיא את ההכנסות ארוכות הטווח ושיעורי הרווחיות הגלומים בפרויקטים מסוג זה.

### 37.3. יעדי החברה במודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ושירותי ניתוח וייצור מידע גנטי

37.3.1 בדיקות גנטיות – החברה פועלת להעמיק את חדירת השוק של הפתרונות בתחום הבדיקות הגנטיות, הן באמצעות הרחבת היקף ומספר הלקוחות (ראו סעיף 2.3.4 לעיל) והן באמצעות חבירה לשותפים אסטרטגיים נוספים אשר יכולים לקדם את השימוש בפתרונות הטכנולוגיים של החברה (מוצר ה-SNP<sup>TM</sup> וערכות הדנ"א הייעודיות). במקביל, תמשיך החברה בשימוש בבדיקות הגנטיות לשם פיתוח יכולותיה הפנימיות ובפרט בפרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכונות זנים.

37.3.2 פרויקטים אסטרטגיים – בד בבד, החברה מציעה תמיכה ארוכת טווח בפרויקטים אסטרטגיים. זאת, במקרים בהם לא מתקיימים הקריטריונים הנדרשים לטובת קידום פרויקט לפיתוח קניין רוחני של צמחים זנים ו/או כאשר השאת הרווחים אינה מתאפשרת בטווח הבינוני-ארוך, אך הכדאיות הכלכלית מצדיקה אותה (לפרטים נוספים, ראו סעיף 2.3.5 לעיל).

המידע בדבר אסטרטגיית החברה ויעדיה (לרבות מידע בדבר יכולת החברה להרחיב את היקף העסקאות הקיימות ואת שיתופי הפעולה לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, בדבר הפוטנציאל הגלום במודל פיתוח קניין רוחני בכלל וכתחליף לעסקאות פרויקטליות בפרט, וכן בדבר פתרונותיה המיועדים לבדיקות גנטיות ותמיכתה בעסקאות אסטרטגיות כהשלמה לפרויקטי פיתוח קניין רוחני), 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 40 להלן. לפיכך, אין כל ודאות בדבר התממשות כוונותיה של החברה או יישום מוצלח של האסטרטגיה שלה.

**38. צפי להתפתחות בשנה הקרובה**

במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה להתמקד בפעילות שלהלן:

38.1. המשך הרחבת פעילות החברה לפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה, לשם פיתוח והשבחה של תכונות זני עילית של צמחים ובעלי חיים עד להבאת מוצר לשוק, הן באמצעות מימון פנימי והן באמצעות מענקים ממשלתיים.

38.2. המשך 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, לרבות מכירה דרך ספקים ו/או מפיצים.

38.3. המשך פיתוח ידע ייחודי בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כמו גם בטכנולוגיית הבינה המלאכותית, המשמשת בסיס למוצרים הטכנולוגיים עתירי הקניין הרוחני שהחברה מפתחת.

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 40 להלן.

**39. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים**

לפרטים בדבר התפלגות הכנסות החברה לפי אזורים גאוגרפיים, ראו ביאור 24 לדוחות הכספיים.

**40. דיון בגורמי סיכון**

סיכוני מאקרו

40.1. 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) והן בדולר קנדי (תשלום שכר עבודה ודמי שכירות בקנדה). לפיכך, חשופה החברה לשינויים בשערי החליפין, באופן אשר עלול להשפיע על תוצאותיה העסקיות. נכון למועד דוח זה, החברה לא מבצעת גידור לשערי המטבע.

40.2. תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם - למצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל, לרבות מדיניות הממשלה החדשה והרפורמה המשפטית אותה היא מקדמת, 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.

40.3. אינפלציה ועליית ריבית - האטה כלכלית בשווקים בעולם כתוצאה מאירועים בעלי השפעות מאקרו-כלכליות עשויה לגרום לעליית הריבית, לאינפלציה, למיתון בשוק האשראי ולשפל בשוקי ההון בארץ ובעולם כולו. בתקופת הדוח המשיכה המגמה השלילית של האצת קצב האינפלציה ועליית הריבית בצידה. לשינויים במגמות האינפלציה והריבית בישראל ובעולם עשויה להיות השפעה על פעילות החברה, בין היתר, לאור השפעת התהליכים כאמור על פעילות העסקית של המשק, לרבות לעניין עלויות תפעוליות, עלויות חומרי הגלם, עלויות כח אדם, יכולת המימון



של פעילות החברה, מבנה עלויות המימון וכיו"ב. לפרטים נוספים בדבר השפעת עליית האינפלציה והריבית לתקופת הדוח, ראו סעיף 1.4 לדוח הדירקטוריון המצורף בפרק ב' לדוח זה.

סיכונים ענפיים

40.4. 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.

40.5. נזילות, יכולת גיוס הון ומקורות מימון - פיתוח מוצריה העתידיים ו/או המשלימים של החברה דורש נזילות בטווח הבינוני-ארוך לשם השגת תוצאות עסקיות אפקטיביות (לרבות הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה). היעדר אמצעי מימון מספקים עלול להאט את פעילותה העסקית. למועד הדוח, החברה טרם החלה להניב תזרים חיובי מפעילותה השוטפת. מקורות המימון העיקריים של החברה, נכון למועד הדוח, הינם כספי תמורת ההנפקה הראשונה לציבור וכן פעילותה השוטפת, מענקים ממשלתיים ואחרים והנפקת ניירות ערך. עובדה זו והשינויים בסביבת המאקרו ובשוק ההון, ייתכן שישפיעו על יכולת החברה לבצע גיוסים נוספים בעתיד הקרוב.

40.6. 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.

40.7. 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.

40.8. מבנה השוק - נכון למועד הדוח, שוק מסחור הזנים והתכנות מבוסס טכנולוגיה מאופיין בכך שחלק משמעותי מהפעילות בו, מתבצעת באופן פנימי בחברות גדולות, אשר הינן בין הגורמים המהווים את לקוחותיה או שותפיה הפוטנציאליים של החברה. מצב זה עלול לפגוע ביכולתה של החברה להתקשר בשיטת פועלה לפיתוח קניין רוחני עם שחקנים נוספים בשוק עקב דרישות לבלעדיות מצד שותפיה ו/או תחרות מול מחלקות הפיתוח של השותפים, ולהוות מגבלה למספר הלקוחות הפוטנציאליים בכל פרויקט כאמור.

40.9. סיכונים 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, תוך הקפדה על הפרדת סביבות, ניהול הרשאות ומשתמשים ומתן גישה אחרי אימות רב-שלבי (MFA). לצד זאת, במסגרת תכנית עבודה שנתית בתחום אבטחת מידע וסייבר, שביצועה מבוקר באופן שוטף על ידי ההנהלה, החברה אימצה והטמיעה אמצעים טכנולוגיים ותהליכים, לרבות נהלים בתחום אבטחת מידע וסייבר, המאפשרים לה יכולות ניטור של פעולות במערכות, מניעה ובקרה על איומים בתחנות הקצה והשרתים הכוללת ניטור של מרכז שו"ב חיצוני, הקפדה על פיתוח מאובטח. זאת, בנוסף לביצוע סקרי אבטחה סדירים ושימוש במערך יועצים חיצוניים ייעודי כדוגמת מנהל אבטחת מידע. כמו כן, מערך אבטחת המידע של החברה עומד בדרישות תקן ISO/IEC 2013:27001 הבינלאומי בתחום זה, הניתן על ידי מכון התקנים הישראלי. בתקופת הדוח, ערך מבקר הפנים של החברה ביקורת פנימית

בנושא אבטחת מידע וסייבר, אשר הוצגה לחברי ועדת הביקורת של החברה, במסגרתו נמצא כי אפקטיביות מערך אבטחת המידע בחברה נמצאת במגמת שיפור מתמדת ומנוהלת בהלימה עם מדיניות אבטחת המידע שהותוותה על ידי ההנהלה והדירקטוריון. למועד הדוח, החברה קיבלה את ההמלצות שעלו מדוח ביקורת הפנים ופועלת ליישומן, במטרה לשפר את התמודדות החברה עם אתגרי הסייבר הצפויים.

40.10. שינויים במחירי זרעים וסחורות חקלאיות - הכנסותיהם של לקוחות החברה תלויות במידה רבה במחירם 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.

40.11. 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.

40.12. 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

40.13. 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 ו/או באמצעות זכויות מטפחים, 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, שיכולות לבוא לידי ביטוי, בין היתר, בהגברת התחרות ואף באובדן לקוחות. כמו כן, קיים הסיכון שמתחרותיה של החברה יפתחו פלטפורמה או זנים דומים לאלה של החברה באמצעות "הנדסה לאחור" של הפלטפורמה או הזנים, ייתכן גם שהחברה כלל לא תוכל לאתר כל שימוש כאמור או כל שימוש לא מורשה אחר, ובהתאם לא תוכל לנקוט הליכי איפוף על מנת להגן על הקניין הרוחני והטכנולוגיה שלה. עם זאת, החברה פועלת להגנה על הקניין הרוחני שלה, בין היתר, באמצעות החתמת עובדיה ויועציה על הסכמים לשמירת סודיות וחשיפת סודות מסחריים מהותיים רק לאנשי מפתח. בנוסף, נכון למועד דוח זה, החברה הגישה בקשות פטנטים, כמפורט בסעיף 27.1 לעיל, אך אין כל וודאות כי הבקשות שהגישה החברה לרישום פטנטים ו/או בקשות לרישום פטנטים או זכויות מטפחים שתוגשנה בעתיד, תסתיימנה ברישום פטנט או זכות מטפחים.

40.14. תביעות צד ג' בקניין רוחני - צדדים שלישיים עלולים לטעון כי החברה הפרה זכויות יוצרים, פטנטים, סודות מסחריים, סימנים מסחריים או זכות קניין רוחני אחרת של אותו צד שלישי. כל טענה להפרה כזו, אף ללא זכות, עלולה להשית על החברה הוצאות משמעותיות ומשאבים, כספיים וניהוליים כאחד, על מנת להתמודד עם אותן טענות, ולהתגונן מפני תביעה בגין אותן טענות. יתרה מכך, תביעה כאמור נגד החברה שתתברר כנכונה, או הסדר בגין תביעה שכזו, עלולים לחייב את החברה בתשלום של סכומים משמעותיים או בקבלת רישיון מאותו צד שלישי לשימוש בטכנולוגיה נשואת התביעה, ואף לאסור לחלוטין שימוש כזה אחר או בטכנולוגיה כאמור.

40.15. בעלות משותפת בקניין רוחני - לחברה הסכמים במודל של פיתוח קניין רוחני (כדוגמת הסכמים הקשורים לעמידות למחלת וירוס הטובמו), אשר כוללים הסדרי בעלות משותפת בקניין רוחני. הדין בישראל אינו מטפל באופן מקיף בחלוקת הזכויות בין הבעלים המשותפים בזכויות קניין רוחני. לדוגמה, לא ברור אם בעלים משותף זכאי להחליט על דעת עצמו אם להגיש בקשת פטנט על אמצאה משותפת או לחלופין למנוע מהשותף להגיש בקשת פטנט.

החברה עלולה למצוא את עצמה כבולה להחלטות של השותף אשר יכול להגיש בקשת פטנט בניגוד לרצונה ובכך להביא לחשיפה של סודותיה המסחריים או לחילופין להתנגד להגיש בקשת פטנט מהותית עבור החברה ובכך למנוע ממנה הגנה חשובה על קניינה הרוחני. עם זאת, החברה כללה בהסכמיה מנגנונים לחלוקת זכויות ואחריות בין השותפים בנוגע לקניין הרוחני המשותף.

40.16. שימוש בתוכנות קוד פתוח - החברה משתמשת בתוכנות קוד פתוח בפיתוחיה וצופה כי היא תמשיך להשתמש בתוכנות קוד פתוח גם בעתיד. ישנם רישיונות קוד פתוח המחייבים את נותני הרישיון לספק קוד מקור לכלל מקבלי הרישיון, ואף אוסרים על נותני הרישיון לגבות כל תשלום ממקבלי הרישיון. על אף שהחברה מנסה להגן על הקוד שלה מכל מגבלות מכח רישיונות כאמור, הגנה זו אינה ודאית. על כן, החברה עלולה להתמודד עם תביעות צדדים שלישיים לטענות בעלות על קוד פתוח כאמור, ולחלופין, החברה עלולה להתמודד, בין היתר, עם בקשות לאכיפת תנאי רישיון של קוד פתוח כזה או אחר, לרבות דרישה לחשיפת קוד המקור של פלטפורמה החברה. כל גילוי כאמור עלול להשפיע לרעה על החברה, עסקיה, ושווי התוכנה שלה.

40.17. תלות בלקוחות ושותפים אסטרטגיים והכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה - 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. בכונת החברה להרחיב את פעילותה במודל פיתוח של קניין רוחני כנגד תמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה (ראו סעיף 2.3.3 לעיל). תחת מודל זה, הכנסות החברה (כולן או רובן) תלויות בהשלמת פיתוח המוצרים, הצלחת שלב מסחור והטמעה בידי הלקוחות ובמכירות עתידיות של המוצר על ידי לקוחות או שותפי החברה, ואין כל ודאות בדבר הצלחת מסחור המוצרים וכן 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.

40.18. תלות מסימית בספקים - ייצור מידע גנטי 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.

40.19. תלות בטכנולוגיה ייחודית - החברה מבססת את מרבית פעילותה על טכנולוגיה חישובית שמפותחת על ידיה. כשלים בטכנולוגיה של החברה, או שינויים טכנולוגיים מהותיים בתחום, עלולים לפגוע ביכולתה של החברה להפיק הטבות כלכליות מהטכנולוגיה שלה ולפגוע בתוצאותיה העסקיות.

40.20. 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.

40.21. 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

בפרויקטים למתן שירותי ניתוח המידע הגנטי מבוסס בינה מלאכותית בחזית הטכנולוגיה, לרבות גיוסי כוח אדם (Talent), טכנולוגיות חדשות (לדוגמה בדיקות הדנ"א, CRISPR וכו'), שיתופי פעולה וכדומה. בנוסף, לחברה יתרון תחרותי מובהק, היות וכלי הבינה המלאכותית שלה משרתים לקוחות ושותפים מובילים בעולם החקלאות, המזון ומשקאות וכו', ובכך ממשיכה להשביח את הכלים הקיימים בידיה.

40.22. תוצאות של פרויקטים עם לקוחות - חלק מהפרויקטים אותם מבצעת החברה עבור לקוחות הינם בעלי אופי מתמשך, או בעלי פוטנציאל להרחבת הפעילות, לרבות לעסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות ולעסקאות רב שנתיות של זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן. 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 או לקחת חלק בשיתופי פעולה נוספים.

40.23. 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 מחשב ותקשורת), או כתוצאה מאירועים חיצוניים שונים. כשלים מסוג זה, במידה ויתממשו, עלולים לחשוף את החברה לסיכונים ועשויים להיות בעלי השפעה על תוצאותיה.

40.24. 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:

**סיכונים מאקרו**

שם הסיכון	השפעה גבוהה	השפעה בינונית	השפעה נמוכה
שינויים בשערי חליפין		+	
תלות במצב הכלכלי, הביטחוני והפוליטי בישראל ובעולם			+
אינפלציה ועליית ריבית			+

**סיכונים ענפיים**

שם הסיכון	השפעה גבוהה	השפעה בינונית	השפעה נמוכה
תחרות		+	
נזילות, יכולת גיוס הון ומקורות מימון		+	
שינויים טכנולוגיים		+	
חבות מוצר			+
מבנה השוק		+	
סיכונים סייבר		+	
שינויים במחירי זרעים וסחורות חקלאיות		+	
שינויים במחירי תשומות חקלאיות			+
פגעי מזג האוויר ושינויי אקלים בעולם			+

## סיכונים ענפיים

שם הסיכון	השפעה גבוהה	השפעה בינונית	השפעה נמוכה
הגנה על סודות מסחריים וקניין רוחני		+	
תביעות צד ג' בקניין רוחני			+
בעלות משותפת בקניין רוחני		+	
שימוש בתוכנת קוד פתוח			+
תלות בלקוחות ושותפים אסטרטגיים והכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה	+		
תלות מסוימת בספקים			+
תלות בטכנולוגיה ייחודית		+	
הנהלה וכח אדם מקצועי		+	
חוסר וודאות בפיתוח של מוצרים חדשים	+		
תוצאות של פרויקטים עם לקוחות		+	
סיכון תפעולי			+
מיזוגים ורכישות בין לקוחות			+



## פרק ב'

# דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה

## 31 בדצמבר 2022

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

דירקטוריון אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ ("החברה") מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 ("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 הינה חברת מחקר ופיתוח של מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני בתחום האגטק (AgTech). החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בהתבסס על טכנולוגיה שפיתחה החברה בתחום הבינה המלאכותית. הטכנולוגיה משמשת לניתוח מידע גנטי על-בסיס Big Data, לטובת האצה ושיפור השבחה טבעית של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות והמזון העולמי.

למועד דוח זה, פועלת החברה בתחום פעילות אחד – פיתוח ומסחר זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית בינה מלאכותית (AI) וכלי תוכנה לניתוח מידע גנטי, במטרה לשפר ולייעל את תהליך ההשבחה הטבעי של צמחים ובעלי חיים.

למועד הדוח, המשיכה החברה למקד את פעילותה המסחרית כדלהלן:

(א) עסקאות במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה (להרחבה ראו סעיף 1.2 (א) להלן).

(ב) בדיקות גנטיות של צמחים ובעלי חיים (להרחבה ראו סעיף 1.2 (ב) להלן).

(ג) פרויקטים אסטרטגיים של שת"פ ותמיכה ארוכת טווח (להרחבה ראו סעיף 1.2 (ג) להלן).

הייחודיות של כלי התוכנה שהחברה מפתחת היא ביכולת ניתוח נפחי מידע גנטי גדולים (Big Data) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית (AI) המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי, באמצעות יצירת זנים חדשים. הטכנולוגיה של החברה היא טכנולוגיה פורצת דרך המאפשרת לחברה וללקוחותיה לפעול בקצב מואץ לשם השבחת צמחים ובעלי חיים בתחום החקלאות והמזון.

#### 1.2. התפתחויות מרכזיות בעסקי החברה – שנת 2022

כפועל יוצא של השלמת ההנפקה, החברה המשיכה למקד את מאמציה בהשאת ערך ללקוחותיה במסגרת פרויקטים ארוכי טווח וחוזרים (Recurring), חלף התמקדות בפרויקטים המשיאים הכנסות חד-פעמיות ממתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי, שהיוו חלק נכבד מפעילות החברה בתחילת דרכה.

בהתאם לאסטרטגיה שהתווה דירקטוריון החברה, בתקופת הדוח המשיכה הנהלת החברה לפעול לזיהוי הזדמנויות עסקיות להרחבת פעילות החברה באופן הצפוי למנף באופן מיטבי את הטכנולוגיה, הידע והמשאבים העומדים לרשותה.

אי לכך, במהלך תקופת הדוח, המשיכה החברה לפעול באמצעות שני מודלים עסקיים כדלקמן:

(א) מודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים על בסיס טכנולוגיית AI, כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה;

(ב) מודל מכירת זכויות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן וניתוח וייצור מידע גנטי (בין אם לצרכים פנימיים במסגרת פרויקטי פיתוח קניין רוחני של תכונות וזנים ובין אם כשירות ללקוחות ולשותפים). במודל זה החברה מתמקדת בפעילות בתחום הבדיקות הגנטיות ופרויקטים אסטרטגיים.

לפרטים נוספים אודות המודלים כאמור ראו סעיף 2.3.2 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

להלן פירוט בדבר סוגי ההתקשרויות של החברה למועד הדוח:

א. **עסקאות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות** – למועד הדוח, החברה ממשיכה למקד את מירב מאמציה בפרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות על בסיס טכנולוגיית AI שפיתחה החברה, כנגד הכנסות מתמלוגים ו/או מכירת מוצרי קצה כמפורט להלן:

1. **התקשרות בהסכמי תמלוגים** –

במסגרת הפרויקטים הנ"ל, מפתחת החברה קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים באופן עצמאי או במסגרת שיתופי פעולה, בשווקי מטרה מבוססים, כאשר החברה תהיה זכאית להכנסות מתמלוגים עת מכירת הזן או התכונה על ידי לקוחות ו/או שותפים.

פרויקטים אלה יכולים להניב לחברה הכנסות לרבות מתשלומים מקדמיים, תשלומים בעבור עמידה באבני דרך ומתמלוגים. להערכת החברה, ככל שיבשילו לכדי מסחור, פרויקטים אלה הינם בעלי פוטנציאל להשאת ערך לטווח ארוך לבעלי המניות וללקוחות החברה.

הטבלה שלהלן מציגה פרויקטים מהותיים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים שהחברה היא צד להם למועד דוח זה, ואת הערכת החברה בנוגע לפוטנציאל השוק ולפוטנציאל ההכנסות, נכון למועד הדוח:

תחום/פרויקט	שותף (נכון למועד הדוח)	תקופת הפיתוח על ידי החברה*	סטטוס מסחור	צפי לתחילת הכנסות מתמלוגים	גודל שוק המטרה הפוטנציאלי (מכירות זרעים או זנים בשנה)**	פוטנציאל הכנסות החברה מתמלוגים (לאורך כל חיי הפרויקט)***
עמידות לזירוס הטובמו בעגבניות	Philoseed Ltd.	2020-2023 (הושלם)	10 חוזים תחומים <sup>(1)</sup>	2023	< 500 מיליון דולר לשנה	24 מיליון דולר
חלבון אלטרנטיבי מאפונה והמפ	FBN, Pulse Genetics, Manitoba Harvest	2021-2023	טרם התחיל. קיים הסכם מסחור בקנה במסגרת המאגד <sup>(2)</sup>	2024	< 350 מיליון דולר לשנה	20 מיליון דולר
עמידות למחלה פטרייתית בקנולה	בפיתוח עצמי (טרם אותר שותף)	2021-2025	טרם התחיל <sup>(3)</sup>	2025	< 550 מיליון דולר לשנה	115 מיליון דולר
זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות	(Mitsui & Co, Ltd.) טופ סידס	2021-2023	טרם התחיל, קיים הסדר מסחור עם החברה השותפה <sup>(4)</sup>	2026	< 25 מיליון דולר לשנה	10 מיליון דולר

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחורו.

\*\* מבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק נכון למועד דוח זה, לרבות הערכות ביחס לגודל השוק, קצב חדירה וממוצע שיעור התמלוגים.

\*\*\* להערכת החברה, משך חיי פרויקט ממוצע הינו כ-10 שנים. פוטנציאל ההכנסות המוצג בטבלה כפוף להנחות המפורטות לעיל.

לפרטים נוספים אודות הפרויקטים המהותיים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות מתמלוגים שהחברה היא צד להם למועד דוח זה, והערכות החברה בנוגע לפוטנציאל השוק וההכנסות נכון למועד הדוח, ראו סעיף 2.3.3 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

2. **התקשרות למכירת מוצרי קצה** –

במסגרת הפרויקטים הנ"ל, מפתחת החברה קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים באופן עצמאי או במסגרת שיתופי פעולה, בשווקי מטרה בהתהוות (דהיינו – השוק עדיין נמצא בשלבים ראשוניים ומוצרי



החברה יכולים להיות בין הראשונים בשוק באופן שהינם פורצי דרך), כאשר החברה זכאית להכנסות ממכירת מוצרים (זנים של צמחים או בעלי חיים) ללקוחות הקצה.

להערכת החברה, פרויקטים אלה, ככל שיבשילו לכדי מסחור, הינם בעלי פוטנציאל להשאת ערך לטווח ארוך לבעלי המניות וללקוחות החברה.

הטבלה שלהלן מציגה פרויקטים מהותיים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות ממכירת מוצרי קצה שהחברה היא צד להם למועד דוח זה, ואת הערכת החברה בנוגע לפוטנציאל השוק ו לפוטנציאל ההכנסות, נכון למועד הדוח:

תחום/פרויקט	מוצר	שותף (נכון למועד הדוח)	תקופת הפיתוח על ידי החברה*	סטטוס מסחור	צפי לתחילת הכנסות ממוצרי קצה	גודל שוק המטרה הפוטנציאלי (בשנה)**	פוטנציאל הכנסות החברה ו/או השותפות ממוצרי קצה (עד שנת 2030)***
זני מספוא שיגודלו כנבטים לשימוש כמזון לפרות	גרעינים של זני מספוא	גרנות	2022-2024	טרם התחיל	2024	< 10 מיליארד דולר לשנה	400 מיליון דולר
פיתוח זנים של זבוב החייל השחור כמקור חלבון למזון בע"ח	זנים של זבוב החייל השחור	בפיתוח עצמי (במו"מ עם שותף אסטרטגי)	2022-2024	טרם התחיל	2024	< 0.6 מיליארד דולר לשנה	300 מיליון דולר
פיתוח זני עגבניות שרי לשוק המזון הקפוא	פירות עגבנייה	בפיתוח עצמי (טרם אותר שותף)	2022-2023	טרם התחיל	2024	< 1.5 מיליארד דולר לשנה	260 מיליון דולר

\* עד להשלמת מוצר ראשוני (אלפא) לצורך מסחורו.

\*\* מבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק המטרה לשנת 2030, לרבות הערכות ביחס לגודל השוק, קצב הצמיחה של השוק וכיו"ב.

\*\*\* פוטנציאל הכנסות מצטבר של החברה ו/או של שותפות (בין החברה ושותף אסטרטגי) עד שנת 2030 בלבד, המבוסס על הערכות החברה בהסתמך על נתוני שוק המטרה נכון למועד דוח זה, לרבות ביחס לגודל השוק, קצב החדירה לשוק וכיו"ב.

לפרטים נוספים אודות הפרויקטים המהותיים של פיתוח קניין רוחני כנגד הכנסות ממכירת מוצרי קצה שהחברה היא צד להם למועד דוח זה, והערכות החברה בנוגע לפוטנציאל השוק וההכנסות, נכון למועד הדוח, ראו סעיף 2.3.3 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

להערכת החברה, תהליך הפיתוח של פרויקט פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים הינו 2-5 שנים עד להתחלת מסחור. להערכת החברה, סך ההכנסות המצטברות מתוצרי פיתוח הקניין הרוחני לרבות הכנסות מתמלוגים ו/או מכירת מוצרי קצה יהיו 10-30 מיליון דולר עד סוף שנת 2025.

**הערכות החברה בדבר הצלחת פיתוח קניין רוחני של זנים ו/או תכונות (מוצרים) מהצומח או מהחי, לרבות הצלחת הפרויקטים וזכאות החברה לתמלוגים ו/או להכנסות ממכירות קצה בגינם, ההשקעה הצפויה בפרויקטים, גודל השווקים הפוטנציאליים של המוצרים, מספר הלקוחות הפוטנציאליים, תקופת הפיתוח המשוערת, תוצרי הפרויקטים, פוטנציאל ההכנסות מעסקה, כמו גם המידע בדבר המועד הצפוי לתחילת מסחור המוצרים וההכנסות הצפויות ממסחורם והצפי לתחילת קבלת הכנסות מתמלוגים ו/או ממכירות קצה – הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר התממשותו אינה וודאית ואינה מצויה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס בעיקרו על הערכות ותחזיות של החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, וכן על מצב**

**השווקים והסטטוס הנוכחי של פיתוח הזנים ו/או התכונות תחת הסכמי שיתוף הפעולה בהם התקשרה החברה. מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות הצלחת פרויקטי השבחה אשר תלויים במידה רבה בשותפיה של החברה, הביקושים העתידיים לזנים ו/או התכונות שיפותחו, הביקושים והתחרות בשוק, תנאי האקלים, פיתוחים טכנולוגיים בשוקי פעילותה של החברה וכיו"ב.**

ב. **בדיקות גנטיות –** למועד הדוח, החברה פועלת לביצוע בדיקות גנטיות לצמחים ובעלי חיים, ובין היתר לייצור ערכות דנ"א ייעודיות לבדיקות גנטיות לצמחים ובעלי חיים לטובת תהליכי השבחה, הן במסגרת פרויקטים פנימיים של החברה והן לצורך מסחור ללקוחות ולשותפים.

מוצר ה-SNPer™ של החברה, פונה לשוק הבדיקות הגנטיות לצמחים ובעלי חיים. מוצר זה מעניק ללקוח זכות גישה לתוכנה (באמצעות מחשוב ענן) אשר באמצעותה מתבצע ניתוח של מידע גנטי, לשם פיתוח ויישום בדיקות גנטיות המותאמות באופן ספציפי לתוכנית השבחה של הלקוח, והעשויות להביא לתוצאות מדויקות יותר ובעלויות נמוכות יותר. להערכת החברה, קיימים כ-1,000 לקוחות פוטנציאליים בתחום זה.

כדי לקדם את הפעילות כאמור, בחודש אוקטובר 2021, השיקה החברה מעבדה ייעודית בתחום הבדיקות הגנטיות במחוז ססקצ'ואן (Saskatchewan) שבקנדה, שמשרתת את לקוחות החברה בפרויקטים למתן שירותי בדיקות גנטיות.

להערכת החברה, 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 להשבחת הצמח ו/או בע"ח, והן בשלב ייצור הזנים, לתקופה ארוכה.

סך היקף ההתקשרויות בתחום הבדיקות הגנטיות ממועד השקת המוצרים ועד למועד פרסום הדוח נאמד בכ-3.2 מיליון דולר. להערכת החברה, היקף ההתקשרויות ו/או כמות הלקוחות בתחום הבדיקות הגנטיות בשנת 2023 ימשיך להתרחב בקצב דומה לשנת 2022 (בשנת 2022, היקף ההתקשרויות המסחריות של החברה בתחום זה עמד על סך של כ-1.4 מיליון דולר ומספר הלקוחות הקיימים והחדשים בתחום למועד פרסום הדוח הינו 11 לקוחות). החברה מעריכה כי הפעלת שירותי המעבדה, בשילוב עם מכירות מוצר ה-SNPer™ עשויים להניב לה הכנסות בסכום מצטבר של כ-20 מיליון דולר עד שנת 2026. הערכותיה של החברה לעיל מבוססות על ניסיונה של החברה בתחום הבדיקות הגנטיות ולאור העובדה שהחברה מנהלת מו"מ להתקשרות בעסקאות נוספות בתחום זה (ואולם נכון למועד הדוח, אין כל ודאות כי המו"מ יבשילו לכדי הסכמים מחייבים).

אי לכך, מוצרי הבדיקות הגנטיות מהווים חלופה נאותה המאפשרת לחברה התקשרות ארוכת טווח ובשלב מתקדם יותר בשרשרת הערך, זאת לעומת עסקאות פרוייקטיות בעלות אופי חד-פעמי אשר היוו בעבר חלק ניכר מהכנסותיה של החברה.

בהתאם לאמור לעיל, החברה ממשיכה לקדם מאמצי מחקר ופיתוח נוספים בכדי להרחיב את הפתרונות המסופקים בתחום הבדיקות הגנטיות, ובכלל זה ערכות דנ"א ייעודיות לפלחי שוק וגידולים בעלי פוטנציאל עסקי נרחב על בסיס מאגרי המידע הייחודיים של החברה.

לפרטים נוספים בדבר פעילות בתחום הבדיקות הגנטיות, ראו סעיף 2.3.4 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

**הערכות החברה בדבר היקף העסקאות לבדיקות גנטיות, ההוזלה שהן מאפשרות לעומת מוצרים קיימים, התקשרות בעסקאות נוספות, כמות הלקוחות הצפויה, פעילויות המעבדה, השפעות פעילות המעבדה וכן ההכנסות שינבעו מהבדיקות הגנטיות, 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**

**אינו ודאי ועשוי שלא להתממש, או להתממש באופן חלקי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 40 בפרק א' לדוח.**

ג. פרויקטים אסטרטגיים (שת"פ ותמיכה ארוכת טווח) – במודל זה, הלקוח מתקשר עם החברה בעסקה (פרויקטילית או רב-שנתית), לקבלת גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן ולקבלת שירותים נלווים, לבחירתו. התמיכה של החברה הינה מלאה וכוללת שירותים המותאמים לצרכי הפרויקט, לרבות אנליזות מורכבות, פתרונות ענן וכיו"ב. לאחר שהחברה הוכיחה את יכולתה של הטכנולוגיה שפיתחה להשיא ערך ללקוחותיה (ולידציה), והשלימה מעל ל-300 פרויקטים שונים, שאפשרו את טיוב המוצר כמפורט לעיל, וכן צברה ידע וניסיון רלוונטיים בגידולים משמעותיים בעולם החקלאות, המשיכה החברה בתקופת הדוח במו"מ עם לקוחות ושותפים פוטנציאליים להתקשרויות במודל זה. במהלך תקופת הדוח, החברה הרחיבה את היקף ההתקשרויות האסטרטגיות בסכום שאינו מהותי, ביחס לפעילותה בשנים קודמות.

במהלך שנת 2022, המשיכה החברה לעמוד בפני אתגרים עסקיים, בין היתר כתוצאה ממשבר הקורונה (ראו בהרחבה סעיף 1.3 להלן). לאור האמור, החברה ממשיכה לפעול תחת מדיניות פיננסית זהירה הכוללת בחינת אפשרויות מימון נוספות לפרויקטים ארוכי הטווח של החברה (במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות ובתחום הבדיקות הגנטיות). לפרטים נוספים בדבר אסטרטגיית החברה וערוצי הפעילות המרכזיים שלה, ראו סעיף 37 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

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

במהלך שנת 2020, התפשט בעולם נגיף הקורונה והשפעותיו ניכרו גם במהלך תקופת הדוח על הכנסותיה של החברה, בין היתר, בהתקשרויות בעסקאות חדשות מצד לקוחות החברה בשלב המחקר והפיתוח אשר הובילה גם לירידה בהוצאות על שירותי מיקור חוץ (outsource) כגון אלו שהחברה מספקת, בעיקר לאור מגמה של צמצום הוצאות בתהליכי הפיתוח בחברות השבחה בטווח הקצר.

למועד הדוח, הושלמו מרבית הפרויקטים של שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי שהתעכבו במהלך שיאה של מגפת הקורונה. עם זאת, רק החל מהמחצית השנייה של שנת 2022, החלה לחזור באופן משמעותי פעילות פיתוח עסקי, שיווק ומכירות בכנסים ובפגישות פיזיות עם לקוחות, שנפגעו בתקופת הקורונה ושבעבר הובילו לעיקר ההתקשרויות של החברה עם לקוחות חדשים במודל של שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי.

**1.4. שינויים במצב הכלכלי הבינלאומי ובשוקי הון**

בהמשך לאמור בסעיף 7.10 בפרק א' לדוח תקופתי זה, החל משנת 2021, החלה עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם. בשנת 2022 עלה מדד המחירים לצרכן בישראל בשיעור שנתי של 5.3%. כאמור, מגמת עליית המחירים היא גלובלית ולצד עליית המחירים העולמית החליטו בנקים מרכזיים בעולם להעלות את הריבית במטרה לבלום את עליות המחירים. כך לדוגמה בהעלאת הריבית האחרונה (למועד פרוסום הדוח) הועלתה הריבית בארה"ב לשיעור של-4.75% ובנק ישראל העלה את הריבית בישראל לשיעור של 4.25%.

בתגובה למגמות אלו, בחנה הנהלת החברה את ההשפעות וההשפעות הצפויות של האינפלציה ועליית הריבית על פעילות החברה בהיבטים של מבנה העלויות, שיעורי הרווחיות ועלויות המימון.

להערכת הנהלת החברה, לעלויות המחירים לא הייתה בשלב זה השפעה מהותית על מבנה העלויות של החברה וככל שיעלו מחירי התשלומים העיקריות המשמשות את החברה באופן מהותי, יהיה ביכולתה לעלות את מחירי מוצריה והשירותים אותם היא מספקת וכך לשמור על שיעור רווחיותה הגולמית.

יחד עם זאת, יצוין כי למועד הדוח לחברה יתרות מזומנים ושווי מזומנים בסך של כ-12 מיליון דולר אשר משמשות את החברה, בין היתר, למימון פעילותה השוטפת. המשך מגמת האינפלציה והחרפתה עלולים להביא לשחיקה בערך של יתרות מזומן אלו. הנהלת החברה עוקבת אחר ההתפתחויות האינפלציוניות ובוחנת את הצעדים הנדרשים בגין סיכון

זה. נכון למועד הדוח, הנהלת החברה לא סבורה שקיים צורך לבצע פעולות גידור ו/או פעולות אחרות.

כמו כן, בעקבות עליית ריבית בנק ישראל, במהלך תקופת הדוח, החליט דירקטוריון החברה לפרוע את יתרת ההלוואה לזמן ארוך בסך של כ-0.7 מיליון דולר שנטלה החברה מתאגיד בנקאי אשר היתה צמודה לריבית הפריים, כמתואר בסעיף 31.1 לפרק א' לדוח תקופתי זה. לאחר פירעון הלוואה זו, לחברה אין חשיפה מימונית ישירה לעליית שיעורי הריבית ואינה נדרשת לעמוד באמות מידה פיננסיות שונות כלפי תאגידים בנקאיים.

**הערכת החברה בדבר השפעת העלייה בשיעור האינפלציה והשפעתה של המשך המגמה והחרפתה בישראל ובעולם כמפורט לעיל מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכה זו מבוססת, בין היתר, על הערכות הנהלת החברה, בהסתמך על ניסיון העבר שלה, על הערכת השווקים בהם פועלת החברה, על הפעולות בהן נוקטת החברה והשפעתן על תוצאותיה. הערכתה זו עשויה שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, אף באופן מהותי, כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות שינויים בביקוש העתידי למוצרי החברה ויכולתה להעלות את מחירי המוצרים והשירותים שלה, שינויים במחירי חומרי גלם ושינויים נוספים בשוק האשראי ובסביבת הריבית וכיו"ב, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 40 בפרק א' לדוח תקופתי זה.**

## 2. דוחות מתואמים; מדדים פיננסיים ותפעוליים (KPIs)

בתקופת הדוח, הכנסות החברה הסתכמו בכ-3.2 מיליון דולר, צבר ההזמנות הסתכם לכ-2.9 מיליון דולר, שיעור הרווחיות הגולמי המתואם עמד על 56% (ראו סעיף 2.3 להלן) וה-EBITDA המתואם (הפסד) עמד על (4.8) מיליון דולר (ראו סעיף 2.4 להלן).

### 2.1. הגדרות

המדד	דרך החישוב / רכיבים	פירוט מטרות המדד	נתונים
שיעור רווח גולמי מתואם	רווח גולמי בנטרול תשלום מבוסס מניות, פחת והפחתות, ובתוספת תשלומי שכירות בגין חכירות, לרבות השפעת המס	מטרת המדד הינו הצגה תזרימית של תוצאות הפעילות השוטפת של החברה, בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן במזומן של תקנים בינלאומיים 2 ו-16 והשפעות של אירועים חד פעמיים או חריגים במהלך עסקי החברה, לרבות השפעת המס.	56% ראו סעיף 2.3 להלן
EBITDA מתואם	רווח (הפסד) תפעולי בנטרול תשלום מבוסס מניות, פחת והפחתות, ובתוספת תשלומי שכירות בגין חכירות, לרבות השפעת המס.	מטרת המדד הינו הצגה תזרימית של תוצאות הפעילות השוטפת של החברה, בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן במזומן של תקנים בינלאומיים 2 ו-16 והשפעות של אירועים חד פעמיים או חריגים במהלך עסקי החברה, לרבות השפעת המס.	(4.6) מיליון דולר ראו סעיף 2.4 להלן

### 2.2. הכנסות וצבר הזמנות

הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן: הכנסות החברה ממוצרים המבוססים על מתן זכות גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן מוכרות על פני משך תקופת מנוי השירות וצבר ההזמנות ממוצרים אלו נובע מהסכמים ארוכי טווח שתהליך המכירה שלהם אורך תקופה ארוכה. הירידה בשיעור של כ-68% בהכנסות ממוצרים אלה בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, נובעת בעיקרה מסיום ההסכם עם חברת Bayer בחודש דצמבר 2021 ומהחלטתה של החברה למקד את פעילותה במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות, לרבות שימוש פנימי בכלי התוכנה שפותחו. מאידך, התמקדות החברה בעסקאות ארוכות טווח ומאמצי החדירה לתחום הבדיקות הגנטיות נושאות פרי ולכן חל גידול בהיקף ההתקשרויות החדשות ובהתאמה בהכרה בהכנסה, אשר מקזזת חלק מהירידה בהכנסות

אשר תוארה לעיל. כמו כן, הדבר משתקף בכך שצבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2022 נשען ברובו על עסקאות בתחום הבדיקות הגנטיות (לפירוט בדבר הגידול בהיקף ההתקשרויות ראו סעיף 1.2(ב) לעיל).

**הכנסות ממתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי:** ההכנסות משירותי ניתוח וייצור מידע גנטי של החברה מוכרות במועד השלמת השירות, או לאורך תקופת מנויי השירות כאשר השירותים נרכשים במסגרת מנוי שירות. הגידול בהכנסות החברה משירותים אלו נובעת בעיקרה מעיתוי השלמת עסקאות בעלות אופי חד-פעמי שחל בגינם עיכוב כמפורט בסעיף 1.3 לעיל, אשר הוביל לעליה של כ-49% בהכנסות ממוצרים אלה בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. כמו כן, הגידול בצבר ההזמנות בסך של כ-157 אלפי דולר המוצג בסמוך למועד פרסום הדוח ביחס לצבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2022 נובע בעיקרו מגידול בהיקף ההתקשרויות בתחום הבדיקות הגנטיות כמפורט בסעיף 1.2(ב) לעיל.

לאור זיהוי המגמות האמורות, בחרה החברה להפנות את מירב מאמצי המכירה והשיווק לטובת עסקאות ארוכות טווח וחוזרות (Recurring) ולא להתמקד בעסקאות בעלות אופי חד-פעמי במודל אספקת שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי.

כפועל יוצא של החלטות אסטרטגיות אלו, חל גידול גם בצבר ההזמנות הנובע ממקדמות הגלומות בעסקאות במודל פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות כנגד הכנסות מתמלוגים המגיעות, אשר הצטבר, נכון למועד הדוח, לכדי 0.6 מיליון דולר. צבר הזמנות זה כולל בתוכו רק את רכיב התשלומים החד-פעמיים בגין עסקאות מתן רישיון לשימוש בתכונות העמידות לירוס הטובמו בעגבניות ואינו כולל בתוכו את רכיב התמלוגים הפוטנציאלי.

להלן פילוח הכנסות החברה בשנים 2021 ו-2022:

הכנסות	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, באלפי דולר
הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות ענן	960	2,992
הכנסות ממתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי	2,199	1,471
<b>סך הכנסות</b>	<b>3,159</b>	<b>4,463</b>

להלן פילוח הכנסות החברה בשנים 2021 ו-2022 לפי חציונים:

הכנסות	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2022, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021, באלפי דולר
הכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן	494	466	1,501	1,491
הכנסות משירותי ניתוח וייצור מידע גנטי	1,179	1,020	814	657
<b>סה"כ</b>	<b>1,673</b>	<b>1,486</b>	<b>2,315</b>	<b>2,148</b>

להלן נתונים בדבר צבר ההזמנות של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2022 ובסמוך למועד פרסום הדוח:

צבר הזמנות	סמוך למועד פרסום הדוח	ליום 31 בדצמבר 2022, באלפי דולר	ליום 31 בדצמבר 2021, באלפי דולר
צבר הזמנות - אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשב ענן	590	590	1,202
צבר הזמנות - שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי	1,830	1,674	2,951
צבר הזמנות - פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות*	632	632	509
<b>סך צבר הזמנות</b>	<b>3,052</b>	<b>2,895</b>	<b>4,662</b>

\* צבר ההזמנות המוצג בסמוך למועד הדוח לא כולל בתוכו את התשלומים שהחברה קיבלה וצפויה לקבל במסגרת הסכם שיתוף הפעולה עם גרנות למימון הפרויקט כמתואר לעיל בסעיף 26.2.6 בפרק א' לדוח תקופתי זה.

2.3. שיעור רווח גולמי מתואם

להלן פירוט ההתאמות בין הרווח הגולמי לבין הרווח הגולמי המתואם של החברה לשנים 2021 ו-2022:

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, באלפי דולר
רווח גולמי	1,711	2,465
נטרול פחת והפחתות	31	55
נטרול תשלום מבוסס מניות	57	231
הוספת תשלומי שכירות	(26)	(74)
<b>רווח גולמי מתואם</b>	<b>1,773</b>	<b>2,677</b>
<b>שיעור רווח גולמי מתואם</b>	<b>56%</b>	<b>60%</b>

בשנת 2022, חלה ירידה בסך ובשיעור הרווחיות הגולמית המתואם בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד אשר נובעת בעיקרה מירידה בהכנסות ממתן זכויות גישה לתוכנה (באמצעות ענן) ביחס לתמהיל הפעילות של החברה בתקופה זו. להערכת החברה, ירידה זו אינה מהותית ומשקפת עיתוי ומעבר של החברה לעסקאות ארוכות טווח וחוזרות (Recurring).

להלן פירוט ההתאמות בין הרווח הגולמי לבין הרווח הגולמי המתואם של החברה לשנים 2021 ו-2022 לפי חציונים:

סעיף	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2022, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021, באלפי דולר
רווח גולמי	895	816	1,245	1,220
נטרול פחת והפחתות	18	13	27	28
נטרול תשלום מבוסס מניות	26	31	98	133
הוספת תשלומי שכירות	(15)	(11)	(37)	(37)
<b>רווח גולמי מתואם</b>	<b>924</b>	<b>849</b>	<b>1,333</b>	<b>1,344</b>
<b>שיעור רווח גולמי מתואם ב-%</b>	<b>55%</b>	<b>57%</b>	<b>58%</b>	<b>63%</b>

2.4. EBITDA מתואם

בשנת 2022, הוצג גידול ב-EBITDA המתואם (קיטון בהפסד) בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, זאת לאור המשך ההוצאה לפועל של אסטרטגיית החברה הכוללת מיקוד בפעילות פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, שמטרתה בניית תשתית צמיחה בטווח הבינוני והארוך. כמו כן, ובמקביל, מיקדה החברה את מאמציה גם בהנגשת פתרונות בתחום הבדיקות הגנטיות ללקוחות ולשותפים. הסיבות המרכזיות לשינוי הינן כדלקמן:

- קיטון בהוצאות מכירה ושיווק, עקב מיקוד הפעילות בתחום הבדיקות הגנטיות ושינוי פעולה אסטרטגיים, שהינם ארוכי טווח וצמצום היקפי כוח האדם בחברה הנדרשים להוצאה לפועל של פעילויות אלו.
- גידול בהיוון הוצאות פיתוח (כשירות) בגין פרויקטים של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, וכן תוצרי פיתוח ערכות דנ"א ייעודיות בתחום הבדיקות הגנטיות.

להלן פירוט ההתאמות בין ההפסד התפעולי לבין ה-EBITDA המתואם של החברה לשנים 2021 ו-2022:

סעיף	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022, באלפי דולר	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021, באלפי דולר
<b>הפסד תפעולי</b>	<b>(5,355)</b>	<b>(8,402)</b>
נטרול פחת והפחתות	485	306
נטרול תשלום מבוסס מניות	677	1,304
הוספת תשלומי שכירות	(394)	(351)
<b>EBITDA מתואם</b>	<b>(4,587)</b>	<b>(7,143)</b>

להלן פירוט ההתאמות בין ההפסד התפעולי לבין ה-EBITDA המתואם של החברה לשנים 2021 ו-2022 לפי חציונים:

סעיף	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2022, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022, באלפי דולר	שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021, באלפי דולר
<b>הפסד תפעולי</b>	<b>(2,012)</b>	<b>(3,343)</b>	<b>(4,015)</b>	<b>(4,387)</b>
נטרול פחת והפחתות	265	220	172	134
נטרול תשלום מבוסס מניות	183	494	702	602
הוספת תשלומי שכירות	(216)	(178)	(193)	(158)
<b>EBITDA מתואם</b>	<b>(1,780)</b>	<b>(2,807)</b>	<b>(3,334)</b>	<b>(3,809)</b>

## 3. המצב הכספי

הסברי הדירקטוריון	ליום 31 בדצמבר 2021 (מבוקר), באלפי דולר	ליום 31 בדצמבר 2022 (מבוקר), באלפי דולר	סעיף
הקיטון בנכסים השוטפים ליום 31 בדצמבר 2022 ביחס לנכסים השוטפים ליום 31 בדצמבר 2021, נבע בעיקרו מתזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בסך של כ-6.1 מיליון דולר כתוצאה מהמשך התמקדותה של החברה בפעילות מו"פ ופיתוח עסקי במודל של פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות ובדיקות גנטיות. בנוסף לאמור, חלה ירידה בנכסים השוטפים עקב החלטתה של החברה לפרוע ולא לחדש את מסגרת האשראי מתאגיד בנקאי בסך של כ-1.3 מיליון דולר, ותשלום קרן ופירעון מוקדם של הלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי בסך של כ-1 מיליון דולר. כמו כן, חל קיטון של כ-0.7 ביתרת הנכסים השוטפים כתוצאה מהפרשי שער על יתרות כספיות ופקדונות שקליים שהחברה החזיקה למימון פעילותה השוטפת.	24,081	14,285	נכסים שוטפים
הגידול בנכסים שאינם שוטפים ליום 31 בדצמבר 2022 ביחס לנכסים שאינם שוטפים ליום 31 בדצמבר 2021, נבע בעיקרו מהיוון של הוצאות פיתוח כשירות לנכסים בלתי מוחשיים בפרויקטים בתחום פיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות ובפרויקטי בדיקות גנטיות בהיקף של כ-1.1 מיליון דולר.	2,284	3,019	נכסים שאינם שוטפים
	<b>26,365</b>	<b>17,304</b>	<b>סך הנכסים</b>
הקיטון בהתחייבויות השוטפות ליום 31 בדצמבר 2022 ביחס להתחייבויות השוטפות ליום 31 בדצמבר 2021, נבע בעיקרו מפירעון של מסגרת האשראי מתאגיד בנקאי בסך של כ-1.3 מיליון דולר, קיטון בהכנסות הנדחות עקב השלמת מחויבויות ביצוע בעסקאות בסך של כ-1.1 מיליון דולר, וכן מקיטון נוסף בסך של כ-0.3 מיליון דולר עקב פירעון רכיב החלות השוטפת של הלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי.	6,700	3,900	התחייבויות שוטפות
הקיטון בהתחייבויות שאינן שוטפות ליום 31 בדצמבר 2022 ביחס להתחייבויות שאינן שוטפות ליום 31 בדצמבר 2021, נבע בעיקרו מפירעון מוקדם של הלוואה לזמן ארוך בסך של כ-0.7 מיליון דולר, ומסיווג לזמן קצר של תשלומים שוטפים עבור חכירת משרדים וכלי רכב בסך של כ-0.3 מיליון דולר.	1,984	1,145	התחייבויות שאינן שוטפות
	<b>8,684</b>	<b>5,045</b>	<b>סך ההתחייבויות</b>
הקיטון בהון העצמי ליום 31 בדצמבר 2022 ביחס להון העצמי ליום 31 בדצמבר 2021 נבע בעיקרו מהפסד שנתי בסך של כ-6.2 מיליון דולר, ומגידול בקרן הון כתוצאה מהבשלת אופציות ויחידות מניה חסומות בסך של כ-0.7 מיליון דולר.	17,681	12,259	הון
	<b>26,365</b>	<b>17,304</b>	<b>סך ההון וההתחייבויות</b>



## 4. תוצאות הפעילות

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (מבוקר), באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (מבוקר), באלפי דולר	הסברי החברה
הכנסות	3,159	4,463	הקיטון בהכנסות בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מקיטון בהכנסות מאספקת גישה לתוכנה באמצעות מחשוב ענן בסך של כ-2 מיליון דולר, בעיקר בשל סיום ההסכם עם חברת Bayer, ומנגד גידול של כ-0.7 מיליון דולר בהכנסות ממתן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי (לפירוט ראו סעיף 2.2 לעיל).
עלות ההכנסות	1,448	1,998	הקיטון בעלות ההכנסות במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע מהקיטון בהכנסות החברה. בהתאמה, חל קיטון בסך של כ-0.4 מיליון דולר בהוצאות השכר עקב הפניית כוח אדם לפעילות מחקר ופיתוח.
רווח גולמי	1,711	2,465	הקיטון בסך הרווח הגולמי בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע מירידה בהכנסות מאספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי באמצעות מחשוב ענן (ראו סעיף 2.3 לעיל).
הוצאות מו"פ, נטו	2,428	3,528	הקיטון בסך הוצאות המו"פ בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקרו מגידול של כ-0.4 מיליון דולר בהוצאות הפיתוח הכשירות שהונו לנכסים בלתי מוחשיים (שעיקרן הוצאות שכר ונלוות), מגידול של כ-0.4 מיליון דולר במענקים ממשלתיים (ישראל וקנדה), ומקיטון של כ-0.3 מיליון דולר בהוצאות השכר כתוצאה משינויים בכח האדם.
הוצאות מכירה ושיווק, נטו	1,597	3,605	הקיטון בהוצאות מכירה ושיווק במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקרו מהמיקוד של הפעילות העסקית של החברה בפעילות פיתוח עסקי ארוך טווח בתחום הבדיקות הגנטיות ושיתופי פעולה אסטרטגיים. אי לכך, חל קיטון בכוח האדם, לרבות היפרדות מנושאי משרה בכירים אשר הביא לקיטון של כ-1.5 מיליון דולר בהוצאות השכר, ובנוסף קיטון של כ-0.4 מיליון דולר בהוצאות מכירה ושיווק אחרות.
הוצאות הנהלה וכלליות	3,178	3,889	הקיטון בהוצאות הנהלה וכלליות במהלך תקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקר מקיטון בהוצאות חד פעמיות הקשורות בהנפקת החברה, אשר כללו, בין היתר, מענקים חד-פעמיים בסך של כ-0.3 מיליון דולר, הוצאות ביטוח הנפקה בסך של כ-0.1 מיליון דולר, והוצאות משפטיות חד-פעמיות בסכום של כ-0.2 מיליון דולר.
הכנסות אחרות, נטו	(137)	(155)	ההכנסות האחרות, נטו, נובעות מהתקדמות בפרויקט הנתמך על ידי מענק אחרות, נטו, EU Horizon 2020.
הפסד תפעולי	(5,355)	(8,402)	הקיטון בהפסד התפעולי בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, על אף הירידה בהכנסות, נבע מקיטון בהוצאות המכירה והשיווק, הוצאות המו"פ והוצאות הנהלה וכלליות. האמור הינו התוצאה של יישום האסטרטגיה של החברה, אשר שהינה מיקוד בהקצאת משאבים לפעילויות המו"פ שונות כחלק מהתמקדות בפיתוח קניין רוחני של זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים וכן בהתמקדות בתחום הבדיקות הגנטיות ושיתופי פעולה אסטרטגיים, זאת לטובת צמיחה בטווח הבינוני והארוך.

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (מבוקר), באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (מבוקר), באלפי דולר	הסברי החברה
הכנסות (הוצאות) מימון, נטו	(858)	104	הוצאות המימון, נטו במהלך תקופת הדוח נבעו בעיקרן מהוצאות הפרשי שער בסך של כ-0.5 מיליון דולר שנגרמו בשל פיחות השקל והוצאות מימון בסך של כ-0.3 מיליון דולר בקשר להתחייבויות בגין מענקים ממשלתיים ומשערוך של נכס פיננסי הנמדד בשווי הוגן במהלך התקופה. זאת ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, במהלכה לחברה נבעו הכנסות מימון מהפרשי שער, מעדכון ההתחייבויות בגין מענקים ממשלתיים ומשערוך של הנכס פיננסי הנמדד בשווי הוגן.
<b>הפסד לפני מיסים</b>	<b>(6,213)</b>	<b>(8,298)</b>	
מיסים על ההכנסה	6	(40)	לא מהותי
<b>הפסד לשנה</b>	<b>(6,207)</b>	<b>(8,338)</b>	
רווח כולל אחר	50	7	הפרשים מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
<b>הפסד כולל</b>	<b>(6,157)</b>	<b>(8,331)</b>	

סעיף	לשישה חודשיים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2022 באלפי דולר	לשישה חודשיים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2022 באלפי דולר	לשישה חודשיים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר, 2021 באלפי דולר	לשישה חודשיים שהסתיימו ביום 30 ביוני, 2021 באלפי דולר
הכנסות	1,673	1,486	2,315	2,148
עלות ההכנסות	778	670	1,070	928
<b>רווח גולמי</b>	<b>895</b>	<b>816</b>	<b>1,245</b>	<b>1,220</b>
הוצאות מו"פ, נטו	874	1,554	2,048	1,480
הוצאות מכירה ושיווק, נטו	557	1,040	1,472	2,133
הוצאות הנהלה וכלליות	1,567	1,611	1,895	1,994
הכנסות אחרות	(91)	(46)	(155)	-
<b>הפסד תפעולי</b>	<b>(2,012)</b>	<b>(3,343)</b>	<b>(4,015)</b>	<b>(4,387)</b>
הכנסות (הוצאות) מימון, נטו	(203)	(655)	401	(297)
<b>הפסד לפני מיסים</b>	<b>(2,215)</b>	<b>(3,998)</b>	<b>(3,614)</b>	<b>(4,684)</b>
מיסים על ההכנסה	(29)	35	(35)	(5)
<b>הפסד לתקופה</b>	<b>(2,244)</b>	<b>(3,963)</b>	<b>(3,649)</b>	<b>(4,689)</b>
רווח כולל אחר	42	8	7	-
<b>הפסד כולל</b>	<b>(2,202)</b>	<b>(3,955)</b>	<b>(3,642)</b>	<b>(4,689)</b>

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (מבוקר), באלפי דולר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (מבוקר), באלפי דולר	הסברי החברה
תזרים מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת	(6,118)	(5,567)	הגידול בתזרים המזומנים נטו ששימש לפעילות שוטפת בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד, (על אף קיטון של כ-2 מיליון דולר בהפסד הנקי), נבע בעיקר מקיטון בהון החוזר בסך של כ-2 מיליון דולר בשל מימוש התחייבויות ביצוע ללקוחות (הכנסות נדחות), גידול ביתרת הלקוחות (עיתוי) וגידול בחייבים האחרים.
תזרים מזומנים נטו שנבעו (שימשו) לפעילות השקעה	12,474	(14,834)	תזרים המזומנים נטו מפעילות השקעה בתקופת הדוח נבע בעיקרו מפרעון פקדון לזמן קצר בסך של כ-14 מיליון דולר שהופקד בתקופה המקבילה אשתקד, זאת בקיזוז היוון עלויות פיתוח כשירות בסך של כ-1.4 מיליון דולר (בניכוי מענקים בסך של כ-0.4 מיליון דולר), והשקעה ברכוש קבוע בסך של כ-0.2 מיליון דולר.
תזרים מזומנים נטו שנבעו (שימשו) לפעילות מימון	(2,455)	27,594	הקיטון בתזרים המזומנים מפעילות מימון בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע בעיקרו מפירעון של הלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי בסך של כ-0.9 מיליון דולר, מפירעון של מסגרת אשראי מתאגיד בנקאי בסך של כ-1.3 מיליון דולר ומפירעון התחייבויות חכירה בסך של כ-0.3 מיליון דולר. זאת לעומת התקופה המקבילה אשתקד במהלכה החברה גייסה הון במסגרת הנפקה בבורסה בסך של כ-28 מיליון דולר, בניכוי הוצאות הנפקה, התקבל תקבול של 1.25 מיליון דולר במסגרת מימוש כתי אופציה וכן התקבלה הלוואה לזמן ארוך בסך של כ-1 מיליון דולר, בקיזוז פירעון אגרת חוב והלוואה המירה בסכום כולל של כ-3 מיליון דולר.
גידול (קיטון) במזומנים ובשווי מזומנים	3,901	7,193	
מזומנים ושוי מזומנים לתחילת השנה	8,851	1,482	
רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין מזומנים ושוי מזומנים	(468)	176	ראו התייחסות להפרשי שער לעיל בניתוח הכנסות (הוצאות) מימון, נטו.
מזומנים ושוי מזומנים לגמר השנה	12,284	8,851	

**6. מקורות המימון**

6.1. למועד דוח זה, מקורות המימון העיקריים של הקבוצה הינם כספי תמורת ההנפקה הראשונה לציבור וכן פעילותה השוטפת, מענקים ממשלתיים ואחרים והנפקת ניירות ערך. לפירוט אודות פרעון מסגרת אשראי מתחדשת והלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי, ראו סעיף 31.1 בפרק א' לדוח תקופתי זה וביאור 10 בדוחות הכספיים.

**6.2. אשראי ספקים**

אשראי ספקים ממוצע לשנת 2022 עמד על סך של כ-388 אלפי דולר ארה"ב, לעומת אשראי ספקים ממוצע לשנת 2021, אשר עמד על סך של כ-356 אלף דולר ארה"ב. הגידול באשראי שקיבלה החברה מספקיה בשנת 2022 נובע מגידול בהוצאות החברה על מחשוב ענן וייצור מידע גנטי.

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

**6.3. אשראי לקוחות**

אשראי ממוצע ללקוחות עמד בשנת 2022 על סך של כ-340 אלפי דולר, לעומת אשראי ממוצע ללקוחות לשנת 2021 אשר עמד על סך של כ-545 אלף דולר ארה"ב. הקיטון באשראי שהעמידה החברה ללקוחותיה בשנת 2022 נובע מקיטון בהכנסות החברה. ימי האשראי שהעניקה החברה ללקוחותיה עמדו בשנת 2022 על כ-40 ימים בממוצע, וזאת לעומת כ-45 ימים בממוצע בשנת 2021.

הפער בין ימי האשראי שקיבלה החברה מספקיה השונים וימי האשראי שהעניקה החברה ללקוחותיה בשנת 2022 עמד על כ-17 ימים בממוצע, וזאת בהשוואה לפער של כ-3 ימים בממוצע בשנת 2021<sup>1</sup>.

**6.4. מענקים ממשלתיים ואחרים**

למידע נוסף אודות מענקים ממשלתיים (בעיקר מענקי פיתוח) שקיבלה החברה ראו סעיף 26.4 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, הינו שניים. למועד הדוח, מכהנים בחברה חמישה דירקטורים המוגדרים כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית.

**9. דירקטורים בלתי תלויים**

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

<sup>1</sup> החברה שינתה את אופן החישוב של ימי הספקים, כך שיהיה מבוסס על כלל ההוצאות לספקים ולא על בסיס עלות המכר בלבד, כפי שהיה בשנה קודמת. (הפער בין ימי אשראי מספקים לבין ימי אשראי מלקוחות על פי התחשיב בשנה קודמת, עמד על 28 ימים בממוצע בשנת 2021).

**10. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה****(1) זהות המבקר הפנימי**

רו"ח דורון כהן מונה ביום 29 באפריל 2021 כמבקר הפנימי של החברה. מר דורון כהן הינו בעל ניסיון רב בעבודה בתחומי החשבונאות והביקורת והינו בעל ניסיון בעבודה מול חברות רבות כמבקר פנים, בין היתר, לחברות בתחומים הדומים לתחום פעילותה של החברה.

**(2) עמידת המבקר בדרישות חוקיות**

למיטב ידיעת החברה, בהתאם לאישור המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("**חוק הביקורת הפנימית**") וסעיף 146(ב) לחוק החברות.

**(3) החזקה בניירות ערך של החברה או בגוף הקשור אליה**

נכון למועד דוח זה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה.

**(4) קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף הקשור אליה**

למיטב ידיעת החברה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.

**(5) תפקידים נוספים של המבקר הפנימי בחברה**

מר דורון כהן אינו עובד של החברה. שירותי הביקורת הפנימית ניתנים על ידו כנותן שירותים חיצוני לחברה וכמינוי אישי, באמצעות משרד פאהן קנה ניהול בקרה בע"מ, המעסיק עובדים בעלי מיומנויות שונות, לרבות ביקורת פנימית.

**(6) תפקידים אחרים של המבקר הפנימי מחוץ לחברה**

מר דורון כהן הינו שותף במשרד פאהן קנה ניהול בקרה בע"מ ומשמש כמבקר פנימי בחברות נוספות.

**(7) דרך מינוי המבקר הפנימי**

מינויו של רו"ח דורון כהן כמבקר פנימי אושר על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה בישיבותיהם הנפרדות מיום 29 באפריל 2021. מינויו של המבקר הפנימי אושר לאחר בחינה של השכלתו וניסיונו רב השנים ולאחר פגישות שנערכו עמו והתרשמות בלתי אמצעית ממנו על ידי הנהלת החברה וועדת הביקורת. רו"ח דורון כהן נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה.

**(8) זהות הממונה על המבקר הפנימי**

הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הינו יו"ר דירקטוריון החברה.

**(9) תכנית העבודה**

תכנית העבודה של המבקר הפנימי הנה תכנית שנתיית אשר אושרה על ידי ועדת הביקורת. קביעת תכנית הביקורת השוטפת נעשית תוך התמקדות בנושאים שלדעת המבקר הפנימי הינם חשובים ומהותיים בהתנהלותה של החברה, בין היתר בהתאם להתייעצות עם הנהלת החברה ובהתבסס על הערכת סיכוני החברה ותהליכים בחברה הקשורים בתחום פעילותה וכן בהתבסס על תכנית רב שנתיית מוצעת. הצעות לביקורת שנתיית מועלות בפני ועדת הביקורת והיא זו שבסופו של דבר קובעת את הנושאים שיבדקו באותה שנה ומאשרת את התכנית השנתית. לאחר אישורה של ועדת הביקורת, ניתן דיווח בנושא לדירקטוריון.

תכנית העבודה השנתית אינה מכילה מגבלות על סטייה מהאמור בה. המבקר הפנימי יכול להציע להחליף ו/או להוסיף נושאים באישור ועדת הביקורת.

(10) היקף העסקה

שעות העבודה משולמות בהתאם לתעריף שעות עבודה שסוכם בין הצדדים. היקף העסקת המבקר הפנימי נקבע בהתאם לתכנית הביקורת ועל פי צרכיה.

במהלך שנת 2022, הושקעו על ידי המבקר הפנימי כ-320 שעות עבודה בחברה עצמה, רק בקשר עם פעילותה בישראל, בגין תכנית הביקורת לשנת 2022.

(11) תקנים מקצועיים מנחים בביצוע הביקורת

כפי שנמסר לחברה על ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי וצוות העובדים הכפופים לו עורך את ביקורתו בהתאם לחוק הביקורת הפנימית ולתקנים מקצועיים מקובלים שהוצאו על ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל. דירקטוריון החברה הסתמך על דיווחיו של מבקר הפנים בדבר עמידתו בתקנים מקצועיים לפיהם עורך את הביקורת.

(12) גישה למידע

למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית, בתיאום, למסמכים, למידע ולמערכות המידע הרלוונטיות של החברה, לרבות נתונים כספיים והכל לצורך ביצוע תפקידו, ובהתאם לאמור בסעיף 9 בחוק הביקורת הפנימית.

(13) דין וחשבון המבקר הפנימי

דוחות המבקר הפנימי הוגשו בכתב ליו"ר ועדת הביקורת וחבריה ולהנהלת החברה.

במהלך שנת 2022 המבקר הפנימי ערך ביקורות פנימיות כדלקמן:

מועד דיון בוועדת הביקורת	מועד הגשת דוח הביקורת	נושא
אוגוסט 2022	יוני 2022	אבטחת מידע וסייבר
דצמבר 2022	נובמבר 2022	סקר סיכונים

(14) הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

להערכת דירקטוריון החברה היקף, אופי, ורציפות פעילות המבקר הפנימי ותכנית עבודתו הנם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

(15) תגמול המבקר הפנימי

התשלום למבקר הפנימי של החברה נעשה על פי שעות ובהתאם לתכנית העבודה שאושרה על ידי ועדת הביקורת. לא ניתנו למבקר הפנימי ניירות ערך, כחלק מתנאי העסקתו.

לדעת דירקטוריון החברה, התגמול הינו סביר, מבוסס על שעות עבודה ואין בו כדי להשפיע על שיקול דעתו המקצועי של מבקר הפנים בבואו לבקר את החברה.

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

משרד רואה החשבון המבקר של החברה ושל החברות הבנות של החברה הינו קסלמן וקסלמן, PwC Israel ("רואה החשבון המבקר").

(2) שכר רואה החשבון המבקר

להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת, וכן בגין שירותי מס ביחס לשנים 2021 ו-2022 באלפי דולר ארה"ב:

שירותי מס	שירותי ביקורת ושירותים קשורים (לביקורת) (באלפי דולר)	
7	66	2022
10	90	2021

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 הפיננסי****12. אירועים מהותיים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי**

לפרטים ראו ביאור 26 בדוחות הכספיים.

30 במרץ, 2023

מר אסף לוי  
יו"ר הדירקטוריון

ד"ר גיל רונן  
מנכ"ל החברה

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

**דוחות כספיים מאוחדים**

**ליום 31 בדצמבר 2022**



אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים  
ליום 31 בדצמבר 2022

תוכן העניינים

דף	
2	<b>דוח רואה החשבון המבקר</b>
	<b>דוחות כספיים מאוחדים – באלפי דולרים של ארה"ב (אלפי דולר):</b>
3	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד
5	דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל
6	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
7	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
8-42	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים



## דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ ("החברה", ויחד עם החברות המאוחדות שלה "הקבוצה") לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד, ההפסד הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי 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 שישמשו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת מהשנים 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,

30 במרס 2023

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר 2021 באלפי דולר	31 בדצמבר 2022 באלפי דולר	ביאור	נ כ ס י ם
			<b>נכסים שוטפים:</b>
8,851	12,284		מזומנים ושוי מזומנים
14,021	-	ב'4	פיקדונות לזמן קצר
220	217	5	פיקדונות מוגבלים
138	542		לקוחות
851	1,242	6	חייבים אחרים
<u>24,081</u>	<u>14,285</u>		<b>סך נכסים שוטפים</b>
			<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
529	585	7	רכוש קבוע
908	680	11	נכסי זכות שימוש בגין חכירה
662	1,754	8	נכסים בלתי מוחשיים
185	-	ד'4	השקעות אחרות
<u>2,284</u>	<u>3,019</u>		<b>סך נכסים שאינם שוטפים</b>
<u>26,365</u>	<u>17,304</u>		<b>סך נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
			<b>התחייבויות שוטפות:</b>
1,314	-	א'10	מסגרת אשראי
395	381		ספקים ונותני שירותים
2,275	1,153		הכנסות נדחות
2,069	1,222	9	הוצאות לשלם והתחייבויות אחרות
261	321	ג'11	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
386	-	ב'10	חלויות שוטפות בגין הלוואה מתאגיד בנקאי
-	823	ב'22	מקדמה למימון מחקר ופיתוח במסגרת שיתוף פעולה
<u>6,700</u>	<u>3,900</u>		<b>סך התחייבויות שוטפות</b>
			<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
797	470	ג'11	התחייבויות בגין חכירות
585	-	ב'10	הלוואה מתאגיד בנקאי
602	675	12	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
<u>1,984</u>	<u>1,145</u>		<b>סך התחייבויות שאינן שוטפות</b>
			<b>הון :</b>
36	37	13	הון מניות
47,964	48,858		פרמיה על מניות וקרנות אחרות
8,225	8,115		קרן הון תשלום מבוסס מניות
(38,544)	(44,751)		יתרת הפסד
<u>17,681</u>	<u>12,259</u>		<b>סך הון</b>
<u>26,365</u>	<u>17,304</u>		<b>סך התחייבויות והון</b>

תאריך אישור הדוחות הכספיים: 30 במרס 2023.

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 טכנולוגיות בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד

הדוח שלהלן מוצג באלפי דולר, למעט הפסד למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	ביאור	
4,463	3,159	14	הכנסות
1,998	1,448	15	עלות ההכנסות
2,465	1,711		רווח גולמי
3,528	2,428	16	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
3,605	1,597	17	הוצאות מכירות ושיווק, נטו
3,889	3,178	18	הוצאות הנהלה וכלליות
(155)	(137)	ה'12	הכנסות אחרות, נטו
10,867	7,066		סך הוצאות תפעוליות, נטו
(8,402)	(5,355)		הפסד תפעולי
631	135	19	הכנסות מימון
(527)	(993)	20	הוצאות מימון
104	(858)		הכנסות (הוצאות מימון), נטו
(8,298)	(6,213)		הפסד לפני מיסים על הכנסה
(40)	6	21	מיסים על הכנסה
(8,338)	(6,207)		הפסד לשנה
(0.69)	(0.50)	25	הפסד למניה - בסיסי ומדולל (דולר)
12,071,548	12,458,041		הממוצע המשוקלל של מספר המניות ששימשו בחישוב ההפסד הבסיסי והמדולל למניה

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל

עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 באלפי דולר	עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 באלפי דולר	
<u>(8,338)</u>	<u>(6,207)</u>	<b>הפסד לשנה</b>
		<b>רווח כולל אחר:</b>
		<b>סעיפים אשר עשויים להיות מסווגים מחדש לרווח או הפסד:</b>
<u>7</u>	<u>50</u>	הפרשים מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ
<u>7</u>	<u>50</u>	<b>רווח כולל אחר לשנה</b>
<u>(8,331)</u>	<u>(6,157)</u>	<b>סך הפסד כולל לשנה</b>
		<b>הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.</b>

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

הון מניות	פרמיה על מניות וקרנות אחרות	כתבי אופציה	קרן הון תשלום מבוסס מניות	יתרת הפסד	סך הכל	
36	47,964	-	8,225	(38,544)	17,681	<b>באלפי דולר</b>
-	-	-	-	(6,207)	(6,207)	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2022</b>
-	50	-	-	-	50	<b>תנועה במהלך שנת 2022:</b>
-	50	-	-	(6,207)	(6,157)	הפסד לשנה
*	223	-	(223)	-	*	רווח כולל אחר
*	621	-	(591)	-	*	סך הפסד כולל לשנה
-	-	-	704	-	704	הבשלת מניות חסומות שהוענקו לעובדים
-	-	-	-	-	-	מימושי ופקיעת אופציות
37	48,858	-	8,115	(44,751)	12,259	תשלום מבוסס מניות
25	17,365	63	7,226	(30,206)	(5,527)	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>
-	-	-	-	(8,338)	(8,338)	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2021</b>
-	7	-	-	-	7	<b>תנועה במהלך שנת 2021:</b>
-	7	-	-	(8,331)	(8,331)	הפסד לשנה
1	1,931	-	-	-	1,932	רווח כולל אחר
*	499	(63)	(305)	-	*	סך הפסד כולל לשנה
*	22	-	-	-	*	מימוש כתב אופציה
-	-	-	-	-	-	מימושי ופקיעת אופציות
10	28,140	-	-	-	28,150	המרת הלואה המירה
-	-	-	1,304	-	1,304	תמורה מהנפקת מניות, נטו מעלויות הנפקה
36	47,964	-	8,225	(38,544)	17,681	תשלום מבוסס מניות

\* מייצג סכום הקטן מ-1 אלפי דולר.

**הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.**

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 באלפי דולר	השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 באלפי דולר	
(8,338)	(6,207)	<b>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:</b>
		סך ההפסד לשנה
		התאמות הדרושות כדי להציג את תזרימי המזומנים נטו ששימשו
		לפעילות שוטפת:
		התאמות לסעיפי רווח והפסד:
306	485	פחת
1,304	677	תשלום מבוסס מניות
(63)	1,038	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
-	97	הכנסות ריבית שהתקבלו
(757)	(258)	הוצאות ריבית ששולמו
(7,548)	(4,168)	
		<b>שינויים בסעיפי רכוש והתחייבות:</b>
813	(404)	קיטון (גידול) בלקוחות
(453)	(386)	גידול בחייבים אחרים
78	(14)	גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
1,606	(1,122)	גידול (קיטון) בהכנסות נדחות
-	823	גידול במקדמה למימון מחקר ופיתוח במסגרת שיתוף פעולה
(63)	(847)	קיטון בהוצאות לשלם ובהתחייבויות אחרות
1,981	(1,950)	
(5,567)	(6,118)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
		<b>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה:</b>
(13,704)	13,796	פירעון (השקעה) בפיקדונות לזמן קצר
(24)	-	גידול בפיקדונות מוגבלים
(601)	(1,490)	תשלומים בגין עלויות פיתוח שהווננו לנכסים בלתי מוחשיים
-	385	מענקים שהתקבלו למימון פיתוח נכסים בלתי מוחשיים
(505)	(217)	רכישת רכוש קבוע
(14,834)	12,474	מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) מפעילות השקעה
		<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון:</b>
186	(1,278)	מסגרת אשראי, נטו
1,017	-	קבלת הלוואה לז"א מתאגיד בנקאי
(95)	(914)	פירעון הלוואה לז"א מתאגיד בנקאי
72	30	מימוש אופציות
(1,000)	-	פירעון הלוואה המירה
(1,900)	-	פירעון אגרות חוב
1,250	-	תקבולים בגין מימוש כתב אופציה
28,150	-	תקבולים בגין הנפקת מניות, נטו מעלויות הנפקה
151	6	מענקים ממשלתיים שהתקבלו
(237)	(299)	פירעון התחייבות בגין חכירות
27,594	(2,455)	מזומנים נטו (ששימשו) נבעו מפעילות מימון
7,193	3,901	<b>גידול במזומנים ושווי מזומנים</b>
1,482	8,851	<b>מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</b>
176	(468)	<b>רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים</b>
8,851	12,284	<b>מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה</b>
		<b>עסקאות מהותיות שאינן כוללות תזרימי מזומנים</b>
495	47	הכרה בנכסי זכות שימוש כנגד התחייבויות בגין חכירה
61	27	הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות שהווננו
		<b>הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.</b>

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי:

### א. הישות המדווחת:

חברת אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ ("החברה"), יחד עם החברות המאוחדות שלה ("הקבוצה") הינה חברת מחקר ופיתוח של מוצרים טכנולוגיים עתירי קניין רוחני בתחום האגטק (AgTech). החברה מפתחת זנים ותכונות של צמחים ובעלי חיים, בהתבסס על טכנולוגיה שפיתחה החברה בתחום הבינה המלאכותית, במטרה לנתח מידע גנטי על-בסיס Big Data, לטובת האצה ושיפור השבחה טבעית של צמחים ובעלי חיים בענף החקלאות והמזון העולמי. החברה הינה תושבת ישראל וכתובתה הרשמית היא רחוב גולדה מאיר 5, נס ציונה. החברה הינה חברה ציבורית אשר מניויתיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ החל מחודש ינואר 2021. ביום 12 במאי 2021, שינתה החברה את שמה מאנרג'ין.ר טכנולוגיות 2009 בע"מ לאנרג'ין טכנולוגיות בע"מ.

הייחודיות של המוצרים הטכנולוגיים שהחברה מפתחת היא ביכולת ניתוח נפחי מידע גנטי גדולים (Big Data) באמצעות הפעלת כלי בינה מלאכותית (AI), המנתחים את כלל צירופי הגנים, מאתרים את ההרכב הגנטי המיטבי ומאפשרים לשפר את תכונות הצמח או בעל החיים באופן טבעי, באמצעות יצירת זנים חדשים. הטכנולוגיה הינה פורצת דרך ומאפשרת לחברה, לשתופיה וללקוחותיה לפעול בקצב מואץ לשם השבחת צמחים ובעלי חיים בתחום החקלאות והמזון. החברה פועלת למימוש מטרות אלה באמצעות פיתוח ומסחר של קניין רוחני של תכונות זנים, כלי תוכנה מבוססי ענן ושירותי ניתוח וייצור מידע גנטי (לרבות בדיקות גנטיות).

החברה נוסדה ביום 9 בפברואר 2009 ובמהלך שנת 2015, הקימה חברה מאוחדת בבעלות מלאה: חברת NRGene Inc. שהתאגדה בארה"ב ("החברה המאוחדת בארה"ב").

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

במהלך שנת 2020, החלה החברה המאוחדת בקנדה בפעילות ובמהלך שנת 2021 הקימה מעבדה ייעודית לתחום הבדיקות הגנטיות. נכון למועד הדוח, החברה המאוחדת בגרמניה אינה פעילה ונמצאת בהליכי פירוק.

במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 החברה רשמה הפסדים בסך 6,207 ו-8,338 אלפי דולר, בהתאמה, וכן תזרימי מזומנים שליליים מפעילות שוטפת, בסך 6,118 ו-5,567 אלפי דולר, בהתאמה.

### ב. מידע כספי נפרד:

בהתאם לתקנה 5ד(6) לתקנות דוחות תקופתיים ומידיים, החברה לא צירפה מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג' ותקנה 38 ד' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

### ג. השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית:

החל משנת 2021, נרשמה מגמת עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם. בשנת 2021 עלה מדד המחירים לצרכן בישראל בשיעור של 2.8% ועליית מדד המחירים לחודש דצמבר 2022 שיקפה גידול שנתי של כ-5.3%. כאמור, מגמת עליית המחירים היא גלובלית והאינפלציה בחודשים האחרונים בארה"ב משקפת עליית מחירים שנתי בשיעור של 6.04%. לצד עליית המחירים העולמית החליטו בנקים מרכזיים בעולם להעלות את הריבית במטרה לבלום את עליות המחירים. כך לדוגמה, בהעלאת הריבית האחרונה הועלתה הריבית בארה"ב לשיעור של 4.75% ובנק ישראל העלה את הריבית בישראל לשיעור של 4.25% (למועד פרסום הדוח). בתגובה למגמות אלו, בחנה הנהלת החברה את ההשפעות הצפויות של האינפלציה ועליית הריבית על פעילות החברה בהיבטים של מבנה העלויות, שיעורי הרווחיות ועלויות המימון. בין הצעדים שננקטו בוצע פירעון של מסגרת האשראי המתחדשת ופירעון מוקדם של ההלוואה מתאגיד בנקאי לזמן ארוך והפקדת פקדונות נושאי ריבית לזמן קצר כמתואר בביאורים 10 ו-4ב' בהתאמה.



## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 – כללי (המשך):

### ג. השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית (המשך):

להערכת הנהלת החברה, לעלויות המחירים לא הייתה בשלב זה השפעה מהותית על מבנה העלויות של החברה וככל שיעלו מחירי התשומות העיקריות המשמשות את החברה באופן מהותי, יהיה ביכולתה לעלות את מחירי מוצריה והשירותים אותם היא מספקת וכך לשמור על שיעור רווחיותה הגולמית. יחד עם זאת, יציין כי למועד הדוח לחברה יתרות מזומנים ופקדונות לזמן קצר בהיקף של כ-12 מיליון דולר אשר משמשים את החברה, בין היתר, למימון פעילותה השוטפת. המשך מגמת האינפלציה והחרפתה עלולים להביא לשחיקה בערך של יתרות מזומן אלו. הנהלת החברה עוקבת אחר ההתפתחויות האינפלציוניות ובוחנת את הצעדים הנדרשים בגין סיכון זה. נכון למועד הדוח, הנהלת החברה לא סבורה שקיים צורך לבצע פעולות גידור ו/או פעולות אחרות.

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

המדיניות החשבונאית שלהלן יושמה באופן עקבי 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"ע2010 - דוחותיה הכספיים של הקבוצה נערכו על בסיס העלות, למעט מחויבויות פיננסיות מסוימות. הקבוצה בחרה להציג פריטי רווח והפסד תוך שימוש בשיטת מאפיין הפעילות של ההוצאה. 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 החברה. 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 שערי חליפין ממוצעים לתקופה המוצגת, אלא אם ממוצע זה אינו קרוב סביר של

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### ג. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ (המשך):

ההשפעה המצטברת של שערי החליפין במועדי העסקות. במקרה זה מתורגמות ההכנסות וההוצאות לפי שער החליפין במועדי העסקות

(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. הכנסות והוצאות במטבע חוץ מתורגמות לפי שער חליפין ממוצע. כל הפרשי השער הנוצרים מוכרים במסגרת רווח והפסד.

#### ד. מזומנים ושוי 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 לירידת ערך.

#### 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 השימושיים של הנכסים לפי השיעורים השנתיים הבאים:

%	
20-33	ציוד מעבדה
6-15	ריהוט וציוד משרדי
10-20	שיפורים במושכר
20-33	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני הקצר מבין תקופת חוזה השכירות (לרבות אופציות הארכה העומדות לזכות הקבוצה ושכנונתה 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.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### ז. חכירות:

הקבוצה חוכרת משרדים, מעבדה וכלי רכב. חוזי החכירה נחתמים בדרך כלל לתקופות קצובות של שנה עד חמש שנים, אך עשויים לכלול אופציות להארכה.

החכירות מוכרות כנכס זכות שימוש והתחייבות מתייחסת במועד שבו הנכס החכור זמין לשימושה של הקבוצה. נכסים והתחייבויות הנובעים מחכירה נמדדים לראשונה על בסיס 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. תשלומים בגין פריטים שאינם רכיבי חכירה מטופלים בנפרד ומוכרים הוצאה במועד היווצרותם.

תשלומי החכירה מהוונים 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 התוספתי, 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 התוספתי, 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.

תקופת החכירה נקבעת כתקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, יחד עם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך או לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש או לא יממש את האופציה, בהתאמה.

נכסי זכות השימוש מופחתים בדרך כלל לפי שיטת הקו הישר על-פני אורך החיים השימושי של הנכסים או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

להלן תקופות ההפחתה של נכסי זכות השימוש:

משרדים ומעבדה - 2-5 שנים  
כלי רכב - 1-3 שנים

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.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### ח. מחקר ופיתוח:

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

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

החברה בוחנת מעת לעת את התקיימות הקריטריונים שהוצגו לעיל, ומהוונת עלויות פיתוח בפרוייקטים אשר עומדים בכלל התנאים להיוון לנכסים בלתי מוחשיים.

במהלך השנים 2022 ו-2021, התקיימו כלל התנאים להיוון הוצאות מחקר ופיתוח כנכסים בלתי מוחשיים בפרוייקטים מסויימים של פיתוח תכנות וזנים, ופיתוח בדיקות גנטיות, והחברה היוונה הוצאות פיתוח שניתן להקצות באופן ישיר לאותם פיתוחים, נטו ממענקים.

עלויות הפיתוח שמוכרות כנכס בלתי מוחשי מופחתות בהתאם לשיטת הקו הישר על פני 5 שנים, החל מהמועד בו הפיתוח זמין לשימוש.

#### 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. כמו כן, הקבוצה בוחנת את הצורך בירידת ערך של נכסים בלתי מוחשיים אשר נמצאים בפיתוח על בסיס שנתי.

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 שוויו ההוגן של הנכס הוגן בניכוי עלויות מכירה, לבין שווי השימוש שלו. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים 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 והפסד.

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.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

י. מענקים ממשלתיים (המשך):

מענקים המתקבלים מהרשות לחדשנות 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. 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:

(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.

(א) 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 שאינם שוטפים. הנכסים הפיננסיים בעלות מופחתת של הקבוצה כלולים בסעיפי המזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, פיקדונות וחייבים אחרים.

(ב) נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד הינם נכסים פיננסיים שאינם מסווגים כנכסים פיננסיים בעלות מופחתת. הם מסווגים כנכסים שאינם שוטפים, אלא אם הנהלה 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 השוטפות, למעט כאשר מועד פירעון חל יותר מ-12 חודשים לאחר סוף תקופת הדיווח, ואז הן מסווגות כהתחייבויות שאינן שוטפות.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

יא. נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות: (המשך):

(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.

(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 אינדיבידואלי 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.

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 שנבעים מעסקאות בתחולת IFRS 15.

(4) קיזוז:

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מקוזזים והסכום נטו מוצג בדוח על המצב הכספי כאשר, ורק כאשר קיימת זכות משפטית מיידיית שאינה מותנית בהתקיימות אירוע עתידי לקזז את הסכומים שהוכרו, הניתנת לאכיפה משפטית בכל הנסיבות הבאות: במהלך העסקים הרגיל, במקרה של כשל אשראי ובמקרה של חדלות פירעון או פשיטת רגל של הישות ושל כל הצדדים שכנגד, וכן קיימת כוונה לסלק את הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות במקביל.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

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

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. הלוואות:

הלוואות מוכרות לראשונה לפי שוויין הוגן, 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 המשולמות 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 יש זכות בלתי-מותנית לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים ממועד הדיווח.

#### יד. מיסים על הכנסה:

הוצאות המס כוללות מיסים המוכרים בדוח רווח או הפסד, למעט מיסים הקשורים בפריטים 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.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### יד. מיסים על הכנסה (המשך):

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 שחוקיקתם 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 המימון 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.

#### טו. 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 במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

##### 2) הטבות לאחר סיום העסקה:

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח 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 לישות נפרדת ובלתי תלויה כך שלקבוצה אין כל מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד, ולא נדרשת הפרשה נוספת בדוחות הכספיים. כל עובדי החברה נכללים בתוכנית להפקדה מוגדרת.

#### טז. הון המניות:

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



## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### יז. תשלום מבוסס מניות:

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

שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים מהעובדים בתמורה להענקת המכשירים ההוניים מוכר כהוצאה בדוח רווח או הפסד. סך הסכום הנזקף כהוצאה נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים 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 ויחידות המניה החסומות 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. 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.

### יח. הכרה בהכנסות:

(1) כללי:

תקן דיווח כספי בינלאומי 15 – "הכנסות מחוזים עם לקוחות" (להלן – "IFRS 15") 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:

- (א) זיהוי החוזה או החוזים עם הלקוח
- (ב) זיהוי מחויבויות הביצוע הנפרדות בחוזה
- (ג) קביעת מחיר העסקה
- (ד) ייחוס מחיר העסקה למחויבויות הביצוע השונות בחוזה
- (ה) הכרה בהכנסה כאשר מבוצעת (או תוך כדי ביצוע) כל אחת ממחויבויות הביצוע, תוך הבחנה בין ביצוע במועד מסוים או על פני זמן

(2) מועד ההכרה בהכנסה:

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

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

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

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יח. הכרה בהכנסות: (המשך):

(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 השיר.

(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 ניתוח וייצור מידע גנטי:

הקבוצה מספקת שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי שונים אשר ההכנסה בגינם מוכרת בעת בנקודה בזמן שבה תוצאות השירות מועברות ללקוח. בנוסף, לחברה לקוחות אשר רוכשים מנויי שירות אשר מקנים להם זכות לצריכת שירותי בדיקות גנטיות בהיקפים ובתנאים המותאמים לצרכיהם. ההכנסות ממנויי שירות מוכרות לאורך תקופת מנויי השירות.

(6) הכנסות ממסחר תוצרי פיתוח קניין רוחני בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או מכירת מוצרי קצה:

הקבוצה מפתחת וממסחרת קניין רוחני בתחום הזנים והתכונות של צמחים ובעלי חיים. הקניין הרוחני ממוסחר באופן של מתן זכות שימוש (לרבות רישיון) ללקוח להשתמש בקניין הרוחני בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי הקצה ובמקרים מסוימים גם בתמורה לתשלום מקדמי עבור הגישה לקניין הרוחני.

הכנסות מתשלום מקדמי, ככל שישנן, מוכרות במועד בו מחויבות הביצוע שאליה הוקצו ההכנסות, קוימה.

הכנסות מתמלוגים מבוססי מכירות או מבוססי שימוש שהובטחו בתמורה לזכות השימוש בקניין רוחני מוכרות רק כאשר המאוחר מבין האירועים הבאים מתרחש: (א) המכירה או השימוש העוקבים מתרחשים; וכן (ב) מחויבות הביצוע שאליה הוקצו חלק מהתמלוגים מבוססי המכירות או מבוססי השימוש, או כולם, קוימה.

נכון לשנים 2022 ו-2021, הקבוצה טרם הכירה בהכנסות מתמלוגים.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### יט. הכנסות נדחות:

בהמשך לאמור בביאור 2'ח', הכנסות נדחות מייצגות את הגבייה מלקוחות כאשר השירות ו/או הרישון (מתן זכות השימוש) טרם סופק.

#### כ. הפסד 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.

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 המדוללות, כדלהלן:

לרווח או להפסד, המיוחס לבעלי מניות רגילות של החברה, מתווסף הסכום לאחר מס של דיבידנדים וריבית, שהוכרו בתקופה, בהתייחס למניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות והוא מותאם בגין שינויים אחרים כלשהם בהכנסה או בהוצאה, שהיו נובעים מהמרת המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות;

לממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור מתווסף הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הנוספות שהיו קיימות במחזור בהנחה שכל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות הומרו.

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

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

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

1) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" (להלן – התיקון ל-1 IAS):  
התיקון ל-1 IAS מבהיר את ההנחיות בנוגע לסיווג התחייבויות כשוטפות או לא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התיקון מבהיר, בין היתר כי:

(א) התחייבות תסווג כהתחייבות לא שוטפת אם לישות יש זכות מהותית (substantive right) לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח. כמו כן, התיקון מבהיר כי כוונת הישות בנוגע למימוש הזכות אינה רלוונטית לצורך סיווג ההתחייבות, ומבטל את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית.

(ב) זכות מהותית כאמור קיימת רק במידה והישות עומדת בתנאים הרלוונטיים בתאריך המאזן.

(ג) "סילוק" ההתחייבות כולל סילוק 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-1 IAS ייושם באופן רטרוספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. ליישום לראשונה של התיקון ל-1 IAS לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות המאוחדים של הקבוצה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

א. תקני דיווח כספי בינלאומיים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות (המשך):

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

### ביאור 3 - שיקולי דעת, אומדנים והנחות חשבונאיים מהותיים ששימושו 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.

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

#### א. מענקים מרשות החדשנות ותוכנית כסף חכם:

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מוכרים כהתחייבות אם צפויות הטבות כלכליות עתידיות מפעילות המחקר והפיתוח או שיווק ומכירה שינבעו ממכירות החייבות בתמלוגים. קיים חוסר ודאות ביחס לאומדן 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. היוון עלויות פיתוח:

הקבוצה בוחנת האם להוון עלויות פיתוח ולהכיר בהן כנכסים בלתי מוחשיים בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2. בהתאם למדיניות זו, עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים רק כאשר מתקיימים התנאים המפורטים בביאור זה, בעוד שהוצאות אחרות בגין מחקר ופיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה, מוכרות כהוצאות ברווח או הפסד בעת התהוותן.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

### ד. היוון עלויות פיתוח (המשך):

הנהלת הקבוצה מפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות התנאים להיוון של עלויות פיתוח לגבי כל אחד מהפרויקטים של פיתוח המבוצעים על ידה, כאשר במקרה בו קובעת ההנהלה שתנאים אלו אכן מתקיימים, מוכרים נכסים בלתי מוחשיים בגין עלויות הפיתוח אשר כשירות להכרה כנכס (ראו גם ביאור 8).

### ה. בחינת ירידת ערך:

הקבוצה בוחנת את הצורך בירידת ערך של נכסים לא-כספיים בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2ט'. בהתאם למדיניות זו, הנהלת הקבוצה מפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות סממנים לירידת ערך של נכסים לא כספיים, ובמידת הצורך מבצעת בחינה של הצורך בירידת ערך אשר עשויה, במקרים מסויימים, להתבסס בין היתר על אומדנים לגבי תזרימי מזומנים עתידיים.

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 הקבוצה ושל ההתחייבויות הפיננסיות הנגזרות המסולקות בנטו, כשהן מסווגות לקבוצות חלות רלוונטיות, על פי התקופה הנותרת למועד פירעון החוזי נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי. הסכומים המוצגים בטבלה הנם תזרימי מזומנים חוזיים בלתי מהוונים, באלפי דולר.

פחות משנה	בין שנה ל-2	בין 2 ל-5 שנים	יותר מ-5 שנים	
<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022:</b>				
95	103	531	1,460	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
1,603	-	-	-	ספקים ויתרות זכות
387	477	26	-	התחייבויות בגין חכירות
<b>2,085</b>	<b>580</b>	<b>557</b>	<b>1,460</b>	
<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021:</b>				
107	34	416	1,344	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
1,314	-	-	-	מסגרת אשראי מתאגיד בנקאי הלואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי
420	599	-	-	ספקים ויתרות זכות
2,464	-	-	-	התחייבויות בגין חכירות
360	392	512	-	
<b>4,665</b>	<b>1,025</b>	<b>928</b>	<b>1,344</b>	

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### ב. סיכון נזילות: (המשך)

עודפי מזומנים המוחזקים על ידי הקבוצה, שאינם נדרשים למימון הפעילות כחלק מההון החוזר, מושקעים באפיקי השקעה נושאי ריבית כגון פיקדונות לזמן קצוב. אפיקי השקעה אלה נבחרים בהתאם לתקופת הפירעון הרצויה או בהתאם למידת הנזילות שלהם כך שלקבוצה יהיו די יתרות מזומנים, בהתאם לתחזיות האמורות לעיל.

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, הקבוצה מחזיקה בפיקדונות בנקאיים לזמן קצר בשווי של כ-9,263 אלפי דולר וכ-14,021 אלפי דולר, בהתאמה. הפיקדונות ליום 31 בדצמבר 2022 הינם לתקופה שאינה עולה על 3 חודשים ממועד הפקדתם, ועל כן, מסווגים כחלק מיתרת המזומנים ושוי מזומנים של החברה.

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

סך הכל	התחייבויות בגין חכירה	כתבי אופציה למלווים	אגרות חוב	הלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי	מסגרת אשראי מתאגיד בנקאי	הלוואה המירה ממשקיעים	
5,759	789	681	1,952	-	1,075	1,262	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2021</b>
485	485	-	-	-	-	-	התחייבויות שנוספו בגין חכירה
(8)	(8)	-	-	-	-	-	גריעת התחייבויות בגין חכירה
2,303	-	-	-	1,017	1,286	-	תזרימי מזומנים שהתקבלו
(5,100)	(351)	-	(2,193)	(117)	(1,146)	(1,293)	תזרימי מזומנים ששולמו
(703)	-	(681)	-	-	-	(22)	סכומים שנזקפו להון
607	143	-	241	71	99	53	סכומים שנזקפו לרווח והפסד
3,343	1,058	-	-	971	1,314	-	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>
43	43	-	-	-	-	-	התחייבויות שנוספו בגין חכירה
(2,577)	(353)	-	-	(942)	(1,282)	-	תזרימי מזומנים ששולמו
(18)	43	-	-	(29)	(32)	-	סכומים שנזקפו לרווח והפסד
791	791	-	-	-	-	-	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>

כאמור בביאור 10, נכון ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה אין התחייבויות פיננסיות לידי מתאגידים בנקאיים ואינה חשופה באופן מהותי, לסיכון נזילות ו/או ריבית.

#### ג. סיכונים 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 סיכונים השוק הינה לנהל ולפקח על החשיפה לסיכונים שוק במסגרת פרמטרים מקובלים, תוך השאת התשואה.

(1) סיכון מדד ושער חליפין:

לחברה מזומנים בחשבונות עובר ושב ופיקדונות המנוהלים בשקל החשופים לתנודות אפשרויות בשער החליפין (סיכון תרגום בגין שער חליפין). בנוסף, לחברה התחייבות שקליות בגין מענקי מחקר ופיתוח נושאי תמלוגים והתחייבויות שקליות בגין חכירות.

ראה גם התייחסות לנושא השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית על החברה בביאור ג'.

(2) סיכון המדד בישראל:

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

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### 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 מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

(2) מכשירים הנמדדים בשווי הוגן:

לחברה נכס כספי הנמדד בשווי הוגן דרך רווח והפסד, אשר מסווג לרמה 3. נכון ליום 31 בדצמבר 2021, הנכס הוערך בשווי הוגן של 185 אלפי דולר ונכלל בגינו רווח שלא מומש בסכום זה בדוח רווח והפסד. במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, הופחת השווי ההוגן של הנכס לסכום אפסי ונכלל בגינו הפסד שלא מומש בסך 185 אלפי דולר בדוח רווח והפסד לשנה זו.

### ביאור 5 - פיקדונות מוגבלים:

פיקדונות מוגבלים לזמן קצר לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 קשורים למזומנים המוחזקים על-ידי תאגיד בנקאי כבטוחה של הקבוצה בגין כרטיסי אשראי וחכירות. ראה גם פירוט הפיקדונות המשועבדים המהווים חלק מיתרה זו ליום 31 בדצמבר 2022 בביאור 22א'.

### ביאור 6 - חייבים אחרים, לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:

לשנת 2021	לשנת 2022	
531	661	הוצאות מראש
142	154	רשויות ממשלתיות ומקדמות מס הכנסה
178	427	הכנסות לקבל – מענקים ממשלתיים
<u>851</u>	<u>1,242</u>	סה"כ

### ביאור 7 - רכוש קבוע, (באלפי דולר):

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה	ציוד מעבדה	
743	79	87	154	423	העלות:
217	-	-	16	201	יתרה ליום 1 בינואר 2022
(20)	-	-	-	(20)	תוספות גריעות
<u>940</u>	<u>79</u>	<u>87</u>	<u>170</u>	<u>604</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
214	55	34	105	20	פחת שנצבר:
161	3	7	25	126	יתרה ליום 1 בינואר 2022
(20)	-	-	-	(20)	תוספות גריעות
<u>355</u>	<u>58</u>	<u>41</u>	<u>130</u>	<u>126</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
<u>585</u>	<u>21</u>	<u>46</u>	<u>40</u>	<u>478</u>	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 7 - רכוש קבוע (המשך):

סה"כ	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי	מחשבים, ציוד היקפי, תוכנה וחומרה	ציוד מעבדה	
1,186	54	57	1,055	20	<b>העלות:</b> יתרה ליום 1 בינואר 2021 תוספות גריעות
505	25	30	47	403	
(948)	-	-	(948)	-	
<u>743</u>	<u>79</u>	<u>87</u>	<u>154</u>	<u>423</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
1,127	54	27	1,026	20	<b>פחת שנצבר:</b> יתרה ליום 1 בינואר 2021 תוספות גריעות
35	1	7	27	-	
(948)	-	-	(948)	-	
<u>214</u>	<u>55</u>	<u>34</u>	<u>105</u>	<u>20</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
<u>529</u>	<u>24</u>	<u>53</u>	<u>49</u>	<u>403</u>	<b>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021</b>

ביאור 8 - נכסים בלתי מוחשיים:

במהלך השנים 2021 ו-2022, התקיימו כלל התנאים להיוון הוצאות בפרוייקטים מסויימים של פיתוח זנים ותכונות, ופיתוח בדיקות גנטיות והחברה היוונה הוצאות שניתן להקצות באופן ישיר לאותם פיתוחים. במהלך שנת 2022, החברה השלימה את פיתוחם של נכסים בלתי מוחשיים מסויימים והחלה להפחיתם בקו ישר לאורך תקופת חייהם השימושיים.

החברה בוחנת מידי תקופה את קיומם של סממנים העשויים להעיד על ירידת ערך של הנכסים הבלתי מוחשיים ומבצעת בחינת ירידת ערך בגין נכסים כאשר סממנים אלה מתקיימים, וכן עבור נכסים בלתי מוחשיים אשר נמצאים בפיתוח.

לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 לא זוהתה ירידת ערך של הנכסים הבלתי מוחשיים.

להלן הרכב הנכסים הבלתי מוחשיים והתנועות בהם במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 ו-2022, באלפי דולר:

סה"כ	עלויות פיתוח שהונו - בדיקות גנטיות	עלויות פיתוח שהונו - זנים ותכונות	
662	248	414	<b>העלות:</b> יתרה ליום 1 בינואר 2022 שינויים במהלך השנה: נוצרו באופן פנימי פחת והפחתות
1,127	117	1,010	
(35)	(35)	-	
<u>1,754</u>	<u>330</u>	<u>1,424</u>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>
סה"כ	בדיקות גנטיות	זנים ותכונות	
-	-	-	<b>העלות:</b> יתרה ליום 1 בינואר 2021 שינויים במהלך השנה: נוצרו באופן פנימי
662	248	414	
<u>662</u>	<u>248</u>	<u>414</u>	



## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 9 - הוצאות לשלם והתחייבויות אחרות, עבור שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:

לשנת 2021	לשנת 2022	
670	477	עובדים והפרשות בגין שכר
395	330	יתרה צבורה לחופשה ולהבראה
369	49	מקדמות שהתקבלו בגין מענקים ממשלתיים
635	366	הוצאות לשלם ואחרות
<u>2,069</u>	<u>1,222</u>	

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

ביאור 10 – מסגרת אשראי מתחדשת והלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי:

### א. מסגרת אשראי מתחדשת:

ביום 5 ביולי 2018, חתמה החברה עם בנק הפועלים בע"מ ("התאגיד הבנקאי") על מסגרת אשראי מתחדשת למימון יתרת החייבים שלה ("מסגרת האשראי"). במסגרתו החברה העמידה לבנק שעבוד צף מדרגה ראשונה על כל נכסיה ונקבעו מגבלות מסויימות כמפורט בהסכם.

ביום 22 בינואר 2020, חתמה החברה על תיקון להסכם מסגרת האשראי למימון יתרת החייבים. בהתאם לתיקון, הסכימו התאגיד הבנקאי והחברה להחליף את מסגרת האשראי בקו אשראי מתחדש המתבסס על הכנסות חודשיות חוזרות בסך של עד 3.5 מיליון ש"ח שיהיה זמין למשיכה על-ידי החברה לפי דרישה, בכפוף לקיום תנאים מתלים המוגדרים בהסכם קו האשראי.

ביום 3 במאי 2021 התקשרו החברה והתאגיד הבנקאי בהסכמים להגדלה והארכה של מסגרת האשראי בתנאים משופרים לעומת מסגרת האשראי הקיימת ולהעמדת הלוואה נוספת כמתואר בסעיף ב' לביאור זה.

נכון ליום 31 בדצמבר 2021 עמד לחברה סכום חוב בגין מסגרת אשראי מהתאגיד הבנקאי על סך של 1,314 אלפי דולר. ביום 6 בפברואר 2022, פרעה החברה על פי בקשתה את יתרת מסגרת האשראי המתחדשת אשר הועמדה לה על ידי תאגיד הבנקאי בסך של כ-1.3 מיליון דולר ובחרה שלא להאריך את הסכם מסגרת האשראי עם התאגיד הבנקאי. נכון למועד הדוח, לחברה אין חוב כלפי התאגיד הבנקאי, היא אינה כפופה לאמות מידה פיננסיות או מגבלות אחרות וכלל השעבודים הוסרו. ראה גם ביאור 22א'.

במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 הכירה החברה בהכנסות מימון בסך של כ-32 אלפי דולר בגין מסגרת האשראי (מתוכן הוצאות מימון בסך של כ-4 אלפי דולר בגין ריבית והכנסות מימון בסך של כ-36 אלפי דולר בגין הפרשי שער), ובמהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, הכירה החברה בהוצאות מימון בסך של כ-99 אלפי דולר (מתוכן כ-46 אלפי דולר בגין ריבית וכ-53 אלפי דולר בגין הפרשי שער).

### ב. הלוואה לזמן ארוך למימון הקמת פעילות מעבדה לייצור מידע גנטי בקנדה:

ביום 3 במאי 2021 הוענקה לחברה הלוואה נוספת בסך של 3.3 מיליון ש"ח (כ-1,017 אלפי דולר) (להלן "הלוואה לזמן ארוך") לשלוש שנים אשר נועדה לשמש את החברה בין היתר, להקמת מעבדה לייצור מידע גנטי בקנדה. הלוואה לזמן ארוך נושאת ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח של 2.5% ומוחזרת בתשלומים רבעוניים, כאשר ניתנה לחברה תקופת "גרייס" של חצי שנה על החזרי הקרן.

כנגד הלוואה לזמן ארוך, שעבדה החברה בשעבוד קבוע מדרגה ראשונה והמחאה על דרך השעבוד את כל הקניין הרוחני שנמצא בבעלותה, לרבות קניין רוחני או כל זכות רשומה או בלתי רשומה הנובעת מקניין רוחני שיהיה בעתיד בבעלותה. חברת הבת בקנדה התחייבה שלא לשעבד את נכסיה, למעט כפי שהוגדר בהסכם.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 10 – מסגרת אשראי מתחדשת והלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי (המשך):

#### ב. הלוואה לזמן ארוך למימון הקמת פעילות מעבדה לייצור מידע גנטי בקנדה (המשך):

יתרת ההלוואה ליום 31 בדצמבר 2021 עמדה על כ-971 אלפי דולר. החברה שילמה במהלך שנת 2022 תשלומי קרן שוטפים בסך 272 אלפי דולר וביום 15 באוגוסט 2022, אישר דירקטוריון החברה לבצע פרעון מוקדם של מלוא יתרת ההלוואה לזמן ארוך בסך של כ-700 אלפי דולר. נכון למועד הדו"ח, לחברה אין חוב כלפי התאגיד הבנקאי, היא אינה כפופה למגבלות וכלל השעבודים הוסרו.

במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 הכירה החברה בהכנסות מימון בסך של כ-29 אלפי דולר בגין ההלוואה לזמן ארוך (מתוכן הוצאות מימון בסך של כ-22 אלפי דולר בגין ריבית והכנסות מימון בסך של כ-51 אלפי דולר בגין הפרשי שער), ובמהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, הכירה החברה בהוצאות מימון בסך של כ-71 אלפי דולר בגין ההלוואה לזמן ארוך (מתוכן כ-27 אלפי דולר בגין ריבית וכ-44 אלפי דולר בגין הפרשי שער).

#### ביאור 11 - חכירות:

##### א. התקשרויות שבהן הקבוצה היא החוכרת:

(1) ביום 2 בפברואר 2017, התקשרה החברה בהסכם לחכירת המשרדים והחניות שבשימוש 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 אותו 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 לדמי 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 2022 ו-2021 הינם כ-215 וכ-217 אלפי דולר, בהתאמה.

(2) ביום 19 באפריל 2021, התקשרה החברה בהסכם לחכירת שטח ייעודי למעבדה לתקופה של 5 שנים החל מיום 1 במאי 2021 ועד 30 באפריל 2026. דמי השכירות החודשיים בהסכם עומדים על כ-7 אלפי דולר.

דמי החכירה ששולמו במסגרת החכירה לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 היו כ-82 וכ-57 אלפי דולר, בהתאמה.

#### ב. סכומים שהוכרו בדוח על ההפסד הכולל : לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר

לשנת 2021	לשנת 2022	
202	232	הוצאות פחת על נכסי זכות שימוש
69	57	משרדים ומעבדה
271	289	רכבים
114	95	הוצאות ריבית על התחייבויות חכירה

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 11 – חכירות (המשך):

**ב. סכומים שהוכרו בדוח על ההפסד הכולל (המשך):**

הוצאות הקבוצה המתייחסות לחכירות לטווח קצר הינן זניחות.

סך תזרימי המזומנים השלייים בגין החכירות בשנים 2021 ו-2022 עמדו על 353 ו-351 אלפי דולר, בהתאמה.

**ג. היתרות והתנועות בגין הנכסים בגין זכות שימוש וההתחייבויות בגין חכירות:**

נכסים בגין זכות שימוש (באלפי דולר):

סה"כ	כלי רכב	משרדים ומעבדה	
1,506	176	1,330	<b>העלות:</b>
			יתרה ליום 1 בינואר 2022
47	47	-	שינויים במהלך השנה:
(53)	(53)	-	תוספות
8	4	4	גריעות
<u>1,508</u>	<u>174</u>	<u>1,334</u>	שינויים אחרים
			<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>
			<b>פחת וירידות ערך שנצברו:</b>
(598)	(76)	(522)	יתרה ליום 1 בינואר 2022
(289)	(57)	(232)	שינויים במהלך השנה:
53	53	-	פחת
6	-	6	גריעות
<u>(828)</u>	<u>(80)</u>	<u>(748)</u>	שינויים אחרים
			<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>
<u>680</u>	<u>94</u>	<u>586</u>	<b>יתרת העלות המופחתת</b>
			<b>העלות:</b>
1,128	106	1,022	יתרה ליום 1 בינואר 2021
			שינויים במהלך השנה:
495	120	375	תוספות
(33)	(33)	-	גריעות
(84)	(17)	(67)	שינויים אחרים
<u>1,506</u>	<u>176</u>	<u>1,330</u>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>
			<b>פחת וירידות ערך שנצברו:</b>
(419)	(48)	(371)	יתרה ליום 1 בינואר 2021
(271)	(69)	(202)	שינויים במהלך השנה:
25	25	-	פחת
67	16	51	גריעות
<u>(598)</u>	<u>(76)</u>	<u>(522)</u>	שינויים אחרים
			<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>
<u>908</u>	<u>100</u>	<u>808</u>	<b>יתרת העלות המופחתת</b>

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**  
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 11 – חכירות (המשך):**

ג. היתרות והתנועות בגין הנכסים בגין זכות שימוש והתחייבויות בגין חכירות (המשך):

התחייבויות בגין חכירות (באלפי דולר):

סה"כ	כלי רכב	משרדים ומעבדה	
1,058	93	965	יתרה ליום 1 בינואר 2022
43	43	-	שינויים במהלך השנה:
-	-	-	תוספות
(353)	(56)	(297)	גרועות
95	3	92	תשלומים בגין חכירה
(52)	(2)	(50)	הוצאות ריבית
791	81	710	שינויים אחרים
			<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות  
 התחייבות בגין חכירות לזמן ארוך

סה"כ	כלי רכב	משרדים ומעבדה	
789	60	729	יתרה ליום 1 בינואר 2021
485	110	375	שינויים במהלך השנה:
(8)	(8)	-	תוספות
(351)	(77)	(274)	גרועות
114	6	108	תשלומים בגין חכירה
29	2	27	הוצאות ריבית
1,058	93	965	שינויים אחרים
			<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות  
 התחייבות בגין חכירות לזמן ארוך

**ביאור 12 - מענקים ממשלתיים:**

**א. מענקי מחקר ופיתוח מרשות החדשנות:**

מאז הקמתה, קיבלה החברה מספר מענקי מחקר ופיתוח מרשות החדשנות בסכום כולל של כ-1,361 אלפי דולר במסגרתם התחייבה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מההכנסות הנובעות מהפרויקטים של מחקר ופיתוח שנתמכו על-ידי רשות החדשנות, ועד ל-100% מהמענק שהתקבל.

לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 החברה הכירה בהתחייבויות בגין כלל המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות בסך של כ-588 וכ-523 אלפי דולר, בהתאמה. במהלך שנת 2022 לא התקבלו מענקים מרשות החדשנות במסלול זה ובמהלך השנה שהסתיימה בתאריך 31 בדצמבר 2021, רשמה החברה קיטון הוצאות בסך של 158 אלפי דולר.

**ב. מענקים לתוכניות שיווק:**

מאז הקמתה, קיבלה החברה מספר מענקים ממשד הכלכלה והתעשייה לתוכנית שיווק ("כספ חכם") בסכום כולל של כ-218 אלפי דולר והתחייבה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מתוך הגידול בהכנסות החברה הנובעות מיצוא לשוק היעד עד להחזר מלוא המענק.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - מענקים ממשלתיים (המשך):

### ב. מענקים לתוכניות שיווק (המשך):

לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 החברה הכירה בהתחייבויות בגין מענקים שהתקבלו ממשרד הכלכלה והתעשייה בסך של כ-185 ו-180 אלפי דולר, בהתאמה. במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, רשמה החברה בגין מענקים אלו הוצאות בסך של כ-20 אלפי דולר וקיטון הוצאות בסך של כ-32 אלפי דולר, בהתאמה.

### ג. מאגד CRISPR-IL:

ביום 1 במאי, 2020 וכתנאי מקדים לאישור תוכניות המחקר שלהלן, התקשרה החברה בהסכם עם יתר חברי מאגד CRISPR-IL ("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. פעילותם של יתר המוסדות האקדמיים והחברות המסחריות החברים במאגד תתבסס על התשתית החישובית אותה החברה מפתחת במסגרת תוכניות הפיתוח לעיל וממומנת על ידי יתר חברי המאגד ותקציבי המחקר אשר אושרו להם על ידי רשות החדשנות. לפי הסכם המאגד, כל חברה תפעל למימוש תוכניות המו"פ התקופתיות שלה בהתאם לאישור הנהלת המאגד ולאחר מכן לאישור מנהלת מגנט בכפוף לכללים.

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

(1) 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 למועד אישור המענק), אשר משקפים תמיכה מאושרת בגובה של כ-2,354 אלפי ש"ח (כ-673 אלפי דולר למועד אישור המענק).

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 התמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות במסגרת התוכנית הראשונה הינה בסך של כ-2,354 אלפי ש"ח (כ-702 אלפי דולר) וכ-2,119 אלפי ש"ח (כ-632 אלפי דולר), בהתאמה.

(2) במסגרת תוכנית המחקר השנייה ("התוכנית השנייה"), 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 למועד אישור המענק) אשר משקפים תמיכה מאושרת בגובה של כ-2,404 אלפי ש"ח (כ-687 אלפי דולר למועד אישור המענק).

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 התמיכה שקיבלה החברה מרשות החדשנות במסגרת התוכנית השנייה הינה בסך של כ-2,404 אלפי ש"ח (כ-717 אלפי דולר) וכ-2,164 אלפי ש"ח (כ-646 אלפי דולר), בהתאמה.

בנוסף, על פי תנאי הסכם המאגד, הוצאות המחקר והפיתוח בתוכנית השנייה שאינן נתמכות על ידי רשות החדשנות, ממומנות על ידי כלל השותפים המסחריים במאגד (לפי חלקם היחסי) ועל כן החברה זכאית למימון נוסף בסך של כ-1,442 אלפי ש"ח (כ-430 אלפי דולר) בגין פעילותה בתוכנית השנייה. נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 קיבלה החברה את מלוא המימון לו הייתה זכאית מהשותפים במועדים אלה.

במהלך השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 ו-2021, רשמה החברה קיטון הוצאות בסך של כ-159 וכ-852 אלפי דולר בגין מענקים אלו, בהתאמה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - מענקים ממשלתיים (המשך):

### ד. מאגד CRISPR-IL - שלב ב':

בהמשך למימון שקיבלה החברה במסגרת מאגד CRISPR-IL כמתואר בביאור 12ג', ביום 30 בנובמבר 2021 קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות למימון המשך של שתי תוכנית המחקר והפיתוח בנושא עריכה גנטית בטכנולוגיית CRISPR. מימון זה ניתן לחברה במסלול הטבה מס' 5, לתקופה שתחילתה ביום 1 בנובמבר 2021, ועד 30 באפריל 2023. תמיכת רשות החדשנות במסלול זה אינה כפופה לתשלום תמלוגים.

1) במסגרת תוכנית ההמשך של תוכנית המחקר הראשונה ("תוכנית ההמשך הראשונה"), קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות לתמיכה כספית בשיעור של 55% מהוצאות המחקר והפיתוח שאושרו בסך של כ- 2,873 אלפי ש"ח (כ-912 אלפי דולר למועד אישור המענק), אשר משקפים תמיכה מאושרת בגובה של כ- 1,565 אלפי ש"ח (כ-497 אלפי דולר).

2) במסגרת תוכנית ההמשך של תוכנית המחקר השנייה ("תוכנית ההמשך השנייה"), קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות לתמיכה כספית בשיעור של 100% מהוצאות המחקר והפיתוח שאושרו בסך של כ- 3,628 אלפי ש"ח (כ-1,152 אלפי דולר למועד אישור המענק).

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, המימון שקיבלה החברה במסגרת תוכנית ההמשך הראשונה הסתכם לכ-1,044 אלפי ש"ח (כ-324 אלפי דולר) וכ-548 אלפי ש"ח (כ-175 אלפי דולר), בהתאמה. ולאחר מועדים הכירה החברה בנכס בסך של כ-86 אלפי דולר ובהתחייבות בסך של כ-94 אלפי דולר, בהתאמה.

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, המימון שקיבלה החברה במסגרת תוכנית ההמשך השנייה הסתכם לכ-2,970 אלפי ש"ח (כ-900 אלפי דולר), ולכ-1,270 אלפי ש"ח (כ-401 אלפי דולר), בהתאמה. לאחר מועדים הכירה החברה בנכס בסך של כ-127 אלפי דולר ו-בהתחייבות בסך של כ-282 אלפי דולר, בהתאמה.

בנוסף, על פי תנאי הסכם המאגד, הוצאות המחקר והפיתוח תוכנית ההמשך השנייה שאינן נתמכות על ידי רשות החדשנות, ממומנות על ידי כלל השותפים המסחריים במאגד (לפי חלקם היחסי) ועל כן החברה זכאית למימון נוסף בסך של כ-551 אלפי ש"ח (כ-160 אלפי דולר) בגין פעילותה בתוכנית ההמשך השנייה. נכון ליום 31 בדצמבר 2022 קיבלה החברה סך של כ-151 אלפי דולר מסכום המימון לו היא זכאית מהשותפים.

במהלך השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 ו-2021, רשמה החברה קיטון הוצאות בסך של כ-1,334 אלפי דולר וכ-217 אלפי דולר בגין מענקים אלו, בהתאמה.

### ה. 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 משתתפים חברות ומוסדות נוספים שיעמוד בתוקף ל-60 חודשים החל מיום 1 במאי 2020. במסגרת התכנית האמורה החברה קיבלה אישור למענק מ"פ בגובה של כ-459 אלפי אירו (כ-550 אלפי דולר למועד אישור המענק) אותו תקבל החברה כנגד הוצאותיה בפרויקט ולא תידרש להשיבו ככל שתעמוד בתנאי הסכם המענק. כחלק מתנאי המענק והסכם המענק, הוטלו על החברות מגבלות, ביניהן הגבלות על השימוש בכספי המענק וכן על השימוש בתוצרי הפרויקט מכוח הסכם המענק, חקיקת האיחוד האירופי ודברי חקיקה נוספים המפורטים בהסכם עצמו.

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, החברה קיבלה תמיכה בסך של כ-341 אלפי אירו (כ-375 אלפי דולר) וכ-161 אלפי אירו (כ-185 אלפי דולר), בהתאמה. כמו כן, נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 הכירה החברה בנכסים בסך של כ-103 וכ-61 אלפי דולר, בהתאמה. במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 רשמה החברה הכנסות אחרות, נטו בסך של כ-137 וכ-155 אלפי דולר, בהתאמה, בגין מענק זה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 - מענקים ממשלתיים (המשך):

### 1. מענק להקמת פעילות בקנדה:

ביום 6 במרס, 2020, התקשרה הקבוצה בהסכם ("ההסכם עם SAIF") לקבלת תמיכה מקרן החדשנות של ממשלת ססקצ'ואן בקנדה. במסגרת ההסכם עם SAIF זכאית הקבוצה לתמיכה כספית בגובה 300 אלפי דולר קנדי (כ-230 אלפי דולר ארה"ב למועד אישור המענק) עבור פרויקט שמטרתו הקמת פעילות המקומית של הקבוצה במדינה.

לפי ההסכם עם SAIF הקבוצה זכאית לקבל את כספי המענק באופן מדורג לפי עמידה באבני דרך שהוגדרו בפרויקט, על פני תקופה שתסתיים ביום 31 ביולי 2022 ולא תידרש להשיב את תקבולי המענק, בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם. במסגרת הפרויקט נדרשת הקבוצה לעמידה ביעדים שונים הקשורים לפעילות זו, ביניהם גיוס עובדים, התקשרות עם ספקים, הקמת מעבדה וכן ביצוע פרויקטים מסוימים הקשורים בקשר ישיר לתחום המומחיות של הקבוצה. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, הפרוייקט הסתיים והקבוצה קיבלה את מלוא התמיכה בסך 300 אלפי דולר קנדי (כ-230 אלפי דולר) ולא הכירה בנכס או התחייבות בגינו. נכון ליום 31 בדצמבר 2021, קיבלה הקבוצה תמיכה בסך של כ-250 אלפי דולר קנדי (כ-190 אלפי דולר) והכירה בנכס בסך של כ-39 אלפי דולר בגין מענק זה.

במהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, לא הכירה הקבוצה בקיטון הוצאות בגין המענק, בעוד שבמהלך השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, הכירה הקבוצה בקיטון הוצאות בסך של כ-178 אלפי דולר, בגין מענק זה.

### 2. התקשרות בהסכם מאגד וקבלת מימון ממשלתי משלים לפרויקט השבחת אפונה והמפ כתחליף לבשר מהצומח:

ביום 3 ביולי 2021, התקשרו החברה המאוחדת בקנדה ושותפיה בהסכם לקבלת תמיכה מ-Protein Industries Canada ("ההסכם עם PIC"), תאגיד הממומן על-ידי רשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה לקבלת מימון ל-50% מהעלות בפועל של פרויקט השבחת אפונה והמפ כתחליף לבשר. לפי ההסכם עם PIC, המימון יינתן לחברה המאוחדת בקנדה בדרך של החזר הוצאות והוא מוגבל עד סך של עד כ-689 אלפי דולר קנדי (כ-541 אלפי דולר למועד אישור המענק). החברה המאוחדת בקנדה לא תידרש להחזיר את כספי המימון שתקבל בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם המימון.

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, הקבוצה קיבלה תמיכה בסך של כ-319 אלפי דולר ו-51 אלפי דולר בהתאמה, וכן הכירה בנכסים בסך של כ-77 אלפי דולר ו-68 אלפי דולר בהתאמה.

במהלך השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 ו-2021, רשמה הקבוצה קיטון הוצאות בסך של כ-259 אלפי דולר ו-118 אלפי דולר, בהתאמה, בגין מענק זה.

### 3. התקשרות בהסכם לקבלת מימון ממשלתי משלים לפרויקט פיתוח עמידות לפטרייה בקנדה:

ביום 2 בדצמבר 2021, התקשרה החברה המאוחדת בקנדה בהסכם לקבלת מימון ממשלתי משלים בפרויקט פיתוח עמידות לפטרייה בקנדה מרשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה (National Research Council Canada) ("ההסכם עם NRC"). לפי ההסכם עם NRC, המימון יינתן לחברה המאוחדת בקנדה בדרך של החזר הוצאות והוא מוגבל עד לסך של כ-289 אלפי דולר קנדי (כ-230 אלפי דולר למועד אישור המענק). החברה המאוחדת בקנדה לא תידרש להחזיר את כספי המימון שתקבל בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם.

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, הקבוצה קיבלה תמיכה במסגרת הפרוייקט בסך של כ-117 אלפי דולר והכירה בנכס בסך של כ-19 אלפי דולר. נכון ליום 31 בדצמבר 2021, הקבוצה טרם קיבלה תמיכה במסגרת הפרוייקט והכירה בנכס בסך של כ-10 אלפי דולר.

במהלך השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 ו-2021, רשמה הקבוצה קיטון הוצאות בסך של כ-127 ו-10 אלפי דולר.

למידע נוסף, ראה ביאור 26ג'.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון:

### א. הרכב הון המניות:

מונפק ונפרע ליום 31 בדצמבר 2021	רשום ליום 31 בדצמבר 2021	מונפק ונפרע ליום 31 בדצמבר 2022	רשום ליום 31 בדצמבר 2022	
12,381,653	20,000,000	12,515,828	20,000,000	מניות רגילות בעלות 0.01 ש"ח ערך נקוב כ"א
				<b>ב. התנועה בהון המניות:</b>

הון מניות מונפק ובמחזור:

ערך נקוב ש"ח	מספר המניות	
88,014	8,801,361	יתרה ליום 1 בינואר 2021
32,710	3,271,000	הנפקת מניות לציבור (ביאור 13 ג')
28	2,837	המרת הלוואה המירה
2,083	208,333	מימוש כתב אופציה במסגרת ההנפקה
250	25,000	מימוש כתב אופציה <sup>(1)</sup>
731	73,122	מימוש אופציות למניות (ביאור 13 ד')
123,816	12,381,653	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
767	76,675	מימוש אופציות למניות (ביאור 13 ד')
575	57,500	הבשלת יחידות מניה חסומות (ביאור 13 ד')
125,158	12,515,828	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
<p style="text-align: right;"><sup>(1)</sup> כתב אופציה (warrant) שהוענק למשקיע בחודש אוגוסט 2016 ומומש במהלך שנת 2021 לפי מחיר מימוש של 2.33 דולר למניה.</p>		

### ג. גיוס הון ורישום מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב:

ביום 27 בינואר, 2021 נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ 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 לכ-97,476 אלפי ש"ח (כ-29,864 אלפי דולר) וסך עלויות ההנפקה הישירות שנבעו לחברה בגין הגיוס הינן כ-1,714 אלפי דולר (מתוכן כ-195 אלפי דולר נבעו במהלך שנת 2020, והיתר במהלך שנת 2021).

במקביל להנפקה, מומש כתב האופציה תמורת תוספת המימוש בסך 6 דולר למניה (סך כולל של כ-1,250 אלפי דולר) ל-208,333 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב וכן המיר בעל המניות שהצטרף להסכם הלוואה המירה, 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.

### ד. תשלומים מבוססי מניות:

ביום 30 במרס 2014, אימץ דירקטוריון החברה תכנית אופציות (שאינן סחירות) ("תכנית האופציות"), על פיה רשאי דירקטוריון החברה להקצות אופציות לא סחירות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה לעובדים, נושאי משרה, יועצים ונותני שירותים של החברה וחברות קשורות לה. ביום 14 בינואר 2021 אישר דירקטוריון החברה תיקון לתכנית האופציות בקשר עם נגנון מימוש נטו ומנגנוני ההתאמה שבתכנית האופציות, אשר נכנס לתוקף במועד השלמת



## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 – הון (המשך):

### ד. תשלומים מבוססי מניות (המשך):

ההנפקה. תכנית האופציות הינה בהתאם למסלול נאמן רווח הון בהתאם לסעיף 102(ב) לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), תשכ"א-1961 ("הפקודה"). יובהר כי על אופציות שאינן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה, יחולו הוראות סעיפים 102(ג) או 3(ט) לפקודה.

בימים 1 בפברואר 2017 ו-18 בספטמבר 2017, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, בהתאמה, אימוץ של תכנית משנה לתכנית האופציות, אשר מאפשרת לדירקטוריון החברה להקצות אופציות לניצעים תושבי ארה"ב או הכפופים לדיני המס האמריקאים ("תכנית המשנה"). בהתאם לתכנית המשנה, רשאי דירקטוריון החברה להקצות, מתוך מאגר האופציות ובכפוף אליו, בין היתר, אופציות תחת מסלול מס מועדף ("ISO" - Incentive Stock Option) אשר יהיו ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.

ביום 14 בינואר 2021 אימץ דירקטוריון החברה תכנית להקצאת מניות חסומות ויחידות מניה חסומות לא סחירות ("תכנית יחידות מניה חסומות") לעובדים, נושאי משרה, יועצים ונותני שירותים של החברה וחברות קשורות לה. תכנית יחידות מניה חסומות הינה בהתאם למסלול נאמן רווח הון בהתאם לסעיף 102(ב) לפקודה. יובהר כי על יחידות מניה חסומות שאינן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה, יחולו הוראות סעיפים 102(ג) או 3(ט) לפקודה.

#### (1) הענקות:

(א) ביום 29 באפריל 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של כתבי אופציה שאינם רשומים למסחר במסגרת תוכנית המשנה של החברה וביום 17 ביוני 2021 קיבלה החברה את אישור הבורסה להקצאת האופציות. במסגרת ההקצאה שבוצעה ביום 19 ביוני 2021, הוענקו לעובדי החברות הבנות של החברה 260,404 אופציות שאינן רשומות למסחר, הניתנות למימוש ל-260,404 מניות רגילות של החברה בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת במחיר מימוש של 23.63 ש"ח (כ-7.27 דולר). מתוכן, 161,404 אופציות הוענקו לנושאי משרה בחברה המאוחדת בארה"ב. שוויין ההוגן של האופציות כפי שנקבע במועד הענקתן תוך שימוש במודל בלאק ושולס עמד על 644 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלתן של האופציות, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה של האופציות אשר מסתכמת ל-4 שנים.

ביום 30 באוגוסט 2021, אישר דירקטוריון החברה, בעקבות המלצת ועדת התגמול, התאמה של מחיר המימוש של האופציות אשר הוענקו ביום 19 ביוני 2021 לנושאי המשרה בחברה המאוחדת בארה"ב כך שמחיר המימוש המתואם יעמוד על כ-14.95 ש"ח (כ-4.63 דולר) חלף מחיר מימוש של כ-23.63 ש"ח (כ-7.3 דולר, למועד ההענקה) שנקבע במועד ההענקה המקורי. שוויין ההוגן התוספתי של האופציות לאחר התאמת מחיר המימוש כפי שנקבע במועד הענקתן תוך שימוש במודל בלאק ושולס עמד על 72 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלתן של האופציות, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה של האופציות אשר מסתכמת ל-4 שנים.

(ב) ביום 30 באוגוסט 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של אופציות שאינן רשומות למסחר ויחידות מניה חסומות לעובדים, נושאי משרה ונותן שירותים לחברה. ביום 7 באוקטובר 2021, הקצתה החברה 419,600 אופציות לעובדים, נושאי משרה ונותן שירותים לחברה ו-220,000 יחידות מניה חסומות לעובדים, בהתאם לתכנית האופציות ותכנית יחידות מניה חסומות של החברה, כמפורט להלן:

- הקצאה לנושאי משרה ולנותן שירותים של החברה: 190,000 אופציות הניתנות למימוש ל-190,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, במחיר מימוש של 14.95 ש"ח (כ-4.63 דולר).

- הקצאה לעובדי החברה: 229,600 אופציות הניתנות למימוש ל-229,600 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה במחיר מימוש של כ-14.38 ש"ח (כ-4.45 דולר); ו-220,000 יחידות מניה חסומות אשר בהתקיים מועדי ההבשלה, תמומשה אוטומטית ל-220,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 – הון (המשך):

### ד. תשלומים מבוססי מניות (המשך):

שוויים ההוגן של המכשירים ההוניים אשר פורטו לעיל כפי שנקבע במועד הענקתם עמד על כ-1,574 אלפי דולר. סכום זה, בכפוף להבשלת המכשירים ההוניים, מוכר כהוצאה ברווח והפסד במהלך תקופת ההבשלה אשר מסתכמת ל-4 שנים.

(2) התנועה באופציות למניות וביחידות מניה חסומות בשנים 2021 ו-2022:

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

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש לשנת 2021	מספר האופציות לשנת 2021	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש לשנת 2022	מספר האופציות לשנת 2022	
\$1.42	1,738,900	\$2.29	2,074,232	אופציות למניות במחזור לתחילת השנה
\$1.08	(73,122)	\$0.55	(76,675)	אופציות למניות שמומשו
\$4.97	(271,550)	\$3.78	(302,200)	אופציות למניות שפקעו או חולטו
\$5.48	680,004	-	-	אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה
\$2.29	2,074,232	\$1.9	1,695,357	אופציות למניות במחזור לגמר השנה (1)
\$1.49	1,174,115	\$1.64	1,295,607	אופציות למניות שניתנות למימוש לגמר השנה

(1) לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2022, יתרת אורך החיים החוזי הממוצע של האופציות הינו 4.7 שנים ו-5.6 שנים, בהתאמה.

מספר יחידות המניה החסומות לשנת 2021	מספר יחידות המניה החסומות לשנת 2022	
-	200,000	יחידות מניה חסומות במחזור לתחילת השנה
220,000	-	יחידות מניה חסומות שהוענקו במהלך השנה
-	(57,500)	יחידות מניה חסומות שהבשילו למניות
(20,000)	(52,250)	יחידות מניה חסומות שפקעו או חולטו
200,000	90,250	יחידות מניה חסומות לגמר השנה

(3) הוצאות בגין תשלומים מבוססי מניות:

סך ההוצאות שנבעו מתשלומים מבוססי מניות במהלך השנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2021 ו-2022, ושהוכרו כחלק מהוצאות להטבות עובדים, עמדו על 704 ו-1,304 אלפי דולר, בהתאמה.

השווי ההוגן של האופציות ויחידות המניה החסומות שהוענקו מופחת על-פני תקופת ההבשלה שלהן ומוערך במועד ההענקה. החברה משתמשת במודל תמחור האופציות של בלאק ושולס לצורך הערכת שווי האופציות המוענקות והשווי ההוגן של יחידות המניה החסומות נמדד בהתאם לשווי המניה במועד השערך בניכוי ציפיות דיבידנד.

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 – הון (המשך):

**ד. תשלומים מבוססי מניות (המשך):**

להלן הפרמטרים העיקריים ששימשו בהערכת השווי של כתבי האופציה לפי מועדי ההענקה:

29 באפריל 2021	30 באוגוסט 2021	
0%	0%	תשואת דיבידנד צפויה <sup>(1)</sup>
64.88%-75.46%	65.48%-73.79%	תנודתיות צפויה <sup>(2)</sup>
0.19%-0.46%	0.11%-0.33%	ריבית חסרת סיכון <sup>(3)</sup>
2.38-4.46	2.62-4.39	התקופה הצפויה עד למימוש <sup>(4)</sup>
<p><sup>(1)</sup> תשואת הדיבידנד הצפויה מבוססת על ציפיות החברה לגבי העתיד, ועל בסיס ניסיון העבר, ביחס לתשלומי דיבידנד. החברה טרם שילמה דיבידנד במזומן מאז היווסדה, ואין בכוונתה לחלק דיבידנד במזומן בעתיד הנראה לעין.</p> <p><sup>(2)</sup> התנודתיות הצפויה מבוססת על התנודתיות ההיסטורית של חברות דומות, כיוון שלחברה אין מידע היסטורי מספק כדי לקבוע את התנודתיות הצפויה של מחיר המנייה.</p> <p><sup>(3)</sup> הריבית חסרת הסיכון מבוססת על עקום התשואה של אג"ח ממשלתי עם מח"מ מקביל.</p> <p><sup>(4)</sup> התקופה הצפויה עד למימוש של האופציות שהוענקו מייצגת את התקופה שבה האופציות צפויות להיות במחזור.</p>		

יחידות המניה החסומות שהוענקו ביום 30 באוגוסט 2021 הוערכו לפי מחיר המניה במועד ההענקה אשר עמד על 12.53 ש"ח (כ-3.88 דולר) ללא ניכוי ציפיות דיבידנד היות ואין בכוונתה של החברה לחלק דיבידנד במזומן בעתיד הנראה לעין.

**ביאור 14 – הכנסות, השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:**

לשנת 2021	לשנת 2022	
2,992	960	אספקת גישה לתוכנה לניתוח מידע גנטי בענן שירותי ניתוח וייצור מידע גנטי
1,471	2,199	
4,463	3,159	

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

סך הכל	לשנת 2024 ואילך	שנת 2023	
2,895	775	2,120	חוזים עם לקוחות

**אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 15 - עלות ההכנסות, השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:**

<u>לשנת 2021</u>	<u>לשנת 2022</u>	
999	606	שכר והוצאות נלוות
230	57	תשלום מבוסס מניות
677	686	קבלני משנה ושירותי ענן
55	32	פחת
33	70	הוצאות משרד ואחזקה
4	(3)	אחר
<u>1,998</u>	<u>1,448</u>	

**ביאור 16 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו, עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:**

<u>לשנת 2021</u>	<u>לשנת 2022</u>	
3,453	2,418	שכר והוצאות נלוות
369	298	תשלום מבוסס מניות
673	875	קבלני משנה ושירותי ענן
134	335	פחת
73	116	הוצאות משרד ואחזקה
-	45	אחר
-	(119)	מימון מחקר ופיתוח במסגרת שיתוף פעולה
<u>(1,174)</u>	<u>(1,540)</u>	בניכוי – מענקים ממשלתיים
<u>3,528</u>	<u>2,428</u>	

**ביאור 17 - הוצאות מכירה ושיווק, נטו:**

<u>לשנת 2021</u>	<u>לשנת 2022</u>	
2,682	1,176	שכר והוצאות נלוות
274	52	תשלום מבוסס מניות
62	39	פחת
37	33	נסיעות
636	253	ספקי שירות
23	28	הוצאות משרד ואחזקה
14	16	אחר
<u>(123)</u>	<u>-</u>	בניכוי – מענקים ממשלתיים
<u>3,605</u>	<u>1,597</u>	

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 18 - הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנת 2021	לשנת 2022	
2,143	1,950	שכר והוצאות נלוות
429	270	תשלום מבוסס מניות
55	79	פחת
28	26	הוצאות משרד ואחזקה
533	273	משפטיות ושירותים מקצועיים
320	189	ביטוחים
69	79	נסיעות
312	312	אחר
<u>3,889</u>	<u>3,178</u>	

### ביאור 19 - הכנסות מימון:

לשנת 2021	לשנת 2022	
26	135	הכנסות ריבית מפיקדונות
196	-	הכנסות מימון בקשר להתחייבויות בגין מענקים ממשלתיים
224	-	הפרשי שער
185	-	שערוך מכשיר פיננסי
<u>631</u>	<u>135</u>	

### ביאור 20 - הוצאות מימון:

לשנת 2021	לשנת 2022	
7	153	הוצאות מימון בקשר להתחייבות בגין מענקים ממשלתיים
82	44	הוצאות ריבית ועמלות לבנקים
324	-	הוצאות ריבית ממכשירים פיננסיים
114	95	הוצאות מימון בגין חכירות
-	185	שערוך מכשיר פיננסי
-	516	הפרשי שער
<u>527</u>	<u>993</u>	

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 21 - 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 עמד על 23% בשנים 2022 ו-2021. שיעור מס החברות בקנדה אשר תקף לחברה המאוחדת בקנדה הינו 27% בשנים 2022 ו-2021, ושיעור מס החברות בארה"ב אשר תקף לחברה המאוחדת בארה"ב הינו 21% בשנים 2022 ו-2021.

#### 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 מסלולי מס מיוחדים למפעלים טכנולוגיים, והוא נכנס לתוקפו ב-2017.

#### ג. שומות מס:

החברה קיבלה שומות מס סופיות עד וכולל לשנת המס 2016. החברות המאוחדות של החברה טרם קיבלו שומות מס סופיות.

#### ד. הפסדים לצורכי מס להעברה:

הפסדי הקבוצה לצורכי מס להעברה לשנים הבאות נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 עומדים על כ-29 וכ-25 מיליון דולר, בהתאמה, ומיוחסים בעיקרם לחברה. הקבוצה לא זקפה בגין יתרות הפסדים אלו מיסים נדחים משום שניצולם אינו צפוי בטווח הנראה לעין.

#### ד. הרכב מיסים על הכנסה הכלולים בדוחות על ההפסד הכולל:

עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר

לשנת 2021	לשנת 2022	מיסים שוטפים
(40)	6	

ההפרש בין סכום המס "התיאורטי" להוצאות המסים בפועל בתקופות המדווחות נובע בעיקר מהפסד לצרכי מס של החברה, בגינו לא יצרה החברה מס נדחה.

### ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים:

#### א. שעבודים:

(1) שעבוד בכיר בסך 70 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 כרטיסי האשראי של החברה.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים (המשך):

### ב. התקשרויות:

(1) התקשרות בהסכם לפיתוח זני עילית של צמחי מספוא

ביום 15 באוגוסט 2022 התקשרה החברה, באמצעות החברה המאוחדת בקנדה בהסכם שיתוף פעולה עם קבוצת גרנות ("הסכם שיתוף הפעולה"), באמצעות תאגיד מיגר מערכות מידע גרנות אגודה שיתופית חקלאית בע"מ ("גרנות"), לפיתוח זני עילית של צמחי מספוא שיניבו יכול רב יותר ויהיו בעלי ערך תזונתי גבוה, שימשו כמזון לפרות חלב. לפי תוכנית שיתוף הפעולה, זנים אלו יונבטו ויגודלו במתקנים סגורים המבוססים על חקלאות ורטיקלית והנבטים יסופקו לפרות למאכל.

על פי הסכם שיתוף הפעולה, לאחר סיום שלב הפיתוח, יפעלו הצדדים להקמת חברה בבעלות משותפת (בשיעורי אחזקה שווים) אשר תחזיק בקניין הרוחני שיפותח במסגרת שיתוף הפעולה ותפעל למסחור זני העילית באמצעות ייצור ושיווק גרעינים למתקני הנבטה ברחבי העולם. על פי הסכם שיתוף הפעולה, גרנות תשתתף במימון הפרויקט בסכום של 2 מיליון דולר ותהיה זכאית לזכויות הפצה בלעדיות בישראל ובטריטוריות נוספות בהינתן תנאים מסחריים שהוסכמו בין החברות. החברה, באמצעות חברת הבת בקנדה, תהיה אחראית למימון נוסף של הפרויקט, ככל שיידרש.

סכום המימון מוכר כהקטנה של הוצאות המחקר והפיתוח לאורך חיי הפרוייקט. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, החברה קיבלה מימון בסך של כ-1 מיליון דולר, והכירה בקיטון הוצאה בסך של כ-119 אלפי דולר, בעוד שיתרת הסכום, בסך של כ-823 אלפי דולר מוכרת כהתחייבות שוטפת.

(2) מסחור תכונת עמידות לווירוס בעגבניות

לחברה הסכם מסחרי עם חברת זרעים במסגרתו החברה הינה הבעלים המשותפים של הקניין הרוחני שיווצר במסגרת פרויקט משותף לפיתוח זני עגבניה בעלי עמידות גבוהה לווירוס הטובמו (ToBRFV). לפי תנאי ההסכם, באפשרותה הבלעדית למסחר את הקניין הרוחני לצדדים שלישיים. ככל שהפרוייקט יצליח, תהיה החברה זכאית גם לתמלוגים ממכירת הזנים והזרעים על ידי חברת הזרעים.

במהלך השנים 2021 ו-2022, התקשרה החברה בעשרה הסכמים עם חברות זרעים בינלאומיות למתן רישיון (לא בלעדי) לגידול ומסחור זרעי עגבניות עמידים ("הזרעים העמידים") לווירוס הטובמו, לתקופה של 10 שנים מתחילת המסחור.

בהסכמים נקבע כי בכפוף למסירת הזרעים העמידים לחברת הזרעים בתוך תקופה שהוגדרה בהסכמים, החברה תהיה זכאית להכנסות מתמלוגים וזאת החל מהמועד בו תמסחר חברת הזרעים צמחים או זרעים המכילים את התכונה ולמשך 10 שנים לאחר מכן. בנוסף, בחלק מן ההסכמים החברה זכאית לתשלום חד פעמי בגין מתן הרישיון.

ראה גם ביאור 26ב'.

(3) התקשרות בהסכם פיתוח משותף של זני עילית של עגבניות שרי כנגד תמלוגים

ביום 1 באוקטובר 2021 התקשרה החברה בהסכם שיתוף פעולה עם טופ סידס אינטרנשיונל בע"מ ("טופ סידס") במסגרתו החברה וטופ סידס יבצעו יחד מחקר ופיתוח משותף, ולאחר מכן מסחור, של זני עגבניות שרי בעלי תכונות משופרות.

על פי ההסכם, החברה תישא במימון הוצאות שלב המחקר וטופ סידס תישא בעלויות שלב פיתוח המוצר, הפיתוח העסקי ומסחור הזנים המשופרים לחקלאים. היה והפרוייקט יושלם בהצלחה, תהיה החברה זכאית לתמלוגים ממכירת הזנים המשופרים בשיעורים בטווח של 35%-70% מהמכירות הסופיות של הזנים, בקיזוז עלויות שיווק, הפצה וייצור, וללא הגבלת זמן.

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 22 - התחייבויות תלויות, התקשרויות ושעבודים (המשך):

ג. שיפוי וביטוח נושאי משרה:

על-פי תקנות החברה, החברה מבטחת, תשפה ותפטור נושאי משרה בגין אחריותם בכפוף להוראות הדין ולהגבלות נוספות.

ביאור 23 - צדדים קשורים ובעלי עניין:

א. עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין, עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:

לשנת 2021	לשנת 2022	
131	100	הוצאות: תגמול דירקטורים (ללא יו"ר דירקטוריון מכהן ומנכ"ל)
59	29	הוצאות הקשורות בתשלום מבוסס מניות לדירקטורים (ללא יו"ר דירקטוריון מכהן ומנכ"ל)

כמו כן, לחברה התקשרות לקבלת שירותי סליקה פנסיונים מחברת סמוך סליקה כספית בע"מ, חברה בבעלות מלאה של ד"ר נטע רון יוסף, שהינה מבעלי השליטה בחברה. במסגרת התקשרות זו, שילמה החברה בשנים 2021 ו-2022 סכומים זניחים לחברת סמוך סליקה כספית בע"מ.

ב. תגמול לבעלי עניין, עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:

לשנת 2021	לשנת 2022	
1,382	708	שכר והטבות קשורות לבעלי עניין המועסקים על-ידי החברה
3	2	מספר בעלי העניין
20	10	הוצאות הקשורות בתשלום מבוסס מניות לבעלי עניין המועסקים על-ידי החברה
3	2	מספר בעלי העניין

ג. תגמול לאנשי מפתח בהנהלה, עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:

לשנת 2021	לשנת 2022	
1,637	1,108	שכר והטבות קשורות
570	316	הוצאות הקשורות בתשלום מבוסס מניות
2,207	1,424	



## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 24 - מידע ברמת הישות:

הנהלת החברה קבעה מגזרים תפעוליים על-בסיס המידע הנסקר על-ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי בחברה למטרת הקצאת המשאבים למגזרים והערכת הביצועים שלהם. בהתאם לכך, למטרות ההנהלה, לחברה יש מגזר פעילות יחיד.

להלן התפלגות הכנסות החברה לפי אזורים גיאוגרפיים באלפי דולר:

ס"ה"כ	אסיה פאסיפיק	אירופה, אפריקה והמזרח	צפון אמריקה	
3,159	79	952	2,128	בשנת 2022
4,463	-	410	4,053	בשנת 2021

להלן התפלגות הכנסות לפי לקוחות עיקריים, לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, באלפי דולר:

לשנת 2021	לשנת 2022	
3,134	1,751	סך הכנסות מלקוחות עיקריים
2,071	-	לקוח א'
996	780	לקוח ב'
67	511	לקוח ג'
-	460	לקוח ד'

להלן התפלגות הנכסים הלא כספיים המוחזקים על ידי הקבוצה לפי אזורים גיאוגרפיים, באלפי דולר:

ס"ה"כ	אסיה פסיפיק	אירופה, אפריקה והמזרח	צפון אמריקה	
3,019	-	1,591	1,428	ליום 31 בדצמבר 2022
2,284	-	1,397	887	ליום 31 בדצמבר 2021

**ביאור 25 - הפסד למניה:**

א. בסיסי:

ההפסד הבסיסי למניה מחושב על ידי חלוקת ההפסד המיוחס לבעלים של החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות, עבור השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר.

לשנת 2021	לשנת 2022	
8,338	6,207	הפסד המיוחס לבעלים של החברה (אלפי דולר)
12,072	12,458	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות (אלפי מניות)
0.69	0.50	ההפסד הבסיסי למניה (דולר)

## אנרג'ין טכנולוגיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 25 - הפסד למניה (המשך):

### ב. מדולל

ההפסד המדולל למניה מחושב על ידי התאמת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות שבמחזור תוך הכללת כל המניות הרגילות הפוטנציאליות בעלות אפקט מדלל. לחברה שתי קטגוריות של מניות רגילות פוטנציאליות בעלות אפקט מדלל: יחידות מניה חסומות וכתבי אופציה.

ההנחה בחישוב ההפסד המדולל היא כי יחידות המניה החסומות יומרו כולן למניות רגילות. 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 2021 ו-2022 לא נמצאו מניות פוטנציאליות בעלות אפקט מדלל ועל כן ההפסד המדולל למניה שווה להפסד הבסיסי למניה.

ביאור 26 - אירועים לאחר תקופת הדוח:

#### א. הסכם לקבלת מימון ממשלתי משלים בתוכנית מחקר בתחום זבוב החייל השחור:

ביום 5 בינואר 2023, קיבלה החברה את אישור רשות החדשנות למימון תוכנית מחקר ופיתוח בפרויקט לפיתוח כלים לטיפול של זבוב החייל השחור במסגרת מאגד זבוב החייל השחור ("המאגד"). פיתוח החברה במסגרת המאגד, מיועד לייעל את תהליך הרבייה והגידול של זבוב החייל השחור על ידי שימוש בכלי טיפוח מודרניים המבוססים על בינה מלאכותית. הפרוייקט אושר במסלול הטבה מס' 5 במסגרתו תמיכת רשות החדשנות אינה כפופה לתשלום תמלוגים.

תקופת הפרוייקט הראשונה שאושרה הינה בת 18 חודשים, שתחילתה בחודש ינואר 2023. היקף התמיכה הכספית שאושרה במסגרת התוכנית הינה בשיעור של כ-59% מהוצאות המחקר והפיתוח שאושרו בסך של כ-2,480 אלפי ש"ח (כ-705 אלפי דולר), אשר משקפים תמיכה מאושרת בסך של כ-1,473 אלפי ש"ח (כ-419 אלפי דולר) מרשות החדשנות במימון הפרוייקט, וזאת בכפוף לעמידה באבני דרך לאורך תקופת המימון.

#### ב. השלמת שלב מחקר ופיתוח בפרוייקט עמידות לוירוס בעגבניות:

בהמשך לאמור בביאור 22ב', ביום 1 בפברואר 2023, השלימה החברה את שלב המחקר והפיתוח בפרוייקט עמידות לוירוס בעגבניות והחלה להפחית את הנכס הבלתי מוחשי שהוכר בגינו.

#### ג. הארכת הסכם מענק פיתוח עמידות לפטרייה בקנולה:

בהמשך לאמור בביאור 12ח', ביום 7 במרס 2023, התקשרה החברה המאוחדת בקנדה בהסכם המשך לקבלת מימון ממשלתי משלים בפרוייקט עמידות לפטרייה בקנולה מרשות החדשנות, המדע והפיתוח הכלכלי בקנדה (National Research Council Canada) ("הסכם ההמשך עם NRC"). לפי הסכם ההמשך עם NRC, המימון יינתן לחברה המאוחדת בקנדה בדרך של החזר הוצאות והוא מוגבל עד לסך של כ-327 אלפי דולר קנדי (כ-240 אלפי דולר למועד אישור המענק). החברה המאוחדת בקנדה לא תידרש להחזיר את כספי המימון שתקבל בכפוף לעמידה בתנאי ההסכם.

#### ד. הקצאת אופציות ויחידות מניה חסומות לעובדים:

ביום 30 במרס 2023, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של אופציות שאינן רשומות למסחר. במסגרת ההקצאה יוענקו לעובדים של החברה 157,200 אופציות הניתנות למימוש ל-157,200 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ כל אחת של החברה במחיר מימוש של כ-4.32 ש"ח (כ-1.21 דולר).

argene

פרק ד'

פרטים נוספים על התאגיד

31 בדצמבר 2022

**תקנה 10א - תמצית דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד לכל אחד מהחציונים של שנת 2022 (באלפי דולר)**

להלן טבלה ובה תמצית דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד של התאגיד לכל אחד מהחציונים בשנת הדיווח, במתכונת של דוחות כספיים ביניים:

**תמצית דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד לכל אחד מהחציונים של שנת 2022 (אלפי דולר)**

שנתי	חציון 2	חציון 1	
3,159	1,673	1,486	הכנסות
1,448	778	670	עלות ההכנסות
<b>1,711</b>	<b>895</b>	<b>816</b>	רווח גולמי
2,428	874	1,554	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
1,597	557	1,040	הוצאות מכירות ושיווק, נטו
3,178	1,567	1,611	הוצאות הנהלה וכלליות
(137)	(91)	(46)	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
<b>7,066</b>	<b>2,907</b>	<b>4,159</b>	סך הוצאות תפעוליות, נטו
<b>(5,355)</b>	<b>(2,012)</b>	<b>(3,343)</b>	הפסד תפעולי
(858)	(203)	(655)	הכנסות (הוצאות מימון), נטו
<b>(6,213)</b>	<b>(2,215)</b>	<b>(3,998)</b>	הפסד לפני מיסים על הכנסה
6	(29)	35	מיסים על הכנסה
<b>(6,207)</b>	<b>(2,244)</b>	<b>(3,963)</b>	הפסד לתקופה
50	42	8	רווח כולל אחר
<b>(6,157)</b>	<b>(2,202)</b>	<b>(3,955)</b>	הפסד כולל

**תקנה 10ג - שימוש בתמורת ניירות הערך**

ביום 25 בינואר 2021, פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה לציבור, תשקיף להשלמה ותשקיף מדף (מס' אסמכתא: 2021-01-011181) ("התשקיף"). בהתאם ל-01-010914) וביום 26 בינואר 2021 פרסמה הודעה משלימה (מס' אסמכתא: 2021-01-011181) ("התשקיף"). בהתאם לתשקיף, גייסה החברה סך של כ-97.5 מיליון ש"ח (ברוטו) ("תמורת ההנפקה"). כאמור בסעיף 5.2 לתשקיף, תמורת ההנפקה משמשת 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 הלוואה שהועמדה על ידי קרנות השקעה זרות: בהמשך לאמור 5.2.1(א) לתשקיף, ביום 31 בינואר 2021 פרעה החברה את האג"ח לקרן השקעות זרה א', בסך של כ-2.1 מיליון דולר ארה"ב והוסרו השעבודים שהועמדו להבטחתה. כמו כן, ביום 18 באוגוסט 2021, החזירה החברה לקרן השקעות זרה ב' את סכום הלוואה ההמירה המקורי והריבית שנצברה בגינו בסך כ-1.24 מיליון דולר, בתוספת סכום זניח.
- הוצאות שוטפות ואחרות: בהתאם לאמור בסעיפים 5.2.1(ב)-(ו) לתשקיף, חלק מתמורת ההנפקה שימשה את החברה עבור פעילויות פיתוח עסקי, שיווק ומכירות, פעילות פיתוח קניין רוחני בתמורה להכנסות מתמלוגים ו/או ממכירת מוצרי קצה ובדיקות גנטיות ולמימון הוצאות שוטפות ודרישות הון חוזר. כמו כן, 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 מהותיות, למועד הדוח על המצב הכספי:

שם החברה	מס' מניה בבורסה	סוג מניה	מספר מניות	סה"כ ע.ג. המוחזק ע"י החברה (בדולר ארה"ב)	ערך נפרד של החברה (באלפי ש"ח)	שיעור ההחזקה על ידי החברה בהון	שיעור ההחזקה על ידי החברה בזכויות ההצבעה	שיעור ההחזקה על ידי החברה בסמכות למנות דירקטורים
אנרג'ין קנדה	לא נסחרת	רגילה	100	1	---	100%	100%	100%
אנרג'ין ארה"ב	לא נסחרת	רגילה	100	ללא ע.ג.	---	100%	100%	100%

(\*) החברה אינה מצרפת דוח כספי נפרד. לפרטים נוספים, ראו תקנה 13 להלן.

**תקנה 11(3) - יתרת אגרות חוב והלוואות שניתנו על ידי החברה לחברות בנות ולחברות קשורות לתאריך הדוח על המצב**

**הכספי**

שם החברה מעמידת הלוואה	שם החברה מקבלת הלוואה	יתרת הלוואה ליום 31.12.2022 (באלפי דולר)	עיקר תנאי הלוואה
החברה	אנרג'ין קנדה	922 (1,250 אלפי דולר קנדי*)	שטר הון לא צמוד, בלתי המיר, שאינו נושא ריבית, לתקופה של 5 שנים

\* לפי שער המרה ליום 31.12.2022.

**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 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.

**תקנה 20 - מסחר בבורסה**

במהלך שנת 2022 הנפיקה החברה מניות כתוצאה ממימוש של אופציות (לא סחירות) ויחידות מניה חסומות על ידי עובדים של החברה.

לפרטים בדבר ההון הרשום, המונפק וניירות הערך ההמירים של החברה, ראו תקנה 24 להלן.

**תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בשנת 2022**

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):

שם	תפקיד	היקף המשרה	שיעור החזקה בהון	שכר	מענק*	תשלום מבוסס מניות**	דמי ניהול	דמי ייעוץ	עמלה	אחר	ריבית	שכירות דמי	אחר	סה"כ
ד"ר גיל רונן <sup>(א)</sup>	מנכ"ל	100%	16.70% <sup>(1)</sup>	390	16	-	-	-	-	-	-	-	-	406
ד"ר יעקב ברוך <sup>(ב)</sup>	סמנכ"ל טכנולוגיות	100%	-	348	-	108	-	-	-	-	-	-	-	456
אהוד בלדר <sup>(ג)</sup>	סמנכ"ל כספים	100%	-	303	-	139	-	-	-	-	-	-	-	442
אסף לוי <sup>(ד)</sup>	יו"ר דירקטוריון	75%	10.66% <sup>(1)</sup>	-	13	10	290	-	-	-	-	-	-	313
נעם ברקאי <sup>(ה)</sup>	סמנכ"ל מחקר ופיתוח (עד ליום 31 בדצמבר 2022)	100% עד ליום 31 ביוני 2022; 50% החל מיום 1 באוגוסט 2022	-	251	-	50	-	-	-	-	-	-	-	301

\* בשנת 2022 החליט דירקטוריון החברה כי לא ייקבעו יעדים מדידים למענק שנתי לנושאי המשרה בחברה לשנת 2022, למעט למנכ"ל וליו"ר הדירקטוריון. בהתאם, לא ניתנו מענקים בגין יעדים מדידים כאמור בגין שנת 2022 למי מנושאי המשרה בחברה (שאינם המנכ"ל או יו"ר הדירקטוריון). כמו כן, בשנת 2022 לא ניתנו למי מנושאי המשרה כפופי המנכ"ל מענקים בשיקול דעת מנכ"ל.

בהתייחס לד"ר גיל רונן, מנכ"ל החברה ולמר אסף לוי, יו"ר דירקטוריון החברה, רכיב המענק מתייחס למענקים שניתנו לד"ר רונן ולמר לוי בגין עמידה ביעד של התקשרות בעסקה אסטרטגית שיש לה השפעה על אחד ממנועי הצמיחה המרכזיים של החברה, לרבות שיתוף פעולה ארוך טווח לפיתוח מוצרים מבוססי תמלוגים, במהלך המחצית השנייה של שנת 2021, אשר שולמו בשנת 2022.

לא ניתנו מענקים למנכ"ל וליו"ר דירקטוריון החברה בגין עמידה ביעדים עבור שנת 2022. לאחר תאריך הדוח, החליטו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה כי לא תיקבע תכנית יעדים מדידים למענק שנתי לנושאי המשרה בחברה לשנת 2023, למעט למנכ"ל החברה וליו"ר הדירקטוריון.

\*\* החישוב נעשה על פי מודל בלאק אנד שולס לתמחור אופציות במועד ההענקה בהתבסס, בין היתר, על שווי נכס הבסיס שנמדד במועד ההענקה, מחיר המימוש, תקופת ההבשלה ותקופת המימוש ועוד.

(א) **ד"ר גיל רונן** – ד"ר גיל רונן מכהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1 במרץ 2010 וכדירקטור בחברה החל ממועד הקמתה וכדירקטור בחברות הבת של החברה (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 בסך 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 לדיון, רכב והוצאות תפעול רכב, 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, המחה 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.

ד"ר רונן הינו מבעלי השליטה בחברה, לפרטים נוספים ראו תקנה 21א להלן.

(ב) 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 כיהן כסמנכ"ל אנליזה גנומית מיום 1 בספטמבר 2016 עד ליום 31 באוגוסט 2021. החל מיום 1 בספטמבר 2021 מונה מר ברוך לסמנכ"ל הטכנולוגיות של החברה. תנאי העסקתו של ד"ר ברוך כוללים, בין היתר: (1) שכר חודשי בסך של 75,000 ש"ח ברוטו (עלות מעביד של עד 97,500 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, רכב, 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.

(ג) אהוד בלדר – מר בלדר מכהן כסמנכ"ל כספים של החברה החל מיום 1 באוקטובר 2018 בהתאם להסכם העסקה מיום 23 באוגוסט 2018 כפי שעודכן מעת לעת וכדירקטור בחברות הבנות של החברה (ללא תמורה נוספת). תנאי העסקתו של מר בלדר כוללים, בין היתר: (1) שכר חודשי בסך 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, רכב, 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 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 ההעסקה 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.

(ד) אסף לוי – מר לוי מכהן כדירקטור בחברה החל מחודש ספטמבר 2016 וכיו"ר דירקטוריון החברה החל מיום 8 בדצמבר 2019. בהתאם לתנאי הסכם השירותים עם מר לוי, ובהמשך לאישור הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה מהימים 8 באוקטובר 2020 ו-17 בדצמבר 2020, מר לוי משמש כיו"ר דירקטוריון פעיל בהיקף 75% משרה בתמורה לתגמול חודשי בסך של 81,600 ש"ח החל מיום 1 בינואר 2021. כמו כן, ההסכם קבוע, בהמשך לאישור הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מיום 14 בינואר 2021, כי ההסכם 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 בחברה, לפרטים נוספים ראו תקנה 21א להלן.

(ה) 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 כיהן כסמנכ"ל מחקר ופיתוח החל מיום 1 בינואר 2019 ועד ליום 31 בדצמבר 2022. החל מיום 1 בינואר 2023, חדל מר ברקאי מלשמש כנושא משרה בחברה ולמועד הדוח עודנו מועסק בחברה כעובד שאינו נושא משרה. עד ליום 31 ביולי 2022, תנאי העסקתו של מר ברקאי כללו, בין היתר: (1) שכר חודשי בסך של 70,000 ש"ח ברוטו בתוספת דמי אחזקת הרכב בסך של 5,400 ש"ח (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. החל מיום 1 באוגוסט 2022, ירד מר ברקאי ל-50% משרה ושכרו החודשי עודכן בהתאמה. כמו כן, תקופת ההודעה המוקדמת של מר ברקאי עודכנה לחודש אחד. שאר תנאי ההעסקה שלו נותרו ללא שינוי.

(ו) ד"ר גיל רונן ומר אסף לוי נמנים על בעלי השליטה בחברה והינם צד להסכם בעלי מניות, יחד עם ה"ה נטע ורחמים רון יוסף. לפרטים נוספים, ראו תקנה 21א להלן.

#### תגמול בעלי עניין:

#### גמול דירקטורים

ביום 14 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות 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 וששירותיהם אינם מועמדים במסגרת הסכם ניהול, יהיו זכאים לגמול השתתפות בשיבות 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 ששירותיהם מועמדים לחברה במסגרת הסכם ניהול, לא יהיו זכאים לגמול הקבוע במדיניות התגמול של החברה.

סך הגמול ששולם בתקופת הדוח לדירקטורים שאינם מכהנים כנושאי משרה או כדירקטורים פעילים וששירותיהם אינם מועמדים במסגרת הסכם ניהול (מר אורן מוהר, ד"ר לאה כרמל גורן, ד"ר גלית שררבי, מר דיוויד ליבר מר רפאל ברבר ומר יוסי לוי, ד"ר נטע רון יוסף וד"ר ענבר מימון-פומרנצ'יק<sup>1</sup>) עומד על סך של כ-326 אלפי ש"ח.

לפירוט אודות אופציות לא סחירות שניתנו לפני ההנפקה לדירקטורים ה"ה רפאל ברבר, דיוויד ליבר ויוסף לוי, ראו סעיפים 3.3.6(ד)-(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 הדוח, תקנון החברה והוראות הסכם בעלי המניות ביניהם, כמפורט בסעיף זה להלן. החברה תבחן מעת

<sup>1</sup> עד ליום 16 באוגוסט 2022.



לעת את מבנה השליטה בה ותעדכן ככל שיהיה שינוי בעמדה זו בחלוף התקופה הרלוונטית. בעלי השליטה מחזיקים במצטבר בכ- 31.49% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (כ-28.49% בדילול מלא).<sup>2</sup>

#### הסכם בעלי מניות

ביום 6 בינואר 2021, התקשרו ד"ר גיל רונן, מר אסף לוי וה"ה נטע ורחמים רון יוסף<sup>3</sup> 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 שימלצו 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 המניות<sup>4</sup>), 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 פלואו ובני הזוג רון יוסף ירדו לפחות מ-10% מהון החברה.

<sup>2</sup> למיטב ידיעת החברה, בעלי מניות בחברה (בנפרד וללא כל הסכם ביניהם) העניקו יפויי כח הניתנים לביטול בהודעה מוקדמת בכתב של לפחות שלושים וחמישה (35) ימים מראש למר אסף לוי ו/או לד"ר גיל רונן להצבעה באסיפה 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 למיופה הכח קיים ענין אישי בנושא המובא להצבעה באסיפה הכללית, מיופה הכח יהיה כל אחד מעורכי הדין ממשרד עוה"ד הרצוג, פוקס נאמן ושות'. יצוין כי, למיטב ידיעת החברה, ד"ר גיל רונן העניק לאחד מבין בעלי המניות כאמור זכות הצטרפות למכירת מניות.

<sup>3</sup> מר אסף לוי ומר רחמים רון יוסף התקשרו בהסכם בעלי המניות בעצמם ובאמצעות פלואו וי.סי בע"מ, אשר מוחזקת על-ידם בחלקים שווים.

<sup>4</sup> בהתאם לתקנה 32 לתקנון החברה, הדירקטורים שיוועמדו לבחירה מחדש בכל שנה יהיו אלה שכיחנו כדירקטורים בחברה במשך הזמן הארוך ביותר מאז בחירתם לאחרונה, ומבין מי שמונו או שנבחרו מחדש לאחרונה כדירקטורים באותו היום, ייקבעו אלה שיוועמדו 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.

## **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 (ד) 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:**

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 2021 ו-2022 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 מידי של החברה מיום 5 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-002805).

## **תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים**

לפרטים בדבר ההון הרשום וההון המונפק והנפרע של החברה, ראו ביאור 13א' לדוחות הכספיים.

## **תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות**

לפרטים בדבר מרשם בעלי המניות של החברה, לפי מיטב ידיעת החברה, ראו דיווח מידי של החברה בדבר מצבת הון ומרשמי ניירות הערך מיום 2 במרץ 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-019627), 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: [corporate.secretary@nrgene.com](mailto:corporate.secretary@nrgene.com)

כתובת אתר: [www.nrgene.com](http://www.nrgene.com)

### תקנה 26 - הדירקטורים של התאגיד

לפרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה למועד פרסום הדוח ראו נספח א', המצ"ב לדוח זה.

### תקנה 26א - נושאי משרה בכירה

לפרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בחברה אשר אינם חברי דירקטוריון ראו נספח 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, רואי חשבון (PwC ישראל).

מען משרדו הרשום: דרך מנחם בגין 146, תל אביב, 6492103.

### תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים

להלן יובאו פרטים בדבר המלצות המנהלים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית בדבר העניינים שלהלן:

שינוי בהון המונפק של החברה – לפרטים בדבר הנפקת ניירות הערך של החברה בבורסה ראו תקנה 10ג לעיל.

### החלטות אסיפה כללית מיוחדת (תקנה 29ג)

ביום 16 באוגוסט 2022, החליטה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה לאשר את מינויה של ד"ר גלית שהרבני כדירקטורית חיצונית בחברה, לתקופת כהונה (ראשונה) בת שלוש שנים החל ממועד אישור מינויה על ידי האסיפה הכללית. לפרטים נוספים, ראו נספח א', המצ"ב לדוח זה.

### תקנה 29א - החלטות החברה

פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי, לנושא משרה שבתוקף בתאריך הדוח (תקנה 29א4)

#### א. ביטוח אחריות נושאי משרה

ביום 14 בפברואר 2022, אישרה ועדת התגמול 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, שתחילתה ביום 18 בינואר 2022, בגבולות אחריות של עד 15 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת הביטוח. הפרמיה השנתית הינה בסכום של כ-138 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית לחברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות כנגד נושאי משרה נעה בין סכום של 50 אלפי דולר ארה"ב לסכום של 150 אלפי דולר לתביעות שאינן בארה"ב ובין סכום של 150 אלפי דולר ארה"ב ל-500 אלפי דולר ארה"ב לתביעות בארה"ב. ועדת התגמול אישרה כי תנאי פוליסת הביטוח הינם זהים ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה ובתאגידים שבשליטתה, תנאי ההתקשרות תואמים את התנאים שנקבעו במדיניות התגמול של החברה וכי ההתקשרות היא בתנאי שוק ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

ביום 30 בינואר 2023, לאחר תאריך הדוח, אישרה ועדת התגמול 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, שתחילתה ביום 19 בינואר 2023, בגבולות אחריות של עד 15 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת הביטוח. הפרמיה השנתית הינה בסכום של כ-74.3 אלפי דולר ארה"ב. ההשתתפות העצמית לחברה בפוליסת הביטוח בגין תביעות כנגד נושאי משרה נעה בין סכום של 25 אלפי דולר ארה"ב לסכום של 75 אלפי דולר לתביעות שאינן בארה"ב וקנדה ובין סכום של 50 אלפי דולר ארה"ב ל-500 אלפי דולר ארה"ב לתביעות בארה"ב וקנדה. ועדת התגמול אישרה כי תנאי פוליסת הביטוח הינם זהים ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה ובתאגידים שבשליטתה, תנאי ההתקשרות תואמים את התנאים שנקבעו במדיניות התגמול של החברה וכי ההתקשרות היא בתנאי שוק ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על הווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

בנוסף, ביום 14 בינואר 2021, 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 ושיכהנו בחברה מעת לעת, וכן לנושאי משרה המכהנים או שיכהנו 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 על פי 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.

מר אסף לוי  
יו"ר הדירקטוריון

ד"ר גיל רונן  
מנכ"ל

**נספח א' - פרטים בדבר דירקטורים בתאגיד (לפי תקנה 26)<sup>5</sup>**

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	ד"ר גלית שהרבני	אורן מוהר
תעודת זהות	31590367	023674781	024335317	957318212	36253383	16443210	022891261	024097941	028051282
תאריך לידה	8.6.1978	13.3.1968	24.3.1969	12.9.1961	10.6.1979	5.7.1957	21.3.1967	11.6.1969	29.8.1970
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	קפלנסקי 42, גבעתיים	מושב בית עזרא 282	התלם 84, גיאה
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית, בריטית	ישראלית	ישראלית, אמריקאית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדה או דירקטוריון	לא	לא	לא	לא	לא	לא	ועדת ביקורת (לרבות בשבתה כוועדת תגמול) וועדת מאזן	ועדת ביקורת (לרבות בשבתה כוועדת תגמול) וועדת מאזן	ועדת ביקורת (לרבות בשבתה כוועדת תגמול) וועדת מאזן
האם דירקטור חיצוני, מומחה או בלתי תלוי	לא	לא	לא	לא	לא	לא	דירקטורית בלתי תלויה	דירקטורית חיצונית	דירקטור חיצוני
התאריך בו החל לכהן כדירקטור	4.9.2016	9.2.2009	14.1.2021	4.9.2016	4.12.2019	18.3.2010	18.3.2021	16.8.2022	22.4.2021
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, ג'ון ברייס; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים,	תואר ראשון באוניברסיטה העברית בירושלים; דוקטור לגנטיקה, האוניברסיטה העברית בירושלים.	תואר ראשון בחקלאות, הפקולטה לחקלאות האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני בגנטיקה והשבחה של צמחים, הפקולטה לחקלאות, האוניברסיטה העברית בירושלים; דוקטור בביוכימיה, הטכניון מכון טכנולוגי	תואר ראשון במתמטיקה, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני (MBA) במימון ועסקים בינלאומיים, אוניברסיטת ניו יורק בארה"ב.	תואר ראשון בביוטכנולוגיה, מכללת הדסה; לימודי תעודה בפנינסים, חשבונאות ומימון וניהול סיכונים פיננסיים, אוניברסיטת אריאל; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים וניהול משא ומתן מורכב, המרכז הבינתחומי הרצליה.	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 בגנטיקה והשבחה, האוניברסיטה העברית בירושלים; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים ונושאי משרה, המרכז הבינתחומי	תואר ראשון במדעי החקלאות, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במדעי החקלאות, האוניברסיטה העברית בירושלים; דוקטור להגנת הצומח, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במנהל	תואר ראשון במנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות, המכללה למנהל; תואר שני במנהל ומדיניות ציבורית, המכללה האקדמית ספיר.

<sup>5</sup> ביום 16 באוגוסט 2022 חדלה ד"ר ענבר מימון פומרנצ'יק לשמש בתפקידה כדירקטורית חיצונית בחברה, מכוח הודעת ההתפטרות שמסרה לחברה ביום 7 ביולי 2022. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי מהתאריך הנ"ל (מס' אסמכתא: 2022-01-072105).

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	ד"ר גלית שהרבני	אורן מוהר
	אוניברסיטה הפתוחה.		לישראל, לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים, המרכז הישראלי לניהול.				בהרצליה.	עסקים, המכללה למנהל; לימודי תעודה בהכשרת דירקטורים, המרכז הישראלי לניהול.	
<b>האם הינו בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או בעל משרות מקצועית</b>	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל משרות מקצועית	בעל משרות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת משרות מקצועית	בעלת משרות מקצועית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
<b>התעסקותו בחמש השנים האחרונות</b>	2017 - היום: מנכ"ל 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	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	2015 - 2021: שותף מנהל בקרן Roadmap RD ;Partner LP; 2011 - 2021: יזם ב- HyperReal Technologies.	2011 - היום: מייסדת ובעלים בלאה כרמל גורן (ייעוץ - בנקאות השקעות ופיתוח עסקי); 2019 - 2022: מנהלת שותפה The Headquarter (שם מותג); 2021 - היום: שותפה מייסדת ומשנה למנכ"ל - אקוואט אנרגיה בע"מ	2020 - היום: מנהלת פרויקטים בקרן הון סיכון, יועצת למשקיעים ובוחנת של הרשות לחדשנות; 2021 - היום: מנכ"לית רומהפיד בע"מ; 2016 - 2019: אגרונומית ראשית, א.א.א טארניס ויזואל בע"מ.	2016 - היום: יעוץ וליווי עסקי ופיננסי של חברות השקעה, תעשייה, שירותים וטכנולוגיה בארץ ובחול.
<b>פירוט התאגידים בהם מכהן כדירקטור</b>	דירקטור ב- Ayyeka Technologies; דירקטור חליף במספר חברות: ViruCure Therapeutics, Todos Technologies,	דירקטור בחברה ובחברות הבנות	סמוך סליקה כספית בע"מ	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, Heka Global Inc.	Todos Technologies, ViruCure Therapeutics	דיוויד ליבר תקשורת בע"מ	אקוואט אנרגיה בע"מ, דירקטורית חיצונית באבגול תעשיות 1953 בע"מ	חברת ועד מנהל עמותת 669	דירקטור חיצוני בפוטומיין בע"מ, דירקטור בחברה הכלכלית לפיתוח חוף אשקלון בע"מ

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	ד"ר גלית שהרבני	אורן מוהר
האם הוא עובד בחברה, חברת בת, קשורה או בעל עניין בחברה	לא	מנכ"ל החברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
האם הוא דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשובות ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	כן	לא	לא	כן	כן	כן	לא	לא	כן

**נספח ב' - פרטים בדבר נושאי המשרה הבכירה בתאגיד (לפי תקנה 26א)**

שם נושא המשרה	אהוד בלדר	דוד רזדולסקי	ד"ר יעקב חי ברוך	דורון כהן
תעודת זהות	066468968	306749318	038353785	028015592
תאריך לידה	9.8.1984	24.10.1985	29.1.1976	10.10.1970
תפקיד שממלא בחברה	סמנכ"ל כספים	חשב	סמנכ"ל טכנולוגיות	מבקר פנים
התאריך שבו החלה כהונתו	1.10.2018	3.2.2019	1.9.2021	29.4.2021
התפקיד שהוא ממלא בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה	סמנכ"ל כספים ודירקטור בחברות הבנות	אין	אין	אין
האם בן משפחה של נושא משרה בכירה בחברה או של בעל עניין אחר בחברה	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 בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בן גוריון; רואה חשבון מוסמך.	תואר ראשון במדעי המחשב וביולוגיה, אוניברסיטת בר אילן; תואר שני בגנטיקה וביואינפורמטיקה, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במנהל עסקים, המכללה האקדמית אונו; דוקטור לביואינפורמטיקה וביולוגיה מולקולארית, האוניברסיטה העברית בירושלים.	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, המכללה למנהל.
עיסוק בחמש השנים האחרונות	2018 - היום: סמנכ"ל כספים בחברה; 2017-2018: סמנכ"ל כספים בטלסופיה מדיקל בע"מ.	2019 - היום: חשב בחברה; 2016-2019: מנהל תקציב ובקרה ביוטפו בע"מ.	2016 – 2021: סמנכ"ל אנליזה גנומית בחברה.	שותף, מבקר פנימי במספר חברות בפאהן קנה ניהול בקרה בע"מ.