

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2025



החברה הנה "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה במתווה ההקלות לתאגידים קטנים במסגרת תיקון תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ודירקטוריון החברה אימץ והחיל על החברה את כל ההקלות הרלוונטיות לעניין זה למעט בקשר עם ההקלה בדבר פרסום דוחות רבעוניים כאמור בתקנה 5(ד5) לתקנות האמורות.

חלק א' - תיאור עסקי החברה

תוכן עניינים

עמוד	נושא
6	פעילות החברה והתפתחותה
8	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
9	השפעות ריבית ואינפלציה ; השפעות בטחונות
10	חלוקת דיבידנדים
11	תחומי פעילות
12	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
29	תחום בטחוני ממשלתי
33	תחום תקשורת ואינטרנט בישראל
49	תחום עסקי גלובלי
59	שיווק, מכירה והפצה
60	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים
61	נכסים לא מוחשיים
61	הון אנושי
64	ספקים
67	הון חוזר
67	מימון
68	מיסוי
68	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
69	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
76	הסכמים מהותיים
76	הליכים משפטיים
76	אחריות תאגידית
78	יעדים ואסטרטגיה עסקית, צפי להתפתחות בשנה הקרובה
80	גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר
82	גורמי סיכון

פרק זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הינו מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח להלן מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח זה. יודגש, כי התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או משתמעות ממידע זה, בין היתר, בשל גורמי הסיכון המפורטים בסוף פרק זה להלן. במקרים מסוימים, ניתן לזהות מידע צופה פני עתיד, בין היתר, בשל העובדה שהוא כולל את המילים "להערכת החברה", "בכוונת החברה" וכדומה. עם זאת, יתכן כי מידע צופה פני עתיד יופיע גם בנוסחים אחרים.

מילון מונחים

"איי.פי. פלאנט"	-	איי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ.
"גילת טלקום" או "גילת"	-	גילת טלקום בע"מ.
"גילת ניגריה"	-	Gilat Satcom Nigeria Limited, חברה המאוגדת בניגריה.
"דולר"	-	דולר ארה"ב. מקום בו מתורגם מטבע ישראלי לדולר, נעשה הדבר לפי שער החליפין היציג של הדולר ביום העסקה, אלא אם כן צוין אחרת באופן מפורש.
"דוח הדירקטוריון"	-	דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025.
"הדוחות הכספיים"	-	דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025.
"החברה"	-	גילת טלקום גלובל בע"מ
"הקבוצה"	-	החברה והחברות הבנות.
"החברות הבנות"	-	גילת טלקום; ישראל טקשורת בינלאומית בע"מ; איי.פי. פלאנט; גילת ניגריה; גילת בלגיה Gilat Telecom Uganda Ltd.; Gilat Satcom Ghana Ltd. ; G-Telecom Belgium SPRL.
"חוק החברות"	-	חוק החברות, התשנ"ט-1999.
"חוק התקשורת"	-	חוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982.
"טלפורט"	-	תחנת תקשורת מרכזית הממוקמת על הקרקע ומורכבת מרכזת, צלחות שידור וקליטה ורכיבי תקשורת נוספים. הטלפורט משמש לקליטה של מידע (אותות) אל תחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) ומתחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) אל הלוויין.
"כבל אופטי"	-	כבל העשוי מסיבים אופטיים (לרוב עשויים זכוכית) המאפשר העברת אור מקצהו האחד לאחר. הכבל האופטי הינו, בין היתר, אמצעי להעברת שירותי תקשורת כגון טלפוניה, אינטרנט, תמונה וקול.
"לוויין תקשורת" או "לוויין"	-	מערכת המוצבת בחלל המשמשת כתחנה להעברת מידע ("אותות") בין שתי נקודות על פי כדור הארץ. לוויין התקשורת משמש כתחנת ממסר, שתפקידו לקלוט מידע אותות המשודרים אליו מנקודה או נקודות בכדור הארץ, לעבד אותם ולשדר אותם בחזרה לנקודה או נקודות אחרות בכדור הארץ. באמצעות לוויין תקשורת, ניתנים שירותי תקשורת מסוגים שונים (לרבות שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי וידיאו).
"מועד הדוח"	-	31.12.2025.
"מועד פרסום הדוח"	-	26.3.2026.
"מקטע לוויין"	-	רוחב סרט והספק שידור המוקצים ממשאבי הלוויין לצורך העברת אותות (Space Segments).

-	"משיב" או "משיבי לוויין"	ממסר (Transponder) ממסר הממוקם על הלוויין אשר קולט את האותות המגיעים מכדור הארץ ומשדרם בחזרה והמשמש בפועל כנתיב להעברת שירותי תקשורת.
-	"ספקי לוויין" או "ספקי מקטעי לוויין"	חברות שבעלותן לוויינים ו/או חברות המפעילות לוויינים ו/או צדדים שלישיים אשר מספקים מקטעי לוויין.
	"פקודת הטלגרף"	פקודת הטלגרף האלחוטית [נוסח חדש], התשל"ב-1972.
-	"שירותי תמסורת"	שירותי העברת מידע (אותות) כגון שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי (וידאו) בין נקודות שונות.
-	"שירותי תקשורת נתונים"	שירותי העברת נתונים בין נקודות שונות, כגון העברת נתונים בין מחשבים ובין רשתות תקשורת שונות ושירותי גישה לעסק מרחוק.
-	"שירותים מנוהלים"	תהליך של מיקור חוץ האחראיות לתמיכה מלאה של שירותי התקשורת וה-IT בבית הלקוח, ולהבנת הצורך במגוון תהליכים ותפקידים בבית הלקוח.
-	"תחנת ממסר"	תחנה המורכבת מאנטנה ורכיבי תקשורת נוספים. תחנת הממסר משמשת לקליטה עיבוד (לרבות הגברה) ושידור מידע. לוויין הינו סוג של תחנת ממסר אולם תחנת ממסר יכולה גם להיות ממוקמת על הקרקע.
-	"משתמש קצה"	צרכן סופי של השירות או המוצר המסופק (למשל, משתמש ביתי, עסקים וארגונים ציבוריים), שהינו לקוח החברה או שהינו לקוח של לקוח החברה.
-	"תחנות קצה"	תחנה הממוקמת אצל משתמש הקצה. תחנת הקצה מורכבת לרוב מאנטנה ורכיבי תקשורת נוספים (כגון מודם לווייני). תחנת הקצה משמשת לקליטת והעברת מידע מתחנת קצה אחרת או מתחנות אחרות כגון טלפורט.
-	"תקופת הדוח"	השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025.
	"תקנות היתר כללי"	תקנות התקשורת (בזק ושידורים) (היתר כללי למתן שירותי בזק), תשפ"ג-2022, כפי שהייתה מעת לעת.
-	"תקשורת לוויינית ניידת"	שירותי תקשורת המועברים באמצעות לוויין למסופים (מכשירי קצה) תוך כדי תנועה.
-	"תשתית (תקשורת) אלחוטית"	טכנולוגיה המאפשרת העברת מידע בין שתי נקודות מרוחקות ללא שימוש בקווי תקשורת פסיים (תשתית קרקעית).
-	"תשתית (תקשורת) לוויינית"	תשתית שירותי תקשורת מבוססת לוויין המורכבת מלוויינים, טלפורט ורכיבי תקשורת נוספים.
-	"תשתית (תקשורת) קרקעית"	תשתית שירותי תקשורת הפרוסה על או בתוך הקרקע. תשתית זו כוללת, בין היתר, כבלי תקשורת מנחושת וכבלים אופטיים.
	"ARPU"	Average Revenue Per User. מדד המשקף את ההכנסה החודשית הממוצעת למשתמש, מנוי, קו או משק בית, לפי העניין, ומחושב על ידי חלוקת סך ההכנסות בתקופה הרלוונטית בממוצע מספר המשתמשים, המנויים, הקווים או משקי הבית הפעילים באותה תקופה.
-	"Hub" או "רכזת"	רכיב ברשת מחשבים המחובר בין שני מקטעים או יותר של אותה הרשת. רכזת לוויינית הינה מרכזיית תקשורת קרקעית האחראית על ניהול והקצאת משאבי הלוויין הכוללת מערכות שידור, קליטה וניהול. תפקידה לרכז את המידע המועבר מהלוויין או מתחנת קצה ולהעבירו חזרה אל לוויין או תחנת קצה אחרים. בחלק מהמקרים, הרכזת מחוברת לרשת האינטרנט העולמית ולכן גם אחראית על אספקת שירותי גישה לרשת האינטרנט. לרוב, הרכזת ממוקמת בטלפורט בעל אנטנה גדולה וחיבור אינטרנט מהיר.
-	"HLS"	Home Land Security - פתרונות תקשורת (כגון: מצלמות, ציוד מעקב וכו')

עבור שמירה על ביטחון ארגון פרטי או המדינה מפני גורמי סיכון, כגון פעילויות טרור, גניבה, פגיעה ברכוש ופגיעה בבני אדם.		
תחום Ka הוא תחום תדרים גבוה המשמש לתקשורת לוויינית. הוא מאפשר להעביר כמויות גדולות של מידע, ולכן מתאים במיוחד לאינטרנט מהיר, שירותי נתונים ושירותי טלוויזיה. לצד היתרון הזה, מדובר בתחום רגיש יותר להשפעות מזג אוויר ביחס לתדרים נמוכים יותר. בתחום זה נהוג למדוד את הקיבולת לפי משיבים של הלוויין.		"KA"
תחום Ku הוא תחום תדרים המשמש לתקשורת לוויינית. הוא נפוץ בעיקר לשירותי טלוויזיה, אינטרנט והעברת נתונים. הוא רגיש למזג אוויר פחות מתחום Ka. בתחום זה נהוג למדוד את הקיבולת לפי מקטעי חלל.		"KU"
לוויינים לא גיאוסטציונריים (NGSO) תופסים מגוון עמדות מסלוליות (לווייני LEO ממוקמים בין 700 ק"מ ל-1,500 ק"מ מכדור הארץ, לווייני MEO נמצאים במרחק של כ- 8,000 ק"מ מכדור הארץ), ואינם שומרים על מיקום נייח, אלא במקום זאת ביחס לפני האדמה.	-	"NGSO"
Indefeasible Right of Use - זכות שימוש שאינה ניתנת לביטול. מדובר בהתקשרות חוזית במסגרתה ניתנת ללקוח זכות שימוש בכבל אופטי אשר אינה ניתנת לביטול.	-	"IRU"
Internet Service Provider - ספק גישה לאינטרנט, הגוף המספק למשתמש הקצה שירותי חיבור לרשת האינטרנט.	-	"ISP"
Long Term Evolution - תקן לתקשורת אלחוטית מהירה של מכשירים ניידים כדוגמת טלפון סלולרי.	-	"LTE"
Internet of Things - תקשורת בין מכונות המאפשרת העברת מידע בין מכונות ללא התערבות אדם. המידע בין המכונות עובר ברשתות תקשורת שונות כגון תקשורת לוויינית, תקשורת סלולרית או תקשורת אלחוטית.	-	"IoT"
Multi-Protocol Label Switching - פרוטוקול המאפשר העברת מידע באופן מהיר, בטוח ואמין באופן יחסי, בכדי להשיג מהירויות גבוהות יותר. ה-MPLS קובעת מסלול רשת זמין מוגדר מראש לקבוצה של יחידת מידע מסוימת.	-	"MPLS"
Point of Present - נקודת נוכחות של ספק שירות, ממנה ניתן להתחבר לאינטרנט.	-	"POP"
Push to Talk ("לחץ ודבר") - טכנולוגיה המאפשרת למנוייה שימוש בטלפונים או במכשירים ייעודיים כמכשירי קשר עם טווח בלתי מוגבל.	-	"PTT"
Voice Over Internet Protocol - טכנולוגיה המאפשרת העברת מסרי קול (שירותי טלפוניה) באמצעות ועל גבי רשת האינטרנט העולמית (באמצעות פרוטוקול אינטרנט).	-	"VOIP"
Very Small Aperture Terminal - תחנת קצה לוויינית קטנה. מערכת VSAT מורכבת מאנטנה קטנה (בין 60 ל-240 ס"מ), מודם לווייני ומגבר.	-	"VSAT"
Software Define Wide Area Network - מערכת חכמה לניהול רוחבי פס ותקשורת.		SDWAN

פרק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1. פעילות החברה והתפתחותה

1.1. גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן: "החברה") מתכבדת בזאת להגיש את הדוח התקופתי השנתי של החברה (להלן: "הדוח התקופתי") לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025, בהתאם להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך") ותקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970.

1.2. החברה הוקמה והתאגדה בישראל ביום 20 באוקטובר 1968 לפי חוק החברות כחברה פרטית בערבונו מוגבל ובשנת 1994 הפכה לחברה ציבורית כמשמעותו של מונח זה בחוק החברות, שניירות הערך שלה נסחרים בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.

1.3. החברה פועלת בשלושה מגזרי פעילות עיקריים, במסגרתם היא מספקת שירותי תקשורת מבוססי תשתיות סיבים אופטיים, לוויין ואלחוט, תוך התאמת הפתרון הטכנולוגי לצרכי הלקוח.

במגזר הממשלתי-ביטחוני מספקת החברה שירותי תקשורת נתונים, קול ווידאו, לרבות פתרונות תקשורת ניידת ונייחת באמצעות לוויין, הכוללים גם אספקת ציוד, הקמה, ניהול פרויקטים ותפעול שוטף. לקוחות מגזר זה כוללים, בין היתר, גופים ממשלתיים, ארגוני ביטחון וארגונים ציבוריים, הנדרשים לפתרונות תקשורת אמינים, מאובטחים ובעלי יתירות גבוהה.

במגזר התקשורת והאינטרנט בישראל מספקת החברה שירותי קישוריות אינטרנט (ISP) ושירותי ענן ללקוחות פרטיים ועסקיים, לרבות שירותי גישה לאינטרנט על גבי תשתיות סיבים, שירותי טלפוניה על גבי האינטרנט ושירותי אינטגרציה לרשתות תקשורת. פעילות זו כוללת גם שירותים מנוהלים ותפעול שוטף של מערכות תקשורת עבור לקוחות עסקיים, לצד אספקת שירותים לכ-20 אלף לקוחות פרטיים ולמאות לקוחות עסקיים בישראל.

במגזר העסקי הגלובלי מספקת החברה שירותי קישוריות ותשתית לרשת האינטרנט העולמית, וכן שירותי הקמה, אינטגרציה והפעלה של רשתות תקשורת נתונים פנים-ארגוניות. השירותים כוללים ייעוץ ואפיון פתרונות תקשורת, מכירת ציוד, התקנה, תחזוקה ותפעול שוטף, על גבי תשתיות סיבים ולוויין. לקוחות מגזר זה כוללים חברות תקשורת, מפעילים סלולריים, ספקי שירותי אינטרנט, אינטגרטורים, ארגונים עסקיים וכיו"ב, בעיקר בשווקים בינלאומיים ובפרט באפריקה.

1.4. במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים (להלן: "פעילות ה-ISP"). בהמשך להודעה זו, זכתה החברה במספר התקשרויות מהותיות, השיקה את פעילותה לשווקים העסקיים והפרטיים וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP.

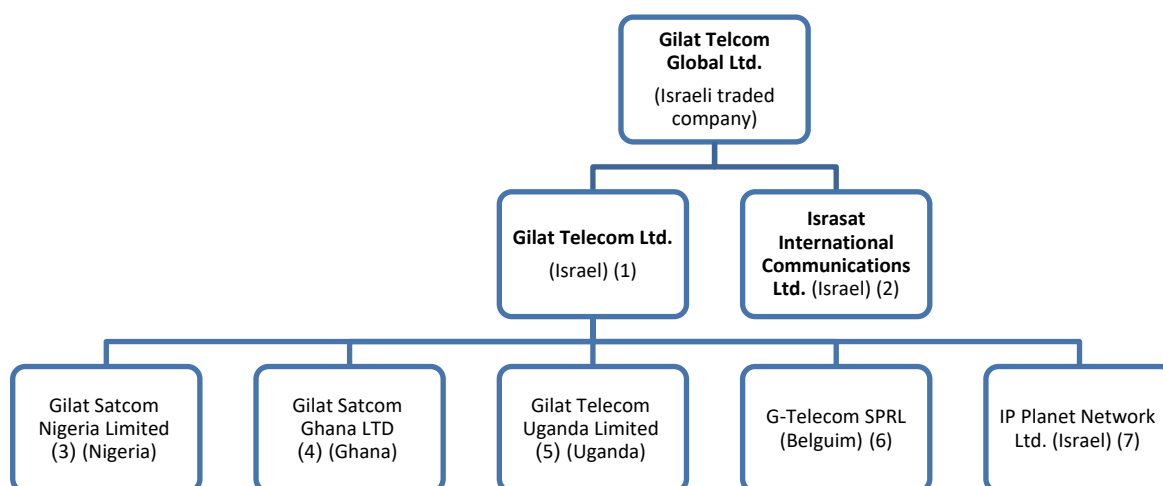
הקבוצה עוסקת בשלושה תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-63% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר בטחוני וממשלתי"); (2) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-11% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל"); (3) מגזר עסקי גלובלי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-26% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר עסקי גלובלי").

אסטרטגיית עסקית של החברה:

במהלך 2022 אימצה החברה אסטרטגיה חדשה, הכוללת הפחתת החשיפה לאפריקה, מיקוד בפעילות הממשלתית/בטחונית והשקת קו עסקים חדש. תוצאות אימוץ אסטרטגיה זו ברורות הן ברמת המגזרים והן בפעילות הכוללת. מעבר לשיפור ברווחיות, החברה הקטינה משמעותית את התלות ביבשת אפריקה בפרט ובלוויין בכלל, ובכך הקטינה משמעותית את הסיכון העסקי שלה, לרבות סיכונים גבייה - הפרשת החברה לחובות מסופקים ירדו משמעותית:

1. שירותי אינטרנט וענן - השקעה ומיקוד מאמצים בבניית מותג, בצמיחה ובחזוק המעמד התחרותי כספק שירותי אינטרנט בישראל, ע"י הצעת ערך ייחודית למשקי בית ובמקביל באסטרטגית רווח בתחום העסקי בישראל, כמו כן תפעל החברה לקדם שירותי אינטגרציה בתחום בארץ ובעולם.
 2. שירותי לוויין נידים ו-HLS-D - אסטרטגית צמיחה: החברה תשקיע ביכולות מכר, פיתוח עסקי ובמשאב אנושי טכנולוגי, להרחבת פעילותה. תפעל להוספת טריטוריות ותשקיע בפרויקטים מורכבים.
 3. שירותי לוויין מסחריים - אסטרטגית רווח - החברה תתמקד בפעילות מכירה שפוטנציאל הרווח שלה גבוה. החברה תפעל בטרטוריות שבהן סיכויי המימוש למכירה גבוהים ומהירים ותפתח שווקים חדשים בזהירות רבה. החברה תוותר על פרויקטים בעלי סיכון גבוה - הן של מכר, הן של ביצוע והן של גבייה.
 4. מהלכים אסטרטגיים נוספים פיתוח עסקי - החברה תפעל לאיתור השקעות בתחומים משיקים ומשלימים לפעילות הקבוצה וליכולותיה התחרותיות. פעילות השקעות ורכישות יזומה תאפשר הגדלת התשואה לבעלי המניות. מעבר למהלכים האסטרטגיים, החברה שוקדת על חיזוק היסודות שיאפשרו המשך צמיחה בטווח הבינוני והרחוק, חתירה למצוינות תפעולית, התייעלות בבסיס העלויות והגדלת צבר המכירות, במקביל לניהול אופטימלי של התזרים וההון.
 5. מימון - אסטרטגיית הפעילות של החברה בשנים האחרונות, אשר התמקדה בצמיחה מחד ומהקטנת הסיכון מאידך, לצד ניהול פיננסי שמרני ואחראי, הובילה לכך שהחברה מצויה כיום בעמדה פיננסית חזקה במיוחד. החברה מחזיקה בקופת מזומנים משמעותית ובמבנה הון המגלם למעשה נכס פיננסי נטו, קרי מצב שבו יתרות המזומנים והנכסים הנזילים עולות על היקף ההתחייבויות הפיננסיות. במקביל, ביצועי החברה והישגיה העסקיים בתקופה האחרונה הובילו להמרות מהותיות ומהירות של התחייבויות להון, תהליך אשר מחזק עוד יותר את מבנה ההון של החברה, ועשוי אף להביא להמשך עיבוי הנכס הפיננסי ולהגדלת הגמישות הפיננסית של החברה בעתיד.
- עמדה פיננסית זו מאפשרת לחברה לבחון ולשקול באופן שוטף מגוון רחב של מהלכים אסטרטגיים, בהתאם להזדמנויות ולצרכים העסקיים המשתנים. החברה תפעל באופן מתמיד לבחינת אפשרויות ליצירת ערך עבור כלל מחזיקי העניין שלה, לרבות השקעות איכותיות בפעילויות קיימות או חדשות, הרחבת פעילות באמצעות מהלכים עסקיים שונים, וכן בחינת דרכים שונות להחזרת ערך ותשואה למחזיקי העניין של החברה. כל זאת, תוך הקפדה על שמירה על איתנות פיננסית, כרית הון איכותית וגמישות מאזנית שתאפשר לחברה להמשיך לפעול באופן אחראי, לנצל הזדמנויות עסקיות משמעותיות כאשר הן מתהוות, ולתמוך בהתפתחותה ארוכת הטווח.

1.5. להלן תרשים המתאר את האחזקות המהותיות של החברה נכון למועד פרסום הדוח :



1. חברה פרטית ישראלית המוחזקת בבעלות מלאה של החברה.
2. חברה פרטית ישראלית המוחזקת בבעלות מלאה של החברה - החברה אינה פעילה.
3. חברה פרטית הרשומה בניגריה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ - החברה אינה פעילה.
4. חברה פרטית הרשומה בגאנה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.
5. חברה פרטית הרשומה באוגנדה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.
6. חברה פרטית רשומה בבלגיה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.
7. חברה פרטית ישראלית המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.

2. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

במהלך השנים 2024-2025 לא בוצעו השקעות בהון למעט כמפורט להלן :

2.1. בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ-45

מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה. הנפקה זו, אשר הושלמה בהצלחה רבה, זכתה לביקושים גבוהים מצד שוק ההון הישראלי ומייצרת לחברה אופק צמיחה יציב לשנים הקרובות, לרבות ברמה ההונית. לפרטים נוספים אודות דוח הצעת המדף, שטר הנאמנות ותוצאות ההנפקה ראו דיווחים מיידי מימים 26 בפברואר 2025 ו-27 בפברואר 2025 (מס' אסמכתאות : 2025-01-013282 ו- 2025-01-013617, בהתאמה).

2.2. ביום 8 ביולי, 2025, דיווחה החברה על ביצוע הנפקה פרטית בסך של כ-7.7 מיליון מניות בתמורה לסך של

כ-6.8 מיליון ש"ח, לבתי השקעות "פסטרנק שהם" ו-"מור", מבין הגופים המוסדיים המובילים בישראל (כ-5.3 מיליון ש"ח וכ-1.5 מיליון ש"ח, בהתאמה). לפרטים נוספים ראו דיווח משלים של החברה מיום 9 ביולי, 2025 (אסמכתא : 2025-01-050595), אשר מובא על דרך ההפניה.

2.3. כמו כן, ביולי 2024 השלימה החברה מהלך מוצלח של הנפקת מניות בדרך של הצעת רכש חליפין לאגרות

החוב להמרה (סדרה ג'). במסגרת ההצעה נקבע כי כל מי שיענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה יקבל 1.75 מניות רגילות ו-6 אגורות. נענו להצעת הרכש מחזיקי אגרות חוב בהיקף כולל של 9,965,474.27 ע.ג., ובהתאם הנפיקה החברה כמות כוללת של 17,439,580 מניות רגילות, וכן שילמה סך כולל של 597,928 ש"ח במצטבר, למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה ונכון להיום, כמות אגרות החוב שנותרה במחזור, בניכוי אגרות חוב המוחזקות על ידי גילת, הנה 25,987,270 ע.ג.. לפרטים נוספים אודות תוצאות

ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 23 ביולי 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-075867). הנפקה זו שיפרה באופן משמעותי את מצבה התזרימי של החברה ומבנה ההון שלה.

3. השפעות הריבית והאינפלציה; השפעות האירועים הבטחוניים

בתקופת הקורונה חלה עלייה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם אשר ירדה והתמתנה בשנים האחרונות, כאשר בשנת 2024 עמדה האינפלציה בישראל על שיעור של כ-3.2%, (לעומת שיעור אינפלציה של כ-3% בשנת 2023) ובשנת 2025 על שיעור של כ-2.6%. האינפלציה בארה"ב ובגוש האירו בשנת 2024 עמדה על של כ-2.9% וכ-2.4%, בהתאמה ובשנת 2025 על כ-2.7% וכ-2%, בהתאמה. במהלך שנת 2023, הועלתה הריבית בישראל עד לשיעור של 4.75%, וביום 1 בינואר, 2024, הוריד בנק ישראל את שיעור הריבית ל-4.5% שנוטר על כנו בשנת 2024 כולה, ואילו בשנת 2025 ירדה הריבית בעוד 0.25% בינואר 2026 בעוד 0.25% באופן בו שיעור ריבית בנק ישראל למועד הדוח עומד על שיעור של 4%. בעוד שיעור הריבית בגוש האירו עומד על 2.75% ובארה"ב על 3.75% נכון סמוך למועד פרסום הדוח.

בנוסף, בין היתר כתוצאה ממלחמת חרבות ברזל ביום 9 בפברואר, 2024, חברת הדירוג מודייס הורידה את דירוג האשראי של ישראל ל-A2 עם תחזית שלילית וביום 27 בספטמבר, 2024, הורידה שוב את דירוג האשראי של ישראל ל-Baa1 תוך הותרת התחזית שלילית. כמו כן, ביום 19 באפריל 2024 הצטרפה למודייס חברת הדירוג S&P והורידה את דירוגה של ישראל מ-AA מינוס ל-A פלוס וביום 1 באוקטובר 2024 הורידה שוב את דירוג האשראי של ישראל ל-A מינוס תוך הוספת תחזית שלילית. בנוסף, ביום 13 באוגוסט 2024 חברת דירוג האשראי פיץ' הודיעה כי היא מורידה את דירוג האשראי של ישראל מ-A פלוס עם תחזית שלילית ל-A והותרת התחזית שלילית. בשנת 2025 הותירו חברות הדירוג את הדירוג ללא שינוי.

יצוין כי העלייה בשיעור באינפלציה לא משפיעה באופן מהותי, אם בכלל, על החברה. נכון למועד אישור הדוחות, לאירועים האמורים לעיל, לרבות לעליית האינפלציה ושיעורי הריבית בבנקים המרכזיים אין השפעה מהותית על פעילות החברה, ונכון למועד זה החברה גם לא צופה השפעה מהותית בעתיד. בנוסף, החברה בוחנת מעת לעת את ההשפעות המאקרו כלכליות על החברה ומבצעת התאמות בפעילותה במידת הצורך.

מצב בטחוני בישראל - מלחמות חרבות ברזל, מבצע עם כלביא ומבצע שאגת הארי

ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה על מלחמת "חרבות ברזל", אשר הובילה להגבלת התנועה והפעילות, בפרט בדרום ובצפון הארץ. בעקבות המלחמה, אזורים מסוימים בצפון ובדרום הוגדרו כאזורי לחימה, תושבים פונו מאזורים אלו ומקומות תעסוקה באותם אזורים נסגרו. לאירועים אלו ופעולות נוספות שננקטו בעקבות המלחמה, במהלך חודש יוני 2025 פתחה ישראל במבצע "עם כלביא" במסגרתו תקפה ישראל יעדים אסטרטגיים באיראן ובין המדינות התנהלה לחימה רציפה במשך שנים עשר ימים. ביום 28 בפברואר 2026 פתחו ישראל וארה"ב במבצע "שאגת הארי" במסגרתו תקפו מטרות אסטרטגיות, הן צבאיות והן שלטוניות באיראן מה שהוביל לירי טילים וכתב"מים מאיראן לעבר ישראל ומדינות האזור. כתוצאה מכך, הופסקה הפעילות במשך בימיו הראשונים של המבצע ולאחר מספר ימים החל המשק להיפתח בצורה מדורגת תוך מתן הקלות לסקטורים שונים. נכון למועד הדוח.

למלחמת חרבות ברזל והמבצעים האמורים, הייתה ועודנה השפעה ניכרת השפעה ניכרת על הפעילות הכלכלית במשק הישראלי ועל שוק ההון, לרבות תנודתיות בשער החליפין של השקל מול מטבעות זרים ועלייה ברמת הסיכון ואי הוודאות.

החברה חווה השפעה חיובית על הביקושים לשירותיה, בין היתר על רקע מצבי הלחימה באזור והשינויים במציאות הביטחונית והגיאופוליטית. עם זאת, השפעה זו אינה נובעת רק מאירועי לחימה נקודתיים, אלא

משקפת שינוי תפיסתי רחב יותר בזירה הבינלאומית בכל הנוגע לחשיבותן של תשתיות תקשורת אמינות, עצמאיות ועמידות. ההתפתחויות הגיאופוליטיות בשנים האחרונות, לצד ריבוי מוקדי מתיחות אזוריים ושינויים במבנה האיומים על מדינות, ארגונים ותשתיות קריטיות, מובילים ממשלות, גופי ביטחון, ארגונים בינלאומיים וכן חברות מסחריות להגדיל השקעות בתשתיות תקשורת מתקדמות ובפרט בתקשורת לוויינית. השקעות אלו נועדו הן לצרכים מבצעיים ושוטפים והן כחלק מבניית שכבות יתירות (redundancy) וגיבוי לתשתיות תקשורת קרקעיות, במטרה להבטיח רציפות תפקודית ויכולת פעולה גם בתרחישי קיצון.

הערכת החברה ביחס להשפעת השינויים בריבית ובאינפלציה לרבות ביחס להשפעת המצב הבטחוני על תוצאותיה, הינה בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכה זו עלולה שלא להתממש, כולה או חלקה או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתוצאה מאירועים אשר אינם בשליטת החברה, כגון שינויים בשיעורי הריבית של הבנקים המרכזיים בעולם, המצב המאקרו כלכלי בעולם וכו'.

4. חלוקת דיבידנדים

במהלך השנים האחרונות, ובכלל זה במהלך השנים 2025 ו-2024, לא חילקה החברה דיבידנדים לבעלי מניותיה. בשים לב לשיפור המשמעותי בתוצאותיה, החברה עשויה לבחון בעתיד יישום מדיניות חלוקת דיבידנד וכן חלוקת דיבידנדים, בין היתר בהתאם לצרכיה העסקיים של החברה, מצבה הפיננסי, תוכניות הפיתוח וההשקעה שלה, הרצון לשמר כרית הון ונזילות הולמות וכן בהתחשב בכלל השיקולים העסקיים הרלוונטיים ובדין החל, וכן דרכים אחרות להשבת ערך לבעלי מניותיה, ככל שהדבר יימצא מתאים ובכפוף לצורכי פעילותה ולהחלטות הגורמים המוסמכים בחברה.

מגבלות על חלוקת דיבידנדים:

בהתאם לשטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ג') שהונפקו בשנת 2021 ושטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ד') שהונפקו בשנת 2025, החברה התחייבה כי לא תבצע חלוקה (כהגדרת המונח בחוק החברות) כלשהי, ובכלל זה לא תכריז, תשלם או תחלק כל דיבידנד (כהגדרתם בחוק החברות), אלא אם מתקיימים (לפני ולאחר הפחתת סכום החלוקה), כל התנאים המפורטים להלן: א. החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; ב. לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ג. ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; ד. יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; לא מתקיימים במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה "סימני אזהרה" כלשהם כאמור בתקנה 10(ב)(14) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל - 1970, למעט סימני אזהרה המתייחסים ל- "תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת" על פי נתוני הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, ובלבד שדירקטוריון החברה אישר כי אין בסימן האזהרה כאמור כדי להצביע על בעיית נזילות בחברה. כמו כן, התחייבה החברה כי לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך (שטרם מומשו) הנובעים משינוי בשוויים ההוגן של נכסי החברה ביחס לשוויים ההוגן ליום 31.3.2021 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ג') ו- 30.9.2024 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ד'). יובהר כי במקרה של מכירת נכס (מימוש) ששוערך, יתווספו לרווחים הניתנים לחלוקה רווחי השערוך בגין אותו נכס אשר נצברו מיום 1.4.2021 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ג') ומיום 1.10.2024 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ד'). כמו כן, התחייבה החברה כי כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ג) במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. מובהר בזאת כי יתרת הנזילות (כהגדרתה להלן) הינה בהתאם לדוחות הכספיים האחרונים שפורסמו עובר למועד החלוקה וכן 18 חודשי שירות החוב יחושבו החל ממועד אותם דוחות כספיים (ולא ממועד פרסומם או מועד

ביצוע החלוקה).

מעבר לאמור, לחברה אין מגבלות חלוקה נוספות.

פרק שני - מידע אחר

5. תחומי פעילות

הקבוצה עוסקת בשלושה תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 63% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "**מגזר בטחוני וממשלתי**"); (2) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 11% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "**תקשורת ואינטרנט בישראל**") ובצמיחה מתמשכת. (3) מגזר עסקי גלובאלי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 26% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "**מגזר עסקי גלובאלי**");

5.1 מגזר בטחוני וממשלתי

במסגרת מגזר פעילות זה, מספקת הקבוצה שירותי תקשורת ניידת ונייחת באמצעות לוויין הכוללת שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה לרבות ציוד ושירותים נלווים. אספקת השירותים כוללת ייעוץ ותכנון, אספקת ציוד, ניהול הפרויקט, הקמה, תפעול, שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה ושירותים נלווים. לפרטים נוספים ראו סעיפים 7 ו-6 להלן.

5.2 מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל

במסגרת מגזר פעילות זה, מספקת הקבוצה שירותי קישוריות אינטרנט (ISP) ושירותי ענן מתקדמים, בישראל, הן ללקוחות פרטיים והן ללקוחות עסקיים, לרבות שירותי אינטגרציה מורכבים, חיבור רשת וכיו"ב.

במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט (ISP) ושירותי ענן מתקדמים בישראל. החברה מעריכה, ששוק זה, בעל פוטנציאל ובשלב זה מהווה הזדמנות איכותית, וכי לחברה יש נכסים תומכים מתאימים לרבות היתר לאספקת שירותי ISP ממשרד התקשורת. זאת ועוד, הפעילות סינרגטית לפעילות הקיימת של החברה באופן שיחזק גם את הפעילות הקיימת, ויאפשר מתן מגוון רחב יותר של שירותים, יציבות ורמת שירות גבוהה יותר ללקוחותיה הקיימים.

בתחילה השיקה החברה פעילות במגזר מפעילים, בהמשך פנתה למגזר העסקי ובסוף חודש אפריל 2023, השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל למגזר הפרטי. החברה מדגישה כי קו עסקים זה סינרגטי מאוד לפעילות הקיימת, ועד כה לא נדרשו תשומות משמעותיות נוספות במטה ובתפעול אלא הסטת המיקוד וניצול שונה של תשתיות החברה. החברה מפעילה מוקד מכירות ושירות למגזר הפרטי הפועל במשמרות.

בחודש דצמבר 2024 דיווח החברה לראשונה על חתימת הסכם אסטרטגי לרכישת זכות שימוש בתשתית הסיבים של בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (להלן: "**בזק**") המגלם הפחתה בעלות הסיטונאית לקו BSA על סיבים ומיצוב יכולותיה האסטרטגיות של גילת טלקום בשוק האינטרנט. ההסכם האסטרטגי כאמור המציב את החברה בעמדה מצוינת לביסוס פעילותה במגזר שירותי התקשורת והענן בישראל לשנים קדימה. הפעילות שהחלה אך לפני שנתיים וחצי, כבר בעלת היקף משמעותי ומאוזנת תפעולית.

במסגרת ההסכם, רכשה החברה זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור 18 אלפי קווי תשתית. ההסכם מוצה במלואו מוקדם מהצפוי, לאור קצב הרכשת הלקוחות המהיר של החברה, ובהתאם, חתמה החברה בסוף שנת 2025 הסכם אסטרטגי נוסף להרחבת זכויות השימוש בתשתית הסיבים של בזק; תוך רכישת זכויות בעשרות אלפי קווים נוספים אגב הפחתה נוספת בעלות הסיטונאית לקו BSA שמשלמת החברה - לפירוט והרחבה ראה בסעיף 8.1.2 להלן.

המידע בסעיף זה הוא מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, המבוסס על אינפורמציה הקיימת בחברה במועד הדיווח, וכולל הערכות של החברה. התוצאות בפועל או התממשות התחזיות וההערכות עשויות להיות שונות באופן מהותי מאלו המופיעות בדוח זה.

הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 21,000 לקוחות פרטיים, וכן משרתת כיום כ- 300 לקוחות עסקיים (מתוכם מעל - 1,000 קווי סיבים הנכללים בהסכם בזק, כך שסך הקווים הפעילים כחלק מהסכם בזק עומד כיום על כ- 22,000).

לפרטים נוספים ראו סעיף 8 להלן.

5.3. מגזר עסקי גלובלי

במסגרת מגזר פעילות זה מספקת החברה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פיס) לרשת האינטרנט העולמית, וכן שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת נתונים פנים ארגוניות, לרבות שירותי אינטגרציה. אספקת השירותים כאמור, כוללת ייעוץ ואיפיון של רשתות ופתרונות תקשורת על גבי תשתיות הסיבים והלוויין, לרבות מכירת ציוד, התקנה, תחזוקה שוטפת ותפעול.

לקוחותיה של הקבוצה בתחום זה הינם, בין היתר, חברות סלולר, ספקי תקשורת, אינטגרטורים בתחום הטלקום, ארגונים ממשלתיים, מלכ"רים, בתי עסק וארגונים שונים הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה. לפרטים נוספים ראו סעיף 9 להלן.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

להלן הערכותיה של החברה בדבר מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה הטכנולוגית והמאקרו כלכלית שלה, אשר יש להם או עשויה להיות להם השפעה מהותית על תוצאותיה העסקיות או ההתפתחויות בה או בתחום פעילות שלה והשלכותיהם:

המידע בסעיף זה הוא מידע צופה פני עתיד, כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך, המבוסס על אינפורמציה הקיימת בחברה במועד הדיווח, וכולל הערכות של החברה. התוצאות בפועל או התממשות התחזיות וההערכות עשויות להיות שונות באופן מהותי מאלו המופיעות בדוח זה.

6.1. תיאור הסביבה הכללית והשפעות עיקריות ביחס למגזר תקשורת ואינטרנט בישראל

שוק האינטרנט והתקשורת הניחת מהווה כיום רכיב יסודי בתשתיות הדיגיטל של הכלכלה המודרנית ומהווה חלק מתשתיות הליבה של המשק. שירותי תקשורת נתונים מהירים ואמינים מהווים תשתית קריטית לפעילותם של ארגונים, ממשלות וצרכנים פרטיים, ומהווים תנאי בסיסי לפעילות כלכלית, לפיתוח שירותים דיגיטליים מתקדמים ולהתפתחותה של הכלכלה מבוססת המידע. בהתאם לכך, בשנים האחרונות נרשמה בישראל ובעולם האצה משמעותית בהשקעות בתשתיות תקשורת מתקדמות ובפרט בתשתיות אינטרנט רחבות פס.

במקביל, היקף צריכת הנתונים בישראל נמצא במגמת עלייה חדה ומתמשכת לאורך העשור האחרון. על פי הערכות שונות בשוק התקשורת, תעבורת הנתונים ברשתות האינטרנט גדלה פי כמה במהלך העשור

האחרון, מגמה הנובעת מהתרחבות השימוש בשירותים דיגיטליים, מעבר לשירותי ענן, שימוש הולך וגובר ביישומי וידאו וסטרימינג, התפתחות שירותים מבוססי נתונים וכן אימוץ טכנולוגיות מתקדמות הדורשות קיבולת תקשורת גבוהה. מגמה זו צפויה להמשיך ולהתחזק גם בשנים הקרובות.

בשוק האינטרנט והתקשורת הנייחת בישראל נרשמה בשנים האחרונות מגמת צמיחה מתמשכת הנשענת על שינויים טכנולוגיים מהותיים ועל סביבה רגולטורית תומכת. אחד השינויים המרכזיים בענף הוא המעבר ההדרגתי מתשתיות נחושת ותשתיות כבלים מסורתיות לתשתיות סיבים אופטיים רחבות היקף, אשר הפכו בהדרגה לתשתית המרכזית לשירותי תקשורת מתקדמים הן במגזר העסקי והן במגזר הפרטי. המעבר לתשתיות סיבים מאפשר קצבי גלישה גבוהים משמעותית, שרידות גבוהה יותר של הרשת ויכולת לספק מגוון רחב של שירותים מתקדמים המבוססים על תקשורת נתונים רחבת פס.

תחום האינטרנט מתאפיין בשנים האחרונות בעלייה מתמדת בקצבי הגלישה ובאימוץ מואץ של שירותים מתקדמים ויישומי ערך מוסף. במגזר העסקי מגמה זו באה לידי ביטוי בעיקר בהתחברות לתשתיות ענן ציבורי ופרטי ובהרחבת השימוש ביישומי ענן, שירותי אחסון ועיבוד נתונים, פתרונות אבטחת מידע ושירותי תקשורת מתקדמים. במגזר הפרטי הביקושים מתמקדים בעיקר בצריכת שירותי תוכן וטלוויזיה מבוססי אינטרנט, שירותי סטרימינג, משחקים מקוונים ושירותים דיגיטליים נוספים. כתוצאה מכך נרשמת עלייה מתמשכת בצריכת רוחבי הפס מצד לקוחות פרטיים ועסקיים כאחד, וכן גידול משמעותי בתעבורת הנתונים ברשת הציבורית כלפי האינטרנט והענן.

בנוסף, כניסתם של ענני מחשוב גלובליים לישראל, כדוגמת שירותי הענן של Microsoft Azure, Amazon Web Services (AWS), Google Cloud ופלטפורמות נוספות, משנה באופן מהותי את דפוסי צריכת התקשורת במגזר העסקי. הקמת אזורי ענן מקומיים בישראל מעודדת ארגונים רבים להעביר מערכות ליבה, יישומים ארגוניים ומאגרי מידע לסביבות ענן, דבר המוביל לעלייה משמעותית בצריכת קישוריות רחבת פס, הן בתוך הרשת הציבורית והן בקישורים ייעודיים לעננים הציבוריים.

שוק האינטרנט הנייח בישראל מצוי בשנים האחרונות בתהליך האצה משמעותי של פריסת תשתיות סיבים אופטיים והרחבת קיבולת הרשתות. על פי פרסומי החברות והערכות שוק, תשתיות הסיבים בישראל מגיעות כיום להיקף של מיליוני בתי אב בפריסה ארצית, כאשר שיעור הכיסוי של תשתיות סיבים מגיע לרוב משקי הבית במדינה, ומספר משקי הבית המחוברים בפועל ממשיך לעלות בהתמדה מדי שנה.

נכון למועד פרסום דוח זה, קבוצות בזק ואיי.בי.סי. איזרל ברודבאנד קומפני (2013) בע"מ ("IBC") הן החברות היחידות במדינת ישראל שבבעלותן תשתית תקשורת נייחת בפריסה ארצית רחבה. לצד זאת, תשתיות בזק והוט, אשר התבססו בעבר בעיקר על פריסת כבלי נחושת וכבלים ואשר חלה עליהן חובת פריסה אוניברסלית, מצויות בשנים האחרונות בתהליך מואץ של מעבר לתשתיות סיבים אופטיים. ביחס לקבוצת הוט, לאחר שבעבר החזיקה השקעה בחברת IBC הרי שכיום, למיטב ידיעת החברה, הסתמכותה נעשית באמצעות הסכם IRU לרכישת שיעור משמעותי מקווי IBC. חברות התשתית בזק ו-IBC מציעות שירותי תשתית גם במתכונת סיטונאית, המאפשרת לספקי שירות נוספים להשתמש בתשתיות אלו לצורך מתן שירותי אינטרנט ללקוחות קצה.

בנוסף, לפרטנר תשתיות סיבים אופטיים בהיקף משמעותי, בעיקר בבנייה רוויה, בהיקף של כ-מיליון בתי אב, והיא החלה לאחרונה להציע גם שירותים סיטונאיים על גבי התשתית שלה. לצד זאת פועלות חברות נוספות, לרבות סלקום והוט, באמצעות שילוב של תשתיות עצמאיות, הסכמי שימוש בתשתיות אחרות או מודלים של תשתית סיטונאית.

שוק האינטרנט בישראל מאופיין היסטורית בהפרדה בין תשתית תקשורת לבין ספק שירותי אינטרנט אם כי בשנים האחרונות מתפתחת מגמה של חבילות משולבות הכוללות גם תשתית וגם שירותי אינטרנט, המוצעות על ידי קבוצות התקשורת הגדולות. מבנה התחרות בשוק הקמעונאי מאופיין במספר מצומצם יחסית של קבוצות תקשורת גדולות לצד מספר ספקים קטנים וממוקדים. על פי פרסומי החברות והערכות שוק, ארבע קבוצות התקשורת הגדולות – בזק, פרטנר, סלקום והוט - מחזיקות במרבית נתח השוק בתחום שירותי האינטרנט הקמעונאיים. קבוצת בזק נחשבת לשחקן הגדול בשוק עם נתח שוק המוערך בכ-30%-35%, בעוד יתר הקבוצות מחזיקות בנתחי שוק הנעים בדרך כלל בטווח של כ-15%-25% כל אחת, כאשר יתרת השוק מתחלקת בין מספר ספקי אינטרנט קטנים יותר הפועלים בעיקר בנישות ייעודיות או במגזר העסקי.

לצד מגמות הצמיחה וההשקעה בתשתיות, השוק התאפיין בשנים האחרונות גם בהתכנסות בצד ההיצע. מספר מצומצם יחסית של ספקי שירות גדולים נותרו פעילים בזירה, תהליך אשר הוביל לעלייה מסוימת במחירי השירות וליצירת הזדמנות עבור ספקים חדשים, זריזים וממוקדים יותר, המסוגלים להציע פתרונות מותאמים וגמישים ללקוחות עסקיים ופרטיים. החברה פעלה בהתאם למגמות אלו חתרה למבנה עלויות הדומה לזה של ספקיות השירות הגדולות ובכך ויצרה לעצמה יתרון תחרותי משמעותי ביחס לספקים שאינם חלק מארבע קבוצות התקשורת הגדולות הפועלות בשוק.

להערכת החברה מדובר בשוק בעל פוטנציאל צמיחה משמעותי בטווח הבינוני והארוך. בהתאם לכך קבעה החברה לעצמה אסטרטגיה להגדלת נתח השוק שלה בתחום זה. במהלך השנים 2022-2023 הובילה החברה מהלך נרחב לשדרוג תשתיותיה הטכנולוגיות, אשר מאפשר לה להפעיל מערך שירותי אינטרנט מתקדמים, חבילות קישוריות לענן ושירותים טכנולוגיים נלווים נוספים. בשלב הראשון התמקדה החברה בפעילות במגזר העסקי, תוך שיתוף פעולה עם משווקים מורשים וחברות תקשורת נוספות, ובשנת 2023 הרחיבה החברה את פעילותה וחדרה לראשונה גם לשוק הפרטי. כיום מפעילה החברה מערך פעילות משולב במגזר העסקי והפרטי, תוך מתן שירות ללקוחות עסקיים מהגדולים בישראל לצד אלפי לקוחות פרטיים.

בכוונת החברה להמשיך ולהרחיב את סל מוצריה ושירותיה, לרבות באמצעות השקת פתרונות תקשורת מתקדמים נוספים, כדוגמת תשתיות תקשורת מאובטחות, שירותי נתבים מתקדמים, פתרונות אלחוט ייחודיים ושירותי קישוריות ייעודיים לעננים הציבוריים הבינלאומיים.

בנוסף, בשנים האחרונות מתגברת ההשפעה של מגמות טכנולוגיות גלובליות, ובראשן התרחבות השימוש בבינה מלאכותית, מערכות עיבוד נתונים מתקדמות ויישומים עתירי מחשוב, אשר צפויות להוביל לגידול משמעותי ואף אקספוננציאלי בהיקפי תעבורת הנתונים ברשתות התקשורת בשנים הקרובות. במקביל, הקמה והתרחבות של מרכזי נתונים (Data Centers) ותשתיות ענן בישראל ובעולם ממשיכות להגדיל את הביקוש לקישוריות תקשורת רחבת פס, אמינה ובעלת שרידות גבוהה, ומחזקות את מעמדן של תשתיות תקשורת מתקדמות כרכיב יסודי בתשתיות הדיגיטל של המשק המודרני.

להערכת החברה, מכלול מגמות אלה – לרבות הגידול המתמשך בצריכת נתונים, המעבר לתשתיות סיבים, התרחבות שירותי הענן והדאטה סנטרים והעלייה בדרישות הקישוריות של ארגונים וצרכנים – ממשיכות לייצר הזדמנויות משמעותיות בשוק. החברה סבורה כי מגמות אלו מאפשרות לה לפעול להגדלת היקפי הפעילות שלה באופן איכותי, תוך בידול שירותיה באמצעות פתרונות מתקדמים, גמישות תפעולית והתמקדות במתן שירותים בעלי ערך מוסף ללקוחותיה.

פעילות החברה בישראל מוסדרת, בין היתר, בהתאם להוראות חוק התקשורת (בזק ושידורים),

התשמ"ב-1982, והתקנות וההוראות שהותקנו מכוחו, וכן בהתאם להיתרים ולרישיונות שהוענקו לחברה על ידי משרד התקשורת, הקובעים את התנאים למתן שירותי החברה בישראל. בנוסף לכך פועלת החברה במסגרת רגולטורית רחבה הכוללת, בין היתר, את הוראות חוק החברות, חוק ניירות ערך, חוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981, חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981, חוק הקרינה הבלתי מייננת, התשס"ו-2006, דיני התחרות והוראות רגולטוריות נוספות החלות על פעילותה.

6.2. מגמות משמעותיות בתעשיית הלוויין

עולם התקשורת הלוויינית ממשיך בשנים האחרונות לחוות שינויים טכנולוגיים עמוקים ומשמעותיים, המושפעים מהתפתחות טכנולוגיות לוויין חדשניות, כניסת מפעילים חדשים לשוק והתרחבות היקפי השימוש בתקשורת לוויינית ברחבי העולם. מגמות אלו מתרחשות לצד המשך ירידת מחירים בענף, התגברות התחרות בין ספקי שירותי הלוויין השונים, וכן גידול מאסיבי ומתמשך בקצבי צריכת הנתונים על ידי משתמשים פרטיים, ארגונים וגופים ממשלתיים.

אחת ההתפתחויות המשמעותיות ביותר בתחום בשנים האחרונות היא חדירת טכנולוגיית לווייני NGSO (Non-Geostationary Orbit) הכוללת לוויינים הפועלים במסלולים שאינם גיאוסטציונריים. לוויינים אלו מעניקים שירותי תקשורת בגובה נמוך יותר ובאיכות ובמהירות גבוהות יותר במקרים מסוימים, ולעיתים אף מהווים חלופה איכותית לתקשורת מבוססת סיבים באזורים מסוימים.

השימוש הגובר במסלולי לוויין שאינם גיאוסטציונריים, כגון מסלולי כדור הארץ הבינוניים (MEO – Medium Earth Orbit) ומסלולי כדור הארץ הנמוכים (LEO – Low Earth Orbit) מהווה חידוש חשוב בטכנולוגיית הלוויין ומהווה פריצת דרך פוטנציאלית ביכולת לספק קישוריות באזורים רבים בעולם אשר סבלו במשך שנים מקשיי תקשורת או מחוסר יכולת להשתמש בטכנולוגיות אינטרנט ותקשורת מתקדמות בקצבים גבוהים ובשיהוי נמוך.

לווייני ה-MEO מאפשרים תקשורת בשיהוי נמוך באופן משמעותי לעומת לווייני GEO המסורתיים (Geostationary Orbit). השיהוי בלווייני MEO עומד על כ-180 מילישניות, לעומת כ-600–700 מילישניות האופייניות לתקשורת באמצעות לווייני GEO. מדובר בשיפור משמעותי מבחינת חוויית המשתמש, אשר בא לידי ביטוי בפועל בשימוש יומיומי של משתמשי הקצה, הן בשיחות קול והן בשימוש בשירותי נתונים.

לווייני ה-LEO מציעים רמת שיהוי נמוכה אף יותר, העומדת על סדר גודל של כ-100 מילישניות. בדומה ללווייני MEO גם במקרה זה נהנים משתמשי הקצה מחוויית שימוש משופרת באופן משמעותי ביחס לתקשורת המבוססת על לווייני GEO. להערכת החברה, טכנולוגיית ה-LEO צפויה להמשיך ולצבור תאוצה בשנים הקרובות, הן ברמה הגלובלית והן באזורים מתפתחים, ובכלל זה באפריקה, והיא צפויה להפוך לסגמנט שוק משמעותי ומתפתח בתחום התקשורת הלוויינית.

במקביל להתפתחות הטכנולוגית, חווה שוק התקשורת הלוויינית גם שינוי במבנה התחרותי שלו. אחד השחקנים המרכזיים בתחום בשנים האחרונות הוא מערך הלוויינים של חברת Starlink, אשר מציעה שירותים מבוססי LEO ומוכרת אותם במחירים נמוכים משמעותית ביחס למחירים שהיו מקובלים בתעשייה בעבר. החברה פועלת במודל עסקי הכולל מכירה ישירה ללקוחות הקצה, ובכך היא פועלת לשינוי משמעותי במודלים העסקיים המסורתיים בענף. שינוי זה מחייב הן את מפעילות הלוויין השונות והן את החברה להמשיך לפתח פתרונות חדשניים וליישם מודלים עסקיים מתקדמים ומותאמים למציאות התחרותית המשתנה.

שוק התקשורת הלוויינית נשען לאורך שנים על מפעילי לוויינים ותיקים המפעילים צי לווייני GEO ו-MEO

ומספקים שירותים למגוון רחב של מגזרים, ובהם ממשלות, גופי ביטחון, תעשיות תעופה וימאות, ארגונים בינלאומיים וגופים מסחריים. בשנים האחרונות נדרשים שחקנים ותיקים אלו להסתגל לתחרות הגוברת מצד קונסטלציות לווייני LEO ולשינויים במבנה הביקושים בשוק.

בהקשר זה, במהלך שנת 2025 הושלם מיזוג בין שתי מפעילות לוויין גדולות – SES S.A. – ו- Intelsat S.A. לאחר קבלת אישור רגולטורי בארצות הברית על ידי רשות התקשורת הפדרלית (FCC). במסגרת השיח התעשייתי הוצג המיזוג בין החברות, אשר הושלם בחודש יולי 2025, כמהלך שנועד לחזק את יכולתן להתמודד עם הלחצים התחרותיים הגוברים מצד מפעילי לווייני LEO ולענות על השינויים במבנה הביקושים בשוק.

במקביל, ממשלות וגופי ביטחון ממשיכים להוות "לקוחות עוגן" (Anchor Customers) מרכזיים בשוק התקשורת הלוויינית, במיוחד בתחום התקשורת הלוויינית הביטחונית. מגזר זה מאופיין בביקוש לפתרונות תקשורת מאובטחים, עמידים ובעלי קישוריות גלובלית, והוא ממשיך להוות רכיב מרכזי בפעילות השוק.

שוק התקשורת הלוויינית הביטחונית מצוי בשנים האחרונות בעיצומו של שינוי מבני עמוק, המאופיין במעבר לקונסטלציות לוויינים מבוזרות, בגידול חד במספר הלוויינים במסלולים נמוכים ובהעמקת המעורבות הממשלתית בפיתוח ובהפעלת תשתיות תקשורת חלל. בישראל מקבלות מגמות אלו ביטוי ייחודי בדגש על ריבונות, שליטה ובעלות על תשתיות תקשורת אסטרטגיות. להערכת החברה, מגמות אלו צפויות להימשך ואף להתעצם בשנים הקרובות, ולהשפיע באופן מהותי על מבנה השוק, רמת התחרות וההזדמנויות העסקיות בתחום.

שוק התקשורת הלוויינית בארצות הברית מציג בשנים האחרונות מגמת צמיחה עקבית, לרבות בתקופה שבין השנים 2021–2025, עם תחזיות להמשך התרחבות בשנים הקרובות. הממשלה הפדרלית וגופי הביטחון בארצות הברית ממשיכים להוות לקוחות מרכזיים לשוק זה, תוך דגש על פתרונות תקשורת מאובטחים, קישוריות גלובלית ושילוב מערכות מבוססות LEO במערכי התקשורת.

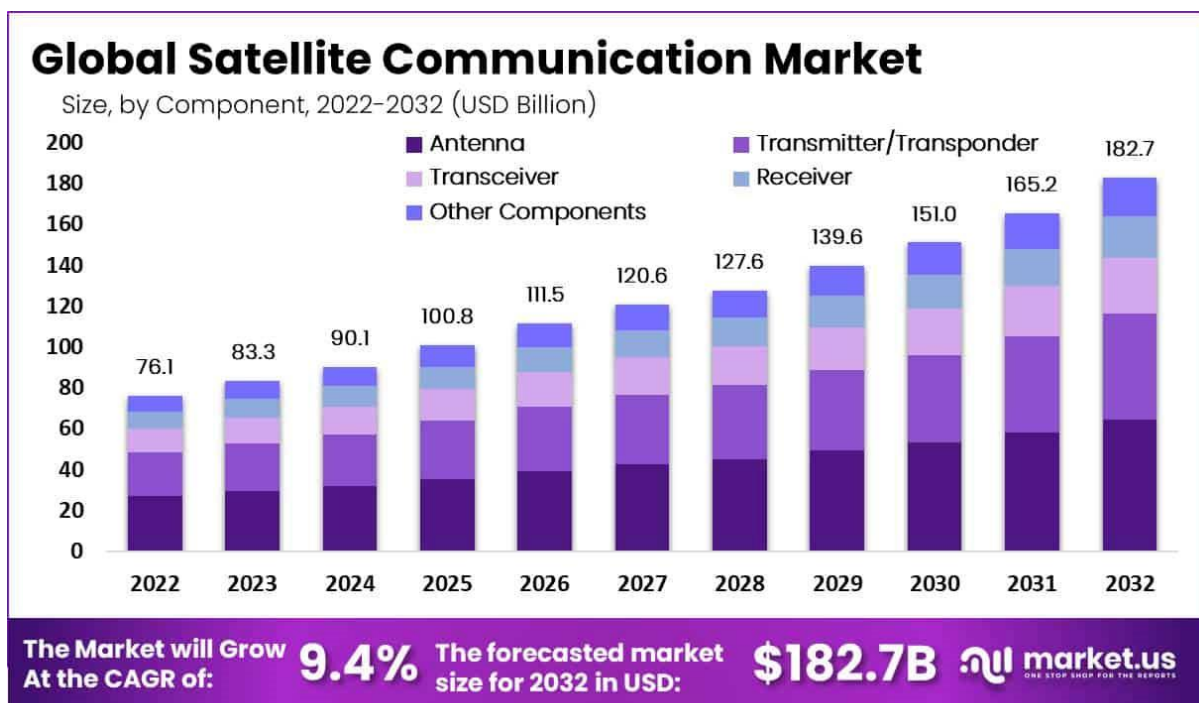
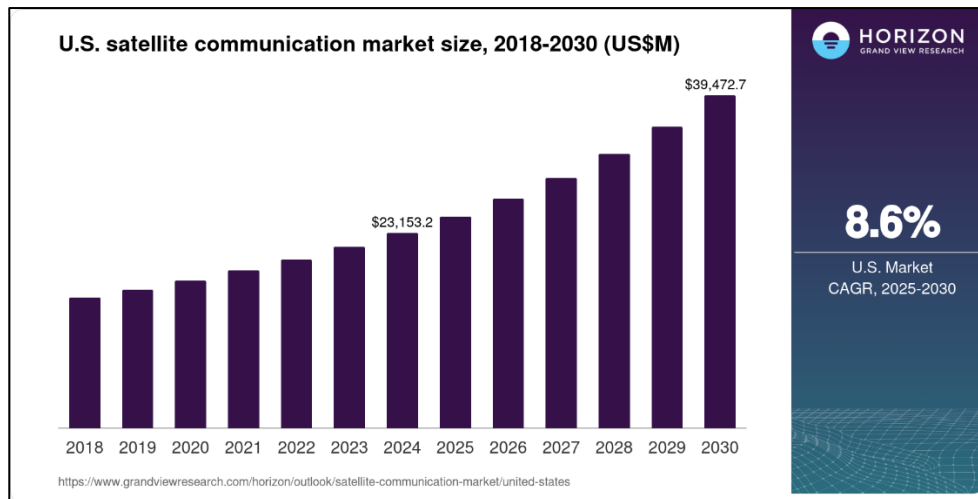
סטארלינק ושירותיה מהווים מתחרה ישירה למוצרי ה-VSAT מבוססי GEO של החברה והשפעתם על השוק ניכרת. במקביל, חברת Eutelsat-OneWeb (להלן: "Eutelsat") הפועלת גם היא בתחום קונסטלציות לווייני LEO החלה לשווק את שירותיה. חברה זו מציגה מודל עסקי שונה בתכלית מזה של Starlink, והחברה רואה בה ספק ושותף פוטנציאלי לפעילותה.

בנוסף, במהלך שנת 2026 צפוי לעלות לשירות מערך לוויינים גדול נוסף – Project Kuiper – של חברת אמזון אשר גם ביחס אליו רואה החברה פוטנציאל להזדמנויות עסקיות ושיתופי פעולה עתידיים.

כאמור, כחלק מהשינויים המבניים העמוקים בשוק, הודיעו שתי מפעילות הלוויין הגדולות SES ו-Intelsat על מיזוג ביניהן, אשר הושלם ביולי 2025. החברה רואה במהלך זה התפתחות חיובית בהיבטי התחרות מול מערכי LEO ובכלל זה מול Starlink, והיא מצויה בעמדת עבודה טובה מול החברה הממוזגת, תוך קיום יחסי עבודה מקצועיים וטובים עם גורמים בקבוצה הממוזגת.

להערכת החברה, מכלול ההתפתחויות הטכנולוגיות, התחרותיות והמבניות בשוק התקשורת הלוויינית ימשיך לעצב את הענף בשנים הקרובות, תוך יצירת אתגרים לצד הזדמנויות משמעותיות עבור שחקנים הפועלים בתחום.

להלן גרפים המתארים את תחזיות הגידול ביחס לשוק הבינלאומי:



https://market.us/report/satellite-communication-market/?utm_source

המידע הכלול בסעיף זה, לרבות הערכות החברה ביחס למגמות בשוק התקשורת לוויינית, להתפתחויות טכנולוגיות עתידיות, להיקפי הביקוש לשירותי תקשורת לוויינית, להתפתחות קונסטלציות לוויינים במסלולים שונים, להשפעתם של שחקנים חדשים בשוק ולפוטנציאל ההזדמנויות העסקיות הנגזר מכך, מהווה "מידע צופה פני עתיד" כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה מבוסס על הערכות החברה, ניסיונה המצטבר, נתונים הקיימים בידי החברה במועד פרסום הדוח, וכן על פרסומים והערכות של גורמים שונים בתעשייה. מטבע הדברים, מידע צופה פני עתיד עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר כתוצאה משינויים בתנאי השוק, בהתפתחויות טכנולוגיות, ברמת התחרות בענף, בהחלטות רגולטוריות, בשינויים במבנה הביקושים, במצב הכלכלי או הגיאופוליטי, וכן כתוצאה מגורמי סיכון נוספים שאינם בשליטת החברה. לפיכך, אין לראות במידע זה התחייבות מצד החברה להתממשות התחזיות או ההערכות המפורטות בו.

התגברות האתגרים הביטחוניים בעולם בכלל ובישראל בפרט, לצד התעצמות תופעת הטרור הבינלאומי והקצנה גיאופוליטית באזורים שונים בעולם, הובילו בשנים האחרונות לעלייה משמעותית בהיקף ההשקעות של מדינות וגופים ממשלתיים בפתרונות ביטחון פנים (HLS – Homeland Security) ובמערכות תקשורת מבצעיות מתקדמות. הגישה הנוקשה של ארצות הברית ומדינות נוספות כלפי ארגוני טרור, לצד השקעות רחבות בהגנה על תשתיות קריטיות ובהיערכות לאירועי חירום ואיומים ביטחוניים מורכבים, תורמים לגידול משמעותי בביקושים לפתרונות HLS בכלל ולפתרונות תקשורת לוויינית ניידת בפרט.

בתוך כך, בשנים האחרונות חלה העמקה משמעותית בשימוש בתקשורת לוויינית בישראל, הן מצד גופי המדינה ומערכת הביטחון והן מצד גופים אזרחיים וציבוריים. מגמה זו נובעת משילוב של שיקולים אסטרטגיים, ביטחוניים ותפעוליים, ובהם הצורך ביצירת יתירות תקשורתית, הבטחת עצמאות תשתיתית, זמינות גבוהה של שירותי תקשורת בתרחישי חירום, וכן מתן מענה לפערי כיסוי גיאוגרפיים ולצמצום התלות בתשתיות תקשורת קרקעיות, אשר עלולות להיות פגיעות או מושבתות במצבי קיצון.

בהקשר זה ניכר שימוש הולך וגובר בתקשורת לוויינית לצרכים מבצעיים מגוונים, ובכלל זה: קישוריות פיקוד ושליטה (C4I) בזירות מרוחקות ובתנאי שטח מורכבים; יצירת יתירות תקשורתית למערכות קרקעיות, ימיות ואוויריות; הבטחת המשכיות תפקודית במצבי חירום, הסלמה ביטחונית או פגיעה בתשתיות אזרחיות; וכן אספקת קישוריות מאובטחת לגופים ממשלתיים, לגופי ביטחון ולארגונים הפועלים בסביבות מבצעיות מורכבות.

האירועים הביטחוניים של השנים האחרונות חידדו את ההבנה כי תקשורת לוויינית אינה מהווה עוד פתרון משלים בלבד, אלא נדבך קריטי בשרידות הלאומית וביכולת של מדינות להבטיח רציפות תפקודית במצבי חירום. תפיסה זו מקבלת ביטוי לא רק בישראל אלא גם במדינות רבות בעולם, על רקע תמורות ביטחוניות, שינויים בתפיסות ההגנה הלאומית והצורך להבטיח מערכות תקשורת עמידות בפני שיבושים, מתקפות סייבר או פגיעה בתשתיות קרקעיות.

מלחמת "חברות ברזל" והאיומים הביטחוניים הרחבים על מדינת ישראל הביאו לגידול משמעותי בביקוש לשירותי תקשורת לוויינית מבצעיים וכן לשימוש בתקשורת לוויינית כאמצעי גיבוי לתשתיות תקשורת אחרות. החברה הצליחה לעמוד באתגרי הביקוש בתקופה זו באופן מלא והתמצבה כספק פתרונות מוביל בישראל במגזר זה. החברה קבעה אסטרטגיה להמשך צמיחת הרווחיות במגזר זה, ובמקביל פעלה לחיזוק נוכחותה בשוק המקומי ולהרחבת פעילותה גם במדינות נוספות, תוך חתירה ליצירת עסקאות חדשות במגזר הביטחוני והממשלתי.

גם במגזר האזרחי ובעיקר באזורי העוטף נרשמת הרחבה ניכרת בשימוש בפתרונות תקשורת לווייניים, בין היתר בקרב גופי חירום והצלה כגון כוחות כיבוי, שירותי רפואה, פיקוד העורף ורשויות מקומיות; בקרב חברות תשתית ותחבורה; וכן בקרב גופים ממשלתיים המחויבים להבטחת רציפות תפקודית גם בעתות חירום. בנוסף לכך, גופים מסחריים אזרחיים שונים פועלים לחיזוק מערכי התקשורת שלהם באמצעות שילוב פתרונות לווייניים, הן לצרכים תפעוליים שוטפים והן לצורכי גיבוי והבטחת המשכיות פעילות.

התקשורת הלוויינית משמשת במקרים רבים אמצעי גיבוי קריטי במצבים של עומסי רשת, קריסת רשתות סולריות, פגיעה פיזית בתשתיות תקשורת קרקעיות או צורך בפריסה מהירה של קישוריות באזורים נטולי כיסוי. לצד זאת, השיפורים הטכנולוגיים בתחום הלוויינות בשנים האחרונות מאפשרים שימוש

הולך וגובר בתקשורת לוויינית גם כחלופה או כהשלמה לשירותי תקשורת קוויים מסורתיים, תוך שיפור האמינות והביצועים של השירותים הניתנים למשתמשי הקצה.

אחת המגמות הבולטות בתחום היא שילוב הולך וגובר בין תקשורת לוויינית לרשתות תקשורת קרקעיות, לרבות רשתות סיבים אופטיים, רשתות סלולר ורשתות מיקרוגל, במטרה ליצור רשתות תקשורת היברידיות (Hybrid Networks). מודל זה מאפשר גמישות תפעולית גבוהה יותר, שיפור זמינות ואמינות השירותים, ואופטימיזציה של עלויות ופריסת משאבים. גישה זו מאומצת כיום הן במערכות ביטחוניות והן בפרויקטים אזרחיים רחבי היקף.

העמקת השימוש בתקשורת לוויינית בישראל יוצרת סביבת ביקוש יציבה וארוכת טווח לשירותים ולפתרונות בתחום, תוך דגש על שירותים מנוהלים (Managed Services), פתרונות קישוריות מאובטחים, יכולות פריסה מהירה והתאמה לתרחישי חירום, וכן שילוב טכנולוגיות לווייניות מתקדמות במסלולים שונים, לרבות GEO, MEO ו-LEO.

בהקשר זה, המדינה ומוסדותיה נתפסים כלקוחות אסטרטגיים מרכזיים בשוק, המאופיינים בהתקשרויות ארוכות טווח ובהיקפים משמעותיים, לצד דרישות איכות וטכנולוגיה גבוהות במיוחד. התקשרויות מסוג זה נוטות להתבסס על רמת אמינות גבוהה, עמידה בתקני אבטחה מחמירים ויכולת לספק שירותים בתנאי סביבה מורכבים.

בשנים האחרונות מתחדדת בישראל ההבנה כי תשתיות תקשורת מהוות רכיב מרכזי ביכולת של המדינה והמשק להבטיח שרידות לאומית ורציפות תפקודית (Continuity of Operations). אירועי חירום, עומסי רשת, מתקפות סייבר, פגיעה פיזית בתשתיות קרקעיות או הפרעות לפעילות רשתות סלולריות וקוויות, הדגישו את הצורך בקיומן של מערכות תקשורת עצמאיות ועמידות, המסוגלות לפעול גם כאשר חלק מתשתיות התקשורת המסורתיות אינן זמינות.

בהקשר זה, תקשורת לוויינית נתפסת יותר ויותר כנדבך מרכזי בתשתיות התקשורת של המדינה, בשל יכולתה לספק קישוריות בלתי תלויה בתשתיות קרקעיות, זמינות גבוהה בפריסה ארצית ורחבה, וכן יכולת פריסה מהירה במצבי חירום. מסיבה זו נעשה שימוש הולך וגובר בפתרונות תקשורת לוויינית לצורכי גיבוי תשתיות תקשורת, הקמת מערכי תקשורת חירום, תמיכה בפעילות גופי ביטחון והצלה וכן לצורכי רציפות תפקודית של ארגונים ציבוריים ופרטיים.

מגמה זו מחזקת את מעמדה של התקשורת הלוויינית כמרכיב משלים ואף חיוני בארכיטקטורת התקשורת הלאומית, ומייצרת ביקוש יציב ומתמשך לפתרונות תקשורת לוויינית מתקדמים, הן במגזר הביטחוני והן במגזר האזרחי.

בישראל חלה בעשור האחרון מגמה של חיזוק רכיבי הריבונות בחלל, ובשנים האחרונות מגמה זו מקבלת ביטוי משמעותי גם בתחום התקשורת הלוויינית. במסגרת מגמה זו שוגר בחודש יולי 2025 בהצלחה לוויין התקשורת הלאומי "דרור 1", אשר פותח על ידי התעשייה האווירית לישראל (IAI) ונועד לספק תקשורת אמינה ורחבת כיסוי למשך תקופה ארוכה.

פרסומים פומביים מדגישים את ההיבט האסטרטגי של לוויין "דרור 1" כתשתית תקשורת לאומית המספקת כיסוי הן בזמני שגרה והן במצבי חירום, ובפרט כבסיס לרציפות תפקודית לאומית. המשמעות היא כי סוגיות של "קיבולת" ו"שליטה" בתשתיות תקשורת לווייניות הופכות לעד מדיניות (Policy Objective) ברמה הלאומית ולא רק להחלטה מסחרית. במציאות זו, חברות המספקות שירותי תקשורת לוויינית – לרבות קיבולת לוויינית, תחנות קרקע, טרמינלים, שירותי רשת ואינטגרציה מאובטחת –

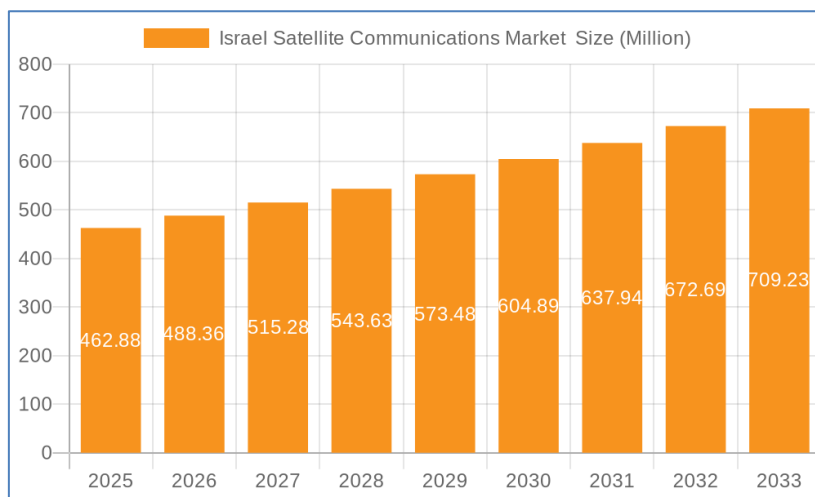
נבחנות יותר ויותר לפי קריטריונים של שרידות, אמינות, רמת סיווג ועמידה בדרישות רגולטוריות ויכולת תפעול בתנאי שיבוש, ולא רק לפי שיקולי מחיר. עם זאת, להערכתנו לווין דורו 1 יהווה בעיקר תוספת לפעילות הלוויינית ולא שירות תחליפי לשירותים הקיימים.

במשך שנים רבות היו לווייני GEO הבסיס המרכזי לתקשורת לוויינית, והמודל הכלכלי של הענף נשען על תוחלת חיים ארוכה של לוויינים ועל קיבולת תקשורת יציבה. עם זאת, הכניסה המואצת של מערכי לווייני – LEO – לרבות מערכים מסחריים רחבי היקף – משנה את מבנה התחרות בענף בשני ממדים מרכזיים: ראשית, שירותים בעלי שיהוי נמוך (Low Latency) ויכולות רשתיות מתקדמות מושכים שימושים מבצעיים וטקטיים חדשים; ושנית, מפעילי לוויינים ותיקים נדרשים להתייעל, להתמזג או להרחיב את הארכיטקטורה הטכנולוגית שלהם לכיוון מערכות רב-מסלוליות (Multi-Orbit) על מנת לשמור על רלוונטיות תחרותית.

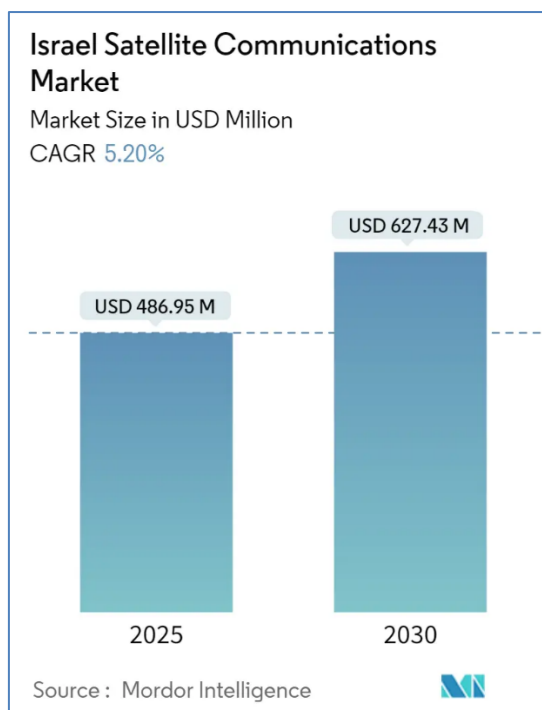
במקביל, מתבססת מגמה ברורה של התחזקות תפקידן של ממשלות בשוק התקשורת הלוויינית. ממשלות רבות מגדירות דרישות אבטחה, ריבונות ושליטה בתשתיות תקשורת חלל, אשר יוצרות חסמי כניסה גבוהים לשחקנים חדשים ומבנות מסגרות רכש רב-שנתיות עבור שירותי תקשורת לוויינית. מגמות אלו תורמות להמשך התפתחותו של השוק ולגידול בביקוש לפתרונות תקשורת לוויינית מתקדמים הן במגזר הביטחוני והן במגזר האזרחי.

להערכת הנהלת החברה, מגמת ההעמקה בשימוש בתקשורת לוויינית בישראל צפויה להימשך ואף להתרחב בשנים הקרובות, בין היתר על רקע האתגרים הביטחוניים המתמשכים, המודעות הגוברת לחשיבות רציפות התקשורת, וההתפתחויות הטכנולוגיות המאפשרות קצבי תקשורת גבוהים יותר, זמני שיהוי נמוכים יותר ועלויות תחרותיות. מגמות אלו מחזקות את מעמד התקשורת הלוויינית כמרכיב יסוד בתשתית הלאומית של מדינת ישראל וכבסיס לפיתוח שירותי תקשורת מתקדמים בעתיד.

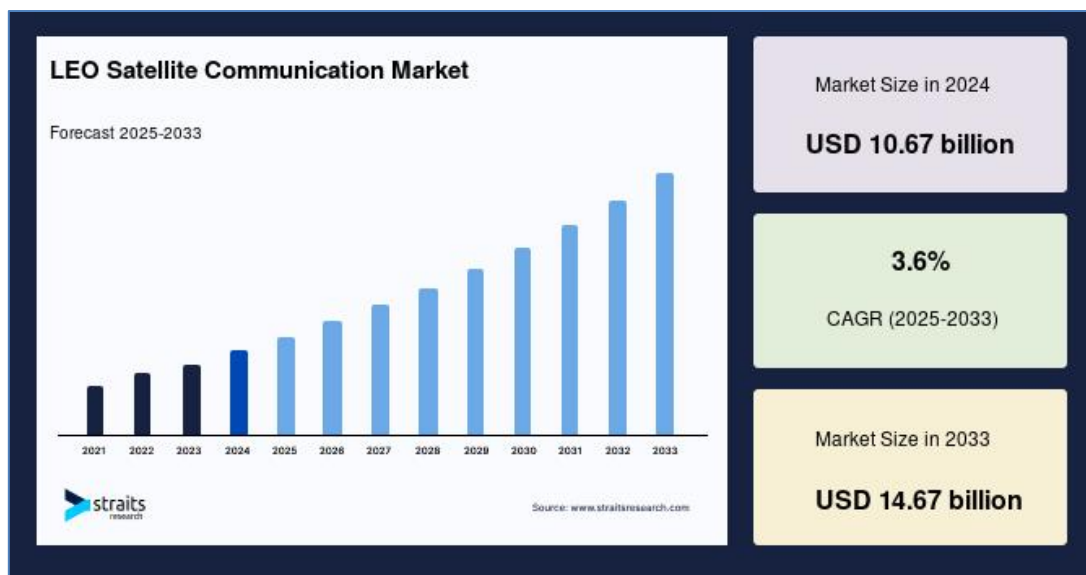
להלן גרפים המתארים את תחזיות הגידול בתחום בישראל, על פי מקורות פומביים¹:



¹ DataInsights – Israel Satellite Communications Market 2019–2033; Based on Mordor Intelligence (2025–2030), extended using CAGR assumptions



הערכות שוק מצביעות על צמיחה רב-שנתית בשוק התקשורת הלוויינית בישראל, עם תחזית להמשך גידול עד סוף העשור. על פי המגמות הנחזות, מערכות במסלול נמוך (LEO/NGSO) מציגות שיעורי צמיחה גבוהים במיוחד. כאשר יתרונותיהן כגון Latency נמוך, פריסה מהירה ויכולת גיבוי הופכים פתרונות אלו לאטרקטיביים במיוחד עבור יישומים ביטחוניים וממשלתיים. להלן גרף המתאר את תחזיות השוק בעולמות ה- LEO:



מגמות שוק מרכזיות (2025–2023) - בעולם

בשנים האחרונות חלו שינויים מהותיים במבנה, בתפיסה התפעולית ובמודלים הכלכליים של שוק התקשורת הלוויינית הביטחונית והאזרחית. אחד השינויים המרכזיים הוא מעבר מארכיטקטורה מסורתית שהתבססה על מספר מצומצם של לווייני תקשורת גדולים ויקרים במסלול גיאוסטציונרי לארכיטקטורות מבוזרות הנשענות על

קונסטלציות רחבות של לוויינים קטנים יותר במסלולים נמוכים ובינוניים. מודלים אלו מבוססים על תפיסה של ריבוי נכסים בחלל, גמישות תפעולית ושרידות גבוהה יותר של מערכות תקשורת חלליות.

מגמה זו משקפת מעבר תפיסתי רחב יותר בשוק החלל – ממערכות חלל גדולות ומעטות יחסית למערכות מרובות לוויינים קטנים (Proliferated Architectures) המאפשרות קיבולת גבוהה יותר, פריסה מהירה יותר, גמישות תפעולית ועמידות גבוהה יותר בפני שיבושים או פגיעה בלוויינים בודדים.

ארצות הברית – מעבר לארכיטקטורות היברידיות וחיזוק השילוב המסחרי

בארצות הברית נרשמת בשנים האחרונות האצה משמעותית בשילוב תקשורת לוויינית כחלק מתפיסה רחבה של Resilience ושרידות מערכות תקשורת לאומיות וצבאיות. הדגש הוא על מעבר מארכיטקטורות חלל "סגורות", המבוססות בעיקר על מערכות ממשלתיות, לארכיטקטורות היברידיות המשלבות יכולות ממשלתיות עם פתרונות מסחריים ועם שותפים בינלאומיים.

גישה זו משתקפת באופן מפורש באסטרטגיית החלל המסחרית של חיל החלל האמריקאי (US Space Force) המדגישה אינטגרציה של פתרונות מסחריים במערכים מבצעיים לצורך הגברת הגמישות המבצעית, האצת קצב החדשנות, והגדלת השרידות של מערכות תקשורת חלליות.

מגמה מרכזית נוספת היא כניסתם המאסיבית של שחקנים מסחריים גלובליים לשוק, ובראשם SpaceX באמצעות קונסטלציית Starlink וכן Amazon באמצעות Project Kuiper. קונסטלציות לווייני LEO רחבות היקף אלו מציעות קישוריות בפס רחב, זמינות גבוהה וזמני שיהוי נמוכים, ובכך משנות באופן מהותי את מבנה השוק ואת רמת הנגישות לשירותי תקשורת לוויינית.

מעבר לפעילות האזרחית, פתרונות אלו נבחנים ואף מוטמעים בפועל גם על ידי גופים ממשלתיים וביטחוניים בארצות הברית ובאירופה כחלק מארכיטקטורות תקשורת היברידיות המשלבות תשתיות לווייניות מסחריות לצד מערכות לאומיות. מגמה זו מאפשרת גמישות תפעולית, קצב פריסה מהיר ויתירות גבוהה יותר של מערכות תקשורת, אך במקביל מחדדת סוגיות הנוגעות לריבונות תשתיתית, שליטה, אבטחת מידע ותלות אפשרית בספקים פרטיים.

כניסתם של שחקנים מסחריים אלה תורמת להרחבת השוק ולהאצת אימוץ פתרונות תקשורת לווייניים ברחבי העולם, תוך הגברת התחרות בענף והסטת מוקד הערך מהתשתית הלוויינית הגולמית אל שכבות השירות, האינטגרציה, ניהול הרשת והפתרונות המנוהלים.

בפן האופרטיבי ניכר בארצות הברית מהלך עקבי של הגדלת השימוש בתקשורת לוויינית מסחרית במסגרת מנגנונים מוסדיים יותר. בין היתר ניתן לראות פרסומי תחזיות צרכים ורכש לתעשייה עבור השנים הקרובות וכן תהליכי הסדרה של שוק ספקים ושירותים המסוגלים להשתלב במערכי ההצטיידות של גופי הביטחון והממשל.

בנוסף לכך, דיווחים מקצועיים מצביעים על שינוי מבני בניהול חוזי תקשורת לוויינית, במסגרתו יותר ויותר חוזים "נעים" מתחום הגופים הצבאיים המסורתיים אל תחום הרכש המסחרי של גופי החלל הרלוונטיים. מגמה זו מחזקת את מרכזיות ההיבט המסחרי כחלק בלתי נפרד מהארכיטקטורה הלאומית של מערכות תקשורת חלל.

בארצות הברית מגמה זו באה לידי ביטוי באופן בולט במיוחד בפעילות ה- SDA - Space Development Agency. הפועלת להקמת מערך רחב של מאות ואף אלפי לוויינים קטנים במסלול נמוך המיועדים להעברת תקשורת מאובטחת, נתוני חישה ואנליטיקה בזמן אמת וכן כחלק מתפיסת הגנה רב-שכבתית.

ה- SDA שיגרה עשרות לוויינים במסגרת Tranche 0 בשנים 2022–2023 והחלה בפריסת Tranche 1 הכוללת מאות לוויינים נוספים, אשר צפויים להפוך למבצעיים בהדרגה החל משנת 2024. תפיסה זו, נועדה להקנות שרידות גבוהה יותר למערכות התקשורת והמודיעין, כך שפגיעה בלוויינים בודדים לא תגרום לקריסת המערכת כולה.

במגזר האזרחי בארצות הברית מתרחב השימוש בתקשורת לוויינית בעיקר בהקשרים של: א. רציפות תפקודית וחירום עבור גופי ממשל וסוכנויות ציבוריות; ב. קישוריות באזורים מרוחקים או כגיבוי לרשתות קרקעיות; ג. ותמיכה בתשתיות תקשורת במרחבים שבהם פריסה קרקעית יקרה או פגיעה

הדינמיקה הביטחונית מחלחלת גם למרחב האזרחי, כאשר תפיסה של יתירות תקשורתית וריבוי מסלולים הופכת לעיקרון הנדסי ותפעולי מרכזי ולא רק לאפשרות משלימה. בהתאם לכך, המגמה בארצות הברית יוצרת שוק שבו יתרון תחרותי נובע פחות מקיבולת לוויינית גולמית, ויותר מיכולת של ספקים: א. השתלב במסגרות רכש ממשלתיות; ג. לספק שירותים מנוהלים ואבטחת מידע ברמת SLA גבוהה; ג. לתפקד כחלק מארכיטקטורת תקשורת היברידית (לוויין, קרקע וספקים מרובים)

אירופה - דגש על ריבונות דיגיטלית, חוסן לאומי ותשתיות מאובטחות

באירופה מתעצם השיח וההשקעות בתחום התקשורת הלוויינית סביב שלושה צירים מרכזיים: חוסן ורציפות תפקודית, עצמאות וריבונות תשתיתית, וכן תמיכה בצרכי ביטחון, גבולות וניהול משברים. לצד יוזמות לאומיות של מדינות שונות, מתבלטת יוזמה רחבה של האיחוד האירופי – מערכת IRIS - שנועדה לספק שירותי קישוריות מאובטחים למוסדות האיחוד האירופי ולמדינות החברות בו, וכן שירותי תקשורת לממשלות ולגופים ציבוריים נוספים.

מערכת IRIS מוצגת כתשתית תקשורת רב-מסלולית המשלבת יתרונות של מסלולים שונים. במסמכי הנציבות האירופית אף מצוין סדר גודל של כ-290 לוויינים כחלק מהקונסטלציה המתוכננת.

המיצוב של המערכת הוא כפול: מצד אחד מתן שירותי תקשורת מאובטחים לרשויות ולממשלות, ומצד שני מתן מענה לפערי קישוריות, לרבות באזורים המוגדרים כ-Dead Zone ובכך חיבור בין שיקולי ביטחון לבין שירותים אזרחיים. במקביל, נאט"ו מחזקת באופן מוצהר את השימוש בפתרונות חלל מסחריים, ובפרט בתחום השירותים הזמינים בשגרה, במשבר ובעימות. על פי פרסומי נאט"ו, שרי ההגנה של המדינות החברות אימצו בפברואר 2025 את NATO Commercial Space Strategy.

בנוסף לכך, תיק השירותים של סוכנות התקשוב של נאט"ו (NCIA) מציין מסגרת תקציבית ואישורית של כ-1€ מיליארד לשירותי תקשורת לוויינית לתקופה ארוכה של כ-15 שנים – אינדיקציה להיקף המחויבות ארוכת הטווח של הברית לשימוש בשירותים לווייניים.

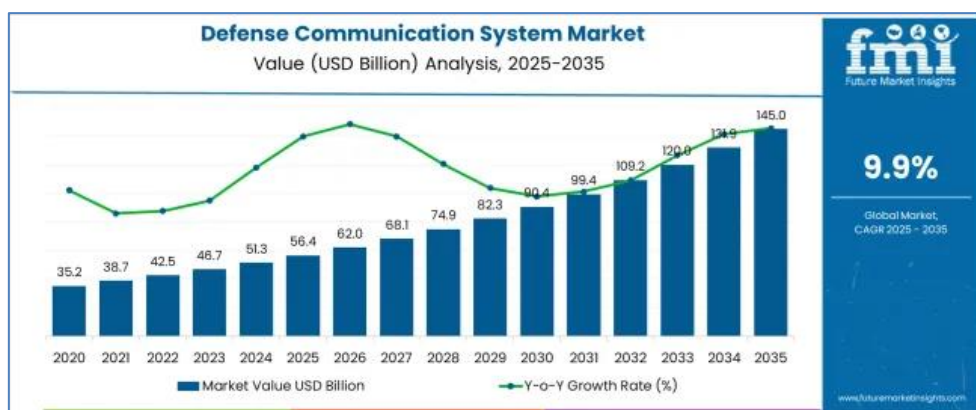
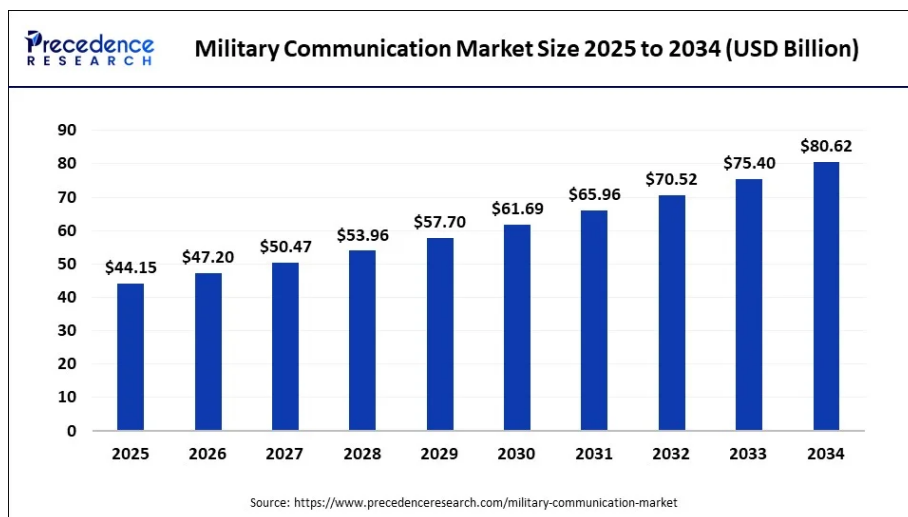
סוכנות החלל האירופית (ESA) תומכת במגמות אלו באמצעות השקעות של כ-2.1 מיליארד אירו במסגרת תוכניות ARTES לפיתוח טכנולוגיות תקשורת מתקדמות, ובהן תקשורת לייזר ותקשורת קוונטית. במקביל, מדינות אירופה ובהן בריטניה ממשיכות להשקיע גם בלווייני GEO אסטרטגיים, תוך שילוב יכולות במסלולים נמוכים לצמצום זמני שיהיו ולכיסוי אזורים קוטביים.

במרחב האזרחי האירופי קיימת האצה משמעותית של עניין בפתרונות תקשורת לוויינית כאמצעי לחיזוק החוסן של רשתות תקשורת לאומיות, לרבות בתרחשי אסון. בנוסף לכך מתפתחים פתרונות תקשורת לוויינית ישירה למכשירי סמארטפון ולרשתות סלולר, עם דגש על צורכי ממשל, בטיחות ציבורית וסיוע באסונות.

בדומה לארצות הברית, גם באירופה התפיסה המעשית היא פחות "לוויין במקום קרקע" ויותר לוויין כחלק מארכיטקטורת תקשורת היברידית, עם דגש על יתירות, זמינות והמשכיות תפקודית של רשויות ושירותים חיוניים.

בהתאם לכך, העמקת השימוש בתקשורת לוויינית באירופה יוצרת סביבה שבה הביקוש מתמקד בפתרונות מאובטחים לממשלות ולרשויות ציבוריות, ביכולת אינטגרציה ותפעול משולב עם רשתות קרקעיות, בעמידה בדרישות ריבונות ושליטה בתשתיות, וכן באספקת שירותים מנוהלים במסגרת התקשוריות ארוכות טווח ובהסכמי מסגרת.

להלן גרפים המתארים את תחזיות הגידול בתעשייה :



תחזיות מצביעות על CAGR גבוה יחסית בשוק התקשורת הצבאית והממשלתית, הכולל רכיבי תקשורת לוויינית כחלק אינטגרלי מהמערכות.

בהסתכלות קדימה, קווי המגמה המרכזיים מצביעים על הרחבה משמעותית של שוק תקשורת לוויינית בכלל, לצד בידול הולך וגובר בין שכבות GEO "אסטרטגי" (קיבולת יציבה, כיסוי רחב) LEO ("מבצעי/טקטירשת") latency נמוך, רשתיות גבוהה ושילובים היברידיים. ברמת האיחוד האירופי, צפי ההגעה של IRIS² לתפעול עד סוף העשור (יעד 2030) עשוי לשדרג מהותית את היכולת האירופית לתקשורת מאובטחת ולהפוך את אירופה לשוק התקשוריות רב-שנתי משמעותי.

במקביל, שוק תקשורת לוויינית העולמי (כולל אזרחי וממשלתי) מוערך ע"י Grand View Research בכ-90.3 מיליארד דולר ב-2024 וצפוי להגיע לכ-159.6 מיליארד דולר עד 2030 (CAGR ~10.2%).²

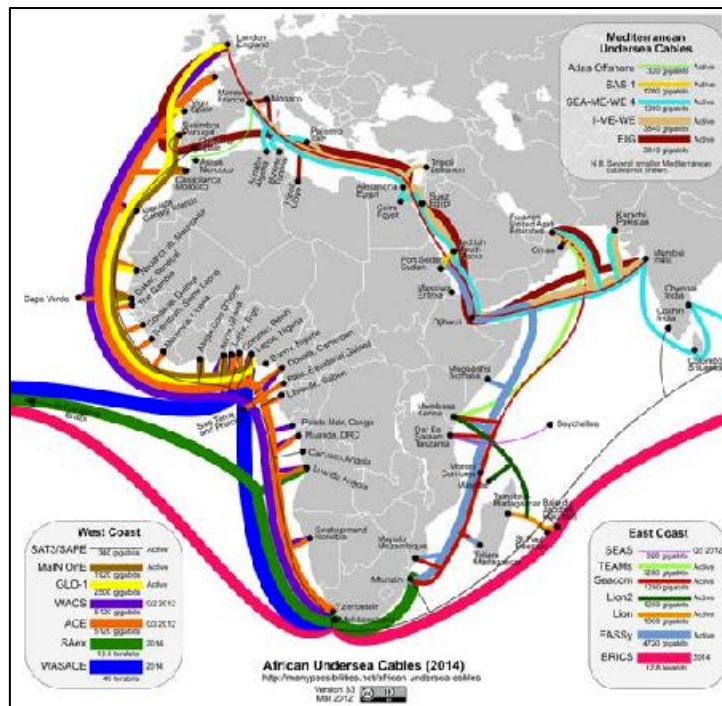
הגורמים שמניעים את הצמיחה כוללים דרישה לרוחבי פס גבוהים, הרחבת שירותי הלוויינות בתנועה, והעמקת אינטגרציה בין לוויין לתשתיות קרקע. כאן, בהקשר הביטחוני, אותה צמיחה "אזרחית" מגדילה גם את היצע היכולות המסחריות שהממשלה/ביטחון יכולים לרכוש מהר יותר - ולכן משפיעה על תחרות וזמינות.

המידע הכלול בסעיף זה, לרבות הערכות החברה ביחס למגמות בשוק התקשורת הלוויינית, להתרחבות השימוש בתקשורת לוויינית בישראל, להתפתחות הביקושים לפתרונות תקשורת מבצעיים ואזרחיים, להשפעת האתגרים הביטחוניים על היקפי הפעילות בענף, וכן להערכות החברה ביחס להזדמנויות עסקיות עתידיות, מהווה "מידע צופה פני עתיד" כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, ניסיונה המצטבר, נתונים המצויים בידי החברה במועד פרסום הדוח וכן על פרסומים והערכות של גורמים שונים בתעשייה. מטבע הדברים, מידע צופה פני עתיד אינו ודאי ועשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר כתוצאה משינויים במצב הביטחוני והגיאופוליטי, בהתפתחויות טכנולוגיות בענף, ברמת התחרות, במדיניות ממשלתית או רגולטורית, במבנה הביקושים בשוק, וכן כתוצאה מגורמי סיכון נוספים שאינם בשליטת החברה. לפיכך אין לראות במידע זה התחייבות מצד החברה להתממשות התחזיות או ההערכות המפורטות בו.

6.4. מגזר פעילות עסקי גלובלי

במהלך השנים האחרונות, חלה עלייה בפריסת הסיבים התת ימיים באפריקה - כיום, בכל המדינות בהן פועלת החברה באפריקה נפרסו סיבים תת ימיים, ועל פי רוב יותר מסיב תת ימי אחד. להלן מיפוי סיבי ופעילויות התקשורת העיקריות באפריקה:

² לינק: [גרנד ויו ריסרץ'](#)



במקביל להגעתם של כבלי סיבים תתימיים לערי הבירה ולמוקדי התקשורת המרכזיים במדינות שונות באפריקה, מתבצע בשנים האחרונות תהליך נרחב של פריסת תשתיות תקשורת יבשתיות בתוך המדינות עצמן. במסגרת תהליך זה, חברות הסלולר המקומיות משקיעות בפריסת סיבים אופטיים יבשתיים ובמערכות קישוריות רדיו מתקדמות, במטרה לחבר את תשתיות הסלולר – ובעיקר את אנטנות הסלולר – אל מרכזי הרשת ומשם אל רשת האינטרנט הגלובלית.

כתוצאה מתהליכים אלו, במדינות רבות באפריקה כבר קיימות כיום תשתיות סיבים אופטיים או קישורי רדיו מפותחים יחסית בערים המרכזיות ובאזורים בעלי פעילות כלכלית משמעותית. התפתחות זו מובילה במקרים מסוימים לירידה בביקוש לחיבורי לוויין עבור עסקים, אתרי כרייה ולקוחות לוויין מסורתיים באזורים אשר בעבר הסתמכו כמעט באופן בלעדי על קישוריות לוויינית בשל היעדר תשתיות קרקעיות.

עם זאת, למרות התקדמות משמעותית בפריסת תשתיות תקשורת יבשתיות, עדיין קיים ביקוש משמעותי לשירותי תקשורת לוויינית ברחבי אפריקה. זאת בעיקר בשל גודלה הגיאוגרפי העצום של היבשת, פיזור אוכלוסייה רחב, וכן קיומם של אזורים מרוחקים או "כלואים" מבחינה תשתיתית, אשר אינם מחוברים לרשתות סיבים או לרשתות סלולר מתקדמות. באזורים אלו ממשיכה התקשורת הלוויינית להוות לעיתים קרובות התשתית היחידה הזמינה לקישוריות אינטרנט ותקשורת נתונים.

מאמצני קישוריות באפריקה עדיין מתמודדים עם פערים משמעותיים. על פי נתונים עדכניים, רק כ- 38%-44% מאוכלוסיית אפריקה הייתה מחוברת לאינטרנט בשנת 2025, כאשר מרבית המשתמשים התגוררו באזורים עירוניים. באזורים כפריים, שבהם פריסת תשתיות סיבים אופטיים מוגבלת וניידות התשתיות נמוכה, לוויינים מהווים לעיתים קרובות את הפתרון היחיד הזמין לחיבור לאינטרנט. מצב זה משתקף גם במדדי חדירת האינטרנט במדינות שונות. כך לדוגמה, ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו שיעור חדירת האינטרנט עומד על כ- 30%-35% בלבד. נתונים הממחישים את פוטנציאל הביקוש הגבוה לשירותי תקשורת לוויינית לצורך חיבור עסקים, מוסדות ממשלתיים

כניסת טכנולוגיות חדשות לשוק האפריקאי

במקביל לביקוש המתמשך לקישוריות, נכנסות לשוק האפריקאי גם טכנולוגיות לוויין חדשות. בשנים האחרונות החלה חדירה מואצת של קונסטלציות לוויינים במסלול נמוך (LEO) ובראשן שירותי Starlink. טכנולוגיות אלו מתפתחות במהירות ומציעות קישוריות רחבת פס, זמני שיהוי נמוכים וזמינות גבוהה.

שירותי Starlink ממלאים חלק משמעותי מהגידול בביקוש לקישוריות לוויינית, ובמקרים מסוימים יוצרים לחץ תחרותי על מודלים מסורתיים של שירותי VSAT מבוססי GEO אשר היוו במשך שנים את הבסיס לשירותי תקשורת לוויינית באפריקה.

עם זאת, אחד המגזרים הצומחים ביותר בשוק האפריקאי הוא תחום הקישוריות הסלולרית. חברות הסלולר משתמשות במקרים רבים בתקשורת לוויינית כפתרון Backhaul לצורך הרחבת פריסת הרשת הסלולרית לאזורים כפריים ומרוחקים. תופעה זו בולטת במיוחד במדינות בעלות שטח גיאוגרפי גדול ותשתיות יבשתיות מוגבלות.

כך לדוגמה, בשוק הקונגולזי כ-75% ממפעילי הסלולר (MNOs) עושים שימוש בפלטפורמת Cell Backhaul של חברת SES ושל מפעילי לוויין נוספים, על מנת לספק כיסוי סלולרי עד לאזורים מרוחקים ואף עד לגבולות המדינה⁵.

בנוסף לכך, מתפתחים מודלים תשתיתיים היברידיים, במסגרתם תשתיות סיבים אופטיים מתקדמות נפרדות בעיקר בסביבת הערים המרכזיות ובדרכים הראשיות, בעוד שהלוויינים משמשים לחיבור האזורים הכפריים והקשים לגישה. מודל זה מאפשר יצירת רשתות תקשורת משולבות המשלבות יתרונות של תשתיות קרקעיות ולווייניות.

בהקשר זה, חברות לוויין מובילות כגון SES אינן מסתפקות עוד בשימוש בלווייני GEO בלבד, אלא משלבות מערכות לוויין במסלולים שונים, לרבות GEO ו-MEO, כאשר שילוב זה מאפשר הגדלת קיבולת התקשורת, שיפור ביצועים ומתן כיסוי משופר באזורים שבהם אין כלל תשתיות יבשתיות או שבהם התשתיות אינן אמינות דיו⁶. האסטרטגיה הטכנולוגית המובילה בתחום מתמקדת ביצירת רשתות בעלות מהירויות גבוהות יותר וזמני שיהוי נמוכים יותר, המשולבות עם התשתיות הארציות הקיימות.

השפעות עסקיות

המגמות המתוארות לעיל מייצרות מצד אחד אופק מאתגר עבור יכולת החברה לייצר צמיחה בהיקפים משמעותיים בשוק האפריקאי, בעיקר בשל התגברות התחרות והתרחבות התשתיות הקרקעיות באזורים מסוימים. יחד עם זאת, להערכת החברה עדיין קיימות הזדמנויות איכותיות בשוק זה.

הביקוש לשירותי תקשורת לוויינית באפריקה נותר משמעותי, ובמיוחד כאשר הוא משולב בטכנולוגיות חדשות כגון קונסטלציות לווייני LEO פתרונות רב-מסלוליים ושירותים מתקדמים ללקוחות אסטרטגיים. בהתאם לכך, החברה ממשיכה לפעול באופן ממוקד ורזה לאיתור הזדמנויות עסקיות איכותיות בשוק האפריקאי.

פעילות המגזר העסקי הגלובלי, שהייתה מרכזית מאוד בפעילות החברה מאז הקמתה ושהתמקדה בעיקר בשוק האפריקאי, משנה בהדרגה את פניה ואת משקלה היחסי בכלל פעילות החברה. החברה שינתה את האסטרטגיה שלה באפריקה מאסטרטגיית צמיחה רחבה לאסטרטגיית רווח והקטנת חשיפה. במסגרת אסטרטגיה זו פועלת החברה

³ africanspaceagency.org; africappractice.com

⁴ datareportal.com

⁵ intelsat.com

⁶ africanwirelesscomms.com

באופן ממוקד יותר, תוך התמקדות בטכנולוגיות ובעסקאות שבהן יש לה יתרון יחסי ברור.

החברה מפעילה צוות מצומצם וממוקד באזור, פועלת לאיתור הזדמנויות עסקיות נקודתיות וחותמת על חוזים אשר נבחנים בראש ובראשונה לפי פוטנציאל הרווחיות והוודאות העסקית שלהם. אסטרטגיית המיקוד הזו הוכיחה את עצמה החל משנת 2023, כאשר החברה חתמה על מספר עסקאות איכותיות במיוחד, ובין היתר על אחד ההסכמים הגדולים בתולדות החברה – עסקת Vodacom כמפורט בסעיף 9.8 להלן.

במקביל לכך פועלת החברה לחיזוק יכולותיה וסל השירותים שלה בתחומי לווייני LEO ו-MEO-במטרה לאפשר לה להעניק שירותים מתקדמים ותחרותיים יותר ללקוחותיה. במסגרת זו פועלת החברה להעמקת שיתופי הפעולה שלה עם מפעילות הלוויין המתקדמות הפועלות בתחום, והגיעה למספר הישגים משמעותיים בהיבט זה.

להערכת הנהלת החברה, שילוב של אסטרטגיית פעילות ממוקדת, התאמה לטכנולוגיות הלוויין החדשות ופיתוח פתרונות מתקדמים ללקוחות אסטרטגיים עשוי לאפשר לחברה להמשיך ולפעול באופן רווחי בשוק האפריקאי, תוך מיקוד בהזדמנויות איכותיות ובתחומי פעילות שבהם קיימת לחברה יכולת בידול תחרותי.

המידע הכלול בסעיף זה, לרבות הערכות החברה ביחס להתפתחות שוק התקשורת הלוויינית באפריקה, למגמות הקישוריות ביבשת, להשפעת כניסת טכנולוגיות חדשות, להיקפי הביקוש לשירותי תקשורת לוויינית, וכן להערכת החברה ביחס להזדמנויות העסקיות הפוטנציאליות באזור, מהווה "מידע צופה פני עתיד" כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה מבוסס על הערכות הנהלת החברה, ניסיונה המצטבר, נתונים המצויים בידי החברה במועד פרסום הדוח וכן על פרסומים והערכות של גורמים שונים בענף התקשורת והחלל. מטבע הדברים, מידע צופה פני עתיד עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר כתוצאה משינויים במצב הכלכלי או הפוליטי במדינות אפריקה, בהתפתחויות טכנולוגיות בענף, ברמת התחרות, במדיניות רגולטורית או ממשלתית, בקצב פריסת תשתיות תקשורת קרקעיות, בשינויים במבנה הביקושים בשוק וכן כתוצאה מגורמי סיכון נוספים שאינם בשליטת החברה. לפיכך אין לראות במידע זה התחייבות מצד החברה להתממשות התחזיות או ההערכות המפורטות בו.

פרק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

להלן תיאור עסקי החברה לגבי כל אחד מתחומי הפעילות בנפרד, למעט בעניינים הנוגעים לכלל תחומי החברה המתוארים יחד בפרק הרביעי להלן.

חלק א': תחום ביטחוני ממשלתי

7. תחום בטחוני ממשלתי

7.1. מידע כללי על תחום הפעילות

החברה מספקת שירותי תקשורת לוויינית ניידת ונייחת, הכוללים שירותי טלפוניה בינלאומית ושירותי תקשורת נתונים, וזאת באמצעות לוויינים, מכשירי טלפון לווייניים, טרמינלים ומודמים לווייניים. כמו כן, מספקת החברה ציוד נלווה לשירותים ופתרונות מיוחדים המותאמים ללקוח על פי דרישתו, הכוללים שילוב של ציוד ושירותים יחד עם תשתיות קרקעיות.

שוק התקשורת הלוויינית בתחום הפעילות, הממוקד בעולמות הממשלה והביטחון הוא תת-שוק מובחן בתוך עולם החלל, המתמקד באספקת קישוריות מאובטחת, רציפה ושרידה, בעיקר לגופים ביטחוניים, ממשלות, סוכנויות ביטחון-פנים וגופי חירום. בשוק זה מרכז הכובד הוא בדרישות של אבטחת מידע, עמידות לשיבוש, יתירות ברמה הגבוהה ביותר, זמינות, רמות SLA גבוהות, ותמיכה בתרחישי "תשתיות קרקע תחת תקיפה". כמו כן, מגמות השנתיים האחרונות (2023-2025) מצביעות על האצה בהשקעות, מעבר לארכיטקטורות רב-מסלוליות, והעמקת שילוב בין ממשלות לבין מפעילים מסחריים - במטרה לקצר לוחות זמנים ולהרחיב קיבולת, בין היתר, לאור תמורות ביטחוניות הן ברמה המקומית והן ברמה הגלובלית, לרבות שינויי עומק בתפיסות ממשלות בעולם ביחס לחשיבות והצורך בתקשורת לוויינית, הן בעת חירום והן במהלך העסקים השוטף ו/או לצרכי גיבוי.

שירותים אלו מסופקים באמצעות תשתית לוויינית המותאמת לסוג שירותים אלו, ולכן באפשרות החברה לספק את השירותים בכל מקום על פני כדור הארץ (בים, באוויר וביבשה).

שירותי תקשורת לוויינית ניידת ונייחת אותם מספקת הקבוצה בתחום הפעילות, ניתנים במסגרת הסכם הפצה, מכירה ושיווק עם ספקי לוויין שונים, מהמובילים בעולם, וביחס לתקשורת לוויינית ניידת, התקשרה החברה עם Iridium Satellite LLC (להלן: "אירידיום") ו-"הסכמי הפצה עם אירידיום", בהתאמה) ועם חברת Inmarsat Plc (להלן: "אינמרסט").

במסגרת הסכמי ההפצה עם אירידיום, הקבוצה קיבלה זיכיון למכור ולשווק ציוד תקשורת לוויינית ניידת, שירותי טלפוניה ושירותי תקשורת נתונים של אירידיום בארץ ובעולם וכן, לפתח מוצרים נוספים על בסיס שירותי אירידיום (לפרטים נוספים אודות הסכמי ההפצה ראו סעיפים 13 ו-15 להלן).

למיטב ידיעת החברה, אירידיום ואינמרסט הינן שתי הספקיות העיקריות בעולם של שירותי תקשורת לוויינית ניידת. בשנים האחרונות, החלו גם ספקי שירות הלוויין הנייח להיכנס לתחום הנייד על ידי הטמעה של יחידות קצה מתקדמות המאפשרות לצרוך שירותים אלו בתנועה. החברה מספקת ללקוחותיה גם שירותים מסוג זה.

שוק שירותי התקשורת הלוויינית בתחום הבטחוני והממשלתי מצוי במגמת גידול והתחרות בין הגופים הרבים שפועלים בתחום זה בעולם גוברת. הגידול מתבטא בעיקר בגידול בשימוש בשירותי תקשורת נתונים בתווך הלווייני, עובדה המשפיעה על יצרני חומרה וספקי שירותים לחדור לתחום ולתחרות.

פעילות החברה בתחום זה מתמקדת בעיקרה בלקוחות במדינת ישראל, וכמו כן, החברה פועלת על מנת לפתח את פעילותה גם באזורים נוספים. השירות מסופק ללקוחות הנמצאים במקומות אליהם התשתיות הקרקעית ו/או התשתית הסלולרית אינן מגיעות או אינן קיימות וכן, ללקוחות המבקשים להקים מערך תקשורת פרטי, מטעמי ביטחון או לשעת חירום, במקרה שהתשתיות הציבוריות הקיימות יחדלו לפעול. מבנה הפעילות בתחום זה בישראל הוא במכירה ישירה אל משתמשי הקצה, ומחוץ לישראל באמצעות סוכנים ומפיצים.

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

ראו סעיף 20 להלן.

7.1.2. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו, התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

לשינויים בהיקף הפעילות בתחום כתוצאה ממגמת צמיחה בשוק התקשורת, והשפעתם על פעילות החברה בתחום ראו סעיף 6 לעיל.

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

למגמת הצמיחה בשוק התקשורת כתוצאה מהתפתחות הטכנולוגיה והשפעתה על פעילות החברה בתחום ראו סעיף 6 לעיל.

7.1.4. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

ראו סעיף 10 להלן.

7.1.5. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

חסם הכניסה העיקרי לתחום הפעילות הינו קבלת רישיונות מתאימים, שכן, ללא רישיונות אלו לא ניתן לספק שירותי תקשורת או למכור ציוד תקשורת לוויינית בישראל. לפרטים נוספים אודות הרישיונות הנדרשים ראו סעיף 20 להלן.

חסם כניסה נוסף לצורך הפצה ישירה של שירותי תקשורת לוויינית נייחת ונייחת הינו קבלת זיכיון הפצה מספקיות של שירותי התקשורת הלוויינית ביחס לפעילויות המתאימות לרבות ביחס לתקשורת לוויינית נייחת, שכן, למיטב ידיעת החברה קיימות בעולם, נכון למועד זה, שתי ספקיות שירותי תקשורת לוויינית נייחת עיקריות.

חסמי כניסה נוספים הינם השקעה ניכרת הנדרשת בצוותי תמיכה, מערכות מידע לניהול המוצרים, מלאי ציוד וידע טכנולוגי בתחום.

7.1.6. תחליפים לשירותי תקשורת לוויינית נייחת/נייחת בתחום הבטחוני/ממשלתי ושינויים החלים בהם

תקשורת סלולרית

שירותי תקשורת המבוססים על טכנולוגיות שידור וקליטה שונות (כגון: Global System for Mobile Communications או Code Division Multiple Access), המאפשרות אספקת שירותי טלפוניה ונתונים באמצעות טלפונים ומודמים סלולאריים. שירותים אלו ניתנים על ידי חברות הסלולר השונות. בניגוד לתקשורת הלוויינית הניידת, השימוש בתקשורת הסלולרית דורש חיבור או תלות בתשתית קרקעית מסוימת (כגון, אנטנה סלולרית ומתגים בכל תא שטח). שירות

זה הינו זול משמעותית משירות באמצעות תקשורת לוויינית ניידת, אך יחד עם זאת אינו מבטיח רוחב סרט קבוע וזמינות שירות רציפה, ולכן חלופה זו אינה מתאימה לכל צורכי הלקוחות.

תקשורת רדיו

שירותי תקשורת המשמשים רשתות סגורות בטכנולוגיות המבוססות על גלי רדיו על מנת להעביר מידע וכן, שירותים המאפשרים העברת מידע קולי בין קבוצות או יחידים (לדוגמה: רשתות צבאיות). טכנולוגיות אלו מוגבלות טווח ותלויות בקיומה של תשתית קרקעית.

היתרון העיקרי של שירותי תקשורת לוויינית ניידת ונייחת בעולמות הביטחון והממשלה הוא הזמינות הגבוהה ואזור הכיסוי הרחב, הנובע מהעדר התלות בתשתית קרקעית קבועה, בעוד ששאר התחליפים תלויים בתשתית קבועה כלשהי. הבחירה בשימוש בתקשורת הלוויינית הניידת תתבצע על פי רוב כאשר לא קיימת תשתית חלופית (סלולארית או קרקעית) באזור או כאשר תשתית זו אינה מתאימה לצורכי הלקוח.

7.1.7. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים

ראו סעיפים 7.7 להלן ו- 6 לעיל.

7.2. מוצרים ושירותים

החברה מספקת שירותי תקשורת לוויינית ניידת ונייחת, ולכן באפשרות החברה לספק את השירותים כאמור, בכל מקום על פני כדור הארץ (בים, באוויר וביבשה), בכפוף לאזורי הכיסוי של ספקי התקשורת הלוויינית.

לפירוט בדבר עיקר השירותים ראו סעיפים 7.1 ו- 6 לעיל. במסגרת שירותיה, מספקת החברה גם שירותי תקשורת ומכשירים נלווים לצורך ניהול ציי רכב וציי ספינות הדורשים העברת מידע בקצבים נמוכים.

בנוסף, מבצעת החברה פרויקטים בתחום התקשורת הלוויינית הניידת, במסגרתם מספקת החברה, בין היתר, שירותים של ייעוץ, איפיון, שילוח, ניהול פרויקט, הטמעה של הפתרון, תמיכה באתר הלקוח, חכירה של קיבולת לוויינית, הגדרת השירות במערכות השונות ועוד. יצוין כי המוצרים והשירותים העיקריים בתחום הפעילות דומים בעיקרם, לרבות ביחס למאפייני המוצרים, שימושיהם ומאפייני רווחיותם.

7.3. פילוח הכנסות ורווחיות השירותים

לפרטים בדבר ההכנסות שנבעו לחברה מתחום הפעילות ראו בדוחות הכספיים המצורפים ובדוח הדירקטוריון.

7.4. לקוחות

נכון למועד דוח זה, לקוחות החברה בתחום הינם: גופים ממשלתיים ומוניציפאליים, גופי מדינה וביטחון, חברות תקשורת, חברות המשלבות את הפתרונות במוצרים או בשירותים שהן מוכרות ללקוחות סופיים, וכן, מפיצים שונים. הכנסות החברה בישראל בתקופת הדוח מהוות כ- 99% מסך ההכנסות מתחום זה.

להלן פירוט בדבר לקוח אחד בתחום זה שהכנסותיו ממנו עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה:

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025		
שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	
13%	9,164	25%	19,278	לקוח א' (*)

(*) לקוח ישראלי הרוכש פתרונות תקשורת לוויינית ניידת.

בשנת 2023 לא היו לחברה לקוחות מהותיים בתחום זה (לקוח אשר סך הכנסותיו עולה על 10% מסך הכנסות החברה).

7.5. שיווק והפצה

ראו סעיף 11 להלן.

7.6. צבר הזמנות

7.6.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בתחום הבטחוני ממשלתי עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 22.6 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2024 עמד הצבר על כ- 19.8 מיליון דולר).

7.6.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן:

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
6,179	Q1.2026
5,211	Q2.2026
4,653	Q3.2026
4,333	Q4.2026
2,116	2027
79	2029-2028

7.6.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד בתחום זה בסך של כ- 2,208 אלפי דולר וכ- 460 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2026.

7.7. תחרות

7.7.1. תנאי התחרות בתחום הפעילות:

תחום הפעילות מאופיין במספר רב של גופים גדולים, בינוניים וקטנים, הפועלים בו. חלק מהגופים האמורים גדולים לאין שיעור מהקבוצה. התחרות בתחום מתמקדת בעיקר במחיר וביכולת לספק ללקוח פתרון כולל לצרכיו, שלעיתים התקשורת הניידת היא חלק ממנו.

חלקה של הקבוצה בתחום הפעילות אינו מהותי ביחס לתחום כולו.

החברה מתחרה בעיקר בחברות שירותי תקשורת לוויינית ניידת ונייחת המספקות, בדומה לחברה, שירותי תקשורת לוויינית (שירותי טלפוניה ותקשורת נתונים).

7.7.2. על מנת להתמודד עם התחרות פועלת הקבוצה במישורים הבאים:

- יצירת ערך מוסף באמצעות פיתוח יכולות אינטגרציה גבוהות, יכולות הנדסיות גבוהות,

יכולות איתור ושימור קיבולות לוויין איכותיות וכיו"ב.

- יצירת ערך מוסף, כגון הוספת אפליקציות שונות לשירותים קיימים (למשל, אפליקציית ניהול יחידות ומעקב עבור מכשירי האירידיום בעלי יכולות ה-GPS) וכן, פיתוח מוצרים ושירותים נוספים על בסיס המוצרים הקיימים, כגון הרחבת סל השירותים על ידי הוספת פתרונות חדשים, טכנולוגיות מתקדמות, ספקים חדשים ועוד.
- פיתוח מערך מפיצים ושימורו.
- פיתוח שווקים נוספים.
- עיגון קשרי ספקים והמשך פיתוח יחסים עם ספקים נוספים.
- חיזוק מערך השיווק של החברה.

7.7.3. הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה :

ככלל, הסכמי ההפצה של הקבוצה, וכן, המוניטין של הקבוצה הינם גורמים אשר מסייעים לחברה להתחרות בשוק, לרבות יכולות ההנדסה, האינטגרציה, איתור/שימור הקיבולות הגבוהות מאוד של החברה. מנגד, התחרות הקיימת מצד מפיצים רבים, וכן, המחיר הגבוה של השירות ביחס לחלופות שאינן לווייניות, הינם גורמים העלולים להקשות על החברה בתחום פעילות זה.

חלק ב': תחום תקשורת ואינטרנט בישראל

8. תחום תקשורת ואינטרנט בישראל

8.1. מידע כללי על תחום הפעילות

8.1.1. מידע כללי על שירותי האינטרנט בישראל

התפתחות השוק והסכמים אסטרטגיים

בשוק האינטרנט והתקשורת הנייחת בישראל נרשמה בשנים האחרונות צמיחה הנשענת בעיקר על שינויים טכנולוגיים מהותיים לצד רגולציה תומכת. כניסת הסיבים האופטיים כתשתית התקשורת המרכזית, הן במגזר העסקי והן במגזר הפרטי, הביאה לשינוי משמעותי במבנה השוק ובמאפייני הביקוש לשירותי תקשורת. תחום האינטרנט מתאפיין בעלייה מתמשכת בקצבי הגלישה ובאימוץ שירותים מתקדמים ויישומי ערך מוסף. במגזר העסקי מדובר בעיקר בגידול בצריכת שירותי ענן, חיבור לתשתיות ענן ושימוש ביישומי ענן מתקדמים, ואילו במגזר הפרטי מדובר בעיקר בצריכת שירותי תוכן וטלוויזיה מבוססי אינטרנט. מגמות אלה הובילו לגידול מהיר בצרכי רוחב הפס של הלקוחות ברשת הציבורית, הן כלפי האינטרנט והן כלפי שירותי הענן.

משרד התקשורת, הרגולטור המרכזי בשוק, קבע לפני למעלה מעשור אסטרטגיה שמטרתה לעודד תחרות באמצעות חובת מתן שירותים סיטונאיים על ידי בעלי התשתית. המשמעות המרכזית של מדיניות זו היא כי בזק, כבעלת התשתית ההיסטורית המרכזית בישראל, נדרשה להעמיד שוק סיטונאי מפותח בתשתיות הפיזיות ובשירותים המרכזיים, ובראשם שירותי תשתית לגישה לאינטרנט. לפירוט והרחבה בנושא החלטות שר התקשורת ביחס למחירי השוק הסיטונאי, ראה להלן.

בשוק התקשורת הנייחת פועלים שני בעלי רישיון למתן שירותי תקשורת פנים-ארצית נייחת החבים בחובת פריסה ארצית ומתן שירות לכל דורש – בזק והוט. תשתית בזק מבוססת כיום על שילוב של תשתיות סיבים אופטיים לצד תשתיות נחושת היסטוריות, בעוד שתשתית הוט מבוססת בעיקר על רשת כבלים לצד מעבר הדרגתי לתשתיות סיבים. פעילותה של הוט בתחום הסיבים נעשית בין היתר באמצעות התקשרויות ארוכות טווח עם חברת IBC מכוח הסכמי IRU, כמפורט להלן.

נכון למועד פרסום הדוח, גישה בינלאומית לרשת האינטרנט בישראל מסופקת על ידי, שלושה כבלים תת ימיים המסופקים על ידי Telecom Italy Sparkle ואקסלרה טלקום בע"מ (לשעבר טמרס טלקום בע"מ).

להערכת החברה, נכון להיום מעל ל- 95% ממשקי הבית בישראל מונגשים לסיבים, אולם רק כ- 65%-70% ממשקי הבית המונגשים לסיבים גולשים כיום על תשתית סיבים אופטיים (כ- 2 מיליון). חברת בזק היא בעלת התשתית האופטית בהיקף הפריסה הגדול ביותר בישראל, וניכרת שליטה מלאה של ארבעת חברות התקשורת הגדולות - למעלה מכ- 95% מנתח השוק.

החל מחודש מרץ 2021 מספקת בזק שירותי אינטרנט על גבי רשת הסיבים האופטיים שלה בהתאם להתקדמות פריסת הרשת באזורי השירות השונים. חברות התקשורת סלקום ופרטנר החלו להציע שירותי אינטרנט על גבי רשתות סיבים מספר שנים קודם לכן, בין היתר באמצעות רשתות עצמאיות וכן באמצעות התקשרויות עם בעלי תשתיות סיבים נוספים. עד חודש אפריל 2022 השירות שבזק הייתה רשאית לספק ללקוחות קצה היה שירות תשתית אינטרנט בלבד, כאשר את שירות הגישה לאינטרנט נדרש הלקוח לרכוש בנפרד מספק שירות אינטרנט או במסגרת חבילת בנדל שנמכרה באמצעות בזק. הסדר דומה חל גם ביחס לחברת הוט. לעומת זאת, ספקים אחרים הורשו לשווק שירות אינטרנט אחד הכולל הן תשתית והן שירות גישה, בין אם על גבי תשתית עצמית ובין אם באמצעות השוק הסיטונאי. החל מחודש אפריל 2022 הורשתה בזק לספק ללקוחותיה שירות אינטרנט פרטי כשירות אחד (על גבי תשתיות סיבים ונחושת), הכולל הן את רכיב התשתית והן את שירות הגישה לאינטרנט, כאשר במסגרת זו בזק אינה רשאית לשווק בנדלים עם ספקי גישה אחרים. בהמשך הורשתה גם הוט לספק שירות אינטרנט אחד ללקוחותיה.

בחודש פברואר 2021 אושר הסכם בין סלקום לבין חברת תש"י, במסגרתו בוצעה השקעה משותפת עם קבוצת הוט בחברת IBC - חברה הפועלת לפריסת רשת סיבים אופטיים ארצית. בעקבות העסקה הפכה הוט לשותפה ב- IBC. פעילות IBC מבוססת במידה רבה על התקשרויות ארוכות טווח מסוג IRU (Indefeasible Right of Use) במסגרתם מקבלים מפעילי תקשורת זכויות שימוש ארוכות טווח בתשתיות הסיבים של החברה בתמורה להתחייבויות רכישה בהיקפים משמעותיים.

במסגרת מודל זה התקשרו הן סלקום והן הוט עם IBC בהסכמי IRU ארוכי טווח. הסכמים אלה כוללים התחייבויות לרכישת זכויות שימוש בקווי סיבים בהיקפים משמעותיים ולתקופות ממושכות, תוך התחייבות להיקף מינימלי של שימוש בתשתית. כנגד התחייבויות אלה פועלת IBC להרחיב את היקף פריסת הסיבים מעבר לחובות הפריסה המוגדרות ברישיון החברה.

הסכמי IRU אלה מעניקים למפעילים זכויות שימוש ארוכות טווח בתשתית הסיבים ומהווים רכיב מרכזי במודל המימון והפריסה של רשת IBC.

בהתאם לכך, העמידה IBC למפעילים נוספים המעוניינים להשתמש בתשתיותיה "הצעת מדף" הכוללת תנאים דומים לאלה שנקבעו בהסכמי סלקום והוט, לרבות התחייבות מינימלית לרכישת קווים וכן אפשרות לתעריפים מופחתים בכפוף לאישורים רגולטוריים. על פי דיווחיה, נכון לתקופת הדוח פרסה IBC תשתיות סיבים לכ-2.4 מיליון משקי בית והיא מתכוונת להמשיך ולהרחיב את הפריסה. במהלך שנת 2025 נרכשה השליטה ב- IBC על ידי קבוצת משקיעים מוסדיים ופרטיים בהובלת הפניקס, בית ההשקעות מור וקרן נוי, כאשר חברת החשמל נותרה בעלת מניות מהותית ומחזיקה בכ-30% מהון החברה.

בנוסף לפעילות זו נחתמו בשנים האחרונות הסכמים מסחריים נוספים בין מפעילי תקשורת לבין בעלי תשתיות סיבים. כך, בשנת 2023 דווח על הסכם בין פרטנר לבין בזק במסגרתו התחייבה פרטנר לרכוש זכויות שימוש ארוכות טווח (IRU) בכ-120,000 קווי תשתית סיבים של בזק לתקופה של כ-15 שנים. התמורה הכוללת בעסקה עומדת על כ-570 מיליון ש"ח, בנוסף לדמי תחזוקה שנתיים בשיעור של כ-4% מההשקעה. העסקה משקפת מחיר חד-פעמי של כ-4,750 ש"ח לקו וכן דמי תחזוקה שנתיים של כ-190 ש"ח לקו. במונחי עלות חודשית לפני מימון מדובר בכ-42 ש"ח לקו.

בחודש מרץ 2023 דיווחה סלקום על חתימת הסכם עם חברת IBC במסגרתו התחייבה להגדיל את קיבולת הצריכה. בנוסף, פרטנר החלה להציע ללקוחותיה החל מהרבעון הרביעי של שנת 2023 שירותי אינטרנט על גבי רשת הסיבים האופטיים של IBC במסגרת השוק הסיטונאי.

ההסכם המסחרי אליו הגיעה החברה עם בזק, כמפורט להלן, מעניק לה יתרון תחרותי משמעותי ביחס למפעילים חדשים בשוק, וזאת בין היתר בשל תנאי השימוש בתשתית הסיבים והעלות הנמוכה יחסית של הקווים ביחס למחיר הסיטונאי המפוקח. עם זאת, למועד תקופת הדוח חלקה של החברה בשוק עדיין מצומצם יחסית, והיקף פעילותה בשוק האינטרנט הניח מצוי בשלבי התפתחות ראשוניים, ולכן קשה להעריך בשלב זה את חלקה העתידי בשוק.

סביבת הפעילות ומגמות מאפיינות

במתן שירותי אינטרנט ללקוחות קצה מתנהלת התחרות בעיקר בין בזק, הוט, פרטנר וסלקום, לצד ספקי שירות מורשים נוספים. פרטנר מספקת שירותי אינטרנט הן על גבי רשת הסיבים העצמאית שלה והן באמצעות שימוש בתשתיות של מפעילים אחרים במסגרת השוק הסיטונאי, בעוד שסלקום פועלת בעיקר באמצעות תשתיות סיבים של צדדים שלישיים. בנוסף, שירותי אינטרנט סיטונאי (BSA) מאפשר לספקים מורשים, לרבות פרטנר וסלקום, לספק שירותי אינטרנט קצה לקצה גם באמצעות תשתיות האינטרנט של בזק ושל חברת IBC, במחירים מרביים הנתונים לפיקוח רגולטורי.

בשנת 2025 פעלה החברה בסביבה עסקית המאופיינת בהמשך התפתחות מואצת של שוק האינטרנט הקווי בישראל, הן במגזר הפרטי והן במגזר העסקי, תוך מעבר מבני מתמשך מרשתות מבוססות נחושת וכבלים לרשתות תקשורת מתקדמות מבוססות סיבים אופטיים. מגמה זו

הושפעה משילוב של התקדמות טכנולוגית, שינויי רגולציה, גידול מתמשך בצריכת נתונים, והתעצמות התחרות בין קבוצות התקשורת הפועלות בשוק.

שוק האינטרנט הקווי בישראל מאופיין, בשלב זה, בהפרדה בין שכבת התשתית לשכבת השירותים, כאשר חלק מהשחקנים פועלים כבעלי תשתית תקשורת ניחת וחלקם כספקי שירותי אינטרנט ושירותים משלימים, ולעיתים בשילוב בין שתי הפעילויות. במהלך 2025 נמשכה מגמת ההשקעות הנרחבות בפריסת תשתיות סיבים אופטיים, אשר הובילה להרחבת הכיסוי הארצי ולהגדלת שיעור משקי הבית והעסקים המחוברים לרשתות אולטרה-רחבות-פס. במקביל, חלה ירידה הדרגתית בשימוש בטכנולוגיות גישה ותיקות, על רקע פערי ביצועים, דרישות משתמשים גוברות והכוונת רגולטורית מוצהרת.

במגזר הפרטי, התחרות בשנת 2025 התמקדה פחות בשאלת זמינות השירות ויותר באיכות חוויית המשתמש וביכולת החברות להציע הצעת ערך כוללת. לצד מהירויות גלישה גבוהות, הודגשו שירותים נלווים כגון פתרונות רשת ביתית מתקדמים, ציוד קצה משופר, תמיכה טכנית, וכן חבילות. מגמות עבודה ולמידה מהבית, ריבוי יישומי וידאו, גיימינג ושימוש גובר ביישומי ענן ובינה מלאכותית, הגבירו את הביקוש לקישוריות יציבה וביצועים סימטריים, וחיזקו את העדפת הצרכנים לרשתות סיבים.

במגזר העסקי נרשמה בשנת 2025 העמקה של מעבר מאספקת קישוריות בסיסית לאספקת פתרונות תקשורת מקיפים ומנוהלים. לקוחות עסקיים, ובפרט ארגונים בינוניים וקטנים, הגבירו את הביקוש לשירותים הכוללים קווים סימטריים, רמות שירות מובטחות, פתרונות גיבוי, תקשורת בין-סניפית, ושילוב של שירותי ענן ואבטחת מידע. מגמה זו תרמה לעלייה בחשיבות היכולות התפעוליות והמקצועיות של ספקי השירות, והגדילה את הפוטנציאל ליצירת ערך ומרווחים גבוהים יותר ביחס לשוק הקמעונאי, אם כי תוך תחרות גם מול אינטגרטורים וחברות טכנולוגיה שאינן בהכרח ספקי תקשורת מסורתיים.

הסביבה הרגולטורית בשנת 2025 הייתה גורם משמעותי בעיצוב השוק. לפירוט והרחבה ראה להלן. מן הבחינה הכלכלית, שנת 2025 התאפיינה בהמשך השקעות הון משמעותיות בפריסת סיבים, לצד ציפייה הדרגתית למעבר משלב ההשקעה לשלב מיצוי והפקת תזרים מתשתיות קיימות.

כלל מגמות אלו יצרו שוק דינמי, תחרותי ומתקדם טכנולוגית, שבו הצלחת החברות תלויה ביכולתן לשלב בין יעילות תפעולית, חדשנות שירותית, עמידה בדרישות רגולטוריות והתאמה מתמשכת לצרכים המשתנים של לקוחות פרטיים ועסקיים כאחד.

מגמות פרטניות, ומגמות ביחס לחברות השוק

שוק האינטרנט בישראל בשנת 2025 המשיך להתאפיין במעבר מואץ של לקוחות מתשתיות גישה מבוססות נחושת וכבלים לתשתיות סיבים אופטיים, במקביל לעלייה מתמשכת בביקוש לרוחב פס גבוהים יותר ולשירותי תקשורת מתקדמים. מגמה זו נובעת מהתרחבות השימוש בשירותי וידאו, עבודה מרחוק, שירותי ענן ושירותים דיגיטליים עתירי נתונים, אשר הגדילו את צריכת רוחב הפס למשקי בית ולעסקים. לצד זאת, השוק ממשיך להתאפיין בתחרות מחירים משמעותית

ובמאמצים של ספקיות התקשורת להגדיל את ערך הלקוח באמצעות מעבר לחבילות שירות בקצבים גבוהים יותר ושילוב שירותים נוספים.

מבנה השוק בישראל כולל מספר מפעילים בעלי תשתיות נייחות וכן ספקי שירותים הפועלים על גבי תשתיות של אחרים במסגרת השוק הסיטונאי.

בשנת 2025 המשיכה מגמת הרחבת פריסת הסיבים האופטיים בישראל. בזק דיווחה כי נכון ליום 30 בספטמבר 2025 רשת הסיבים שלה הונגשה לכ-2.859 מיליון משקי בית. מספר מנויי הסיבים על גבי הרשת עמד במועד זה על כ-954 אלף מנויים, מהם כ-609 אלף מנויים קמעונאיים וכ-345 אלף מנויים במסגרת השוק הסיטונאי, נתון המייצג שיעור חדירה של כ-33% מבין משקי הבית שאליהם נפרסה הרשת. בזק מדווחת כי נכון למועד פרסום הדוח השנתי שלה בחודש מרץ 2026 כבר הונגשה רשת הסיבים שלה לכ-2.95 מיליון משקי בית, כאשר מספר המנויים המחוברים לרשת הסיבים הגיע לכ-1.017 מיליון מנויים, מהם כ-637 אלף מנויים קמעונאיים וכ-380 אלף מנויים במסגרת השוק הסיטונאי.

בנוסף, בזק מדווחת כי היא מעניקה שירותי תשתית אינטרנט לכ-1.473 מיליון משקי בית, מתוכם כ-990 אלף משקי בית במסגרת פעילות קמעונאית וכ-483 אלף במסגרת פעילות השוק הסיטונאי. על פי דיווחי בזק חלוקת ההכנסות בתחום הפעילות הקווי של בזק משקפת פיזור דומה בין מגזרי הלקוחות, כאשר בשנת 2025 כ-48% מהכנסות פעילות זו נבעו מלקוחות פרטיים וכ-52% מלקוחות עסקיים. במונחים כספיים, ההכנסות מלקוחות פרטיים הסתכמו בכ-2.114 מיליארד ש"ח, ואילו ההכנסות מלקוחות עסקיים הסתכמו בכ-2.298 מיליארד ש"ח. בפעילות בזק בינלאומי נרשמה חלוקה שונה, כאשר בשנת 2025 הסתכמו ההכנסות מלקוחות פרטיים בכ-253 מיליון ש"ח ואילו ההכנסות מלקוחות עסקיים הסתכמו בכ-959 מיליון ש"ח.

במקביל, על פי דיווחיה, פרטנר המשיכה להרחיב את פריסת רשת הסיבים העצמאית שלה בשנת 2025, כאשר נכון ליום 31 בדצמבר 2025 הייתה רשת הסיבים של פרטנר נגישה לכ-1.096 מיליון משקי בית. על פי דיווחי פרטנר, מספר המנויים המחוברים לרשת הסיבים העצמאית של החברה הסתכם בכ-284 אלף מנויים לשנת 2025. בנוסף, פרטנר מדווחת כי היא מספקת שירותי אינטרנט סיבים גם על גבי תשתיות צד שלישי, ובסך הכול הסתכמה מצבת מנויי הסיבים של החברה בכ-468 אלף מנויים בסוף שנת 2025, עלייה של כ-33 אלף מנויים במהלך השנה. החל מיום 1 בינואר 2023 נהנית פרטנר גם מזכויות שימוש בתשתית הסיבים של בזק, בנוסף לרשת העצמאית שבבעלותה.

כמו כן, נכון לסוף שנת 2025 הסתכמה מצבת מנויי הסיבים של סלקום, על פי דיווחיה בכ-351 אלף מנויים, מתוך כ-386 אלף מנויי אינטרנט, כך שכ-91% מבסיס הלקוחות מחובר לתשתיות סיבים. היקף מנויי הסיבים של הוט אינו מדווח באופן מלא.

המעבר לרשתות סיבים והשדרוג למהירויות גבוהות יותר משפיעים גם על רמת ההכנסה הממוצעת למנוי. פרטנר דיווחה כי ברבעון הרביעי של שנת 2025 עמד ה-ARPU בתחום האינטרנט על כ-94 ש"ח, לעומת כ-91 ש"ח ברבעון המקביל בשנת 2024. החברה ציינה כי העלייה נבעה בעיקר מצירוף לקוחות לחבילות סיבים ולמהירויות גלישה גבוהות יותר.

גם בקבוצת בזק נמדד ה-ARPU במונחי הכנסה חודשית ממוצעת לקו, מנוי או משק בית, בהתאם לתחום הפעילות. החברה מציגה ARPU רבעון 4 של 138 ₪. בזק הציגה במסגרת יעדיה האסטרטגיים יעד עתידי ל-ARPU אינטרנט קמעונאי של כ-150 ש"ח עד שנת 2029.

התחרות בין החברות מתמקדת הן בהרחבת הפריסה והן בהמרת הנגישות ללקוחות משלמים, תוך העלאת ערך הלקוח באמצעות חבילות שירות מהירות ומתקדמות יותר. במקביל, הרגולציה ממשיכה למלא תפקיד מרכזי בקביעת תנאי הגישה לתשתיות ובמבנה התחרות בשוק.

בסלקום נרשמה אף היא עלייה ברמת ה-ARPU בתחום האינטרנט, כאשר ה-ARPU החודשי הממוצע עמד בשנת 2025 על כ-99.6 ש"ח, לעומת כ-96.6 ש"ח בשנת 2024. החברה מציינת כי העלייה נבעה, בין היתר, מגידול בשיעור הלקוחות המחוברים לתשתיות סיבים ומהרחבת השימוש בחבילות גלישה בקצבים גבוהים יותר.

מעבר לשירותי הגישה לאינטרנט, ניכרת הרחבה משמעותית של סל השירותים, בעיקר בקרב לקוחות עסקיים. בזק בינלאומי, כחלק מקבוצת בזק, מתארת סל פתרונות רחב הכולל תשתיות רשת ונתונים בפריסה ארצית, קישוריות אינטרנט ייעודית, אירוח שרתים, שירותי אבטחת מידע, אינטגרציה, אחסון במרכזי נתונים ושירותי ענן מתקדמים. פרטנר מדווחת אף היא על פעילות בתחום הענן וה-ICT (Information and Communication Technology) לרבות מרכזי נתונים ושירותי אחסון, ומציינת כי תחומים אלו תורמים לצמיחה בהכנסות במגזר הנייח.

במגזר הפרטי, דוחות חברות התקשורת מצביעים על כך שחווית השימוש הביתית הפכה לרכיב תחרותי מהותי. בזק מדווחת על מאות אלפי נתבים ביתיים ומגדילי טווח (Mesh/Spot) המותקנים בבתי הלקוחות, כחלק מהשקעה באיכות כיסוי ה-Wi-Fi ביציבות השירות ובשביעות רצון הלקוחות. מגמה זו תומכת בהסטת לקוחות לחבילות מתקדמות ובשימור בסיס לקוחות איכותי יותר, גם בסביבה תחרותית ולחוצה מחירים.

בנוסף, בדוחות מוזכרת השפעתן של מגמות מאקרו-טכנולוגיות רחבות, ובהן גידול חד בהיקפי תעבורת נתונים, התרחבות השימוש בפתרונות ענן וכניסת טכנולוגיות בינה מלאכותית. בזק אף מציינת בחינת השקעות עתידיות בקישוריות בינלאומית, לרבות אפשרות להקמת כבלי תקשורת תת-ימיים חדשים, על רקע גידול דרמטי בנפחי התעבורה והתחזקות שחקני דאטה וענן באזור.

ניכר כי שוק ה-ISP בישראל מצוי בתהליך מעבר ממיקוד בכמות למיקוד באיכות: מעבר מסיבי לסיבים אופטיים, עלייה בקצבי הגלישה וב-ARPU הרחבת סל השירותים למגזר העסקי וכניסה הדרגתית לפתרונות ענן ו-ICT. תהליכים אלו מתקיימים במקביל לשינויים רגולטוריים משמעותיים במסגרת השוק הסיטונאי, אשר צפויים להמשיך ולהשפיע על מבנה השוק, רמת התחרות והחלטות ההשקעה של החברות הפועלות בענף בשנים הקרובות.

מבחינת רמת המחירים ניתן לומר שבאופן כללי, יש ירידה במחיר לנפח תעבורה נתון, אשר נובעת מהתפתחות הטכנולוגיה המאפשרת הגדלת רוחב הפס בעלויות נמוכות מבעבר. עם זאת, בטח שבמגזר הפרטי, וגם בשל עוצמתה של בזק, גם במגזר העסקי, בסופו של דבר, רמת המחירים נקבעת בעיקר על ידי הרגולטור בשוק הסיטונאי.

מגמות השוק הסיטונאי:

השוק הסיטונאי בתחום שירותי תשתית האינטרנט, וכן בתחום השימוש בתשתיות פיזיות מסוימות, הושק בישראל בשנת 2015 וזאת בהמשך למסמך מדיניות שפרסם משרד התקשורת בעניין בשנת 2012. בעקבות רפורמת השוק הסיטונאי מטיל חוק התקשורת חובות סיטונאיות מסוימות על בעלי תשתית נייחת בפריסה ארצית, מכוחן עליהם לספק גישה לתשתיות הפסיביות שלהם (למעט התשתית הפסיבית של IBC על גבי תשתית חברת החשמל), לספקי גישה לאינטרנט שאינם בעלי תשתית אינטרנט או ספקי גישה לאינטרנט להם תשתית אינטרנט שאינה בפריסה ארצית.

ביום 26 בפברואר 2026 פורסמה החלטת שר התקשורת בדבר קביעת תשלומים מרביים בשוק הסיטונאי, בהמשך לשימוע שפורסם ביום 29 ביולי 2025 ועל בסיס חוות דעת כלכלית משלימה והמלצת מנכ"ל משרד התקשורת ("ההחלטה")⁷.

החברה מעריכה כי ההסדרה הרגולטורית האמורה, בשילוב ההסכם האסטרטגי שנחתם על ידה מול בזק לאחרונה⁸, מחזקת את מעמדה המבני בשוק ומעמיקה את יתרונה היחסי ביחס לחלק מהשחקנים בענף.

החברה חתמה מבעוד מועד על הסכם אסטרטגי עם בזק לרכישת כמות רחבה ומשמעותית של קווי סיבים, בעלות הנמוכה באופן מהותי מן התעריפים שנקבעו כעת במסגרת ההחלטה והשימוע⁹. בנסיבות אלו, ולאור העובדה כי ההסכם האמור מקנה לחברה מכסה משמעותית של קווי סיבים בעלות נמוכה משמעותית מהמקובל כיום בשוק הסיטונאי, להערכת החברה ההחלטה מחזקת באופן מהותי את מעמדה התחרותי של החברה. יתרון עלות זה ממצב את החברה כבעלת נגישות לתשתית סיבים בהיקף רחב ובתמחור עדיף, באופן המייצר לה גמישות תמחורית, יתרון בשולי הרווח ואפשרויות עסקיות חדשות ורבות, לרבות הרחבת פעילות קמעונאית ועסקית, פיתוח שיתופי פעולה והעמקת אחיזה בשוק התקשורת הנייחת.

מעבר לכך, החברה סבורה כי להחלטה האמורה השלכות מבניות משמעותיות על שוק הסיבים וה- BSA ובפרט על מבנה העלויות של החברות הגדולות ועל יכולתן להמשיך ולהישען בהיקפים רחבים על שירותי BSA במחיר מפוקח. מגבלת המכסה שהוטלה על בזק ביחס לסלקום, פרטנר והוט יוצרת למעשה תקרת שימוש מפוקח ומגבילה את יכולתן להרחיב פעילות מבוססת BSA מעבר להיקף המחושב. ההחלטה כוללת הסדרה מקיפה של מתווה ה- BSA, קביעת מכסות כמותיות לחברות הגדולות, וקביעת תעריפים מרביים לשירותים סיטונאיים ברשת מתקדמת, רשת מסורתית ותשתית פסיבית.

⁷ לפרטים בדבר השימוע לעיל ראו דיווח מיידי מיום 30 ביולי 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-056541).
⁸ לפרטים בדבר ההסכם האסטרטגי עם בזק ראו דיווחים מיידיים מימים 4 בנובמבר 2025 ו 8 בדצמבר 2025 (מס' אסמכתאות: 2025-01-083400 ו 2025-01-097544, בהתאמה) ("דיווחים בדבר ההסכם האסטרטגי עם בזק"); לפרטים בדבר השימוע לעיל ראו ה"ש 1.
⁹ לפרטים ראו דיווחים בדבר ההסכם האסטרטגי עם בזק.

במסגרת ההחלטה נקבע כי כמות קווי ה-BSA שבזק תחויב לספק במחיר מופקח לכל אחת מהחברות הגדולות - קרי חברות שלהן למעלה מ-300 אלף מנויי אינטרנט - תיקבע בהתאם לנוסחה של מספר דירות המגורים בהן בזק היא הפורשת היחידה כפול נתח השוק הקמעונאי של אותה חברה. מכסה זו תחושב ותפורסם על ידי משרד התקשורת פעמיים בשנה ותיכנס לתוקף חצי שנה לאחר פרסומה.

באשר לתעריפים שנקבעו ברשת המתקדמת (סיבים), נקבע כי תעריף שירות BSA בקצב הורדה של עד 1 ג'יגהביט לשנייה יעמוד על 58 ש"ח לחודש לקו, ללא מע"מ, והוא יישאר קבוע לשנים 2026-2031. כן צוין כי ככל שבעתיד יוחלט על פיקוח לתעריף BSA בקצב 2.5 ג'יגה, התעריף יעמוד על 69.55 ש"ח לחודש עד ליום 1 במרץ 2031, ללא מנגנון הצמדה.

התעריף המפוקח יחול עד ליום 31 באוגוסט 2028. החל מיום 1 בספטמבר 2028 תוסיף בזק להיות מחויבת לאפשר שימוש בקווי BSA עד למכסה המחושבת, אך התעריף לא יהיה עוד מופקח וייקבע בהסכמה בין הצדדים, בכפוף לדין.

עוד נקבע במפורש כי בזק אינה רשאית לספק לסלקום, פרטנר והוט שירותי BSA במחיר מופקח מעבר למכסה שנקבעה לכל אחת מהן, וכל חריגה מחייבת אישור מראש של משרד התקשורת. בנוסף, ככל שלחברה גדולה קיים הסכם IRU עם בזק, מספר הקווים הכלולים בהסכם זה יקוזז ממכסת ה-BSA המפוקחת שלה, בעוד שלחברות שאינן מוגדרות כחברות גדולות תיוותר אפשרות לגישה בלתי מוגבלת לשירות BSA במחיר מופקח.

בתחום התשתית הפסיבית נקבע כי תעריף שירות גישה לתשתית פסיבית יעמוד על 180 ש"ח לק"מ לחודש לשנים 2026-2030, תעריף שירות סיב אפל יעמוד על 183.34 ש"ח לק"מ לחודש, ותעריף סיב אפל נוסף בתוואי זהה יעמוד על 3.34 ש"ח לק"מ לחודש. באזורי תמרוץ נקבעו תעריפים מופחתים של 109 ש"ח לק"מ לחודש לסיב אפל ו-107 ש"ח לק"מ לחודש לגישה לתשתית פסיבית. התעריפים ברשת המתקדמת וברשת המסורתית כוללים תחזיות אינפלציה ואינם צמודים למדד, בעוד שתעריפי התשתית הפסיבית צמודים למדד המחירים לצרכן.

האמור לעיל ביחס להשלכות השימוע על החברה והשפעות השוק הרוחביות כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המבוסס על הערכות הנהלת החברה נכון למועד דוח זה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור, בין היתר כתוצאה משינויים רגולטוריים נוספים, תנאי שוק, היקפי ביקוש ותחרות, ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה, ובכלל זה אלו המפורטים בסעיף גורמי הסיכון בדוח התקופתי של החברה לשנת 2024, כפי שפורסם ביום 30 במרץ 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-021911). בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפע, בין היתר, מהיותו נסמך על מידע הקיים בחברה במועד הדיווח.

החלטות רגולטוריות נוספות:

בנוסף, ביום 18 בפברואר 2026 פורסמו שני שימועים משלימים שמטרתם תיקון רישיונות בזק ו-IBC ובכלל זה קביעת דרישה לקבלת אישור מראש להסכמים בין בעלי תשתיות לבין חברות

תקשורת גדולות. שימועים אלו עשויים להשפיע על מבנה ההתקשרויות בשוק, על תנאי הגישה לתשתיות ועל מאפייני התחרות בין מפעילי התקשורת.

בשנים האחרונות מקדם משרד התקשורת מהלך רגולטורי הדרגתי שמטרתו לאפשר את המעבר של שוק התקשורת בישראל מתשתיות מבוססות נחושת לתשתיות סיבים אופטיים. במסגרת זו נבחנת האפשרות לצמצם בהדרגה את השימוש ברשתות הנחושת ההיסטוריות, אשר שימוש במשך שנים כבסיס לשירותי DSL וכבסיס לשוק הסיטונאי, וזאת במקביל להרחבת פריסת רשתות הסיבים ולהגברת המעבר של מנויים לרשתות מתקדמות.

חתימת הסכם אסטרטגי להרחבת זכויות השימוש בתשתית הסיבים של בזק; רכישת זכויות בקווים נוספים והפחתה נוספת בעלות הסיטונאית לקו BSA שמשלמת החברה

בהמשך להודעות החברה בעניין התקשרותה של גילת טלקום בע"מ על הסכם ארוך-טווח עם בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ לרכישת זכויות ב- 18 אלף קווי תקשורת ("גילת", "בזק" ו-"ההסכם המקורי", בהתאמה), ובעקבות קצב המכירות הגבוה של החברה ללקוחותיה, דיווחה החברה ביום 4 בנובמבר, 2025 על חתימה על תוספת משמעותית להסכם המקורי, אשר מרחיבה את ההתקשרות, אגב הפחתה נוספת בעלויות שמשלמת החברה¹⁰.

במסגרת התוספת להסכם המקורי רוכשת גילת זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור עד 90 אלף קווים נוספים (להלן: "הקווים החדשים"), בפריסה מדורגת, המשקפת הפחתה נוספת ומשמעותית במחיר הקו ביחס למחירי ההסכם המקורי ובהשוואה למחירי השוק הסיטונאי (BSA) גבי סיבים, כמפורט להלן.

להערכת החברה, ההסכם יאפשר המשך צמיחה עקבית, רווחית וארוכת טווח בפעילות תחום ה-ISP. ההסכם המקורי שנחתם בסוף שנת 2024 הוביל במישור להפחתה משמעותית בעלויות שמשלמת גילת, לצמיחה מהירה בגיוס לקוחות, ושיפור מתמיד ברווחיות החטיבה. החברה מעריכה, כי ההסכם שנחתם ימשיך לשפר את כל מדדי החטיבה ויאפשר המשך גיוס מהיר ואיכותי של לקוחות. במקביל, לאורך השנה האחרונה בנתה החברה מותג יציב ואמין, אשר יצר מונוטון משמעותי בקרב הצרכן הישראלי - והחברה מעריכה כי ההסכם החדש, במקביל למותג היציב שנבנה לגילת ובשילוב תשתית הסיבים האיכותית של בזק, יובילו להמשך גידול משמעותי בחטיבת האינטרנט ומדדיה הפיננסיים.

ההסכם החדש מעמיד את החברה בעמדה תחרותית מצוינת ומהווה איתות ברור להיקף הפעילות הצפוי בשנים הקרובות. **ההסכם מהווה נדבך חשוב בתוכנית האסטרטגית של החברה, בחתימתו ממשיכה החברה לבצר את מעמדה והיכולת התחרותית שלה בשוק התקשורת הישראלי.**

עיקרי ההסכם:

ההסכם כולל פריסה הדרגתית של השימוש בקווים החדשים לארבע פעימות עוקבות - הפעימה הראשונה תחל בדצמבר 2025 ותכלול 36,000 קווים הנפרסים על פני שלוש שנים (12 מנות רבעוניות של

ראה דיווח מיידי מיום 21 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-617453), בדיווח מיידי מיום 15 בדצמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-624483), הנכלל על דרך ההפניה, בסעיף 8.1.2 בפרק "תיאור עסקי התאגיד" בדוח התקופתי לשנת 2024 (מס' אסמכתא: 2025-01-021911) מיום 30 במרץ 2025, בדיווח מיידי מיום 21 ביולי 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-053870) ובסעיף 15.6 בדוח לרבעון השני לשנת 2025 שפורסם ביום 25 באוגוסט 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-063136).

3,000 קווים בכל רבעון). שלוש הפעילות הבאות - בשנים 2029, 2031 ו-2033 - כוללות כל אחת 18,000 קווים בפריסה לשנתיים (8 מנות רבעוניות של 2,250 קווים בכל רבעון).

ההסכם משקף שיפור משמעותי ביותר ביחס לעלות לקו שנקבעה בהסכם המקורי (הפחתה לעומת 4,890 ש"ח לקו). סך עלות הפעילה הראשונה מסתכם לסך של כ-160 מיליון ש"ח, בהנחת מימוש מלא, ויתר הפעילות מסתכמות בכ-80 מיליון ש"ח (לכל פעימה), צמוד למדד כאמור, לפני מע"מ.

גילת תשחרר מהתחייבותה לרכוש פעימה עוקבת אם במהלך תקופת המימוש של הפעילה הקודמת בתוספת שנה אחת, לא הושג יעד הגידול הרלוונטי בקווי גילת, לרבות בצירוף קווים שנרכשו בתקופת המימוש מספק תשתית אחר. ההסכם מאפשר הבטחת יכולת של החברה לשדרוג לקצבים גבוהים בתוספת מינורית לכל היותר, באופן המייצב את העמדה התחרותית של החברה בשוק.

ככלל, יתר תנאי ההסכם המקורי יחולו גם על הקווים החדשים, ובכלל זה: (א) אפשרות פריסה של כל סכום פעימה לעד עשרה תשלומים שנתיים בתוספת ריבית על היתרה הבלתי מסולקת, כמפורט בהסכם המקורי, (ב) דמי תפעול ותחזוקה שנתיים בשיעור 4%, משולמים רבעוני, בתוספת 50% מהפרשי הצמדה; (ג) אופציות הארכה לזכות השימוש לשתי תקופות נוספות של חמש שנים כל אחת, כמפורט בהסכם המקורי, כאשר המימוש יתבצע במקבצים של 6,000 קווים ובסך מינימלי של 18,000 קווים לכל תקופת הארכה. בנוסף, נקבע בהסכם כי מנגנון הגנת המחיר הקבוע בהסכם המקורי לא יחול על הקווים החדשים בהסכם; בוטלה הזכות לפי ההסכם המקורי לרכוש זכות שימוש עבור 10,000 קווים נוספים.

לדעת החברה, החתימה על הרחבת ההסכם המקורי עם בזק מקבעת יתרון תחרותי מובהק ומתרגמת את ההפחתה במחיר הקו לשיפור ישיר בעלויות הייצור ולמרווחי שירות חזקים יותר. הפריסה הרבעונית מיישרת את ההשקעה עם הביקוש ומחזקת את התזרים, ומנגנון אי רכישת הפעילות הנוספות מאפשר התרחבות מדויקת ואחראית.

המידע הכלול לעיל, ובכלל זה הערכות החברה וגילת בדבר הצמיחה העקבית, הרווחית וארוכת טווח בפעילות בתחום ה-ISP, שיפור מדדי חטיבת ה-ISP והמשך גיוס מהיר ואיכותי של לקוחות, המשך גידול משמעותי בחטיבת האינטרנט ומדדיה הפיננסיים, היקף הפעילות הצפוי בשנים הקרובות, עמידה ביעדי גידול לצורך רכישת פעילות נוספות, יכולת ניצול הקווים החדשים, התייחסויות לשיפור בעלויות הייצור ומרווחי השירות, הגדלת ודאות תמחירית, השפעת הפריסה הרבעונית על תזרים המזומנים, ביצור המעמד התחרותי והיקף הפעילות העתידי לרבות העמקת בסיס הצמיחה לטווח ארוך, מהווה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע זה מבוסס, בין היתר, על מידע הקיים בידי החברה במועד הדיווח ועל הנחות וסברות הנהלת החברה, והוא עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית. גורמים שעשויים להביא לשונות כאמור כוללים, בין היתר, תנאי שוק ותחרות, התנהגות מפעילי תקשורת וצרכנים, קצב הבשלה של ביקושים, שינויים במוניטין החברה, התפתחויות בסביבה הכללית, שינויי רגולציה וקביעות שיפוטיות, לרבות שינוי במחירי השוק הסיטונאי עקב החלטות רגולטוריות ו/או פסקי דין, וכן יתר גורמי הסיכון המפורטים בדוחות החברה, ובהם פרק א' לדוח תקופתי זה. החברה אינה מתחייבת לעדכן או לתקן תחזיות ואומדנים כאמור אלא אם תחויב לכך על פי דין.

לפרטים נוספים בקשר עם מגבלות חקיקה ורגולציה ראו סעיף 20 להלן.

8.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו, התפתחויות בשווקים של התחום או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

ענף התקשורת בעולם ובמשק הישראלי מתאפיין בקצב התפתחות מהיר, הן מבחינה טכנולוגית, הן מבחינת המבנה העסקי של הענף והן מבחינת הרגולציה החלה עליו.

נוכח הגיוון בתחומי פעילות התקשורת של החברה, התפתחויות רגולטוריות ואחרות עשויות לעיתים להשפיע באופן שונה, ואף בכיוונים הפוכים, הן על תחומי פעילות שונים בקבוצה והן על גורמי הסיכון בה, כלומר שינויים בהסדרה הרגולטורית ובגורמים נוספים המשפיעים לרעה על תחום אחד עשויים להשפיע לטובה על תחום אחר.

בשוק האינטרנט נרשמה עלייה משמעותית ברוחבי הפס וקצבי הגלישה, בעיקר עם פריסת תשתית סיבים ואימוץ שירותים מתקדמים ויישומי ערך מוסף. כמו כן, בשנים האחרונות נמשכת המגמה של צמיחה במונחי מספר הלקוחות.

בשוק התקשורת התבססה מגמת מעבר לטכנולוגיות מבוססות פרוטוקול IP, אשר מקדם את תופעת "הלכידות הטכנולוגי" בין מערכות התקשורת השונות. כמו כן, עלתה חדירתם של מכשירי קצה משולבים המאפשרים צריכת פתרונות תקשורת שונים באותו מכשיר (דוגמת שירותי סלולאר ו-Wi-Fi). שני אלה, יחד עם העלייה בזמינותן של טכנולוגיות מבוססות פרוטוקול IP ועם המגמה הנמשכת של הגדלת רוחבי פס, מאפשרים ללקוח, לרבות הלקוח העסקי, מגוון רחב של יישומים ושירותים על תשתיות מבוססות IP כגון שירותי טלפוניה, לרבות שירותי מרכזיה פרטית, שירותי העברת וידאו, טלוויזיה, רשתות פרטיות, שירותי רשת עם אפליקציות ארגוניות על תשתית האינטרנט וכיו"ב, שירותי ענן ושירותים בענן. התפתחויות אלה מובילות לגידול בביקוש לרוחב פס על ידי לקוחות תשתית האינטרנט ותקשורת נתונים של החברה. התפתחויות טכנולוגיות וירידת מחירי הציוד עשויות לאפשר למפעילים אחרים לספק שירותים דומים לשירותים שמספקת החברה אף בעלויות נמוכות יותר. תחומי התמסורת ותקשורת הנתונים ללקוחות עסקיים וספקי תקשורת מתאפיינים מחד בגידול מהיר בצורכי רוחב הפס של הלקוחות ומאידך בירידה במחיר לנפח תעבורה נתון, אשר נובעת הן מהתפתחות הטכנולוגיה, המאפשרת הגדלת רוחב הפס בעלויות נמוכות מבעבר, והן מהגברת התחרות בתחום. כמו כן, ניכר מעבר לשימוש בתשתיות עצמיות של ספקיות התקשורת. תחום פתרונות האינטגרציה מושפע מהמצב הכלכלי בארץ ובעולם, כמו גם משינויים טכנולוגיים. בשוק ניכרת מגמה של מעבר מרכישה של ציוד למוצרי תוכנה ושירותים מבוססי ענן, וכן הסתמכות על משאבי ענן ציבורי, ואולם צפוי כי לקוחות יאמצו מודל המשלב בין רכש ציוד לבין שירותי ענן. כמו כן, מיצובה של מדינת ישראל כצומת תקשורת וטכנולוגיה גורם לביקוש מצד חברות גלובאליות לשירותי תקשורת נתונים לישראל. בעקבות כינון יחסים דיפלומטיים עם מדינות נוספות במזרח התיכון, צפוי גידול בביקוש לשירותי תקשורת בין המזרח התיכון לבין אירופה, שבחלקם יעברו דרך ישראל. כניסתם של ענני מחשוב גדולים לישראל, מגבירה את אימוץ שירותי הענן על ידי לקוחות עסקיים ובכך מרחיבה את הצורך בשירותי תקשורת לענן המחשוב.

בשנים האחרונות משלים השוק הפרטי, שינוי במעבר לקוחות משירותי השוק הקמעונאי בו הלקוח רוכש את שירות הגישה ושירות התשתית מספקים שונים - לחבילות אחודות בהן שירות

הגישה ושירות התשתית נרכשות מספק אחד. כמו כן, מתגברת תופעה של זניחת הטלויזיה הלינארית ואימוץ שירותי VOD גלובאליים - שני הוקטורים מחזקים את מרחב הפעילות של החברה במגזר.

8.1.4. גורמי ההצלחה הקריטיים - בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

- א. היכולת להציע מערכות תקשורת אמינות במחיר תחרותי המבוסס על מבנה עלויות המותאם לשינויים התכופים בסביבה העסקית של החברה.
- ב. החלטות רגולטוריות והיכולת להתמודד עמן ;
- ג. היכולת לשמר חדשנות ומובילות טכנולוגיות ולתרגמן ליישומים מתקדמים, אמינים ובעלי ערך ללקוח בזמני תגובה קצרים, וכן ראשוניות שיווקית ;
- ד. שימור ערכי מותג והתאמתם לתנאי הסביבה התחרותית המשתנה ;
- ה. אפקטיביות של מערכי המכירה והשירות ; ניהול מדיניות מחירים מושכלת, בכפוף למגבלות רגולטוריות ;
- ו. התאמה לשינויים התכופים בשוק התקשורת, בדגש על מתן מענה לצורך הגובר ברוחב פס וקצב תעבורת הנתונים ;
- ז. התקנה יעילה ומהירה וחיבור התשתית והציוד הנלווה בבית הלקוח ;
- ח. שירות לקוחות איכותי ויעיל, לרבות היכולת להציע תמיכה טכנית ושירות לקוחות באמצעות ערוצים מגוונים, פיזיים, טלפוניים ודיגיטליים ;
- ט. היכולת להציע מגוון רחב של שירותים לבית ולעסק ;
- י. ערוצי מכר והפצה רחבים ומגוונים ; מותג מוכר ומוביל ;
- יא. כוח אדם מקצועי ומיומן.

8.1.5. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

כפי שתואר לעיל, במגזר העסקי כניסה של ספקי שירותי ענן גלובליים גדולים לשוק הישראלי כגון : AWS, MICROSOFT, GOOGLE מייצרת תחרות רחבה ואפשרויות רבות בתחומי התקשורת והאינטגרציה. כמו כן, התפתחות טכנולוגיית ה-SDWAN והשימוש הגובר בה במגזר העסקי הכולל שילוב הטכנולוגיה ברשתות התקשורת של החברה מהווה הזדמנות להעשרת השירותים העסקיים המוצעים על ידי החברה והגדלת הכנסותיה.

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

באופן מסורתי, חסם הכניסה העיקרי לתחום אספקת שירותי האינטרנט נבע מהצורך בהשקעות כבדות בתשתית טכנולוגית (לרבות מרחב כתובות IP) ובמערכות עוטפות (מערכות מידע לניהול הלקוח והתשתית) עד להשגת יתרונות לגודל, ומעלויות גבוהות הכרוכות בהקמת מערכי שיווק, מכירה, גבייה, תמיכה בלקוחות ובבניית מותג. לאורך השנים הופחת חסם הכניסה המסורתי-תשתית, כתוצאה מרפורמת השוק הסיטונאי המאפשרת שימוש בתשתיות של ספקי האינטרנט המסורתיים הגדולים, שיפורים טכנולוגיים, ירידת מחירי תשתית וציוד, שינוי כללי האסדרה

להערכת החברה, לאור האפשרות לפעול כספק ללא תשתית, חסמי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות הינם נמוכים וכוללים צורך ברישום כבעל היתר כללי. עם זאת, על מנת לפעול כספק בעל תשתית בתחום הפעילות, נדרשים רישיון וכן השקעות הוןיות גבוהות בתשתיות עצמן - הקמה, תחזוקה, תפעול שוטף ושדרוג מעת לעת. יצוין כי בחודש אוקטובר 2020 במסגרת פעילות משרד התקשורת להפחתת חסמי כניסה לתחומי התקשורת השונים, החליט משרד התקשורת להסיר חסמים לקבלת רישיון לביצוע פריסה ואספקת שירותי תשתית פס רחב באמצעות רישיון מיוחד למתן שירותי תשתית פס רחב באמצעות סיבים אופטיים או בתצורה אלחוטית של עורקי מיקרוגל/גלים מילימטריים, וזאת על מנת לעודד פריסת תשתיות אלה. במסגרת זו, הופחתו דרישות הסף לקבלת רישיון ונקבעו מגבלות ביחס להיקף השירותים שיסופקו מכוח הרישיון (מגבלה על כמות המנויים) ומשך הזמן שבו בעל הרישיון יוכל לעשות שימוש ברישיונו. בחודש פברואר 2022 החליט משרד התקשורת לאפשר למפעיל כאמור שהינו בעל רישיון מיוחד לשירותי פס רחב, לרכוש שירות שימוש בתשתיות פסיביות ממפעילים פנים ארציים בהתאם לתנאי תיק השירות של משרד התקשורת בעניין זה וזאת באזורים בהם החליטה בזק של לא לפרוש את רשת ה-FTTH שלה. חלק מבעלי הרישיונות האמורים עברו לפעול מכוחם של היתרים כלליים עם כניסתן לתוקף של תקנות היתר כללי. תקנות היתר כללי, מסדירות בין היתר, את אופן הרישום במרשם ותנאי ההיתר שחלים על ספקי שירות בזק שנרשמו בו.

בשורה התחתונה, לדעת החברה, נדרשת מסה קריטית של יכולות ופעילות כדי להתמודד בשוק - מסה קריטית אשר החברה כבר צברה.

חסמי היציאה העיקריים נובעים מאלה: מחויבויות מכוח רישיונות החברה, מחויבות לעובדים, ספקים וחברות שונות מכוח הסכמי שיתוף פעולה, צרכי השקעה בלתי מבוטלים וכיו"ב.

8.1.7. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

התחרות בתחום התקשורת הפנים-ארצית הנייחת, גוברת בשנים האחרונות בעיקר בתשתיות ומצד קבוצות התקשורת הגדולות, בין היתר לאור יישומו של השוק הסיטונאי הפאסיבי. לראשונה מהקמת המדינה יש שלוש תשתיות פיזיות המגיעות לחלק גדול מבתי האב בישראל, כאשר דווקא חברות קטנות ועצמאיות, ללא תשתית, נעלמו מן השוק. חברות אלה שבמשך שנים ארוכות אתגרו את השוק הקמעונאי לא נערכו באופן מספק לשינויים בשוק התקשורת ובשלב זה אין להן השפעה על מידת התחרות. עובדה זו ממצבת את החברה היטב כשחקנית מאתגרת שוק כמעט בלעדית, בעלת תשתית איכותית ומערך ISP מתקדם המאפשר לה, לצד ההסכם האסטרטגי שנחתם עם בזק כמפורט לעיל, לחתור לאסטרטגיית נתח שוק איכותית. נכון למועד זה, המחירים הקמעונאיים בשוק האינטרנט דומים בין המתחרים הגדולים, גבוהים יחסית ומייצרים רווחים גבוהים למפעילים הגדולים, באופן המאפשר לחברה הזדמנות עסקית משמעותית.

כפי שתואר לעיל, נכון להיום ארבעת המפעילים הגדולים: בזק, סלקום, פרטנר והוט מחזיקים בכ-95% משוק האינטרנט המבוסס סיבים במגזר הפרטי, ובזק מחזיקה לבדה למעלה מ-80% מנתח השוק במגזר העסקי. לפירוט נרחב אודות מאפייני התחרות בשוק ראה סעיפים 6 ו-8.1.

להערכת החברה, בין הגורמים המשפיעים או העלולים להשפיע לרעה על מעמדה התחרותי, ניתן למנות: החלת רגולציה מכבידה; הקלות נוספות בחובת ההפרדה המבנית לבזק ו/או להוט; מקורות מימון, תקלות טכניות מערכתיות ו/או מתקפות סייבר שיפגעו באספקת שירותי התקשורת על ידי החברה וכיו"ב.

8.2. מוצרים ושירותים

החברה מציעה שירותים נייחים הכוללים שירותי אינטרנט, שירותי אינטגרציה וענן, אינטרנט לעסקים, קישור IP למרכזיות ותשתית סיבים אופטיים בפס רחב במהירות גבוהה (במתווה השוק הסיטונאי).

כספקית שירותי אינטרנט המספקת גישה לרשת האינטרנט העולמית, החברה מציעה ללקוחותיה, לבד מגישה ושירותי ISP גם שירותי נלווים נוספים, כגון שירותי ערך מוסף, שירותי סינון תכנים, סייבר, שירותי כתובת IP קבועה, שירותי ענן מתקדמים וכיו"ב.

כמו כן, החברה מציעה ללקוחותיה העסקיים שירותי ערך מוסף בהתאמה אישית, המשלבים מערך של פתרונות לרבות תשתיות רשת ונתונים בפריסה ארצית, שירותי אירוח וקישוריות אינטרנט, פתרונות אבטחת מידע מתקדמים, פתרונות אינטגרציה, שירותים ייעודיים ללקוחות בעלי מספר סניפים ורשתות מסחריות, אחסון מידע עסקי במרכז נתונים ושירותי ענן מתקדמים ומאובטחים. שירותי ISP ושירותי האינטרנט כוללים השכרה של ציוד נלווה לרבות מודמים ונתבים.

מכירות ציוד ומכשירים בתחום התקשורת הנייחת כוללות מכירה והשכרה של מודמים, נתבים, שרתים וציוד חומרה. החברה מציעה מגוון רחב של תכניות וחבילות בקשר עם השירותים שמטרתן לענות על הצרכים של השווקים השונים. כמו כן, החברה מספקת שירותי קישור מתקדמים לעסקים, לרבות קישוריות בין צמתי התקשורת העסקיים והפרטיים, ובתמסורות לחו"ל לצרכי קישוריות אינטרנטית. הקיבולת הנייחת כוללת גם קיבולת שהחברה שוכרת מספקי שירותי תקשורת נייחים אחרים, כמו גם תשתית סיבים אופטיים פנימיים וקישורי רדיו בגלי מיקרו נלווים, בעיקר ללקוחות עסקיים. יצוין כי המוצרים והשירותים העיקריים בתחום הפעילות דומים בעיקרם, לרבות ביחס למאפייני המוצרים, שימושיהם ומאפייני רווחיותם.

8.3. לקוחות מהותיים בתחום הפעילות

לחברה אין לקוחות מהותיים מתחום פעילות זה.

8.4. שיווק והפצה

בתחום האינטרנט בישראל, החברה פועלת בשלושה סגמנטים:

- א. מגזר המפעילים - תשתית וירטואלית מלאה עבור מפעילי תקשורת אשר לא מעוניינים להקים תשתית עצמאית.
- ב. מגזר עסקי - במגזר העסקי מספקת החברה מגוון פתרונות אינטגרציה בשילוב תקשורת קווית. בעיקר לרשתות קמעונאיות מרובות סניפים החברה גם מספקת פתרונות אינטרנט בשיווק של בזק ללקוחות עסקיים
- ג. מגזר פרטי - במגזר הפרטי החברה משווקת ללקוחות פרטיים תחת מותג הבית "גילת טלקום" שירותי אינטרנט ביתיים וציוד קצה. החברה משווקת באמצעות מוקדי השירות והמכירה שלה

וכמו באמצעים דיגיטליים - אתר מכר ייעודי המאפשר רכישה מלאה אונליין וחיבור לקוח מקצה לקצה כולל בחירת ציוד ותיאום טכנאי עצמאי.

מחלקת שירות הלקוחות של החברה היא הערוץ המרכזי לשימור מערכת יחסים ארוכת טווח עם לקוחות החברה, תוך מיקוד מאמצי טיפוח נאמנות הלקוחות במתן שירות איכותי. בנוסף, החברה מאפשרת ללקוחותיה להצטרף לשירותיה בנוחות (באופן טלפוני ובאמצעים דיגיטליים מבוססי שירות עצמי). החברה מציעה שירותי תקשורת ושירותים ומשלמים, ציוד ושירותים נלווים באמצעות מגוון אמצעי מכירה, במטרה למשוך לקוחות חדשים ולטפח נאמנות לקוחות קיימים. כל נציגי החברה הפועלים בממשק ישיר מול לקוחות, עוברים הכשרה מקצועית בראשית העסקתם, וכן במהלך תקופת העסקתם, על מנת להבטיח שירות איכותי. החברה מבצעת בקורות איכות יזומות באופן שוטף, להבטחת איכות השירות ולזיהוי אזורים לשיפור, וכן פועלת באופן שוטף ליישום אמצעים לשימור לקוחות ולמניעת והפחתת שיעור נטישת לקוחות.

פעילות המכר ושירות הלקוחות של החברה מתבצעים בעיקר בערוצים הבאים: מוקדים טלפוניים - המופעלים על ידי החברה המתמקדים במתן שירות ללקוחות פרטיים ועסקיים בנושאים פיננסיים, שירותים, חבילות, תשתיות, תמיכה טכנית וכיו"ב; ללקוחות קיימים ופוטנציאליים. נציגי המכירות של הקבוצה מציעים ללקוחות הקבוצה מגוון רחב של מוצרים ושירותים, הן באופן פרואקטיבי והן בתגובה לבקשותיהם. כמו כן, ללקוחות מספר רב של אפשרויות לקבלת שירותים באמצעים דיגיטליים.

לקוחות עסקיים - בתחומי פעילותה של החברה, צוות ייעודי שומר על קשר שוטף עם לקוחותיה העסקיים הגדולים והבינוניים של החברה. מומחיות החברה בתחומי התקשורת השונים מאפשרת לה טיפול מלא בצרכי הלקוחות העסקיים, לרבות פתרונות בהתאמה אישית, בעת הצורך. יצוין, כי הליך מכירה ללקוחות עסקיים גדולים או לרשויות ממשלתיות ומקומיות כרוך לעתים בהשתתפות הקבוצה בהליך מכרזי.

כמו כן, החברה, מציעה ללקוחותיה לבצע פעולות שונות ולקבל מידע באופן מקוון, לרבות באמצעות אתר האינטרנט של החברה ובאמצעות "וואטסאפ". כמו כן, החברה מספקת ללקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים ערוצי שירות עצמי שונים. השירותים העצמיים, לרבות איזור אישי, מאפשרים ללקוחות החברה בין היתר, בירור פרטים וביצוע רכישות, עדכון אמצעי תשלום, - הדרכות בשירות עצמי, צ'אט עם נציג מכירות ותמיכה, ועוד. הקבוצה משקיעה משאבים בהכוונת לקוחותיה לאפיקי השירות העצמי. בנוסף, מאפשרת החברה ללקוח להפעיל את השירות באופן עצמאי ("אקטיבציה"), ללא שיחה עם נציג.

כמו כן, החברה משקיעה מאמצים בהתאמת שירותיה לאנשים עם מוגבלות, כנדרש על פי דין. החברה גם מספקת ללקוחות עם מוגבלות שירותים מותאמים הכוללים שירות טקסט לדיבור וכן שירות תמיכה באמצעות צ'אט. הקבוצה מכשירה את נציגי השירות לתת שירות נגיש לכל לקוחותיה.

לקוחות החברה יכולים לפעול במתכונת "שירות עצמי" במגוון ערוצים. השירותים הניתנים בערוצים אלו כוללים מידע כללי וספציפי, לרבות, מידע על תוכניות התעריפים בחברה. כמו כן, טכנאי החברה מספקים ללקוחות החברה שירותי התקנה ותיקון. צוות המכירות עובר הכשרה שוטפת כדי לשפר את כישוריהם במכירת פתרונות מתקדמים והענקת שירות יעיל, מדויק ואדיב. כמו כן, לחברה משווקים ספציפיים המכוונים לפלחי אוכלוסייה מוגדרים. שיווק אסטרטגיית השיווק של החברה מדגישה מתן ערך ללקוח בין היתר, במתן שירות זמין, הוגן, איכותי ואמין, ויכולת לספק פתרון רחב לכלל צרכי התקשורת של לקוחות שונים באופן הממקסם את הפוטנציאל העסקי עבורה. פעילויות השיווק של החברה מבוססות על פרמטרים העולים אגב הניסיון שצוברת החברה בפעילויותיה. החברה רואה בשירות מיטבי ומתן ערך ללקוחות, בין היתר על ידי יצירת חבילות שירותים ומוצרים התואמים את צרכי הלקוחות, כערוץ מרכזי

ליצירת מערכת יחסים ארוכת טווח עם הלקוחות ויצירת נאמנות המבוססת על שירות איכותי ומותאם. החברה פועלת כל העת לשדרג ולחזק את הקשר עם לקוחותיה, בין היתר על ידי הרחבת מערך השירותים הדיגיטליים המוצעים ללקוח ומאפשרים לו לתקשר עם החברה בנוחות וביעילות.

8.5. צבר הזמנות

8.5.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בגין מתן שירותי תקשורת ואינטרנט עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 2.08 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2024 עמד הצבר על כ- 3.2 מיליון דולר).

8.5.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן:

תקופה	צבר הזמנות (אלפי דולר)
Q1.2026	360
Q2.2026	305
Q3.2026	269
Q4.2026	235
2027	574
2028-2029	339

8.5.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד בסך של כ- 33 אלפי דולר וכ- 29 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים לשנת 2025.

8.6. תחרות

לפרטים ראו סעיפים 6 ו- 8.1.

מעבר לאמור הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה ומתחרים עיקריים:

- היכולת לשמור על מבנה עלויות התשומות נמוך ומכך לשמור על מחיר קמעונאי אטרקטיבי.
- רמת השירות ואיכות הרשת.
- יכולות שיווק גבוהות בעלויות נמוכות.
- רגולציה תומכת תחרות.

8.7. עונתיות

החברה מצויה בתחילת דרכה בתחום ובשלב זה לא חשופה למגמות עונתיות משמעותיות.

8.8. הסכמים מהותיים

לפרטים בקשר עם הסכמים מהותיים, שלא במהלך העסקים הרגיל, בתחום הפעילות ראו סעיפים 8.1 ו- 6 לעיל.

חלק ג': תחום פעילות עסקי גלובלי

9. מידע כללי אודות תחום פעילות עסקי גלובלי

9.1. תשתיות תחום הפעילות

תחום פעילות זה פועל על בסיס שתי תשתיות עיקריות - לוויינית וקרקעית.

הלוויין הוא תחנת ממסר הנמצאת בחלל ומעבירה גלי רדיו מנקודה לנקודה. מערכת הלוויין פועלת באמצעות היטלי אלומות של שידור וקליטה על פני כדור הארץ. בהתאם להיקף ההיטלים נקבע היקף הכיסוי הגיאוגרפי של הלוויין. כלומר, השטח המצוי בתוך ההיטל הינו בתחום הכיסוי של הלוויין, כך שהלוויין יכול להעביר מידע (לקלוט ולשדר אותות) בין אתרים הממוקמים בתוך ההיטל. קיימת חפיפה בין אלומות הכיסוי של לוויינים שונים והדבר מאפשר בחירה ביניהם.

התשתית הקרקעית כוללת, בין היתר, כבלי תקשורת מנחשת וכבלים אופטיים (סיבים). הכבל האופטי משמש להעברת אותות (מידע) דרך "צינור" סגור, ולכן הוא יעיל מאוד להעברת מידע לטווחים ארוכים ללא הפרעות ורעשים. כמו כן, הכבל האופטי מאפשר העברת מידע בקצבים גבוהים.

9.2. מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

ככלל, לצורך אספקת שירותי תקשורת בתחום הפעילות, מותקנת תחנת קצה בטכנולוגיה המתאימה אצל הלקוח או אצל שותף של הקבוצה. תחנת הקצה מקושרת באמצעות לוויין או סיב אל תחנת קצה אחרת או אל רכזת המצויה באחד ממתקניה של הקבוצה הממוקמים בישראל או במדינה אחרת.

להלן מגמות עיקריות בתחום:

9.2.1. תחרות גוברת בתחום העסקי הגלובלי ותמורות במחירי השירותים

ענף התקשורת, בו פועלת הקבוצה, מאופיין בתחרות רבה בענפיו השונים והקבוצה צופה כי מגמה זו תימשך גם בעתיד. הקבוצה מתחרה הן בספקי שירותי תקשורת המספקים שירותים באמצעות תשתית לוויינית, הן בספקי שירותי תקשורת המספקים שירותי תקשורת באמצעים אחרים, כגון כבל אופטי, תשתית קווית, תשתית סלולרית או תשתית אלחוטית.

חלקה של הקבוצה בשוק מתן שירותי התקשורת בישראל אינו מהותי, ואין ביכולתה של החברה להעריך מהו חלקה של הקבוצה בשוק מתן שירותי התקשורת בחו"ל באופן מדויק. יחד עם זאת, להלן ניתוח תחרותי קצר, המובא למיטב ידיעתה של הנהלת החברה, ביחס למדינות עיקריות בהן פועלת החברה בחו"ל.

בקונגו קיימים ארבעה (4) ספקי סלולר, כאשר החברה מספקת שירותי תקשורת לאחד משני ספקי הסלולר המרכזיים, וודאקום, אשר להערכת החברה נתח השוק שלה בקרב חברות הסלולר עומד על כ- 33%.

האמור בסעיף זה, בין היתר, לעניין מגמות התחרות בשוק ותוצאותיהן הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות הנהלת החברה והיכרותה עם השווקים הרלוונטיים נכון למועד זה, לרבות נתוני שוק שונים המצויים בידי החברה. מידע כאמור עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי בשל גורמים עסקיים, רגולטוריים והתפתחויות טכנולוגיות בתחום פעילותה של החברה, לרבות משתני שוק, כמפורט בהרחבה בסעיף גורמי הסיכון להלן.

9.2.2. שינויים משמעותיים בעולמות הטכנולוגיה הלוויינית ומגמות תחרותיות

חברות הלוויין המובילות מפעילות לוויינים בטכנולוגיה מתקדמת מזו שהייתה מצויה, דבר שהוביל להורדת מחירי השוק ואפשר מכירה של קיבולת גדולה יותר לצרכן. מגמה זו תמשיך בשנים הקרובות, כך שמחד, נמשיך להיות עדים לשחיקה במחיר ומאידך, נזכה לגידול משמעותי בצריכה.

להלן מספר דוגמאות:

לווייני NGSO

טכנולוגיית לווייני NGSO - Non-Geostationary-Satellite-Orbit - היא טכנולוגיה שפותחה עבור משימות צבאיות, תצפיות ומתן מידע על שינויי אקלים, באמצעי גובה נמוכים, אשר התרחבה לשימושים אזרחיים, בין היתר באמצעות לווייני MEO - Medium-Earth-Orbit, וכן LEO - Low-Earth-Orbit אשר מעניקים שירותים לווייניים בגובה נמוך ובאיכות/מהירות גבוהים במקרים מסוימים, המהווים תחליף לתקשורת סיבים.

השימוש הגובר במהירות במסלולי לוויין שאינם גאו-סטציונריים (שאינם GSO), כגון מסלולי כדור הארץ בינוניים (MEO) ומסלולי כדור הארץ נמוכים (LEO), מהווים חידוש חשוב בטכנולוגיית הלוויין - ופריצת דרך פוטנציאלית בחיבורים אזרחיים רבים אשר סבלו במשך שנים מקשיי תקשורת ואי יכולת לעשות שימוש בטכנולוגיות אינטרנט וסלולר בקצבים מהירים ובשהות נמוכה. אלו גם חיוניים עבור מגזרי התעופה והים המפעילים מטוסים וספינות אשר אינם מחוברים לסיב.

לווייני MEO

חברת SES שהינה חברה הלוויין הגדולה ביותר בעולם במושגי גודל צי לוויינים (מעל ל-50 לווייני GEO פעילים ו-11 לווייני MEO) היא חלוצת לווייני ה-MEO, וכיום החברה היחידה בעולם שפועלת בטכנולוגיה זאת. החברה הרחיבה את פעילותה בתחום ה-MEO ושיגרה לווייני Gen 2-mPOWER אשר הפכו למבצעים ברבעון הראשון של 2024, ונותנים מענה רחב וגלובאלי לשינויי דרישות השוק.

לווייני ה-MEO מאפשרים תקשורת בשיהוי נמוך באופן משמעותי לעומת השיהוי המתקבל בלווייני ה-GEO המסורתיים. השיהוי עומד על כ-180 מילי שניות לעומת כ-600-700 מילי שניות שמתקבל בעבודה עם לווייני GEO. מדובר בנתון משופר באופן משמעותי שבא לידי ביטוי הלכה למעשה בשימוש יומיומי של משתמשי הקצה גם בשיחות טלפון וגם בשימוש בתקשורת נתונים.

לווייני LEO

לווייני ה-LEO הינם לוויינים בעלי שיהוי של כ-100 מילי שניות. בדומה ללווייני ה-MEO, גם כאן משתמשי הקצה יחוו חוויית משתמש עדיפה באופן משמעותי ביחס לסביבת עבודה של לווייני GEO. בהשוואה בין חוויית המשתמש של הלקוח בין טכנולוגיית MEO ל-GEO - ימצאו הבדלים מינוריים בלבד בחוויית המשתמש לטובת לווייני ה-LEO שלאילו כאמור שיהוי עדיף ביחס ללווייני ה-MEO.

המפעיל החזק והמוביל סטארלינק מוכר את שירותיו במחירים נמוכים בהרבה מהמקובל בתעשייה ופועל באופן ישיר מול לקוחות הקצה - במובן זה סטארלינק משנה את התעשייה באופן קיצוני

ומאיימת על המודלים העסקיים הישנים.

לעומת זאת, SES ולווייני ה-MEO שלה פועלים במתכונת עסקית המתאימה לאינטגרטורים ולמגזר העסקי, החברה העמיקה את קשריה ויכולותיה בתחום זה ורואה בו פוטנציאל עסקי בעל הזדמנויות בשנים הקרובות בכל הקשור לשירותי לוויין בקצבי רוחב פס גבוהים, בעיקר באפריקה. כך למשל, הדור הבא של לווייני ה-MEO הושק ע"י SES ברבעון הרביעי של שנת 2023 והחברה כבר החלה בשיווק במספר עסקאות בהובלתה, באופן אשר העניק לה יתרונות תחרותיים על פני מתחרותיה. השירות משמש כאמצעי להעברת תקשורת נתונים בהיקפים גדולים לרשת האינטרנט, במקומות בהן אין עדיין תקשורת קרקעית מבוססת סיבים אופטיים המחברים את האזור לרשת האינטרנט, והן עבור העברת נתונים מתאי סלולר מרוחקים ל-Packet Core של חברות הסלולר.

במהלך השנים האחרונות הטמיעה החברה את טכנולוגיית ה-SDWAN אשר מנהלת את ניתוב התקשורת על תשתיות שונות. באמצעות טכנולוגיה זו הצליחה החברה לשפר את יעילות אספקת השירותים על גבי לוויין. כמו כן, החברה מאפשרת ללקוחותיה לנהל באמצעות ה-SDWAN גם את התקשורת שעוברת על גבי סיבים ובכך מחזקת את התלות של הלקוח בשירותי החברה. הטכנולוגיה מפשטת בצורה משמעותית את כל שלבי ניהול הרשת המרחבית: משלב ההטמעה, ועד שלב התפעול היום-יומי, באמצעות כלים מתקדמים שמאפשרים Visibility מלא על כלל התעבורה והאפליקציות שעוברות על הרשת. ה-SDWAN הופך למעשה את הרשת לפלטפורמה שמונעת על ידי תהליכים עסקיים ולא תהליכים הנדסיים, חוסכת זמן וכסף משמעותי לארגון לאורך זמן.

השינויים הטכנולוגיים, יחד עם הביקוש הגובר מצד משתמשי הקצה מייצרים גידול טבעי בשוק הסלולר והאינטרנט, לצד גידול בהשקעה מצד ספקיות התקשורת. הדבר מעודד את מפעילי הסלולר לחפש פתרונות זולים יותר מלוויין לחיבור לאינטרנט והחברה צופה צמיחה בפריסת תשתיות תקשורת קרקעית המבוססת כבל אופטי, גם בין מדינות שכנות תוך חיבור למדינות הגובלות באוקיינוס ומשם לכבלים התת ימיים העולמיים.

במטרה להתמודד עם מגמה זו, החברה מקפידה לבחון ולהתעדכן בהתפתחותן של טכנולוגיות חדשות במטרה ליעל את פעילותה ולממש את הפוטנציאל הגלום במשאביה.

9.3. מגמות תחרותיות בתחום הפעילות ומודל הפעילות של החברה בתחום

במהלך השנים האחרונות השווקים בהם פועלת החברה מאופיינים במספר מגמות משולבות. ראשית, עלייה בפריסת הסיבים באפריקה והמשך הפריסה הצפויה, בין היתר על ידי חברות ענק - כגון גוגל ופייסבוק, אשר השקיעו בפרויקט "סימבה" המיועד לרשת את מרבית אפריקה בסיבים איכותיים בשנים הקרובות, ונכון למועד הדוח פרס כבל תת ימי בלמעלה מ-50 מיקומים באפריקה¹¹. במקביל, לאור גודלה של יבשת אפריקה, וקיומם של אזורי רבים, בהם חדירת התשתית הקרקעית איטית או אינה מתאפשרת בשלב זה (או ככלל בשנים הקרובות) - עדיין קיים ביקוש לשירותי לוויין. החברה מעריכה שמקומות רבים באפריקה לא ייהנו בשנים הקרובות מתקשורת מהירה מבוססת סיבים כיוון שההשקעה הכספית הנדרשת מפריסת סיבים בכל נקודה מיושבת ביבשת הינה אדירה ובהרבה מאוד מקרים לא תהיה כלכלית לחברות התקשורת, כך שלא תהיה להן אפשרות לבצע החזר על ההשקעה בתקופת זמן סבירה. אזורי אילו ימשיכו גם בעתיד להיות מכוסים ע"י תשתית שאינה קווית, תשתית כדוגמת לוויין או לחילופין תשתית

¹¹ לפרטים נוספים ראו <https://www.2africacable.net/updates>

במקביל למגמה המתוארת לעיל, קיים גידול משמעותי בהיקפי הצריכה של שירותי אינטרנט וסלולר ביבשת אפריקה (לעניין זה ראו את נתוני הגידול המפורטים לעיל), גידול אשר בא לידי ביטוי גם באזורי ספר אשר אופיינו בעבר בביקוש נמוך, וגם באזורים בעלי אוכלוסייה גדולה באופן אשר הגדיל את "עוגת המשתמשים".

כמו כן, שוק התקשורת ככלל, מאופיין בשיפורים טכנולוגיים משמעותיים, לרבות קיומם של סוגי לוויינים חדישים ומתוחכמים המאפשרים אספקת שירותים איכותיים יותר על ידי החברה, וכן סיבים באיכויות גבוהות המאפשרים שירותים איכותיים ומהירים, כמפורט בהרחבה לעיל. מגמה זו, יוצרת מגוון רחב של לוויינים בשמיים, באופן אשר מאפשר לחברה להציע סל שירותים רחב ואיכותי יותר מידי שנה.

עם זאת, קיימים אתגרים משמעותיים. היקפי השימוש העולים, התחרות הגוברת והשיפורים הטכנולוגיים, מובילים במקביל גם לקיומו של שוק המאופיין בירידה במחיר עבור יחידת ערך (מגה ביט), ומנגד עלייה במספר המגה ביטים שמרבית הלקוחות צורכים. בשל כך היקפי הצריכה וההכנסות נותרים בשיעור יחסית עקבי בשלב זה. מגמה נוספת היא ניסיון של חברות הלוויין לספק שירות מנוהל ועבודה ישירה מול לקוחות קצה. מדובר בתפיסת עולם שונה מזאת שאלה מורגלות חברות הלוויין וניסיונות אלו לא תמיד מצליחים באופן מלא. החברות השונות בשוק מצליחות לשמר מדדי רווחיות איכותיים בזכות ירידה מקבילה במחירי הקיבולת מצד ספקי הלוויין/סיבים ושיפורים טכנולוגיים המאפשרים מיצוי איכותי של קיבולות ומערכות ניהול רוחב הסרט באופן המוזיל עלויות הן לספק והן ללקוח.

מגמות אלה משקפות אתגרים משמעותיים לפעילות החברה, אשר נדרשת להתמודד עם ירידת מחירים לצד טכנולוגיות רבות המתחרות זו לצד זו. לשם כך, פועלת החברה באופן אינטנסיבי להרחבת הצעת הערך שלה ללקוחות, ביצוע מאמצי מכירה, ניסיונות להרחבת סלי מוצריה/שירותיה, פיתוח מוצרים וכיו"ב, וזאת על מנת להתמודד עם התחרות העזה.

ככלל, וכמגמה כללית, החברה מעריכה כי לקוח יעדיף את התשתית הקרקעית ככל שתשתית זו פרוסה ואמינה. מאידך, לקוחות הממוקמים באזורים בהם אין תשתית קרקעית, או שאמינותה אינה מספקת, יעדיפו תשתית לוויין. עוד מעריכה החברה, כי ככל שיופעלו כבלים אופטיים נוספים באזורים נוספים באפריקה, יגבר הביקוש לקישוריות מבוססת סיב.

כניסת הסיבים לערי הבירה ולערים המרכזיות המשניות יוצרת תחרות גדולה יותר בקרב חברות המספקות שירותי לוויין. בעת הגעת סיבים לאזורים שבהם מסופקת תקשורת באמצעות לוויין, צפויה נדידה משירותי תקשורת מבוססי לוויין לשירותי תקשורת מבוססי סיבים. בתרחיש כזה, יכוון ספק שירותי הלוויין לספק את השירות באזורים מרכזיים פחות שאין בהם כיסוי של סיבים. להערכת החברה, טכנולוגיות לווייניות חדשות כפי שסוקרו לעיל (כגון לווייני LEO ו-MEO) עשויות להאט, לבלום או לחלופין להוות אלטרנטיבה לשירותי תקשורת מבוססי סיבים, בעיקר באזורים גאוגרפיים מרוחקים או במדינות בעלות שטח גאוגרפי גדול אשר פריסת הסיבים היבשתיים בהן עשויה להיות מורכבת ויקרה, הן לפריסה והן לתחזוקת רשת הסיבים.

השינויים העמוקים בתעשייה מייצרים אתגרים מורכבים למודל הפעילות של החברה. השנים האחרונות התכנסות להצעות ערך ממוקדות, שת"פ עם מפעילי לוויין שאינם פועלים באופן ישיר מול לקוחות,

בטריטוריות ממוקדות ותוך הפחתה משמעותית בתשומות. בין היתר מקפידה החברה על ניצול מקסימאלי של הקיבולת הפנויה והימנעות מחוזים ארוכי טווח עם ספקי לוויין וסיבים, זאת באופן המאפשר לחברה ניטור וניהול יעיל של חוזי החברה מול לקוחות ושמירה על מרווחי תשואות איכותיים, במקביל לניהול משא ומתן שוטף עם ספקי החברה, על מחירי הקיבולת וכיו"ב. גם בתקופת הדוח, המשיך הליך פריסת תשתית הכבלים האופטיים, בעיקר בתוך היבשת עצמה, מעבר למדינות החוף ובתוך המדינות מעבר לערים המרכזיות.

9.4 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

9.4.1 חסמי כניסה

9.4.1.1 השקעה בתשתיות תקשורת וצרכי הון: לצורך אספקת שירותי תקשורת נדרשת השקעה

מהותית בתשתיות, כגון רכישת מערכות תקשורת, חכירת מקטעי לוויין או סיב. בנוסף, כניסה לתחום הפעילות עשויה לדרוש תשומות הון משמעותיות.

9.4.1.2 ידע מקצועי וטכני מתאים: לצורך הקמת מערך תקשורת נדרש ידע מקצועי וניסיון, כגון

תפעול והקמת רשתות, תפעול ציוד ורכיבי תדרי רדיו (כגון מודמים, ממירי תדר, מגברי הספק ואנטנות), תכנון מאזני ערוץ (אופטימיזציה של ניצול הקיבולת הנרכשת מהמפעילים והמרתה לקיבולת הנמכרת) וכד'.

9.4.1.3 ידע זה דורש כח אדם בעל מומחיות וניסיון ייחודיים.

9.4.1.4 שותפים עסקיים באזורי הפעילות: על מנת להרחיב את הפעילות בתחום תקשורת

הנתונים באפריקה יש לייצר מערך שותפויות עסקיות עם גורמים מקומיים המהווה את ה"זרוע הארוכה" של החברה באזורי פעילותה.

9.4.1.5 רישיונות: על מנת לפעול בתחום תקשורת הנתונים באפריקה, הן באמצעות תשתית

לוויינית והן באמצעות תשתית קרקעית, יש להחזיק ברישיון רלוונטי מאת הגוף הרגולטורי המקומי. הליך קבלת רישיונות כאמור אורך זמן, דורש עמידה בתנאי סף, לרבות קיומה של חברה מקומית, וכרוך בעלויות לא מועטות.

9.4.1.6 יחסי Carrier Relationship: על מנת לפעול ביעילות יש צורך לבנות מערכת יחסי קניה-

מכירה עם מתחרים עיקריים לצורך הקטנת סיכון וצמצום השקעות כספיות ישירות ברשת.

9.4.2 חסמי יציאה

למיטב ידיעת החברה לא קיימים חסמי יציאה מהותיים בתחום.

9.5 תחליפים לשירותים בתחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למיטב ידיעת החברה, קיימים התחליפים הבאים:

אספקת שירותי תקשורת נתונים באמצעות סיבים: השנים האחרונות מאופיינות בהאצה משמעותית בפריסת תשתיות סיבים, תשתית זו זולה יותר מתשתית לוויין, ולכן במקומות בהם יש פריסת סיבים, הביקוש ללוויין יורד משמעותית.

אספקת שירותי תקשורת נתונים על ידי חברות בפריסת תשתיות סלולר מתקדמות: כניסת שחקנים לשוק תקשורת הנתונים בעלי תשתית חדשנית המתבססת על טכנולוגיית 4G LTE. טכנולוגיה זו מאפשרת

לספקיות להגיע אל קהל יעד רחב ביותר כאשר הן מציעות חבילות פס רחב בדומה מאוד לחברות הסלולאריות. מפעילי תקשורת סלולרית כגון MTN Bharti Airtel Limited, Orange S.A ו-Vodacom Pty המספקים שירותי גישה לרשת האינטרנט באמצעות רשת סלולארית.

אספקת שירותי תקשורת נתונים באמצעות מיקרוגל: מפעילי תקשורת סלולריים מעדיפים להעביר את הקישור, שבין התחנות המרוחקות לבין המרכז, לתשתית חליפית ללוויין ובכך לחסוך בעלויות הקישור הלווייניות.

9.6. מוצרים ושירותים

שירותי החיבור והקישוריות לאינטרנט הפכו בשנים האחרונות לתשתית קריטית והכרחית. אפריקה נמצאת מאחור (ביחס לעולם המערבי המפותח טכנולוגית) בכל הנוגע לשיעור החדירה ורוחבי הפס המסופקים ללקוחות. ישנה מגמה מתמשכת לסגירת הפער הדיגיטלי, דבר המוביל לגידול בשיעור החדירה וברוחבי הפס המסופקים, שיעור גידול זה גבוה משיעור הגידול בעולם המערבי. מגמה זו מביאה לגידול בשירותי התקשורת בשני מישורים: האחד גידול ברוחבי הפס והשני הרחבת הפרישה ואספקת שירותים במקומות נוספים. שינויים אלו מביאים לגידול בביקוש לשירותים אותם מספקת החברה בחיבור לאינטרנט. בכדי לספק שירותים באזורים מרוחקים יותר חברות הסלולר נדרשות להגדיל את הרשת שלהם - דבר המוביל לגידול בביקוש של השירותים המנוהלים, רשתות תקשורת ומקטעי חלל.

פעילות החברה בתחום תקשורת הנתונים ממוקדת באספקת שירותי קישוריות מנוהלים, חיבור ורוחבי פס לצרכי שירותי סלולר ואינטרנט באפריקה, שידור, העברת מידע וכיו"ב, לחברה יכולות באספקת השירותים כאמור הן על גבי תשתית סיבים, תשתיות רדיו/מיקרוגל והן על גבי תשתיות לוויין, וזאת בהתאם לביקוש ולצרכי הלקוח, על בסיס פרטני או כתמהיל של שירותים. לעיתים, ובהתאם לצרכי הלקוח, שירותי החברה בתחום כוללים גם אספקת ציוד קצה, שירותי תמיכה וכיו"ב. מדובר בסופו של דבר בשירותים דומים ולעיתים זהים, המסופקים על גבי תשתיות טכנולוגיות שונות (אך בעלות מאפיינים דומים).

היתרון הייחודי של החברה, אשר מאפשר לה להתמודד עם התחרות מצד ספקי הלוויין/סיבים וחברות השירות בשווקי היעד, הוא יכולתה של החברה לספק אינטגרציה בין תשתיות שונות והיכולת לפתח שירותים מיוחדים ומבדלים אשר מעניקים ללקוח מעטפת מלאה לצרכיהם העסקיים, פתרונות טכנולוגיים ייחודיים, פתרונות מנוהלים וזאת מעבר לאספקת השירות הטכנולוגי. למעשה החברה מציעה ללקוחותיה תשתית, אך גם מגוון רחב של שירותי ערך מוסף, תמיכה ופתרונות ייחודיים. המוצרים והשירותים המתוארים להלן, להערכת החברה, מייצרים ייחוד ובידול, וכן מקימים את היתרון התחרותי של השירותים השונים.

יתרון נוסף שמאפשר לחברה להתחרות בהצלחה בשוק תחרותי מרובה שחקנים הוא ההון האנושי והידע שנצבר בידי עובדי החברה. עובדי החברה במחלקות ההנדסה, התמיכה, הפיתוח העסקי, כמו גם עובדי המטה של החברה הינם בעלי ידע נרחב ביותר ובעלי יכולות ברמה גבוהה וייחודית, כאשר יחד עם מנהלי מכירות שמחזיקים בקשרים עסקיים עם מקבלי ההחלטות בחברות התקשורת בטרטוריות בהן פועלת החברה, נוצר תמהיל ייחודי בענף ויכולות שמביאות את קהל לקוחות החברה לשיעור רצון גבוה ובכך החברה מצליחה לשמר בסיס לקוחות איתן שמלווה אותה לאורך שנים רבות. יצוין כי המוצרים והשירותים העיקריים בתחום הפעילות דומים בעיקרם, לרבות ביחס למאפייני המוצרים, שימושיהם ומאפייני רווחיותם.

להלן תיאור עיקרי השירותים :

9.6.1 **שירותי קישור ותשתית לאינטרנט:** שירותי תשתית (חיבור פסי) וקישור (ISP) לרשת האינטרנט ללקוחות שונים (דוגמת ספקי אינטרנט, חברות סלולר ולקוחות עסקיים). אספקת השירותים כוללת לעיתים מכירה של ציוד תקשורת מתאים.

9.6.2 **שירותי רשתות תקשורת:** שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת פרטיות פנים ארגונית - לרבות רשתות WAN/MPLS עבור ארגונים בעלי מספר סניפים מרוחקים (כגון חברות סלולר, בתי עסק, ארגונים פיננסיים וכד'). אספקת השירותים כוללת לעיתים מכירת ציוד נלווה לצורך הקמה והפעלה של רשתות התקשורת.

9.6.3 **שירותי ניהול רשת (GTM):** שירות שמבוסס על טכנולוגיה מתקדמת של תשתיות אחדות המייצרות פלטפורמה חכמה שמספקת ללקוח גמישות וחסכון בניהול משאבי הלוויין והסיבים.

9.6.4 **שירותים נוספים:** מכירה של מקטעי חלל גולמיים (MHz) על לוויינים שונים, קישור בין שני משתמשי קצה לצורך הקמת מערכת תקשורת פרטית בין נקודות מרוחקות.

9.6.5 **אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת:** "O3b Networks Ltd." הינו פתרון טכנולוגי לווייני בשליטתה של חברת SES. היתרון העיקרי של טכנולוגיה זו הינו שיהוי נמוך בטכנולוגיית לוויין. מדובר בטכנולוגיית לוויינים העובדים בשכבת ה-MEO.

9.7 פילוח הכנסות ורווחיות השירותים

לפרטים בדבר ההכנסות שנבעו לחברה מתחום הפעילות ראו בדוחות הכספיים ודוח הדירקטוריון המצורפים לדוח תקופתי זה.

9.8 לקוחות

9.8.1 **כללי:** ככלל, לקוחותיה של החברה בתחום פעילות זה הינם לקוחות עסקיים כדוגמת ספקי תקשורת סלולארית, ספקי אינטרנט, ספקי תקשורת קווית ומפעילי רשתות פרטיות (כגון, ארגונים פיננסיים, גופים ללא מטרות רווח וארגונים הומניטריים בינלאומיים הפעילים בעיקר במדינות ביבשת אפריקה אך גם במזרח התיכון). בישראל החברה מוכרת לגופים ביטחוניים ומשרדי ממשלה.

להלן פירוט בדבר לקוח אחד בתחום זה אשר הכנסותיה של החברה ממנו עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה כאמור :

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2025		
שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	
20%	11,028	15%	10,480	16%	12,392	(*) Vodacom

(*) לקוח זה הינו חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו. בהמשך ההכנסות מלקוח זה בשנים 2023-2025 כולל עמדו על סך ממוצע של כ-1 מיליון דולר לחודש.

בחודש מאי 2024, דיווחה החברה על חידוש ההתקשרות למשך תקופה של כ- 3 שנים נוספות, עד לתום חודש מרץ 2027. **הסכם זה הנו הסכם השירות הגדול והמשמעותי ביותר של החברה במהלך העשור האחרון.**

להלן עיקרי הדברים:

1. במסגרת ההתקשרות תספק החברה ללקוח, בין היתר: קיבולת לוויינית מנוהלת הן לחיבור לשדרת האינטרנט העולמית והן לחיבור בין אתרי סלולר ברשת הלקוח; שירותי גיבוי לווייני לחיבור הלקוח לשדרת האינטרנט; שירותי מיקור חוץ של הפעילות הלוויינית של הלקוח ובכלל זה: ניהול האתר המרכזי של הלקוח תוך שמירה על רמת שירות מוגדרת, ניהול התקשורת של הלקוח לאתרים מרוחקים, ניהול הציוד הלווייני של הלקוח, ניהול הקיבולת הלוויינית, וביצוע מיטוב השירותים הלווייניים.
2. התמורה הכוללת בגין ההסכם צפויה לעמוד על כ-45 מיליוני דולר ארה"ב שתתפרס על פני תקופת ההסכם על בסיס תשלומים חודשיים.
3. אספקת השירותים כפופה לתנאים הכלליים של החברה, כמקובל בתחום.
4. ההתקשרות תכלול הפעלת שירותי Mpower בחלק מאתרי הלקוח - שירות חדשני, מחולל מהפכה בחיבור לווייני של אתרים סלולריים למרכז הרשת. באמצעות לווייני ה-Mpower של חברת הלוויינים SES החברה תספק ללקוח זה, שירותי קישוריות ברוחב סרט מהיר ובשיהוי נמוך בכ-70% מהשיהוי הקיים היום ביחס ללווייני GEO מסורתיים. אימוץ הטכנולוגיה יאפשר ללקוח לספק חוויית משתמש משופרת באופן משמעותי, וכמו כן ליצור בידול מהמתחרות במדינה. מדובר בהתקנה שנייה בעולם של טכנולוגיה זאת והתקנה ראשונה ביבשת אפריקה ולכן מעמידה את החברה בעמדה מצוינת להתקנות נוספות.

המידע האמור לעיל באשר להכנסות הצפויות מן העסקה הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת, ביצועים שאינם תואמים לתחזית הביצועים של הלוויינים, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בסעיף גורמי הסיכון להלן. בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפע, בין היתר, מהיותו נסמך על מידע הקיים בחברה במועד הדוח וכן על ההנחה, כי ההסכם יתממש באופן מלא.

- 9.8.2. **לקוחות שירותי קישור ותשתית לרשת האינטרנט:** עיקר לקוחות שירותי קישור ותשתית לרשת האינטרנט הינם ספקי שירותי תקשורת שונים בעולם, כגון ספקי אינטרנט, ספקי תקשורת קווית וספקי תקשורת סלולרית (להלן בסעיף זה: "מפעילי תקשורת"), וכן, עסקים וארגונים שונים כגון חברות קטנות ובינוניות, חברות תקשורת, מוסדות ללא כוונת רווח, ארגונים פיננסיים ומוסדות לימוד (להלן בסעיף זה: "עסקים קטנים"). להלן פירוט שיעור הכנסות החברה מקבוצת "מפעילי תקשורת" ומקבוצת "עסקים קטנים":

שיעור מסך הכנסות החברה			קבוצת הלקוחות
2023	2024	2025	

72%	70%	75%	מפעילי תקשורת
28%	30%	25%	עסקים קטנים

9.8.3. **לקוחות שירותי רשתות תקשורת:** מרבית לקוחותיה של החברה בשירותי רשתות התקשורת הינם חברות סלולר, ISP, תאגידים וארגונים המעוניינים להפעיל רשת תקשורת בין מרכז (לרוב מדובר במרכז הארגון) לבין מספר של אתרי קצה ובין אתרי הקצה לבין עצמם ותקשורת לרשת האינטרנט.

9.8.4. **תיאור עיקרי הסכמים עם לקוחות:** ככלל, ההסכמים עם הלקוחות בתחום זה מותאמים לצרכיהם, וכוללים, בין היתר, את התחייבות החברה לאספקת שירותים נוספים, כגון מוקד תמיכה טכנית טלפונית וצוות טכני מאויש. לרוב, תקופת ההסכם הינה לתקופה של שנה ומוארכת מאליה בהתאם לתנאי החוזה עם הלקוח.

ככלל, התשלום עבור השירותים הינו חודשי (בתחילת או בסיום מתן השירות), כאשר הפסקת תשלום על ידי הלקוח תוכל לגרום להפסקת ההתקשרות עמו. בפועל, הקבוצה פועלת כך בעיקר כלפי לקוחות קטנים ואינה מספקת ללקוחות אלו את השירותים לפני קבלת התשלום בפועל. בנוסף, גובה הקבוצה תשלום עבור ציוד שנמכר, כאשר מועדי התשלום במקרה זה משתנים מלקוח ללקוח בהתאם להיקף העסקה ותנאיה.

היקף וגבולות האחריות של ספקי הקבוצה כלפי הקבוצה אינם בהכרח תואמים את היקף וגבולות אחריותה של הקבוצה כלפי לקוחותיה. אחריות החברה כלפי ספקיה לרוב, מוגבלים בסכום ו/או בתקופה, ולנזקים ישירים בלבד, ואולם מקומות בהם ישנם אילוצים ו/או דרישות לשינוי באחריות החברה מצד ספקים מהותיים ו/או בלעדיים בהתאם, החברה התקשרה בהסכם לביטוח אחריות מוצר ואחריות מקצועית למוצרים ושירותים.

לרוב, בהסכמים מול לקוחותיה, דורשת החברה שיפוי מלא על נזקים שעלולים להיגרם לה כתוצאה ממעשים ומחדלים של לקוחותיה מחד ומצידה נותנת אחריות ללקוחותיה, גב אל גב, על פי ההתחייבות אותה היא מקבלת מספקיה מאידך.

בכל הנוגע לתנאי SLA, החברה נותנת ללקוחותיה, בין בתשתית הסיבים ובין בתשתית הלוויין, התחייבות לזמינות שנעה בין 99.5%-99.9%.

9.9. שיווק והפצה

ראו סעיף 11 להלן.

9.10. צבר הזמנות

9.10.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות במגזר שוק עסקי גלובלי עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 27.7 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2024 עמד הצבר על כ- 44.5 מיליון דולר).

9.10.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן:

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
3,740	Q1.2026
6,154	Q2.2026

6,052	Q3.2026
5,933	Q4.2026
5,452	2027
371	2039-2028

9.10.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בתחום זה בגין מכירת ציוד בסך של כ- 17 אלפי דולר וכ- 93 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2026.

9.11. תחרות

9.11.1. תנאי התחרות בתחום הפעילות:

מחוץ לישראל, מתחרה החברה בתחום השירותים הניתנים באמצעות תשתית הלוויין, בספקי תקשורת לוויינית בינלאומיים כגון: Emerging Markets Communications LLC, Marlink, Speedcast ומפעילי לוויין כגון: New Skies Satellite BV, Intelsat Global Sales and Marketing Ltd, Starlink ו-Spacecom. ABS Global Ltd.

הקבוצה מעריכה שחלקה בשוק התקשורת במדינות בהן היא פועלת מחוץ לישראל אינו מהותי. במסגרת פעילותה בישראל, מתחרה הקבוצה בספקיות תקשורת לוויינית כגון: MX1 (לשעבר אר.אר. מדיה בע"מ), לינקום וכיו"ב.

9.11.2. על מנת להתמודד עם התחרות פועלת הקבוצה במישורים הבאים:

שיפורים טכנולוגיים והתייעלות: החברה מטמיעה שיפורים טכנולוגיים ברשת התקשורת שלה ומייעלת את השימוש במשאבים אותם היא מנהלת. בנוסף, החברה משדרגת את הציוד אותו היא מחזיקה או מספקת ללקוחותיה. כתוצאה מפעולות אלו, בסיס העלויות של החברה יורד משנה לשנה ויאפשר לה, להערכתה, להתמודד עם ירידת המחירים בשוק. כמו כן, פועלת החברה לשפר את מערך השירות שלה על מנת להגביר את נאמנות הלקוחות לחברה, להגדיל את שביעות רצונם ולספק להם שירות בסטנדרטים גבוהים שכוללים ניטור פרואקטיבי של הקווים שלהם ומערכת מתקדמת לפתיחה מעקב אחר תקלות.

התייעלות מול ספקים: החברה פועלת באופן שוטף להקטנת ההתחייבויות שלה מול ספקים לצורך הקטנת בסיס העלויות. במהלך תקופת הדוח, הוזילה החברה את בסיס העלויות שלה על ידי משא ומתן מתמשך עם הספקים. כמו כן, ההתקשרויות החדשות של החברה כוללות תנאים מסחריים עדיפים על אלו שהיו בעבר, בעלות, בתנאי התשלום ובתקופתן הקצרה לעומת מה שהיה מקובל בעבר.

בידול: החברה מבדלת את עצמה ממתחריה בטכנולוגיה מתקדמת אותה מממשת החברה באספקת השירות, באיכות השירות המסופק על ידה, במגוון השירותים והיקפם ובערך המוסף אותו היא מעניקה ללקוחותיה. החברה פועלת להרחבת סל המוצרים שלה כך שיהיה מגוון ושונה מאלו של מתחריה.

שיתופי פעולה מקומיים: הרחבת ובניית שיתופי פעולה חדשים עם שחקנים מקומיים המחזיקים תשתית מקומית ויכולים להשלים פתרון קצה לקצה עם גילת טלקום.

שיתופי פעולה עם חברות לוויין: החברה מאמינה שביכולתה לספק ערך רב לחברות לוויין. חברות הלוויין, אשר מתקשרות ישירות אל מול לקוחות קצה, נדרשות לספק מענה נרחב יותר ברמת התקנות, שירותי תמיכה ושירותים נוספים שאין ביכולתן ובתחום המומחיות שלהן את האפשרות לספק.

החברה ביצעה בעבר כבר מספר שיתופי פעולה מול חברות לוויין בה השיאה ערך רב לחברות הלוויין ולמעשה אפשרה להן לממש את ההתקשרות אל מול לקוח הקצה. במקרים אלו הרווחיות עבור החברה הייתה גבוהה בשל מומחיותה והיכולת להישען על משאבים אנושיים הקיימים כבר בחברה.

9.11.3. הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה:

החברה מעריכה, כי רמת השירות הגבוהה אותה היא מספקת, היכולת המוכחת בהטמעת שירותים מתקדמים וטכנולוגיות חדשות, ניסיונה המוכח בתחום השירותים באמצעות תשתית הלוויין והסיבים, היכרותה המעמיקה עם השווקים השונים באפריקה, העמקת הנוכחות המקומית באמצעות חברות הבת, וכן, מערך נרחב של שותפים מקומיים, מסייעים לה להתמודד עם התחרות הקיימת בתחום זה.

על מנת לשמור על יתרון יחסי, החברה נדרשת להכיר ולהטמיע ברשת החברה טכנולוגיות חדשות ומתקדמות, וכן, להוסיף על גבי הקווים אותם מספקת שירותי ערך מוסף עבור לקוחותיה כדוגמת שירותי אבטחת מידע, שירותי ענן ושירותי גיבוי המסייעים ללקוחות בהבטחת רשת יציבה בעלת שרידות גבוהה ושימורה.

9.12. עונתיות

פעילות החברה במגזר זה אינה חשופה לעונתיות.

פרק רביעי - מידע הנוגע לפעילות החברה בכללותה:

10. גורמי הצלחה קריטיים והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, גורמי ההצלחה הקריטיים העיקריים בתחומי הפעילות בהן פועלת החברה הינם: רמת שירות גבוהה ללקוח המעניקה חוויית משתמש עדיפה וערך מוסף; מחירים תחרותיים - שמירה על מחיר השוק; שימור לקוחות לאורך זמן; מגוון מוצרים עדכני וחדשני; חדשנות והתעדכנות תדירה בחידושים טכנולוגיים, על מנת לספק שירותים מתקדמים במבנה עלויות תחרותי מותאם לצרכי לקוח, חיזוק וביסוס מותג הקבוצה, תוך הקפדה על מיצוב מתאים מול כל אחד מקהלי היעד של הקבוצה; קיום מערך שיווק והפצה יעיל, כולל שיווק בערוצי הדיגיטל השונים, לרבות באמצעות נוכחות מקומית דרך חברות הבת המקומיות, הצוותים המקומיים ומפיצים אשר פועלים במדינות היעד; קשרים עסקיים עם גורמים בשוק והשקעה בטכנולוגיה מתקדמת המאפשרת כיסוי רחב ואמין, מזעור מכשירים ושיפור בחוויית המשתמש. קיום כנסים מקצועיים בהם ייקחו חלק גורמים מקצועיים מצד לקוחות החברה הקיימים ולקוחות פוטנציאליים.

כמו כן, בתחום התקשורת באופן כללי קיים יתרון לגודל ולרוב, ככל שהחברה גדולה יותר כך היא תצליח להגדיל את רווחיותה וזאת עקב עלות שולית נמוכה יחסית לכל לקוח נוסף.

11. שיווק, מכירה והפצה

פעילות שיווק - פעילות השיווק של החברה התפתחה משמעותית בשנתיים האחרונות והחברה הצליחה לבנות מותג מוכר יותר ויותר. הפעילות נעשית תוך התמקדות בלקוחות ובשווקים בהם היא פועלת, למידת צרכיהם של הלקוחות הקיימים ולקוחות פוטנציאליים, וחיזוק תדמיתה של החברה. החברה מקיימת תקשורת שיווקית

שוטפת מול הלקוחות, שמטרתה הינה מיצוב הקבוצה כספק שירות וכאינטגרטור בעל ניסיון רב ביצירת פתרונות תקשורת מותאמי לקוח, ובעל ערך מוסף בשוק התקשורת הגלובלי. בנוסף, החברה מבצעת פעילות שיווקית רחבה בפלטפורמות דיגיטליות, כגון לינקדאין, המתמחה בעולם העסקי, על ידי פרסום כתבות יחסי ציבור במגזינים מובילים, יצירת תכנים מקצועיים מקוריים, קידום אתרי החברה במנועי חיפוש, יצירת מודעות לחברה וקידום הפתרונות של החברה באמצעות קידום ממומן, תוך פילוח וטירגוט מדויק של הלקוחות הרלוונטיים.

פעילות מכירה והפצה בישראל - מבוצעת בעיקרה על ידי אנשי המכירות שהינם עובדי הקבוצה.

פעילות מכירה והפצה מחוץ לישראל - מבוססת על פעילות שוטפת ומבוצעת על ידי: (1) אנשי מכירות שהינם עובדי הקבוצה; (2) שותפים עסקיים של הקבוצה; (3) סוכנים מטעם החברה הפועלים כמתווכים בין הקבוצה לבין לקוחות פוטנציאליים, כאשר התשלום לסוכנים מבוסס על עמלה על בסיס הצלחה בלבד; (4) מפיצים הרוכשים שירותים מהקבוצה ומפיצים אותם ללקוחות הקצה; (5) ספקי פתרונות תקשורת המשלבים את השירות במסגרת פתרון רחב יותר, אותו הם מספקים ללקוח סופי. כמו כן, מבצעת הקבוצה פעילות יזומה הכוללת השתתפות בכנסים ואירועים רלוונטיים, הצגה במגוון כנסים מקצועיים, שיווק דיגיטלי ברשתות חברתיות ופעילויות יחסי ציבור.

הקבוצה אינה קשורה בהסכמי שיווק או הפצה בלעדיים עם סוכנים או מפיצים, ולכן אין לקבוצה תלות מהותית במפיץ כלשהו.

שיווק בעולמות האינטרנט בישראל -

החברה מיישמת גישה רב-ערוצית על מנת לכוון לפלחי שוק שונים ולתאם את אסטרטגיית המכירות והשירותים הן עבור לקוחות עסקיים והן עבור לקוחות פרטיים. החברה מעניקה שירות ללקוחותיה במספר ערוצים: מוקדים טלפוניים, שירות באמצעות WhatsApp שירות עצמי באמצעות אתר האינטרנט, כמו גם באמצעות נגישות דרך רשתות חברתיות. כל ערוצי השירות של החברה מנוטרים ומנותחים באופן שוטף על מנת להבטיח את איכות השירותים ולאתר תחומים הדורשים שיפור.

לקוחות החברה יכולים לפעול במתכונת "שירות עצמי" במגוון ערוצים. השירותים הניתנים בערוצים אלו כוללים מידע כללי וספציפי, לרבות, מידע על תכניות התעריפים בחברה וכיו"ב. כמו כן, טכנאי החברה מספקים ללקוחות החברה שירותי התקנה ותיקון. צוות המכירות עובר הכשרה שוטפת כדי לשפר את כישוריהם במכירת פתרונות מתקדמים והענקת שירות יעיל, מדויק ואדיב. כמו כן, לחברה משווקים ספציפיים המכוונים לפלחי אוכלוסייה מוגדרים. שיווק אסטרטגיית השיווק של החברה מדגישה מתן ערך ללקוח בין היתר, במתן שירות זמין, הוגן, איכותי ואמין, ויכולת לספק פתרון רחב לכלל צרכי התקשורת של לקוחות שונים באופן הממקסם את הפוטנציאל העסקי עבורה. פעילויות השיווק של החברה מבוססות על פרמטרים העולים אגב הניסיון שצוברת החברה בפעילויותיה. החברה רואה בשירות מיטבי ומתן ערך ללקוחות, בין היתר על ידי יצירת חבילות שירותים ומוצרים התואמים את צרכי הלקוחות, כערוץ מרכזי ליצירת מערכת יחסים ארוכת טווח עם הלקוחות ויצירת נאמנות המבוססת על שירות איכותי ומותאם. החברה פועלת כל העת לשדרג ולחזק את הקשר עם הלקוחותיה, בין היתר על ידי הרחבת מערך השירותים הדיגיטליים המוצעים ללקוח ומאפשרים לו לתקשר עם החברה בנוחות וביעילות.

12. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים

12.1. משיבי הלווין

הקבוצה חוכרת משיבי לוויין. לפרטים נוספים אודות חכירת המשיבים ראה סעיף 15 בפרק זה להלן.

12.2. כבלים אופטיים

הקבוצה חוכרת סיבים אופטיים. לפרטים נוספים ראו סעיפים 8.1 ו-15 להלן.

12.3. מערכות תקשורת לוויינית וציוד תקשורת נוסף

בבעלות החברה מערכות תקשורת לוויינית שהותקנו אצל לקוחותיה ובטלפורטים של החברה, וכן, מספר מערכות Hub דרכן מספקת הקבוצה את שירותי התקשורת, אנטנות וציוד תקשורת נוסף.

לפרטים נוספים בדבר התחייבויות בגין חכירות מימוניות ותפעוליות ראו ביאור 12 לדוחות הכספיים. לפרטים נוספים בדבר הרכוש הקבוע ראו ביאור 7 לדוחות הכספיים.

12.4. ציוד נתבים, רישוי תכנה ומקרקעין

בבעלות החברה ציוד קצה מסוג נתבים ומודמים בהשכרה, מערכת CRM (ניהול לקוחות) שפותחה על ידי החברה ומתוחזקת על ידה ומערכת ERP על בסיס פלטפורמת ענן של אורקל.

לחברה הסכם ארוך טווח לשכירת משרדים בקומה 3 ביגיע כפיים 21, פתח תקווה (להלן: "המבנה") עד לסוף חודש מרץ 2028 (עם אופציה להארכה לשתי תקופות בנות שנה עד מרץ 2030). כמו כן, לחברה הסכם לשכירות משרדים בקומה 4 באותה הכתובת עד לסוף חודש דצמבר 2027. לחברה הסכמי שכירות נוספים בקשר לגג המבנה וחניות במבנה בסכומים שאינם מהותיים לפעילות החברה.

13. נכסים לא מוחשיים

13.1. רישיונות - החברה מחזיקה ברישיונות מטעם משרד התקשורת בישראל ואוגנדה. לפרטים ראו להלן.

זיכיונות ושיתופי פעולה - החברה מחזיקה בזיכיונות תקפים מטעם אירידיום. כמו כן, החברה מחזיקה בהסכמי הפצה/זכיונות נוספים רבים, כגון Silverpeak, Satcube, Mitel ועוד.

במסגרת השילוב של תשתיות ושירותי ערך מוסף, חתמה החברה על הסכמי שת"פ עם החברות הבאות: 1. SECURITY - חברה המתמחה בשירותי סייבר; 2. Qantom - החברה חתמה על הסכם הפצה באפריקה של פתרונות אלחוט; 3. FLEXIWAN - הסכם שותפות בטכנולוגיית SDWAN; 4. CX3 - שת"פ בתחום הטלפונים; 5. VOIPAPP - הסכם הפצה באפריקה של מרכזייה בענן של טלפוניה.

13.2. במסגרת מאמצי החברה להעמיד ללקוחותיה את פתרונות הטכנולוגיה המיטביים, החלה החברה בשיתוף פעולה עם חברת חלל-תקשורת בע"מ (להלן: "חברת חלל"), לבניית פתרונות ומוצרים על בסיס יכולות קיימות של שתי החברות המבוססות על תשתיות לוויין וקיבולת של חברת חלל ומערך שירותים מנוהלים ע"י החברה. במסגרת שיתוף פעולה ועל בסיס האמור לעיל החברות מבצעות בחינה משותפת של יצירת מוצרים ושירותים חדשים שיתנו מענה רחב יותר לצרכי לקוחות החברות.

14. הון אנושי

נכון ליום 31.12.2025, בקבוצה 117 עובדים הכוללים מהנדסים, טכנאים, אנשי מכירות, תפעול וכספים, מהם 7 מועסקים על ידי גילת אוגנדה. להלן תרשים מבנה ארגוני:



להלן התפלגות עובדי הקבוצה לפי המבנה הארגוני בקבוצה :

מספר העובדים		האגף
31.12.2024	31.12.2025	
10	11	הנהלה ומטה
16	15	כספים
7	2	מכירות שוק עסקי גלובלי
6	6	מכירות ביטחונית וממשלתית
15	23	מכירות תקשורת ואינטרנט בישראל
29	41	תמיכה טכנית, שירות לקוחות ומכירה ISP (*)
4	6	תפעול ולוגיסטיקה
5	6	מערכות מידע
11	7	גילת אוגדה- אגף מכירות, טכני ואדמיניסטרציה
104	117	סה"כ

(*) כולל עובדים במשמרות במשרה חלקית.

יצוין שסך הוצאות החברה בגין שכר ירדו - רוב תוספת כ"א מהותה בעובדים במשרה חלקית.

14.1. אימונים והדרכות

החברה נוהגת, מעת לעת, לשלוח את עובדיה להדרכות שונות. ההדרכות כוללות קורסים מקצועיים, וכן הדרכות כלליות לכלל העובדים בתחום שירות לקוחות, פיתוח מנהלים ועוד. כמו כן, בהתאם לתכנית אכיפה פנימית בתחום ניירות ערך שאימצה החברה, נערכו במהלך תקופת הדוח הדרכות לכלל עובדי החברה ונושאי המשרה בהתאם לתוכנית.

חלק ניכר מעובדי החברה במחלקות ההנדסה והשירות עברו הכשרות של יצרנים טכנולוגיים רלוונטיים לתחום עיסוק החברה ומחזיקים בהסמכות מאותם היצרנים.

14.2. תגמול עובדים

ביום 6 במרץ 2014, החליט דירקטוריון החברה, לאחר שניתן לכך אישור מטעם ועדת התגמול של החברה לאמץ תכנית אופציות לעובדים, נושאי משרה ונותני שירותים של החברה (להלן: "**תכנית האופציות 2014**"). לפרטים ראו דיווחיה של החברה מימים 1 בינואר 2015 (מס' אסמכתא: 2015-01-002896) ו- 6 במרץ 2014 (מס' אסמכתא: 2014-01-007899) וכן, ביאור 16 לדוחות הכספיים.

ביום 29.10.2025 פרסמה החברה מתאר אופציות (מספר אסמכתא לדיווח: 2025-01-081393) מכוחו הקצתה החברה לניצעים שונים ביום 1.12.2025, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, 5,500,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה). האופציות ניתנות למימוש לעד 5,500,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה, ולהתאמות המפורטות במתאר, המובא בזאת על דרך ההפניה. במסגרת החלטת הדירקטוריון אושרה מתוך הכמות לעיל, הקצאה בפועל מכוח המתאר של 4,665,000 אופציות ל- 28 עובדים שאינם נושאי משרה בחברה ו- 4 עובדים שהינם נושאי משרה בחברה (כולם תחת יחסי עובד-מעביד). האופציות על פי ההקצאה בפועל, נחלקות לשתי חבילות כאשר 750,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה של 20% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 110.15 אגורות) (להלן: "**חבילה א'**"); ו- 3,915,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה של 1% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 92.7 אגורות) (להלן: "**חבילה ב'**"). בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, האופציות תבשלנה ב-4 מנות שוות החל מיום

17 בנובמבר 2025 (וביחס למנכ"ל החברה, מאישור האסיפה הכללית, כאמור להלן) ולאחר אישור החלטת הדירקטוריון על ההקצאה (להלן: "מועד ההקצאה"), כדלקמן: 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנה לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנתיים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש שלוש שנים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום ארבע שנים לאחר מועד ההקצאה.

בנוסף, ביום 4.12.2025 אישרה האסיפה הכללית של החברה, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, הקצאה פרטית של 4,000,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה) למנכ"ל החברה. האופציות ניתנות למימוש לעד 4,000,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה, ובהתאם למנגנון המתואר במתאר לעיל. האופציות נחלקות לשתי חבילות כאשר 2,000,000 אופציות בהתאם לתנאי חבילה א'; ו- 2,000,000 אופציות בהתאם לתנאי חבילה ב'. לפרטים נוספים ראה בסעיף 21 לפרק ד' להלן.

14.3. הסכמי העסקה של עובדים

עובדי החברה מועסקים על פי הסכמי עבודה אישיים, בהתאם לתפקידם. ככלל, הסכמי העסקה האישיים כוללים רכיב שכר בסיס או שכר שעה, רכיב תשלום עבור עבודה בשעות נוספות, וכן, בחלק מהמקרים, תכניות בונוסים ועמלות.

החברה נוהגת לתגמל חלק מעובדיה, מדי תקופה, בתגמול נוסף הנגזר מביצועים או מתוצאות החברה. החלטה על תגמול כאמור וזוהות המתוגמלים, שאינם נושאי משרה בכירה, מתקבלת מעת לעת על-ידי מנכ"ל החברה והמנהלים של אותם עובדים, בהתאם למדיניות השכר ולתקציב החברה.

העובדים מקבלים הטבות שונות כגון: רכב, טלפון וקרן השתלמות. בנוסף, החל מיום 1 בינואר 2026 זכאים כלל עובדי החברה בישראל לשירותי אינטרנט של החברה לחבילה של עד 1 גיגה (כולל נתב) ללא תשלום, כאשר שווי ההטבה מגולם על ידי החברה ונוקף.

התחייבות החברה לפיצויי פרישה, מכוסה בעיקרה על ידי רכישת פוליסות בחברות ביטוח וקופה מרכזית. על פי הסכמי העבודה, ההפקדות בפוליסות הביטוח רשומות על שם העובדים, ובכפוף למגבלות מסוימות, הן בבעלותם של העובדים. סכום ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעסיק הכלול במאזנים מבטא את יתרת ההתחייבות האקטוארית לפיצויי פרישה, שאינה מכוסה על ידי פוליסות ביטוח וקופה מרכזית כאמור לעיל, בהתאם להסכמי העבודה הקיימים.

14.4. תנאי העסקה של נושאי משרה בחברה

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, מכהנים בחברה ארבעה דירקטורים, מנכ"ל וארבעה סמנכ"לים (אשר חלקם מועסקים דרך החברות הבנות) (להלן: "נושאי המשרה").

לפרטים אודות תנאי העסקתם של נושאי המשרה בחברה, לרבות כתבי האופציה שהוקצו לנושאי המשרה בהתאם לתוכנית האופציות 2014, ראו את הפירוט הניתן לפי תקנה 21 בחלק ד' לדוח זה, קרי - פרטים נוספים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ("פרטים נוספים").

ביום 13 במרץ 2024, אושרה מחדש מדיניות התגמול של החברה ע"י האסיפה הכללית. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה מיום 5 בפברואר 2024 ודוח זימון אסיפה משלים מיום 6 במרץ 2024 (מס')

15. ספקים

15.1. ספקי מקטעי לוויין

לצורך אספקת שירותי התקשורת, חוכרת הקבוצה מקטעי לוויין בעלי קיבולת (רוחב פס) ועוצמה משתנים ממספר ספקי מקטעי לוויין עיקריים (ביניהם, חברות המחזיקות בלוויינים, וצדדים שלישיים המספקים מקטעי לוויין). החכירה מתבצעת בהתאם למאפייני השירות, דרישות הלקוחות והמיקום הנדרש.

15.1.1. תנאי התקשרות כלליים

ככלל, ההסכמים כוללים התחייבויות לתקופות של מספר חודשים ועד 3 שנים וכוללים הגבלת אחריות במקרה של הפרעה או הפסקת מתן השירות (יצוין כי לחברה אין הגבלת אחריות בהיקף מקביל מלא בכל ההתקשרויות מול לקוחותיה).

מחירי מקטעי הלוויין נקבעים בין הצדדים בהתאם לביקוש וההיצע הקיים באזורים הגיאוגרפים הרלוונטיים.

15.1.2. ספקי לוויין עיקריים

15.1.2.1. Intelsat Global Sales and Marketing Ltd. ("אינטלסאט")

בשנת 2006 התקשרה החברה, באמצעות חברת איי.פי. פלאנט שהינה חברת בת של גילת טלקום, עם חברת אינטלסאט בהסכם לאספקת שירותי לוויין. על פי תנאי ההסכם נקבע, כי תנאי התשלום הינם 60 יום, כאשר כל תשלום שאינו משולם במועד, נושא ריבית בשיעור של 16% לשנה.

אינטלסאט רשאית להביא את ההזמנות תחת הסכם המסגרת לידי סיום ו/או להשהיה במקרים מקובלים בתחום וכמפורט להלן:

- במקרה שהחברה לא שילמה תשלום כלשהו בו היא חבה, בחלוף 5 ימים ממועד קבלת הודעה בכתב מאינטלסאט על כך.
- במקרה של שינוי שליטה בחברה וכי יש בכך בכדי לפגוע בזכויותיה והאינטרסים של אינטלסאט.
- החברה הפרה את תנאי הסכם זה וההזמנות הקיימות.

כל אחד מן הצדדים רשאי להביא את הסכם זה לסיומו במקרה שהצד האחר הגיש בקשה לחדלות פירעון. על פי תנאי הסכם זה, אף אחד מן הצדדים לא יהיה אחראי לנזקים עקיפים, למעט במקרים של מוות ונזקי גוף כתוצאה מרשלנות.

בנוסף נקבע בהסכם זה, כי בכל מקרה תקרת האחריות של אינטלסאט הינה בהתאם לקבוע ב-SLA (למעט כאמור במקרים של מוות ונזקי גוף). עוד נקבע בתנאי הסכם זה, כי החברה תשפה את אינטלסאט בכל מקרה בו יועלו כנגדה טענות מצד צדדי ג' בהקשר של הפרת הסכם זה על ידי החברה ו/או עבירה על חוקים מקומיים ו/או בינלאומיים ו/או הפרה של חוקי הגנה על פרטיות ו/או הפרת פטנטים.

בחודש מאי 2016, התקשרה החברה, באמצעות גילת טלקום, עם חברת התקשורת "O3b Networks" (להלן: "O3b") בהסכם מסגרת לאספקת שירותי לוויין (להלן: "הסכם המסגרת"). בחודש נובמבר 2019 חתמה החברה על הסכם לחידוש השירותים.

תנאי תשלום

על פי תנאי התשלום הקבועים בהסכם המסגרת, על חברה לשלם בתנאים של 90 יום את התשלום בגין השירותים אותם היא מזמינה מ-O3B וזאת באמצעות הכנסת הזמנות אצל O3B. עוד נקבע בהסכם המסגרת כי תשלום שאינו משולם במועד נושא ריבית בשיעור של 1% לחודש ו/או לחלופין המקסימום המותר על פי חוק.

ביטול על ידי O3B

O3B רשאית להביא את ההזמנות תחת הסכם המסגרת לידי סיום ו/או השחיה במקרים מקובלים בתחום, כדוגמת שימוש בשירותים, באמצעות החברה ו/או לקוחותיה, באופן שעלול להזיק לרשת O3B ו/או להביא לכך שרישיון O3B יעמוד תחת חשיפה רגולטורית ו/או אחרת. כמו כן, O3B רשאית להביא את הסכם המסגרת לידי סיום ככל שהמקרים המפורטים לעיל לא יתוקנו/יוסרו בתוך 30 יום או במקרה שבו החברה לא עמדה בתשלום כלשהו כלפי O3B וחלפו 30 יום מהמועד בו התשלום היה צריך להתבצע.

ביטול על ידי החברה

החברה רשאית להביא את ההזמנה לידי סיום במקרה ש-O3B יפרו את תנאי הסכם המסגרת ו/או לא יספקו את השירות בהתאם להסכם המסגרת.

ביטול על ידי הצדדים

כל אחד מן הצדדים רשאי להביא את הסכם המסגרת לידי סיום, בכל עת, בהודעה מוקדמת של 30 יום ובלבד שבמועד מסירת הודעת הסיום אין הזמנות קיימות בתוקף.

שיפוי והגבלת אחריות החברה

בהתאם לתנאי הסכם המסגרת, החברה אינה אחראית לנזקים עקיפים שיגרמו ל-O3B, הפסד רווחים וכיו"ב, למעט תשלום עבור שירותים בהם החברה חבה, שיפויים בהם החברה עלולה לחוב על פי הקבוע בהסכם המסגרת, או נזקים העלולים להיגרם כתוצאה מפעולות החברה בהקשר של שידורים באמצעות הלוויין אשר לא חדלו מיד עם קבלת הודעת הסיום מצד O3B.

עוד נקבע בתנאי הסכם המסגרת, כי החברה תשפה את O3B בכל מקרה בו יועלו כנגדה טענות מצד צדדי ג' בהקשר של הפרת הסכם המסגרת על ידי החברה ו/או במקרים של הפרה של חוקי הגנה על פרטיות ו/או הפרת פטנטים ו/או מקרי מוות ו/או במקרה של כל טענה מצד לקוחות החברה כלפי O3B ו/או הפרת איזה מן החוקים והתקנות שחלים על הסכם המסגרת ו/או הפרת ההרשאות שניתנו לחברה.

הגבלת אחריות מצד O3B

תקרת האחריות של O3B הינה בהתאם לקבוע ב-SLA ומנגנון הזיכויים שבו.

לפרטים בדבר התקשרות גילת טלקום בהסכם לרכישת קיבולת לוויינית מ-O3b Networks" והטכנולוגיה העומדת בבסיסה ראו דיווח החברה מיום 31 במאי 2016 (מס' אסמכתא: 039729-01-2016) והביאורים לדוחות הכספיים.

15.1.2.3. תלות בספקי מקטעי לוויין

להערכת הנהלת הקבוצה, אין לחברה תלות במי מספקי מקטעי הלוויין. יחד עם זאת, ביטול הסכם עם ספק מקטעי לוויין עיקרי עשוי להשפיע לרעה על היקף המכירות של הקבוצה בטווח הקצר, בשיעור שאינו ניתן לאומדן, ככל שלא תמצא קיבולת חלופית בעלת כיסוי או מחיר דומים. יוער, כי ככל שתמצא קיבולת חלופית, העברת הלקוחות לקיבולת החלופית תהיה כרוכה בהוצאות משמעותיות ועלולה להיות מלווה באיבוד לקוחות בתהליך המעבר.

15.2. ספקי שירותי תקשורת:

לצורך העמדת שירותי התקשורת השונים, מתקשרת הקבוצה מעת לעת עם ספקי תקשורת שונים, לרבות ספקי ISP, ובתחום הטלפוניה גם ספקים מקומיים בארץ ובעולם. לפרטים בקשר עם התקשרות למתן זכות בתשתית הסיבים של בזק ראו סעיף 8.1 לעיל.

15.3. ספקי התחום הממשלתי:

15.3.1. תלות בספקים:

בתחום ביטחוני וממשלתי, להערכת הנהלת הקבוצה, אין לחברה תלות בספקים מסוימים. יחד עם זאת, ביטול הסכם עם מי הספקים הגדולים עשוי לייצר השפעה מסוימת בטווח הקצר, עד לאיתור קיבולת חלופית, אולם להערכת החברה עומדות לה יכולות גבוהות לאיתור קיבולות לוויין בהיקף מספק.

15.3.2. ספק תקשורת לוויינית נידת - אירידיום:

בחודש יולי 2003, התקשרה הקבוצה עם אירידיום בהסכם הפצה, מכירה ושיווק של שירותי תקשורת לוויינית נידת והציווד הלווייני של אירידיום (להלן בסעיף זה: "ההסכם").

תקופת ההתקשרות הינה שנה ולאחריה מתחדשת באופן אוטומטי, כל פעם בשנה נוספת.

ההסכם ניתן לביטול מידי על ידי מי מהצדדים במקרה של חדלות פירעון או כינוס נכסים של הצד האחר או בשל הפרת ההסכם (בכפוף לתקופת ריפוי של 30 יום); התמורה הינה בהתאם למחירים הנקובים בנספח להסכם. המחירים ניתנים לשינוי על ידי אירידיום בהתראה של 30 ימים מראש.

ההסכם מהווה חסם כניסה עיקרי לתחום התקשורת הלוויינית הבינלאומית, היות שאירידיום הינה מהשחקניות המובילות בתחום. במסגרת ההסכם, הקבוצה משווקת ומוכרת שירותי תקשורת לוויינית ברשת אירידיום למפיצים ומשתמשי קצה והוענקה לה זכות של Value Added Manufactured המאפשר לחברה לפתח מוצרי "ערך מוסף" על ציוד אירידיום.

15.3.3. ספק תקשורת לוויינית ניידת - אינמרסט:

בחודש אפריל 2018, התקשרה הקבוצה בהסכם הפצה, מכירה ושיווק של שירותי תקשורת לוויינית ניידת של אינמרסט (להלן בסעיף זה: "ההסכם").

תקופת ההתקשרות הינה לשנתיים ולאחריה מתחדשת באופן אוטומטי, כל פעם בשנה נוספת. ההסכם ניתן לביטול מיידי על ידי מי מהצדדים במקרה של חדלות פירעון או כינוס נכסים של הצד האחר או בשל הפרת ההסכם (בכפוף לתקופת ריפוי של 30 יום); התמורה הינה בהתאם למחירים הנקובים בנספח להסכם. המחירים ניתנים לשינוי על ידי אינמרסט בהתראה של 30 ימים מראש. ההסכם מהווה חסם כניסה עיקרי לתחום התקשורת הלוויינית הבינלאומית, היות שאינמרסט הינה מהשחקניות המובילות בתחום. במסגרת ההסכם, הקבוצה משווקת ומוכרת שירותי תקשורת לוויינית ברשת אינמרסט.

15.3.4. ספק תקשורת לוויינית ניידת - טוריה

בחודש יולי 2022, התקשרה הקבוצה בהסכם הפצה, מכירה ושיווק של שירותי תקשורת לוויינית ניידת של טוריה, וחודשה ביום 18 באוגוסט 2025 לתקופה של עד 28 ביולי 2028 (להלן בסעיף זה: "ההסכם").

ההסכם ניתן לביטול מיידי על ידי מי מהצדדים במקרה של חדלות פירעון או כינוס נכסים של הצד האחר או בשל הפרת ההסכם; התמורה הינה בהתאם למחירים הנקובים בנספח להסכם.

15.4. ספקי מערכות

הקבוצה אינה מייצרת את המערכות המשמשות אותה לצורך מתן שירותי התקשורת השונים, והיא רוכשת מערכות אלה או חלקים מהן מספקים שונים. מערכות אלו כוללות ציוד מיתוג וניתוב, רכזות, מודמים לווייניים, מגברי הספק ואנטנות והן נרכשות ממגוון רחב של ספקי ציוד בתחום זה.

נכון למועד הדוח, לחברה אין ספק אשר היקף הרכישות ממנו עולה על 10% מהיקף כלל רכישות הקבוצה מספקים (למעט כמפורט בסעיף 15 זה לעיל, ביחס לספקי מקטעי הלוויין, וביחס לספק הסיב האופטי). להערכת הנהלת החברה, לחברה אין תלות במי מספקיה.

16. הון חוזר

הסכום שנכלל בדוחות הכספיים (אלפי דולרים)	
52,669	נכסים שוטפים
54,543	התחייבויות שוטפות
(1,874)	עודף ההתחייבויות על הנכסים השוטפים (*)

(*) יצוין כי הגרעון בהון החוזר נובע בעיקר מסיווג כל אגרות החוב להמרה (סדרה ד') לזמן קצר, בהתאם לתיקון לתקן בינלאומי IAS1 שנכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2024.

16.1. לפרטים בדבר הגילוי על ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 ראו סעיף 4 לדוח הדירקטוריון.

16.2. ככלל, מדיניות הקבוצה היא לנסות לקבל מספקיה, ככל האפשר, תנאי אשראי טובים יותר מאשר תנאי האשראי שהיא מעניקה ללקוחותיה, ככל שישנם.

מדיניות האשראי, ובהתאם גם ניהול ההון החוזר, משתנה בהתאם למגזרי הפעילות העסקית כמפורט להלן. בתקופת הדוח הוארכו תנאי התשלום של לקוחות החברה, ומנגד הוארכו גם תנאי התשלום לספקים. לפרטים בדבר הרכב יתרת הלקוחות ליום 31 בדצמבר 2025 ראו ביאור 5 לדוחות הכספיים.

16.3. מדיניות בתחום עסקי גלובלי: בתחום זה מרבית הלקוחות ממוקמים באפריקה ובאסיה. מדיניות הקבוצה היא להימנע, ככל הניתן, ממתן אשראי ללקוחות אלו. עם זאת, קיימים מקרים רבים בהם הקבוצה ממשיכה לספק שירות (לתקופה מוגבלת) למרות איחור בתשלום, וזאת בעיקר כשמדובר בלקוחות גדולים ומבוססים, כגון מפעילי תקשורת גדולים, חברות סלולר או מוסדות אחרים.

16.4. מדיניות בנושא מלאי: עבור כל סוגי הפעילויות, הקבוצה נוהגת להחזיק מלאי חלפים מינימלי לצורך תיקונים והחלפות. כמו כן, נוהגת החברה להחזיק רק פריטים מיועדים למכירה אשר צפויים להימכר בטווח הקצר. הקבוצה אינה מצטיידת בכמויות מלאי לטווחים ארוכים.

16.5. מדיניות מתן אחריות: בחלק מההסכמים בין הקבוצה ללקוחותיה נקבע היקף וגבולות אחריותה של הקבוצה לשירות הניתן על ידה, זמינותו ואיכותו. היקף וגבולות האחריות של ספקי הקבוצה כלפי הקבוצה אינם בהכרח תואמים להיקף וגבולות אחריותה של הקבוצה כלפי הלקוחות. הקבוצה לא רשמה בדוחות הכספיים הפרשה בגין אחריות עבור השירות הניתן על ידה ללקוחותיה, מאחר שניסיונה בשנים האחרונות מלמד כי לא נדרשה לשלם סכומים מהותיים בגין אחריות זו.

17. מימון

פעילות הקבוצה ממומנת בעיקרה מהון עצמי שוטף. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, אין לחברה אשראי מתאגידים בנקאיים.

לפרטים אודות אגרות החוב של החברה והשלמת הנפקת אגרות החוב (סדרה ד') ראו בדוח הדירקטוריון ובאור 22 לדוחות הכספיים.

אשראי בר דיווח: נכון למועד הדוח, ובהתאם לעמדה משפטית 15-104 של רשות ניירות ערך (אירוע אשראי בר דיווח), אגרות החוב הנסחרות של החברה מדווחים כאשראי בר דיווח. כמו כן, אגרות החוב כוללות תנייה של הפרה צולבת, המעניקה למלווים זכות לדרוש פירעון מיידי במקרה שבו מלווה צד ג' דורש את פירעון חובות החברה בעקבות אירוע הפרה (Default) או במקרה של אי עמידה באמות מידה הפיננסיות שנקבעו באגרות החוב של החברה.

18. מיסוי

לפרטים אודות המיסוי החל על הקבוצה ראו ביאור 14 לדוחותיה הכספיים וחלק עיקרי המדיניות החשבונאית.

19. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

הנהלת החברה בוחנת מעת לעת הנחיות והמלצות של משרד התקשורת והמשרד להגנת הסביבה בנושאים הקשורים לסיכונים סביבתיים בתחום פעילותה של החברה.

הפעלת תחנת שידור ללוויין:

החברה מפעילה תחנת שידור לוויינית אשר כוללת מספר אנטנות שידור המותקנות על גג מתקני החברה בפתח תקווה. אותן אנטנות מהוות מקור לקרינה בלתי מייננת, אשר עלולה להיות בעלת השפעה שלילית על הסביבה. בהתאם להוראות הדין, עורכת החברה, באמצעות חברה חיצונית בעלת היתר מאת המשרד להגנת הסביבה, בדיקות תקופתיות של הקרינה אשר מקורה בתחנת השידור כאמור. כל הבדיקות, כולל הבדיקה האחרונה אשר בוצעה במהלך שנת 2025 וינואר 2026 העלו כי הקרינה נמוכה מהקרינה המקסימאלית המותרת בהתאם

לתקנים הסביבתיים והתעסוקתיים בישראל.

בהתאם לחוק הקרינה הבלתי מייננת התשס"ו-2006, בחודש אוגוסט 2015, קיבלה גילת טלקום מהמשרד לאיכות הסביבה היתר להקמת ולהפעלת מוקדי שידור מסוג משדר לווייני מדגם BUC אשר תוקפו הוארך עד ליום 19 במאי 2029.

החברה פועלת לשמירה על הסביבה ולצמצום השפעותיה על הסביבה והנוף. הקבוצה מקדישה כוח אדם, כסף וטכנולוגיות להפחתת טביעת רגלה האקולוגית, בין היתר, באמצעות מחזור רכיבים אלקטרוניים, הפחתת השימוש בנייר, הפחתת פליטות מזהמים, איסוף סוללות משומשות, מתן חשבונית חודשית והתכתבויות אחרות עם לקוחות באמצעות דואר אלקטרוני, וואטסאפ או SMS, הפרדה בין סוגים שונים של פסולת והתקשרויות עם ספקים בעלי ערכים סביבתיים גבוהים.

שירותי הסלולר מסופקים באמצעות ציוד קצה הפולט קרינה בלתי מייננת. כמו כן, החברה מוודאת כי ציוד הקצה המשווקת על ידה, עומד בסטנדרטים גבוהים של תקינה סביבתית ומקבלת את האישורים הנדרשים ממכוני התקנים וכיו"ב. הציוד המשווק על ידי החברה כולל הוראות מתאימות. לחברה אין חשיפות סביבתיות כיום.

20. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

תחום עסקי גלובלי מאופיין בדרישות רגולטוריות שונות הכוללות, בין היתר, דרישות לקבלת רישיונות מגופים שונים כתנאי לפעילות בתחום. הדרישות הרגולטוריות משתנות ממדינה למדינה, הן מבחינת היקף הדרישות והן מבחינת אכיפתן.

20.1. רישיונות משרד התקשורת למתן שירותי תקשורת

חוק התקשורת קובע, כי אספקת שירותי תקשורת, מכל סוג, כפופה לקבלת רישיון והיתר משרד התקשורת. בהתאם לאמור, נכון למועד הדיווח, כפופה פעילות החברה לרישום במרשם המתנהל מכח סעיף 1א4 לחוק התקשורת ולקבלת מספר רישיונות, בהתאם לסעיף 4 לחוק התקשורת וסעיף 5 לפקודת הטלגרף. הרישיונות קובעים את סוג השירותים אותם רשאית הקבוצה לספק, לרבות הפעולות לצורך אספקת השירותים (למשל, הפעלה ותחזוקה של מערכות, חיבור לקווי בזק, ייצוג לקוחות מול צדדים שלישיים וכו'). כל רישיון קובע תנאים ייחודיים המתאימים לסוג שירותי התקשורת הניתן במסגרתו.

להלן עיקרי הרישיונות מטעם חוק התקשורת:

20.1.1. רישיון למתן שירותי בזק באמצעות לוויין

כחלק מהתייעלות משרד התקשורת ברישיונות הלוויין, אוחדו שלושת הרישיונות של החברה תחת רישיון אחד, כאשר תוקפו הוארך עד ליום 31.12.2026. בהתאם לרישיון שהוענק לחברה באפשרות החברה ליתן את השירותים הבאים:

העברת מסרים וללימוד מרחוק באמצעות VSAT

רישיון למתן שירותי בזק, הכוללים שידור וקליטה של מסרים באמצעות VSAT, וכן, מתן שירותי לימוד והדרכה אינטראקטיביים באמצעות מקטעי לוויין, מהרכזת הלוויינית אל תחנות הקצה.

רישיון זה משמש את החברה במסגרת פעילותה בתחום בטחוני וממשלתי, וכן, בתחום עסקי גלובלי.

החברה רשאית לקבל זכויות שימוש במקטעי חלל לווייניים ממפעילי לוויין לשימושה ו/או לצורך העמדתם ללקוחותיה ולחבר ציוד קצה של תקשורת לוויינית בין חצרי הלקוח לרשת הבזק הציבורית, כהגדרתה בהוראות הדין.

הוראות רישיון זה, מגבילות את מתן השירות לשירותים פנים ארציים בלבד ובאמצעות משיבים של לוויין תקשורת ישראלית של חברת חלל, אלא אם אין ביכולתה של חברת חלל להעמיד את מקטע החלל הנדרש.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים והנדסיים, אשר מאושרים על ידי משרד התקשורת לרבות קבלת אישורים על שינויים במערכת.

עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

תמסורת חוזי (וידאו) ושמע ואותות משולבים (תמונה וקול)

רישיון למתן שירותי בזק ושירותי תמסורת (שידור וקליטה) חוזי קול ושמע, הכולל קבלת זכויות לשימוש במקטעי לוויינים, לשימוש עצמי או לצורך העמדתם לשימושם של לקוחותיה, באמצעות תחנות קרקע נייחות וניידות מול לוויינים.

רישיון זה משמש את החברה במסגרת פעילותה בתחום עסקי גלובלי.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים והנדסיים, אשר מאושרים על ידי משרד התקשורת לרבות קבלת אישורים על שינויים במערכת.

עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

תמסורת חוץ לארץ

רישיון למתן שירותי בזק לתמסורת בינלאומית, הכולל קבלת זכויות לאספקת שירותי תקשורת נתונים, טלפוניה בינלאומית, וכן, שירותי תקשורת וידאו עסקית.

רישיון זה משמש את החברה בפעילותה בתחום עסקי גלובלי ושירותי טלפוניה בינלאומית.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים והנדסיים, אשר מאושרים על ידי משרד התקשורת לרבות קבלת אישורים על שינויים במערכת.

עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

20.1.2. רישיון משרד התקשורת להפעלת ציוד קצה לווייני ברשת אירידיום

לחברה רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת אירידיום. תוקף הרישיון הינו עד ליום 31 בדצמבר 2026.

על פי רישיון זה, החברה רשאית לספק ציוד ללקוחותיה, במדינת ישראל, אשר פועל על רשת אירידיום.

בנוסף לאמור, לחברה רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת אירידיום בשטחי יהודה ושומרון, שתוקפו הוארך עד ליום 31 בדצמבר 2026.

20.1.3. רישיון סחר להקמת תחנות קשר ולהחזקתן

רישיון משרד התקשורת שניתן לחברה לצורך סחר בציוד הנדרש לכלל הפעילות בתחום התקשורת הלוויינית הניידת. תוקפו של רישיון הסחר מחודש מדי שנתיים ותוקפו עד ליום 31 בדצמבר 2026.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים והנדסיים. עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון, לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

נוסף לאמור, לחברה רישיון סחר זהה בשטחי יהודה ושומרון ותוקפו עד ליום 31 בדצמבר 2026.

20.1.4. רישיון משרד התקשורת למתן גישה ליציאה לאינטרנט

בהתאם לבקשת החברה מחודש אוקטובר 2020, אישר משרד התקשורת לחברה, לקבלת רישיון למתן שירותי גישה לרשת האינטרנט. רישיון האינטרנט הונפק לטובת גילת טלקום. בהתאם לתיקון מספר 76 לחוק התקשורת שנכנס לתוקפו ביום 2 באוקטובר 2022, שונו רישיונות מסוג זה להיתרים (להלן בסעיף זה: "ההיתר"). את ההיתר יש לחדש מדי שנתיים, כאשר למועד הדוח, ההיתר חודש עד ליום 31 במרץ 2028.

על פי תנאי ההיתר, יתאפשר לחברה להציע שירותי גישה לרשת האינטרנט בישראל ולחו"ל על גבי תשתית קווית ו/או באמצעות רשת לוויין באמצעות אתרי החברה בישראל. ההיתר כאמור מאפשר לחברה את היכולת למכור Traffic מרשת האינטרנט בישראל ולעולם (כדוגמת חברות תקשורת מובילות כגון, בזק בינלאומי, פרטנר וכיו"ב).

על פי פלטפורמה טכנולוגית זו, לקוחות פוטנציאלים, לרבות לקוחות עסקיים, ישובים מרוחקים, ספקי תקשורת וכיו"ב - יוכלו לרכוש מהחברה פתרונות וירטואליים, שירותי אינטרנט, שירותי ערך מוסף (שירותי ענן, פיירוול, נתבים וירטואליים, שירותי הוסטינג וכיו"ב). ההיתר למעשה מאפשר לחברה לנצל את יכולותיה הטכנולוגיות הקיימות, על מנת להציע ללקוחות בישראל שירותי תקשורת באיכות גבוהה ובאופן תחרותי.

ההיתר מאפשר לחברה לפנות לפלח נרחב וחדש של לקוחות, כגון ספקיות אינטרנט בעלות התמחות בקהלי יעד ספציפיים, חברות, VOIP וחברות תשתית שכיום רוכשות שירותים אלו מגורמים אחרים בתעשייה. החברה תפעל לבסס מתן שירות והתקשרויות על בסיס האמור.

בנוסף, על פי ההיתר שניתן לחברה ובכפוף לתנאים בהוראת המנהל, לחברה היתר לאספקת שירותי גישה לאינטרנט ללקוחות הקצה באמצעות לוויינים במסלול נמוך (LEO) של חברת OneWeb מציד קצה הממוקם בישראל, לרבות הוראה תואמת בשטחי יהודה ושומרון.

כמו כן, לחברה הוראת המנהל לאספקת שירותי גישה לאינטרנט מציד קצה הממוקם בישראל

לרשת הלוויינים של חברת סטארלינק ישראל, לרבות הוראה תואמת בשטחי יהודה ושומרון.

המידע האמור לעיל באשר ליישום בפועל של ההיתר והשפעתו המסחרית על החברה, אם וככל ותהיה - הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה, לרבות משתני שוק, יכולות ביסוס יכולות מסחריות וכיו"ב.

20.1.5. רישיון משרד התקשורת להפעלת ציוד קצה לווייני ברשת OneWeb

לחברה רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת OneWeb. תוקף הרישיון הינו עד ליום 31 בדצמבר 2026. על פי רישיון זה, החברה רשאית לספק ציוד ללקוחותיה, במדינת ישראל, אשר פועל על רשת OneWeb. לחברה רישיון זהה לאספקת ציוד בשטחי יהודה ושומרון עד ליום 31 בדצמבר 2026.

20.1.6. תיקון לרישיון הפעילות של החברה למתן שירותים באמצעות לוויין

בחודש דצמבר 2020, התקבל בידי החברה תיקון לרישיון פעילות החברה למתן שירות תמסורת לחו"ל באמצעות לוויין מטעם משרד התקשורת אשר מסדיר בין היתר, את הנושאים הבאים (להלן בסעיף זה: "הרישיון"): (א) חובת "ישראליות" לחברה (לרבות ניהול ומרכז עסקיה) ותושבות ישראלית ביחס לחלק מנושאי המשרה בחברה; (ב) הגבלת העברת אמצעי שליטה בחברה לגורם שאינו ישראלי (כהגדרתו ברישיון) אלא בכפוף לאישור מיוחד (ג) הסדרת אפשרות להעברת אמצעי שליטה בבעל רישיון למספר גופים נפרדים, ללא קיומו של בעל שליטה בחברה; (ד) הגבלת האפשרות להשפעה ניכרת של אדם על פעילות החברה; (ה) קביעת התאמה ביטחונית לנושאי משרה ונותני שירותים בחברה; (ו) הסדרת פעולות נוספות הטעונות אישור מראש של משרד התקשורת, כגון, פירוק מרצון, פשרה או הסדר, מיזוג עם חברה אחרת, רה ארגון מהותי וכיו"ב; (ז) הסדרת מסירת מידע מהותי למשרד התקשורת.

בהתאם לרישיון, פעולות מסוימות מכוחו לרבות מאלו המתוארות לעיל דורשות את אישור שר התקשורת.

להלן עיקרי התנאים אשר קבועים ברישיון:

1. **ישראליות**

בבעל הרישיון יתקיימו בכל עת כל התנאים הבאים: הוא חברה המאוגדת ורשומה בישראל; הניהול השוטף של בעל הרישיון ומרכז עסקיו בישראל; מקום מושב הנהלת בעל הרישיון ומשרדו הראשי יהיו בישראל.

2. **העברת אמצעי שליטה**

(א) לא תועבר לאדם, בעצמו או יחד עם קרובו או עם אחר הפועלים עמו דרך קבע (להלן בסעיף קטן זה: "המבקש"), החזקה, ישירה או עקיפה, של אמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון

בשיעור של עשרה אחוזים (10%) או יותר מאותו אמצעי שליטה, בין בבת אחת ובין בחלקים, אלא בהתקיים כל אלה: (1) המבקש הוא גורם ישראלי; (2) ניתנה לכך הסכמת השר בכתב מראש.

(ב) לא יירכשו, במישרין או בעקיפין, עשרה אחוזים (10%) או יותר מאמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון, בין בבת אחת ובין בחלקים, בידי אדם בעצמו או יחד עם קרובו או עם אחר הפועלים עמו דרך קבע (להלן בסעיף קטן זה: "**המבקש**"), אלא בהתקיים כל אלה: (1) המבקש הוא גורם ישראלי; (2) ניתנה לכך הסכמת השר בכתב מראש.

(ג) לא יועבר בדרך כלשהי, אמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון, או חלק מאמצעי שליטה כאמור, באופן שכתוצאה מן ההעברה תועבר שליטה בבעל הרישיון מאדם אחד לאדם אחר או יהפוך אדם לבעל השליטה, אלא בהתקיים כל אלה: (1) הגורם אשר הפך לבעל השליטה הוא גורם ישראלי; (2) ניתנה לכך הסכמת השר בכתב מראש.

(ד) גורמים מקרב מדינות בעלות רגישות ביטחונית שהוגדרו, לא יחזיקו במישרין או בעקיפין 5% ומעלה מאמצעי השליטה בחברה.

3. בעל רישיון ללא בעל שליטה

(א) לא יועברו בדרך כלשהי, אמצעי שליטה בבעל הרישיון, באופן שכתוצאה מן ההעברה יהפוך בעל הרישיון להיות בעל רישיון ללא בעל שליטה, אלא בכפוף לעמידה בהוראות סעיף זה ובכפוף למתן הודעה מראש בת 10 ימי עבודה לשר, ובלבד שהשר לא הביע את התנגדותו בתוך 10 ימי עבודה ממועד ההודעה.

(ב) על העברת אמצעי שליטה בבעל רישיון ללא בעל שליטה, יחולו הוראות ס"ק 2 בשינוי הבא: בסעיפים 2(א) ו-2(ב), במקום "עשרה אחוזים (10%) או יותר" יבוא "חמישה אחוזים (5%) או יותר". השינוי האמור לא יחול ביחס למשקיע מוסדי אשר מתקיים בו תנאי מבין התנאים הקבועים בס"ק 2 להגדרת "גורם ישראלי". רשימת המשקיעים המוסדיים המותרת ביחס לסעיף זה, הנה כמפורט ברישיון.

(ג) החזקה בחברה ללא בעל שליטה, השולטת, במישרין או בעקיפין, בבעל הרישיון, בשיעור של חמישה אחוזים (5%) או יותר, ולעניין משקיע מוסדי עשרה אחוזים (10%) או יותר תהיה טעונה אישור השר מראש ובכתב, וזאת אף אם בהתאם לחישוב ההחזקה בהתאם לסעיף 2(א) שיעור ההחזקה בבעל הרישיון נמוך מהשיעורים האמורים.

לעניין זה, "חברה ללא בעל שליטה" - חברה אשר אף אחד ממחזיקי אמצעי השליטה בה, במישרין או בעקיפין, אינו שולט בה.

(ד) בבעל רישיון ללא בעל שליטה, יחולו לעניין הצעת מועמדים לכהונת דירקטורים הוראות אלה:

(1) יהיו רשאים להציע לאסיפה הכללית של בעל הרישיון, מועמדים לכהונת דירקטורים

רק אלה :

(א) גורם המחזיק חמישה אחוזים (5%) או יותר מסוג מסוים של אמצעי שליטה בבעל הרישיון.

(ב) מחזיקים אשר קיבלו אישור לעשות מינוי משותף בהתאם להוראות הרישיון.

(2) מחזיק, או מחזיקים אשר קיבלו אישור לעשות מינוי משותף, לא יציעו יותר ממועמד אחד לכהונה כדירקטור ולא יציעו מועמדים נוספים לכהונת דירקטור כל עוד מכהן דירקטור שמונה על פי הצעתם, אלא על פי אישור שנתן שר התקשורת מראש ובכתב. הוראה זו לא תחול על הצעת מועמד שיחליף דירקטור מכהן אשר נבחר על פי הצעת המחזיק או המחזיקים אשר קיבלו אישור לעשות מינוי משותף.

4. השפעה ניכרת

לא תוקנה לאדם יכולת להשפיע על פעילותו של בעל הרישיון השפעה ניכרת אף שאינה בגדר שליטה - בין לבד ובין יחד עם אחרים או באמצעותם, בין במישרין ובין בעקיפין - אלא אם קיבל את אישור השר, ולמעט אם הזכות האמורה הוקנתה לתאגיד בנקאי ישראלי, לנאמן ישראלי של אגרות חוב שהונפקו בישראל או לתאגיד בנקאי שאינו ישראלי שקיבל את אישור השר. חזקה על אדם שהוא בעל השפעה ניכרת בבעל הרישיון אם הוא מחזיק עשרים וחמישה אחוזים (25%) או יותר מאמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון.

5. אישור וסיווג נושאי משרה ונותני שירותים

(א) שליש לפחות מחברי דירקטוריון בעל הרישיון, ובכל מקרה לא פחות משני חברים, יהיו אזרחי ישראל ותושביה ובעלי התאמה ביטחונית מתאימה לרמת הסיווג הביטחוני שתקבע על ידי הרשות הביטחונית המוסמכת (להלן: "דירקטורים מסווגים").

(ב) בעלי התפקידים ונותני השירותים שהוגדרו בנספח חסוי של הרישיון יהיו אזרחי ישראל ותושבי ישראל, ובעלי התאמה ביטחונית מתאימה בהתאם לרמת הסיווג הביטחוני שתקבע הרשות הביטחונית המוסמכת. דירקטוריון החברה ימנה מבין חבריו דירקטורים בעלי רישיון שהם דירקטורים מסווגים ועדה שתיקרא "ועדה לענייני ביטחון". בוועדה לענייני ביטחון יכהנו לפחות 2 דירקטורים מסווגים.

(ג) תחנות שליטה ובקרה על לווין (בנספח ט': "תחנות קרקע"), מערכות מידע וציוד תקשורת אשר באמצעותם ניתן שירות ללקוח, יותקנו, יתופעלו ויתוחזקו על ידי גורם ישראלי בעל התאמה ביטחונית מתאימה לרמת הסיווג הביטחוני שתקבע על ידי הרשות הביטחונית המוסמכת.

(ד) המנהל יהיה רשאי, לבקשת הרשות הביטחונית המוסמכת, למנות משקיף בישיבות דירקטוריון החברה ובוועדותיו, בעל סיווג בטחוני והתאמה ביטחונית, כפי שתקבע הרשות הביטחונית המוסמכת. בעל הרישיון לא יהיה חייב לחשוף בפני המשקיף מידע הנוגע ישירות ליחסי בעל הרישיון ללקוחותיו ולספקיו לרבות את המחיר שמשלם לקוח עבור

קבלת שירותי בעל הרישיון.

20.1.7. רישיונות מטעם רשויות תקשורת בחו"ל

אספקת שירותי תקשורת בחו"ל כפופה לרגולציה מקומית. פרט לרישיונות המנויים לעיל ולהלן, הקבוצה לא מחזיקה ברישיונות נוספים. בהתאם להסכמים עם הלקוחות, האחריות לרישוי מקומי חלה על הלקוח.

הרישיונות בחו"ל של החברה כוללים באופן רוחבי הוראות מקובלות המתייחסות לנושאים הבאים: א. טיב השירות של החברה; ב. התחייבות של החברה לרציפות השירות; ג. חובות דיווח בגין אירועים מיוחדים; ד. התחייבויות לדיווח בגין אירועי שינוי שליטה; ה. התחייבויות לפתרון תקלות ותחזוקת הרשת באופן סביר - וכיו"ב.

הקבוצה מחזיקה ברישיונות באפריקה, כמפורט להלן:

אוגנדה - לקבוצה רישיון לפעול כ-NPSP (National Public Service Provider) ולספק שירותי תקשורת (voice and data) באוגנדה באמצעות חברת הבת גילת אוגנדה לתקופה של עד 30 ביוני 2030.

20.1.8. הוראות רגולטוריות נוספות:

חקיקה צרכנית - פעילות החברה כפופה לחקיקה המסדירה את מערכת היחסים ואת אופן ההתקשרות בינה ובין מנוייה. בכלל זה, כפופה פעילות החברה בישראל, ברבדים מסוימים, להוראות חוק הגנת הצרכן והתקנות מכוחו. שינויים בחקיקה צרכנית משפיעים על פעילותה של החברה באופן שוטף. בשנים האחרונות אושרו תיקונים שונים לחוק הגנת הצרכן ותקנותיו, בין היתר בעניין ביטול עסקאות גם לאחר שהוחל במתן השירות; התנתקות משירותים מתמשכים; אופן יידוע בנוגע לתעריף שנקבע לתקופה קצובה; הוראות לעניין חזר חויבים שנגבו ממנוי שלא בהתאם להסכם התקשרות בתוספת דמי טיפול קבועים על פי החוק; מגבלות על הליכי גביית חובות; זמן המתנה מקסימלי למענה אנושי; הרחבת תחולת האסדרה בנוגע למועדי ביקור טכנאי למקרים נוספים והקמת מאגר ארצי שבו ירשמו מספרי טלפון של צרכנים המעוניינים להגביל פניה שיווקית אליהם מאת עוסקים או מי מטעמם.

כמו כן, על שולחנה של הכנסת מונחות מעת לעת הצעות חוק לתיקונים נוספים בחוק הגנת הצרכן, שעשויה להיות להן השפעה, בין היתר, על תנאי ההתקשרות וההתנהלות של החברה מול מנוייה, בישראל.

דיני הגנת הפרטיות - פעילות החברה ברבדים מסוימים בישראל, מושפעת מהוראות חוק הגנת הפרטיות ותקנותיו לעניין ניהול והחזקה של מאגרי מידע ואבטחת המידע הכלול בהם, וכן מהנחיות הרשות להגנת הפרטיות. בחודש מאי 2018 נכנסו לתוקפן תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), המטילות חובות שונות על בעל מאגר מידע, לרבות חובות קביעת נהלים וביצוע הערכות סיכון ביחס לאבטחת מידע, וכן שימוש באמצעי אבטחה מתקדמים להגנת המידע. בחודש מאי 2023, נכנסו לתוקפן תקנות הגנת הפרטיות (הוראות לעניין מידע שהועבר לישראל מהאזור הכלכלי האירופי) הנוגעות לתאימות הדין הישראלי ל-GDPR האירופי. התקנות מטילות חובות שונות לגבי מידע אישי שהתקבל ממדינות באזור הכלכלי האירופי, מתן אפשרות

לנשוא המידע לבקשת מחיקת מידע מעין זה וכו'. על פי התקנות, בינואר 2025 נכנסו לתוקף חובות אלה על כל המידע במאגר בו קיים מידע אישי כזה, גם אם התקבל ונשמר במאגר בתחומי ישראל. באוגוסט 2024 אישרה הכנסת את תיקון מספר 13 לחוק הגנת הפרטיות אשר נכנס לתוקף החל מחודש אוגוסט 2025. תיקון זה מחזק באופן משמעותי את סמכויות האכיפה של הרשות להגנת הפרטיות ובתי המשפט ומקדם את התאמתו של החוק לעיל לסנדרטים המתקדמים הנהוגים בעולם, ובפרט לתקנות ההגנה על הפרטיות של ה-GDPR האירופאי. פעילות החברה מושפעת מהוראות חוק הגנת הפרטיות ותקנותיו, כפי שיהיו מעת לעת, לעניין ניהול והחזקה של מאגרי מידע ואבטחת המידע הכלול בהם, והחברה ביצעה התאמות בהתאם לתיקון האמור.

הוראות בתחום דיני העבודה - על החברה חלים דיני העבודה בישראל בקשר עם תנאי העסקתם של עובדיה, לרבות חוק שכר מינימום, חוק פיצויי פיטורים, חוק חופשה שנתית, חוק שעות עבודה ומנוחה, חוק להגברת האכיפה של דיני העבודה, וצווי הרחבה שונים בקשר עם הזכויות הסוציאליות וההפקדות הפנסיוניות להם זכאים עובדי החברה.

ככלל ההוראות הרגולטוריות האמורות לעיל, ובכלל זה ההוראות החלות מכוח דיני התקשורת, דיני הגנת הצרכן, דיני הגנת הפרטיות ודיני העבודה, מקנות לרגולטורים המוסמכים, לפי העניין, סמכויות פיקוח, אכיפה ובקרה, וכן סמכות להטיל על החברה עיצומים כספיים משמעותיים, במקרים של הפרה או אי עמידה בדרישות הדין.

21. הסכמים מהותיים

ראה סעיף 15 לדוח הדירקטוריון.

22. הליכים משפטיים

22.1. בחודש מאי 2021, החלה החברה בנקיטת הליכים משפטיים כנגד לקוחה - חברת נקסטל, חברת סלולר הממוקמת בקמרון וכנגד חברת האם שלה bestinaver, אשר ערבה לחובותיה, לאחר שניסיונות רבים לגבות את החוב בסך של כ-4.8 מיליוני אירו, באמצעים שונים, לרבות הסדר תשלומים שנחתם בין הצדדים, לא צלחו.

החברה נקטה בהליכים משפטיים בבית המשפט בקמרון מול הלקוח, ובהמלצת עורכי דינה הגישה מספר לא מבוטל של צווי עיקול, תפיסה וכיו"ב מול נקסטל ובעלת מניותיה הראשית. לבסוף, לאחר בקשות חוזרות ונשנות הוטל עיקול על חשבון בנק של החברה בהיקף לא מהותי. כחלק מהשלבים המקדמיים של ההליך המרכזי, קבע בית המשפט בהחלטת ביניים כי על החברה להפקיד ערבות, שלעמדת החברה ויועציה גבוהה מהמקובל והחברה בוחנת את אפשרויותיה בהקשר זה. במקביל מנהלת החברה הליך משפטי אשר עודנו מצוי בשלב מקדמי יחסית, והחברה פועלת ובוחנת פעולה במספר חזיתות נוספות, בין היתר על מנת לאתר נכסים ממשיים על שם החברה, וזאת על מנת להגיש בקשות מתאימות בעניינם. בשלב זה, לא ניתן להעריך באופן מלא או חלקי את תוצאות ההליכים השונים.

23. אחריות תאגידית, ESG

פעילות החברה מאופיינת בערכים חברתיים וסביבתיים גבוהים. החברה בוחנת, מידי שנה, ולמעלה משני עשורים, לייצר עשרות מקומות עבודה, לתמוך במערכות חינוך, בריאות ורווחה במדינות קשות יום באמצעות אספקת משאב חיוני ביותר - שירותי תקשורת מתקדמים, תוך קידום ערכי ESG מרכזיים. פעילות החברה

משקפת ערכים חברתיים, סביבתיים, אנושיים וסוציאליים בממשקים רבים וברמה הגבוהה ביותר. במקביל, החברה מקפידה לעבוד מול ספקים ערכיים, שותפים ערכיים, לייצר גיוון ערכי, מגדרי ומוסרי. חלק ניכר מהמבנה הניהולי של החברה מורכב מנשים (למעלה מ- 7 מנהלות ביניים וסמנכ"ליות). בראי ערכי ה-ESG מדיניות החברה דוגלת בצמצום הפער במדינות מתפתחות, כאשר באמצעות הנגשת החיבור לאינטרנט לאזורים מרוחקים ובמדינות נחשלות, תושבים במדינות אלו יכולים לקבל גישה לשירותים דיגיטליים שונים לשיפור בריאותם ורווחתם. בזכות הנגשת האינטרנט על ידי החברה, מתאפשרים לתושבים באפריקה גם שירותי למידה מרחוק והגישה לרשתות החברתיות. צעדים אלה מצמצמים בפועל את הפער בין אפריקה למערב.

מעבר לכך, החברה מסייעת מזה שנים לכוחות הביטחון בישראל ומהווה גאווה חברתית של ממש תוך שיקוף ערכי ESG גבוהים.

מודל ה-ESG של החברה מקדם ערכים תאגידיים, עסקיים, סביבתיים, ארגוניים וחברתיים, במקביל ליישום מדיניות ניהול וניטור סיכונים מבוקרת. במקביל, פועלת החברה להרחבה מתמדת של פעילות קשרי המשקיעים שלה, קיום שיחות משקיעים וכיו"ב. לחברה אין מדיניות תרומות בשלב זה, אולם הינה מקיימת תרומות באמצעות עשייה חברתית והתנדבות נרחבת בקהילה. חזון החברה הינו להיות מובילה בתחומה במטרה להעניק פתרונות תקשורת בעלי ערך ייחודי ללקוחותיה, המבוססים על מקצועיות, הוגנות, אמינות, חדשנות טכנולוגית, שותפות ומחויבות לצרכים המשתנים של הלקוחות, תוך השגת יעדים של מצוינות תפעולית וארגונית.

בין היתר, חברי דירקטוריון החברה מקיימים פעילות חברתית וקהילתית נרחבת, תוך נטילת תפקידי מפתח התנדבותיים רבים.

במקביל, החברה פועלת מתוך תפיסה ארגונית שמבוססת על ערכי ליבה של שקיפות וממשל תאגידי תקין ומוביל ומיישם קוד אתי מקיף, נהלי התנהלות מול ספקים ועובדים, תוכנית אכיפה מלאה, נהלי ציות, נהלי מניעת הונאות ומעילות וכיו"ב. בנוסף, החברה מקפידה על שמירת זכויות העובדים וערכי המשפחה. אמינות ואמון הדדי כחלק מערכי הליבה של החברה.

החברה מחויבת לנהל את עסקיה בהגינות, ביושרה, באמינות ובאחריות, ולוודא כי פעילותה העסקית, בין היתר מחוץ לישראל, מתבצעת בסטנדרטים המוסריים הגבוהים ביותר ובהתאם לחוקים ולתקנות השונים החלים באזורי הפעילות, ולהימנע מסיכונים אפשריים הקשורים לשחיתות. בהתאם לכך, אימצה החברה נוהל מניעת שוחד ונוהל מניעת שחיתות.

החברה פועלת במסגרת שקיפות מרבית בדוחות הכספיים שלה, דוגלת בקיום שיחות עם משקיעים בתדירות שהינה לכל הפחות רבעונית ולעיתים בתדירות גבוהה מכך, בזמינות ובאופן רציף של בכירים בחברה לשוחח עם משקיעים ומתן מענה לשאלותיהם, ובפרסום באתר החברה ולשוק ההון של מצגות מפורטות אודות תוצאות החברה ופעילותה. ערך השקיפות הינו מרכזי בפעילותה של החברה ואנו מאמינים ששקיפות מחזקת את הקשר מול שוק ההון, בעלי מניות וכלל מחזיקי העניין, ומסייעת בהבנה ומיפוי של נושאים המהותיים להתנהלות העסקית כמו גם הלא-עסקית לרבות צמצום החשיפה לסיכונים ניהוליים/תפעוליים.

דירקטוריון והנהלת החברה שמו להם למטרה ליצור תרבות ארגונית שקופה, תהליכית, יוזמת וחדשנית שמטרתה להצמיד את החברה קדימה. אנו מחויבים בכל מעגלי ההשפעה לציות ועמידה בחוקים, תקנות ונהלים, שהינם חיוניים להמשך פעילותינו ושגשוגנו. במסגרת זו אימצנו נהלים שמטרתם לסייע לנו לעמוד

בסטנדרטים המיטביים המקובלים בתעשייה בה אנו פועלים. אנו פועלים בשקיפות ובהוגנות כלפי כלל מחזיקי העניין שלנו, בין היתר באמצעות שמירה על קשר עם משקיעינו ודיווח גלוי, מפורט ותדיר לשוק ההון. אנו מאמינים ששמירה על קשר הדוק עם שוק ההון, מאפשרת למחזיקי העניין שלנו, לרבות הלקוחות, הספקים והציבור הרחב, ללמוד עלינו ועל פעילותנו השוטפת באופן תדיר, ובכך אנו שומרים ומחזקים את אמינותנו והביטחון בנו.

אנו מחויבים לשמירה על ממשל תאגידי תקין כלפי משקיעינו והציבור הרחב. מחויבות זו הינה אינהרנטית להתנהלות היומיומית של החברה. מעבר לכך, החברה מעודדת את עובדיה ופועלת להסברה על החשיבות בשמירה על משאבי הטבע והסביבה. במסגרת זו החברה מעודדת מחזור תוך יצירת מודעות והנגשת מתקנים למחזור (בקבוקים, סוללות, הימנעות מכלים חד פעמיים) וכיו"ב.

אחת לשנה מציגה ההנהלה את האסטרטגיה העדכנית של החברה בפני הדירקטוריון. במסגרת זו מציג כל סמנכ"ל את המטרות והאתגרים שבתחום פעילותו ומתקיימים דיונים אסטרטגיים מעמיקים, במטרה לגבש עם הדירקטוריון את היעדים האסטרטגיים של החברה. הדירקטורים והמנהלים משתתפים בהדרכות והעשרות בעולמות בהם עוסקת החברה, מידי שנה, לצד הדרכות רגולטוריות שונות. החברה מקפידה לערוך הדרכות תקופתיות אודות תכנית האכיפה לכלל עובדים ונושאי המשרה. התוכנית מגדירה את אופן היישום, הפיקוח והבקרה על קיומם של הוראות וחוקים שונים.

יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה

24.

לפירוט ראה סעיף 1 לעיל ביחס לאסטרטגיית החברה בכללותה. כמו כן, להלן מיקוד אסטרטגי ביחס לחטיבות החברה בתחום הממשלה ובתחום העסקי גלובלי.

תחום ממשלתי ובטחוני לרבות צפי התפתחות בשנה הקרובה:

החברה פועלת להרחבת פעילותה בתחום הן באמצעות הרחבת סל השירותים המוצע על ידה והרחבת שירותי ערך מוסף והן באמצעות פיתוח שוק התקשורת הלוויינית הניידת ביבשות אסיה, אפריקה ומרכז ודרום אמריקה. השנה האחרונה אופיינה בגידול משמעותי בצריכת ציוד ושירותים על ידי גופי ממשלה, מדינה, ביטחון, משטרה וכיו"ב. הסביבה הגיאוגרפית בישראל ובאירופה, מייצרת ביקושים משמעותיים.

לצד שירותי הליבה של שירותי התקשורת הלוויינית, תחומי הפעילות בעולם הממשלתי-בטחוני ממשיכים לצבור תאוצה ולעבור, בעולם התוכן של החברה לפתרונות מורכבים מעבר לרובד התקשורת.

החברה מתחברת באופן תדיר לצרכים של ממשלות וגופים ביטחוניים ו/או ציבוריים בעולמות של צבאות, גופי מודיעין, זרועות מגוונות של "בטחון מולדת" (HLS), זרועות גופי החירום ושירותים אזרחיים, ולהציע פתרונות מלאים לפעילותם. להלן אסטרטגיית החברה בתחום וצפי התפתחותה לשנה הקרובה:

מהלכים עיקריים שבוצעו והובילו לצמיחה וצפי שיובילו להתפתחות בשנה הקרובה הנם: הרחבת הפורטפוליו על ידי חבירה לספקי פתרונות הסינרגטיים לעולם התקשורת במגוון תחומים: צבאי / בטחוני; ארגוני ביון; הגנת מולדת; יישומים אזרחיים; המשך מעבר ממכירת שירותי וציוד תקשורת למכירת הצעות ערך ופתרונות מלאים; ניסיון לכניסה למדינות חדשות ושותפים מטריטוריות חדשות.

תחום האינטרנט:

במקביל, החברה ממשיכה להרחיב את פעילותה במגזר התקשורת והאינטרנט בישראל, אשר מהווה עבור החברה מנוע צמיחה נוסף. במסגרת זו, פועלת החברה להגדלת בסיס הלקוחות במגזר הפרטי והעסקי, להרחבת סל השירותים המוצע ללקוחותיה ולמיצוב פעילותה כספקית שירותי אינטרנט (ISP) ושירותי

תקשורת מתקדמים. פעילות זו נשענת על שימוש בתשתיות סיבים אופטיים מתקדמות, לרבות באמצעות הסכמי IRU והסכמי שימוש בתשתיות צד שלישי, המאפשרים לחברה גמישות תפעולית והצעת שירותים בפריסה רחבה.

לשנה הקרובה, בכוונת החברה להמשיך ולהעמיק את פעילותה בשוק האינטרנט בישראל, בין היתר באמצעות הרחבת היקף הלקוחות, חיזוק מערך המכירות והשירות, הגדלת היקפי הפעילות על גבי תשתיות סיבים, והרחבת סל השירותים המוצע, לרבות שירותי ערך מוסף, שירותי ענן ושירותי אינטגרציה. בנוסף, החברה תפעל לשיפור מבנה העלויות ולשמירה על רמות תמחור תחרותיות, תוך ניצול יתרונותיה בגמישות תפעולית ובהתקשרויות עם ספקי תשתית.

תחום עסקי גלובלי, לרבות צפי לשנה הקרובה:

החברה רואה בלקוחותיה את הנכס האסטרטגי שלה ומתמקדת באספקת שירות איכותי ואמין. על מנת לממש את האסטרטגיה, החברה תתמקד, במדינות ובשירותי עוגן ברמת סיכון נמוכה. אסטרטגיית המכירות והשיווק של החברה בתחום זה תמשיך להיות מוכוונת באופן רציף להצעת סל פתרונות תקשורת מלאים, בהתאם לצרכי הלקוחות הרלוונטיים. כחלק מאסטרטגיית הפעילות של החברה פועלת החברה על מנת קיים מערכות עסקיות מול מגוון רחב של ספקי שירותים בתחומי הלוויין הסיבים ושירותי ערך מוסף, באופן המאפשר לה לספק ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות תקשורת במהירות, בזמינות ובהתאמה לצרכי הלקוח - תוך שמירה על גמישות מרבית מול הספקים הרלוונטיים (קיום הסכמי "גב אל גב" מול הספק המותאמים לצרכי הלקוח, שימור מרווחי מחיר תחרותיים וכיו"ב).

שירותי סיבים ו/או לוויין ו/או ערך מוסף מוצעים על ידי צוותי המכירות והשיווק של החברה גם, ובמקרים לא מעטים, מוצעים כתמהיל שירותים משולב (לוויין וסיבים במקביל) - לאור ביקוש גובר של חלק מקהל הלקוחות ליצירת גיבוי וחלופות טכנולוגיות, על מנת לשמר רציפות ורמת שירות גבוהה. יחד עם זאת, יצוין כי שירותי החברה הנמכרים כיום בפועל כתמהיל מלא של סיבים/לוויין ללקוחות אינם בהיקף מהותי.

יובהר, כי המידע בדבר יעדי החברה ותכניתה האסטרטגית הוא בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. ציפיות החברה בנושא זה, מתבססות על היכרות החברה את השווקים בהם היא פועלת, על הערכות החברה באשר להתפתחותה העסקית והמסחרית ועל מגעים בהם מצויה החברה עם גורמים חיצוניים. עם זאת, יתכן וציפיותיה ותחזיותיה של החברה לא תתממשנה, וזאת, בין היתר, בשל תלותן בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, כגון, שינויים אצל לקוחות, ספקים ומתחרים, השפעתם של גורמי הסיכון המשפיעים על החברה, והשלכות הליך ההפרטה שעברה החברה. גורמים אלו עשויים להביא לשינויים באסטרטגיה של החברה, יעדיה העסקיים ודרכי השגתם.

25. מידע כספי לגבי אזורי גיאוגרפיים

הקבוצה פועלת במספר אזורי גיאוגרפיים עיקריים: במדינת המושב ישראל, כמו כן, לקבוצה פעילויות מהותיות בקונגו.

הרכב ההכנסות מלקוחות חיצוניים			
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
29,977	50,181	56,451	ישראל
12,450	11,101	12,948	הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו
12,727	8,310	6,394	אחר
55,154	69,592	75,793	סה"כ

יובהר כי מלבד ישראל והרפובליקה הדמוקרטית של קונגו, אין לחברה פעילות בעלת היקפים מהותיים במדינה נוספת אשר הכנסותיה ממדינה זו מהווה 10% או יותר מכלל הכנסות החברה. לחברה פעילויות במדינות רבות אולם, אלו אינם מגיעים כדי הכנסות מהותיות באופן מקובץ למדינה כלשהי.

26. גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר

במסגרת פעילותה העסקית קיימים אצל החברה מאגרי מידע שונים (ספקים, לקוחות וכיו"ב), תשלומים (גבייה ותשלום), עובדים וכיו"ב. החברה מסתייעת במערכות טכנולוגיות שונות, וזאת, בין היתר, לצורך תיעוד מאגרי המידע. במקביל, מנהלת החברה מערכות טכנולוגיות מורכבות, לצרכי אספקת שירותי תקשורת ללקוחותיה, תפעול שירותי לוויין וכיו"ב.

החברה פועלת בסיוע יועצים מקצועיים, הן להגנת המערכות מפני מתקפת סייבר והן לקיום יכולת התאוששות מהירה במקרה של מתקפה, בנוסף, החברה מעדכנת באופן שוטף את האמצעים השונים בהתאם להתפתחות הטכנולוגית הרלבנטית.

כמו כן, החברה, עושה שימוש במערכות טכנולוגיות מידע, תקשורת ומערכות עיבוד נתונים לצורך פעילותה השוטפת. פגיעה פיזית או לוגית במערכות המנהליות ו/או התפעוליות כאמור, מכל סיבה שהיא, עלולה לחשוף את החברה לעיכובים ולשיבושים בהספקת שירותי חשמל החברה, לרבות גרימת נזק למידע או גניבת מידע.

סיכון הסייבר מוגדר כפוטנציאל לנזק שנובע מהתרחשות אירוע סייבר, בהתחשב ברמת סבירותו וחומרת השלכותיו. אירוע סייבר הינו אירוע אשר במהלכו מתבצעת תקיפת מערכות מחשב ו/או מערכות תשתיות מחשב אשר עלולה לגרום להתממשות סיכון סייבר.

החברה, כארגון העוסק בתקשורת, מהווה מטרה אטרקטיבית לתוקפים שונים. מערכות המחשב, רשתות התקשורת והמערכות הממוחשבות המשרתות את לקוחות החברה הינן יעד להתקפות סייבר, החדרת נזקות, קודים זדוניים, התקפות דיוג Phishing, הנדסה חברתית וחשיפות נוספות שמטרתן פגיעה בשירותי החברה, גניבת מידע או פגיעה בבסיס נתונים של החברה.

הפעילות העסקית של החברה נסמכת ונתמכת במידה רבה על מערכות טכנולוגיות. על כן, זמינות המערכות, מהימנות הנתונים והשמירה על סודיות הנתונים חיוניים לפעילות עסקית תקינה. כמו כן, החברה רואה במידע העסקי ובמידע על לקוחותיה הקיים במערכותיה ואצל ספקיה נכס עיקרי ומשקיעה מאמצים ומשאבים רבים ביישום מנגנונים ותהליכים של בקרה והגנה מתקדמים בתחום אבטחת המידע.

האסטרטגיה לאבטחת מידע והגנת סייבר מגדירה את תפיסת החברה ויעדיה בנושא אבטחת מידע והגנת הסייבר בהתאם לאסטרטגיה העסקית של החברה.

מטרת האסטרטגיה להוות מסגרת למדיניות אבטחת מידע והגנת הסייבר ויישום נהלי העבודה בתחום זה, אשר מגדירים את עקרונות הניהול והיישום, תחומי האחריות, בעלי התפקידים, טווחי הסמכויות, סדרי הפעולות והטכנולוגיות אשר משמשות את החברה.

המדיניות מפרטת, בין היתר, עקרונות מנחים לנושא אבטחת מידע לרבות שמירת אמינות, סודיות וזמינות המידע, צמצום דלף מידע, מידור הגישה למידע, עקרונות יסוד לצמצום חשיפה של החברה להתממשות סיכונים והסדרת תחום ההרשאות.

כחלק מההיערכות להתמודדות עם איומי הסייבר השונים, החברה מקיימת ומובילה תהליכים פנימיים וחיצוניים להפחתת סיכוני הסייבר נגדה ונגד ולקוחותיה. במסגרת זו, סיכוני הסייבר מנוהלים באמצעות

מספר מעגלי אבטחה ובקרה במספר רבדים, זאת מתוך מטרה להקטין את החשיפות הפוטנציאליות בגין איום זה.

שינוי אופי העבודה בשנים האחרונות ובכללו מעבר לתצורת עבודה היברידית (שילוב של עבודה במשרד עם עבודה מהבית) מוביל לעלייה משמעותית בתקיפות סייבר על ארגונים בעולם בדגש על עלייה בניסיונות Phishing והנדסה חברתית. כמו כן, תצורת העבודה מרחוק והשינוי בתהליכי העבודה והבקורות מגדילים את משטחי התקיפה הפוטנציאליים לתקיפות סייבר על החברה ומגבירים את איום דלף המידע.

החברה נוקטת במספר רב של צעדים על מנת למזער את החשיפה לסיכונים אלו ובכלל זה: הקשחת מדיניות העבודה ברשת החברה, צמצום הקישוריות לספקים וגופים חיצוניים, הקשחת מדיניות הרשאות משתמשים, הדרכות והעלאת המודעות בתחום אבטחת המידע, הגברת הניטור לשם הסרת אתרים מתחזים, התאמת הפתרונות הטכנולוגיים ותהליכי הניטור לרגישות התפקיד ומתווה העבודה מרחוק. החברה ממשיכה לעקוב אחר מגמות, איומים ותקיפות בעולם הסייבר.

החברה מבצעת גיבויים בתדירות יומית עבור כל המערכות הקריטיות שלה, כולל שכפול של הגיבויים לאתר נוסף, וכן מבצעת באופן סדיר שחזורים לצורך וידוא היכולת לשחזר נתונים בהצלחה מגיבויים אלו.

בשנת 2025 לא הייתה תקרית קיברנטית אחת או יותר שהשפיעה מהותית על המוצרים או השירותים של החברה או על קשרים עם לקוחות.

סקרי אבטחת מידע ומבדקי חדירה למערכות החברה מבוצעים על ידי חברות חיצוניות בלתי תלויות המתמחות בתחום אבטחת מידע וסיכוני IT. תדירות עריכת הסקר על כל מערכת, נקבעת בהתאם לקריטיות המערכת והסיכון הטמון בה.

ככל שתתרחש מתקפת סייבר על החברה, עשויה להיות לכך השפעה מהותית על פעילותה, וכן מוניטין החברה עלול להיפגע. בנוסף, החברה עשויה להידרש לשאת בעלויות כדי להגן מפני פגיעות במערכות המידע, כמו גם לתקן את הנזק שייגרם מפגיעות כאלו ככל שיתרחשו כולל, למשל, הקמת מערכות הגנה פנימיות, יישום אמצעי הגנה נוספים מפני איומי סייבר, הגנה מפני התדיינות משפטית כתוצאה ממתקפת סייבר, תשלום פיצויים או נקיטת צעדים מתקנים אחרים כלפי צדדים שלישיים.

מימוש יעדי אבטחת המידע והגנת הסייבר מתבצע באמצעות יישום שורה של אמצעי הגנה, מתקדמות, ניטור הרשת 24/7 ע"י מוקד שליטה ובקרה אשר מומחה בתחום אבטחת המידע, וכלה בשיטות לטיפול באירועים והתאוששות מאסון. על אף השקעות החברה, אין וודאות באשר ליכולתה של החברה למנוע מתקפות סייבר או פגיעות שעלולות להיות משמעותית במערכות המידע ובמידע הקשור אליהן.

החברה הקימה בשלהי שנת 2022 ועדת היגוי לאבטחת מידע בהשתתפות מנכ"ל החברה, האחראי על אבטחת המידע, (CISO) מנהל מערכות המידע ומשתתפים נוספים עפ"י הצורך. בוועדה זו נקבעים קווים מנחים לשינויים נדרשים בענייני חומרה, תוכנה, נהלי עבודה וכח אדם.

החברה מוסמכת בתקן ISO 27001 (תקן לניהול אבטחת מידע) מטעם מכון התקנים הישראלי. התקן מבטיח כי החברה מקיימת נהלים ותהליכי עבודה מתאימים להגנת סייבר.

סיכונים ענפיים**27.1. שוק התקשורת בישראל - רגולציה**

שוק התקשורת בישראל הינו שוק המוסדר רגולטורית, באופן המשפיע על דרך פעולת הקבוצה. בשוק התקשורת שוררת אי ודאות רגולטורית רבה, ובכלל זה ביחס למדיניות מתן רישיונות ופתיחת שוק התקשורת לתחרות.

הקבוצה פועלת על פי רישיונות והיתרים, כמפורט בסעיף 20 בפרק זה לעיל. הרישיונות מוגבלים בזמן וניתן לחדשם מעת לעת, הכל על פי הוראות הדין. אין ביטחון כי הרישיונות יחודשו בעתיד. לאי חידוש של הרישיונות או מי מהם, תהיה השפעה מהותית לרעה על עסקיה ו/או תוצאותיה העסקיות של החברה.

כמפורט ברישיונות, רשאי השר להגביל ו/או להשהות ו/או לבטל רישיון ספציפי, בין היתר, במקרה בו הפרה הקבוצה תנאי מהתנאים המופיעים ברישיון, במקרה בו הקבוצה לא יכולה להעמיד ו/או לתת את השירות הספציפי בגינו ניתן הרישיון וכן, במקרה בו הקבוצה לא תוכל לשמור על רמת שירות נאותה לרווחת הציבור. בנוסף, יכול השר לתקן את תנאי הרישיון בהתאם למדיניות הממשלה ביחס למגזר התקשורת ולאינטרסים הציבוריים. במקרה בו שר התקשורת יחליט לפעול כאמור, עשוי הדבר להשפיע על הקבוצה באופן שאינה יכולה לצפותו.

במסגרת עליית דור 5 בישראל, קיבלו ספקי הסלולר רישיון להשתמש בתדרים שהם חופפים לתדרי הלוויין (בקליטה). לאור כך, שימוש בתדרים אלו עלול להשפיע על שירותי הלוויין C-Band ללקוחות החברה.

במסגרת הטיפול בנושא, הוקם פורום משותף בנוכחות ספקי לוויין, ספקי שירות לוויין, משרד התקשורת וספקי הסלולר. כל הפעלה של ספקי שירותי הלוויין מצריכה שיתוף פעולה ותיאום, בנוסף הוסיפה החברה ציוד הגנה מכל הפרעה סלולרית.

התחרות בתחום התקשורת הפנים-ארצית הנייחת הולכת וגוברת בשנים האחרונות מצד קבוצות תקשורת וחברות אחרות, בין היתר לאור יישומו של השוק הסיטונאי. מספר גדול של לקוחות מקבלים שירותי אינטרנט סיטונאיים, על ידי מספר חברות בשוק, תוך הרחבת התחרות.

החברה כפופה לפיקוח ולהסדרה מכוח רישיון משרד התקשורת. במקרים מסוימים, כגון אירועי הפרה, שר התקשורת רשאי לבטל, את רישיון החברה, להגבילו או להתלותו לפי העניין, בהתאם לתנאים הקבועים בחוק התקשורת, וכן מוסמך לשנות את תנאי רישיונה של החברה, להתערב בתעריפים קיימים והצעות שיווקיות וליתן לה הוראות. שינויים מהותיים בכללי ההסדרה החלים בתחום התקשורת בכלל ועל החברה בפרט, עשויים לחייב את החברה בביצוע שינויים בתוכניות האסטרטגיות שלה ולפגוע ביכולתה לבצע תכנון ארוך טווח של פעילותה העסקית.

תחום התקשורת מתאפיין בתמורות טכנולוגיות תכופות והתקצרות אורך החיים הכלכלי של טכנולוגיות חדשות. מגמות אלה משמעותן צורך בהשקעת משאבים בשדרוג הטכנולוגיות הקיימות של החברה, הנמכת חסמי הכניסה עבור מתחרים חדשים ו/או התייתרות של מערכות שונות שהקימה החברה.

27.2. שוק התקשורת מחוץ לישראל - רגולציה

נכון למועד הדוח, פועלת הקבוצה במדינות רבות ברחבי העולם, חלקן מדינות מפותחות וחלקן מדינות מתפתחות.

במדינות רבות בעולם קיימים חוקים או הוראות רגולטוריות המתייחסים או המגבילים את הפעילות. בתחומי שירותי התקשורת בהם עוסקת הקבוצה ואשר יכול והם משפיעים על פעילותה של הקבוצה ו/או על פעילות לקוחותיה של הקבוצה ו/או ספקים שהינם מפעילי תקשורת במדינות אלה.

קיימת האפשרות כי מדינות אלה תטענה כי בקשר עם העמדת השירותים כאמור על ידי הקבוצה, על לקוחותיה של הקבוצה ו/או ספקיה שהינם מפעילי התקשורת, לעמוד בקריטריונים ו/או מגבלות באותן מדינות, לרבות דרישות לקבלת היתרים או רישיונות לצורך זה. הקבוצה אינה יודעת האם היא ו/או לקוחותיה ו/או ספקיה עומדים ו/או יעמדו בדרישות כאמור.

לאור האמור, להחמרה בדרישות הרגולטוריות כאמור ו/או הגברת האכיפה של דרישות רגולטוריות קיימות ו/או לאי עמידת הקבוצה ו/או לקוחותיה ו/או ספקיה בדרישות כאמור, עלולה להיות השפעה מהותית לרעה על עסקיה ו/או תוצאותיה של הקבוצה, לרבות האפשרות כי ייאסר על הקבוצה ו/או על לקוחותיה של הקבוצה ו/או על ספקיה מלבצע, לתת או לקבל שירותי תקשורת במדינות אלה.

החברה נוהגת להתעדכן בשינויי רגולציה במדינות היעד, בין היתר, באמצעות ובפיקוח המחלקה המשפטית של החברה.

27.3. שינויים טכנולוגיים

מגזר התקשורת מאופיין בשינויים מהירים ומשמעותיים בטכנולוגיה. שינויים טכנולוגיים מהותיים עשויים לגרום לשינויים מהותיים בעסקי החברה, לרבות בשל ניווד לקוחות בין טכנולוגיות שונות, טכנולוגיות אשר עשויות להשפיע על תמחור השירותים וכיו"ב. לאור זאת, החברה פועלת באופן רציף ועקבי על מנת לייצר גישה לכל טכנולוגיה חדשה ולהרחיב ללא לאות את סל המוצרים שלה, על מנת לאפשר ללקוחותיה מגוון מלא ורציף של טכנולוגיות, אגב "הדבקת" הקצב למול ההתפתחויות הטכנולוגיות.

החברה נוהגת להתעדכן באופן שוטף בחידושים הטכנולוגיים בתחום התקשורת, בין היתר, באמצעות קבלת אינפורמציה כתובה, רכישת דוחות מחברות המתמחות במחקר בתחום התקשורת בטריטוריות בהן החברה פועלת, שליחת עובדים מרכזיים לקורסים ולכנסים (בעיקר בחו"ל) ותוך שמירה על קשר שוטף עם ספקים בתחום לגבי חידושים טכנולוגיים.

27.4. מקטעי לוויין

פעילות החברה תלויה במצבו של שוק התקשורת באמצעות לוויין: מחירי מקטעי הלוויין, היצע מקטעי הלוויין, הביקוש לשירותי תקשורת באמצעות לוויין, וכן, הטכנולוגיה בה נעשה שימוש. כל שינוי באחד מהפרמטרים לעיל עשוי להשפיע מהותית על פעילות החברה.

להערכת החברה, לא קיימת תלות בספק מקטעי לוויין ספציפי כל שהוא. במקרה בו ספקי מקטעי לוויין מהם חוכרת הקבוצה מקטעי לוויין, יחדלו לפעול או יפסיקו, מסיבה עסקית או טכנית, באופן מלא או חלקי, את ההתקשרות עמה. החברה מעריכה כי יש ביכולתה, במרבית המקרים, למצוא ספקי מקטעי לוויין חלופיים לצורך אספקת שירותי התקשורת הניתנים על ידה. עם זאת, מעבר לספקים אלטרנטיביים יהיה כרוך בהוצאות נוספות, הנובעות מהחלפת ספק מקטעי הלוויין (כגון: פערי עלויות, פערי זמני שירות, כיוון אנטנות ו/או החלפת חלק מרכיבי הציוד המותקנים אצל הלקוחות ו/או במתקני הקבוצה), וכן, ייתכן שיהיה כרוך אף באיבוד חלק מלקוחות אשר יהיה צורך להעבירם לספק האלטרנטיבי.

בנוסף לאמור, הקבוצה התקשרה עם מספר ספקים לרכישת מקטעי לוויין, בהיקפים ולתקופות קבועות

בתמורה לסכומים קבועים (לפרטים נוספים ראו סעיף 15 בפרק זה לעיל). רכישות אלו מבוססות על ציפיותיה של החברה לגבי הביקושים שיהיו בשוק. הקבוצה פועלת בזהירות ובמידתיות ברכישת מקטעי לוויין, אולם אין כל וודאות כי קיבולת מקטעי הלוויין הנרכשת מספקיה תנוצל במלואה. במקרה בו לא תנוצל במלואה קיבולת מקטעי הלוויין הנרכשת, עלולה להיות לכך השפעה לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה.

החברה שינתה את התנאים המסחריים עם ספקי הלוויין באופן שמאפשר לה התאמה מהירה יותר של ההוצאות לשינויים בשוק המשפיעים על הכנסות החברה. כתוצאה מכך, הצליחה החברה להגדיל את יעילות השימוש במשאב ובתוך כך להוריד את עלויותיו.

27.5. תחרות

ראו הסעיפים הרלוונטיים בפרקים 6-9 לעיל העוסקים במבנה התחרות.

27.6. סיכוני מטבע

החברה פועלת בשוק התקשורת בכלל ובשוק הלווייניות בפרט, בהם נהוג לבצע עסקאות במטבע הדולר האמריקאי. במטרה להקטין את החשיפה הכלכלית לסיכון זה, מדיניות החברה הינה השקעת מאמצים ביצירת עסקאות עם ספקים בתנאים דומים או טובים יותר, ככל האפשר, לתנאי העסקאות מול לקוחותיה בכל הקשור למטבע ולתנאי התשלום, ובכך למעשה, מייצרת החברה הגנה "טבעית" לפעילותה.

לחברה החזקה בחברות בנות באפריקה בהן קיימת פעילות עסקית במטבע מקומי, דבר היוצר חשיפה למטבע המקומי. יחד עם זאת, מרבית פעילותן של חברות הבת מבוססות על חוזים דולריים, ולכן להערכת החברה אין מדובר בחשיפה מהותית.

לפירוט והרחבה ראה סעיף 5 לדוח הדירקטוריון.

סיכונים ייחודיים לחברה

27.7. פעילות באפריקה

נכון למועד דוח זה, כ-26% מהכנסותיה של הקבוצה מתחום עסקי גלובלי נובעים מלקוחות שונים הפועלים במדינות אפריקה (בעיקר הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו, אשר ההכנסות ממנה עומדות על כ-66% מהכנסות הקבוצה מתחום זה). התפתחות שוק התקשורת המקומית ו/או פיתוח תשתיות מתחרות לתקשורת הלוויינית ו/או הגברת התחרות הספציפית במדינות אלו, עלולים להשפיע באופן מהותי לרעה על עסקיה ו/או תוצאותיה העסקיות של החברה באפריקה. במהלך השנים האחרונות הפחיתה משמעותית את חשיפתה לאפריקה וממשיכה לעשות כן, תוך פיתוח מנועי צמיחה חדשים, לבצע רכישות איכותיות ולהגדיל את מגוון לקוחותיה ועסקיה, גם מחוץ לאפריקה, כמפורט בפרק זה להלן.

27.8. הכנסות ממספר מועט של לקוחות גדולים

החשיפה לריכוזי סיכון האשראי בקשר למי מהלקוחות הינה מוגבלת. הקבוצה בוחנת באופן שוטף את טיב הלקוחות, על מנת לקבוע את סכום ההפרשה הדרושה לחובות מסופקים.

החברה פועלת באופן קבוע במטרה להגדיל את בסיס הלקוחות שלה, בעיקר תוך ניסיון להשגת לקוחות "גדולים".

27.9. סיכוני אשראי

הקבוצה אינה מכוסה על ידי פוליסת ביטוח אשראי ייצוא. מרבית מכירות הקבוצה מגיעות ממדינות

בעלות סיכוני סחר ואשראי גדולים וצפוי כי הקבוצה תמשיך לסחור במדינות כאלו.

לצורך הקטנת החשיפה הנובעת מסיכון זה, במקרים בהם מוכרת החברה ציוד בהיקף מהותי, דורשת החברה מלקוחותיה לשלם מראש וזאת על מנת להגביל את סיכוני התשלום. בנוסף, בוחנת החברה התקשרות עם מבטח.

27.10. גבייה מלקוחות

חלק ניכר מהכנסותיה של החברה מבוססים על לקוחותיה במדינות מתפתחות ביבשת אפריקה, אשר מאופיינת בחוסר יציבות פוליטית וכלכלית. בהתאם, החברה נדרשת לעיתים להשקיע משאבים תפעוליים וכספיים לצורך גבייה של תשלומים מלקוחות. לפרטים בדבר גביית חובות לקוחות ראו בדוח הדירקטוריון.

27.11. איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר והגנת הפרטיות

פעילות החברה מבוססת על מערכות מידע וזרימת המידע, לרבות הקשר עם לקוחותיה, מבוצעת בחלקה הארי על בסיס אלקטרוני. משכך, חשופה החברה לאיומי והתקפות סייבר, כגון חדירה למערכות של גורמים בלתי מורשים ולדלף של מידע בעל רגישות מיוחדת אשר ככל ויצליחו עשויים להביא לנזקים ישירים ועקיפים כגון אובדן הכנסות ופגיעה במוניטין. על מנת למזער את הסיכונים האמורים, משקיעה החברה משאבים רבים באיתנותה הטכנולוגית ובאבטחה נאותה של מערכותיה. כחלק מטיפול החברה בנושא, מונה DPO לממונה על הגנת הפרטיות בחברה.

סיכוני מאקרו

27.12. שוק התקשורת

החברה תלויה בצמיחה של שוק מתן שירותי התקשורת. גודלו העתידי של שוק זה ושל שווקים פוטנציאליים אחרים לשירותים וטכנולוגיות של הקבוצה, אינו ודאי ותלוי במספר גורמים שאינם בשליטת החברה. במקרה בו התפתחותו של ענף זה בשוק התקשורת לא תהא בהתאם לציפיות, הדבר עלול להשפיע לרעה באופן מהותי על עסקיה, מצבה הפיננסי, תוצאות פעילותה ותזרים המזומנים של החברה. ענפי שוק התקשורת בהן פועלת הקבוצה מצויים, באופן כללי, במדינות בהן התשתיות אינן מפותחות מספיק על מנת לאפשר לחברה להציע בהן את מרבית שירותיה המתקדמים ביותר. מאידך, אם שווקים אלו יתפתחו התחרות בהם עלולה לגבור והביקוש לשירותי התקשורת של הקבוצה עלול לרדת בהתאם.

27.13. אי יציבות פוליטית בשווקי החברה

הקבוצה מייצרת חלק מסוים מהכנסותיה במדינות מתפתחות. על כן, עסקי הקבוצה חשופים לסיכון של אי יציבות כלכלית או פוליטית מקומית או אזורית. כמו כן, תקופת בחירות עשויה להשפיע על כלכלת המדינה (הקפאת תקציבים, פרויקטי ממשלה וכו'). סיכונים בפעילותה הבינלאומית של הקבוצה כוללים השפעות מס שליליות, סיכון אשראי, תנודות מטבע, הגבלות על רכישת מטבע זר או הוצאתו מהמדינה הרלבנטית, וכן, חוקים ותקנות המעדיפים מתחרים מקומיים. אם הקבוצה לא תצליח את האתגרים בפעילותה הבינלאומית, עסקיה עלולים להיות מושפעים לרעה באופן מהותי. על מנת למגר סיכונים פוליטיים, החברה מבזרת את פעילותה במספר רב של מדינות.

כאמור לעיל, החברה פועלת גם ביבשת אפריקה אשר מדינותיה מאופיינות באי יציבות פוליטית מחד ובצמיחה כלכלית מאידך. שינויים כלכליים חדים (כגון שינויים משמעותיים בשערי החליפין), התערבות

ממשלתית בכלכלה או חוסר יציבות פוליטית במדינות בהן פועלת החברה, עלולים להשפיע על יכולתם של לקוחות החברה לרכוש את שירותיה או לעמוד בתשלומים אליהם התחייבו.

חילופי שלטון ותהליכי בחירות משפיעים על תכניות הפיתוח והקצאת המשאבים במדינות השונות ומכאן שגם על פעילות החברה.

27.14. השפעת שינויים רגולטוריים על פעילות החברה

ענף התקשורת, בו פועלת החברה, מושפע ישירות משינויים רגולטוריים. פעילות החברה כפופה הן לרגולציה בישראל והן לרגולציה במדינות בהן היא פועלת.

27.15. חביונות בגין אחריות

בשל אופי לקוחות הקבוצה, ייתכן שהיקף אחריותה של הקבוצה כלפי ספקיה יעלה בפועל על האחריות של לקוחות אלו כלפי הקבוצה, וזאת מהטעם שהקבוצה לא תצליח לממש את אחריות הלקוחות כלפיה או להיפרע מהם.

להלן הערכת החברה לגבי מידת ההשפעה של גורמי הסיכון האמורים עליה:

תיאור גורם הסיכון			מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה
קטנה	בינונית	גדולה	
סיכונים ענפיים			
	+		שוק התקשורת בישראל - רגולציה
	+		שוק התקשורת מחוץ לישראל - רגולציה
	+		שינויים טכנולוגיים
	+		מקטעי לוויין
	+		תחרות
	+		סיכוני מטבע
סיכונים ייחודיים לחברה			
		+	פעילות באפריקה
		+	הכנסות ממספר מועט של לקוחות גדולים
+			סיכוני אשראי
	+		גבייה מלקוחות
	+		איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר והגנת פרטיות
סיכוני מאקרו			
	+		שוק התקשורת
	+		אי יציבות פוליטית בשוקי החברה
	+		השפעת שינויים רגולטוריים על פעילות החברה
+			חביונות בגין אחריות

יצוין כי הערכת החברה לגבי גורמי הסיכון לעיל ובכלל זה מידת ההשפעה של גורמי הסיכון על החברה, הינם בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 המבוסס על מידע, הערכות ואומדנים של החברה למועד הדוח. השפעת התממשותו של גורם סיכון מסוים עשויה להשתנות מהותית מהערכותיה של החברה, בין היתר, בשל גורמים שאינם בהכרח בשליטת החברה. כמו כן, לא ניתן להבטיח שמידת ההשפעה כאמור

לא תשתנה או שהשפעה לא תהיה גדולה ממה שהחברה צופה. בדומה, החברה עשויה להיות חשופה בעתיד לגורמי סיכון נוספים.

תאריך: 25.3.2026

גילת טלקום גלובל בע"מ

שמות החותמים ותפקידם:

עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון

איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח הדירקטוריון לשנת 2025



החברה הינה "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה במתווה ההקלות לתאגידים קטנים במסגרת תיקון תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ודירקטוריון החברה אימץ והחיל על החברה את כל ההקלות הרלוונטיות לעניין זה

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח הדירקטוריון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

הדירקטוריון של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן: "החברה") מתכבד להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון (להלן: "הדוח") של החברה ושל החברות המוחזקות על ידה¹ (להלן ביחד: "הקבוצה") אשר דוחותיהן הכספיים מאוחדים עם דוחותיה של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 (להלן: "הדוח התקופתי" ו-"תקופת הדוח", בהתאמה).

דוח זה נערך בהתחשב בכך שבפני קוראיו מצוי גם פרק תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בפרק א' בדוח תקופתי זה והדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 (להלן: "הדוחות הכספיים").

החברה מציגה רווחיות שיא, עקביות במגמת הרווח, שיפור חזק בכל מדדי החברה וצבר הזמנות איתן לשנים הקרובות נכון למועד הדיווח

1. תוצאות שיא וצמיחה עקבית:

- הרווח הנקי של החברה לשנת 2025 עמד על כ- 6.35 מיליון דולר ארה"ב. רווח ה-Non-GAAP של החברה לשנת 2025 עמד על כ- 8 מיליון דולר ארה"ב².
- ADJUSTED EBITDA בשנת 2025, הסתכמה לסך של כ- 14.8 מיליון דולר.
- שיא בתזרים חופשי לשנת 2025 - הסתכם לסך של כ- 7.8 מיליון דולר. לפרטים ראה סעיף 1.3 להלן. ללא הוצאות מראש, התזרים החופשי של החברה עמד על 10.7 מיליון דולר.

2. עוצמת נכסים פיננסיים:

- יתרת המזומנים כולל פיקדונות לזמן קצר - כ- 29.7 מיליון דולר.
- נכון ליום 31 בדצמבר 2025 לחברה נכס פיננסי נטו בסך של כ- 7.3 מיליון דולר.
- **המרות אג"ח ג' ואג"ח ד' -** במהלך שנת 2025 ועד למועד פרסום הדוח המירו מחזיקים באג"ח (סדרה ג') של החברה סך של 12.3 מיליון ע.נ של אג"ח (סדרה ג') ומחזיקי אג"ח (סדרה ד') של החברה סך של 4.3 מיליון ע.נ של אג"ח (סדרה ד'). בנטרול המרות אלה, הנכס הפיננסי עומד על כ- 12.3 מיליון דולר.
- **צבר ההזמנות:** צבר החוזים החתומים של החברה עומד נכון למועד הדוח דולר ועד לשנת 2029 על כ- 52.3 מיליון.

¹ גילת טלקום בע"מ, אי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ ("אי.פי. פלאנט"), ישראל טקשורת בינלאומית בע"מ, Gilat Satcom Nigeria Ltd., Gilat Telecom Uganda Ltd, Gilat Satcom Ghana Ltd, G-Telecom Belgium (להלן יחד: "החברות המוחזקות").

² בנטרול שערך אופציות, הנובע מעלית מחיר המניה ואינה הוצאה כלכלית אמיתית (כולל מרכיב ההמרה של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') ומרכיב ההמרה של אגרות חוב להמרה (סדרה ד')) שנרשמו כהתחייבות בדוחות הכספיים (ולא בהון), מאחר שאופציות אלו הונפקו במטבע ש"ח השונה ממטבע הפעילות של החברה (דולר). האופציות נמדדות בשווי הוגן, לפיכך כל שינוי בשווי האופציות נזקף לדוח רווח והפסד במסגרת הוצאות או הכנסות המימון. יש לציין שרכיב זה אינו מהווה הפסד כלכלי של החברה במובן שאין לחברה התחייבויות כספיות בגינה.

3. בניית מותג:

- בשנה האחרונה, חיזקה החברה באופן משמעותי את המותג "גילת טלקום" בכלל הסגמנטים והשווקים - שוק התקשורת בסגמנט הפרטי והעסקי ובשוק ההון. גילת טלקום הוא מותג של ממש בשוק התקשורת ואף שהוצאות השיווק נרשמות במרכיב ההוצאות, הרי שהשפעת בניית המותג תלווה את החברה שנים קדימה.
- הבעת אמון מרשימה מצד מוסדיים מובילים וטיוב מבנה ההון והחוב של החברה: במהלך שנת 2025 זכתה החברה להבעת אמון חסרת תקדים מצד גופי השקעה ומשקיעים מוסדיים מובילים בישראל, אשר השתתפו בהנפקות הון וחוב של החברה, תוך הזרמת ביקושים משמעותיים. מהלכים כאמור הובילו לטיוב משמעותי של מבנה ההון והחוב של החברה. כיום החברה אינה ממונפת והקטינה את סיכוני החוב שלה לרמות אפסיות. לפירוט והרחבה, ראו להלן.

4. התייעלות והפחתת עלויות תשומות

- במהלך 2025 חתמה החברה על הסכם מהותי מאוד עם בזק לאספקת קווי תשתית אינטרנט סיבים. ההסכם יאפשר לחברה מרחב תמרון תחרותי גדול.
- במהלך 2025 הגיעה החברה לסיכום עם וויק לעניין הפסקת חיוב בגין קיבולת פנויה על סיבים. הסיכום יפחית כ- \$K220 בשנה מהוצאות החברה קדימה.
- לקראת סוף השנה, שינתה החברה את המבנה הארגוני שלה באופן שפעילות אפריקה חדלה מלהתנהל כחטיבה והפכה ליחידת מכר יעילה מאוד. מנגד כל פעילות האינטגרציה לרבות הלווין אוחדו ליחידה אחת כך שיכולתה של החברה לתת מענה טכנולוגי עלתה באופן משמעותי ללא עליה בעלויות. כך, ההוצאות הללו לא עלו למרות עליה משמעותית בהיקפי הפעילות.

5. מטבע הפעילות

- לאור הצמיחה החדה של החברה בפעילויות ישראל אשר כבר בשנה קודמת ובשנה הנוכחית יצרו תמחיל הכנסות מוטה שקל, ההתקשרויות עם בזק וגיוס החוב המשמעותי בשקלים (והחזקת הכסף בפיקדונות שיקליים בבנקים), מטבע הפעילות של החברה החל מ- 1.1.2026 יהא שקל.
- בעקבות השינוי במטבע הפעילות, צפוי שינוי בסיווג של מרכיב ההמרה של אגרות חוב להמרה (סדרה ד') מהתחייבות במאזן להון. כתוצאה מכך, מרכיב ההמרה שעד למועד המעבר הוצג כהתחייבות בשווי הוגן יוצג כחלק מההון בעלות.

6. פעילויות מרכזיות:

- **חטיבת הממשלה ממשיכה בקצב גבוה מאוד:** במיקוד צמיחה של החברה ומציגה תוצאות חזקות מאוד עם הכנסות בהיקף של כ- 48,065 אלפי דולר ארה"ב לעומת סך של כ- 36,949 אלפי דולר בתקופה המקבילה אשתקד - **גידול של כ- 30% בהיקפי הפעילות.** בזכות גיבוש אסטרטגיה חדשה, הממוקדת במגזר זה, חיזקה החברה את קשריה עם ספקים רלוונטיים והשיגה התקשרויות ענק.
- **פעילות ה- ISP של החברה ממשיכה לצבור לקוחות בקצב מהיר, שומרת על רווחיות עקבית ומנפצת את תחזיות השוק** – במקביל לחתימת הסכם סיבים פורץ דרך כמפורט להלן, הפעילות מציגה רבעון רביעי חיובי ברצף, עם רווח ישיר של כ- 524 אלפי דולר ארה"ב לשנת 2025 ומעבר מהפסד לרווח ביחס לשנת 2024.

החברה הקדימה את תחזיותיה ביחס לרווח וגיוס הלקוחות במגזר הפרטי, אשר הוערכו לטובת הסכם הקווים הראשון עם בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (להלן: "בזק").

גם במגזר העסקי, החברה ממשיכה למכור פרויקטים עם הכנסה שוטפת, בעיקר במגזר הקמעונאות, ולחזק את המותג בעולמות האינטרנט העסקיים בכלל - כמוכן הביקוש לתשתית לוויין לגיבוי הביאה לצמיחה בתחום רכש האינטרנט הלווייני לעסקים בישראל - תוך התקשרויות עם חברות ענק במשק הישראלי, וחיזקה מאוד את המותג "גילת טלקום" כאינטגרטור למגזר העסקי.

כך, תוך זמן קצר ומנקודת "אפס", הצליחה החברה, ללא השקעת הוצאות משמעותיות, להשיק זרוע פעילות חדשה לחלוטין, מניבה, הצפויה לייצר לחברה אופק הכנסות יציב לשנים הקרובות (להלן: "זרוע הפעילות"). הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 21,000 לקוחות פרטיים, וכן משרתת כיום כ- 300 לקוחות עסקיים (מתוכם מעל - 1,000 קווי סיבים הנכללים בהסכם בזק, כך שסך הקווים הפעילים כחלק מהסכם בזק עומד כיום על כ- 22,000).

בסוף 2025 דיווחה החברה על חתימת הסכם אסטרטגי חדש להרחבת זכויות השימוש בתשתית הסיבים של בזק, רכישת זכויות בקווים נוספים והפחתה נוספת בעלות הסיטונאית לקו BSA שמשלמת החברה. במסגרת זו, רוכשת גילת טלקום זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור עד 90 אלף קווים נוספים, בפריסה מדורגת, המשקפת הפחתה נוספת ומשמעותית במחיר הקו ביחס למחירי ההסכם המקורי ובהשוואה למחירי השוק הסיטונאי (BSA) על גבי סיבים. להערכת החברה, **ההסכם, שמייצר וודאות לעניין עלויות הייצור באופן שעלויות הייצור של החברה תחרותיות מאוד ביחס ל- 4 הקבוצות הגדולות**, יאפשר המשך צמיחה עקבית, רווחית וארוכת טווח בפעילות תחום ה-ISP. לפירוט בדבר הסכם הסיבים האסטרטגי החדש שנחתם, ראה בסעיף 8 לפרק א' לדוח תקופתי זה. ההסכם החדש מעמיד את החברה בעמדה תחרותית מצוינת ומהווה איתות ברור להיקף הפעילות הצפוי בשנים הקרובות. ההסכם מהווה נדבך חשוב בתוכנית האסטרטגית של החברה, בחתימתו ממשיכה החברה לבצר את מעמדה והיכולת התחרותית שלה בשוק התקשורת הישראלי.

החברה סיפקה החל מחודש יוני, 2022, שירותי אינטרנט ל-"יס", הסכם שהוארך וסיומו נקבע לסוף שנת 2025. כהכנה לביטול ההפרדה המבנית הצפויה בקבוצת בזק, העבירה יס לקוחות לרשת בזק, חלף רשת החברה. נכון להיום לקוחות יס אינם גולשים על רשת החברה. ההסכם המשיך להניב הכנסות ורווח עד לסוף שנת 2025. החברה צופה שהצמיחה המתמשכת בלקוחותיה הפרטיים הישירים יחד עם הירידה בהוצאות הסיטונאיות בעקבות ההסכם עם בזק, יניבו לחברה בשנת 2026 וביתר שאת בטווח הארוך, רווח גדול יותר מהרווח הממוצע שרשמה החברה בגין השירותים ל-"יס".

- **חטיבת אפריקה** במיקוד רווח - חטיבה רזה, ובמבנה הוצאות נמוך ביותר - אשר משיגה התקשרויות חדשות ואיכותיות מול לקוחות מוסדיים משמעותיים, בזכות שילוב טכנולוגיות חדשות והצעת ערך איכותית ללקוח (כדוגמת טכנולוגיית ה-Mpower).

- במהלך 2025 הגיעה החברה לסיכום עם וויק לעניין הפסקת חיוב בגין קיבולת פנויה על סיבים. הסיכום יפחית כ- \$220 בשנה מהוצאות החברה קדימה.

יודגש כי המידע האמור לעיל בדבר זרועות הפעילות החדשות ואופק הצמיחה שלהן, לרבות המשך הצמיחה בשווקי הפעילות הקיימים, ירידת המחירים הסיטונאיים, הגידול ברווח וכיו"ב - הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו

בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הינו מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או אינו בשליטת החברה. המידע יכול להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה או הנהלתה, כמו גם מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זה, גורמי צד ג', גורמים רגולטורים, התנהלות מפעילי התקשורת, התנהגות הצרכנים, גורמי תחרות, גורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה אשר אינם ניתנים להערכה מראש, ובכלל זה אלו המפורטים בסעיף גורמי הסיכון בפרק א' לדוח תקופתי זה. בנוסף, סיכוי התממשות המידע מושפע, בין היתר, מהיותו נסמך על מידע הקיים בחברה במועד הדוח.

כללי - תיאור תמציתי של עסקי החברה

1.1 תחומי פעילות

הקבוצה עוסקת בשלושה תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 63% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר בטחוני וממשלתי"); (2) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 11% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "תקשורת ואינטרנט בישראל"); (3) מגזר עסקי גלובאלי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 26% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר עסקי גלובאלי").

1.2 להלן תמצית הנתונים הכספיים המאוחדים המדווחים באלפי דולר:

2024	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ 2025	
69,592	15,994	18,585	20,075	21,139	75,793	הכנסות
53,472	11,473	13,091	14,495	13,684	52,743	עלות ההכנסות
16,120	4,521	5,494	5,580	7,455	23,050	רווח גולמי
23.2%	28.3%	29.6%	27.8%	35.3%	30.4%	שיעור הרווח הגולמי
4,722	1,190	1,449	1,201	1,875	5,715	הוצאות מכירה ושיווק
6,449	1,789	2,012	1,855	1,990	7,646	הוצאות הנהלה וכלליות
4,949	1,542	2,033	2,524	3,590	9,689	רווח מפעולות רגילות
8,728	2,719	3,250	3,824	4,993	14,786	EBITDA ADJUSTED (*)
(3,017)	(464)	(1,915)	(397)	(1,062)	(3,838)	הוצאות מימון, נטו (**)
(146)	(10)	(65)	(58)	632	499	מיסים על הכנסה
1,786	1,068	53	2,069	3,160	6,350	רווח (הפסד) לתקופה

(*) מדד ה-EBITDA כולל רווח או הפסד תפעולי לפני מימון ומיסים ובנטרול פחת והפחתות, בעוד מדד ה-ADJUSTED EBITDA מנטרל ממנו את השפעת תקן IFRS16 (סיווג חוזי חכירת לוויין כחכירה וכתוצאה מכך רישום של הוצאות פחת בשוטף). מדד זה משקף את הרווחיות התזרימית מפעילות החברה והוא משמש את מקבלי ההחלטות בחברה. להערכת הנהלת החברה, מדד זה עשוי לתרום לקוראי הדוחות בניתוח והבנת פעילות החברה.

ה-EBITDA לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הסתכמה לסך של כ- 23,869 אלפי דולר. ה-EBITDA לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 הסתכמה לסך של כ- 14,980 אלפי דולר.

להלן נתונים בדבר התאמות ל-EBITDA בהצגת ה-EBITDA ADJUSTED בתקופות הדוח:

2024	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ 2025	
14,980	4,919	5,480	6,179	7,290	23,869	EBITDA
(6,252)	(2,200)	(2,230)	(2,355)	(2,297)	(9,083)	בנטרול פחת חכירות לוויינים
8,728	2,719	3,250	3,824	4,993	14,786	EBITDA Adjusted

(**) הוצאות המימון כוללת הוצאות שיערוך של אופציות שקליות (כולל מרכיב ההמרה של אגרות חוב להמרה שנרשמו כהתחייבות בדוחות הכספיים של החברה (ולא בהון) מאחר ואופציות אלו הונפקו במטבע ש"ח השונה ממטבע הפעילות של החברה (דולר). האופציות נמדדות בשווי הוגן. לפיכך כל שינוי בשווי האופציות נזקף לדוח רווח והפסד במסגרת הוצאות המימון. היחס בין שונות מחיר המניה להיקפי הרווח הקטנים יחסית, גורר לעיתים השפעה מהותית על הדוחות. יש לציין שרכיב זה אינו מהווה הפסד כלכלי של החברה במובן שאין לחברה התחייבויות כספיות בגינו. להלן נתוני הרווח בנטרול השפעת שיערוך האופציות השיקליות:

2024	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ 2025	
1,786	1,068	53	2,069	3,160	6,350	רווח (הפסד) לתקופה
465	(366)	2,008	(276)	327	1,693	בניטרול הוצאות (הכנסות) שיערוך אופציות
2,251	702	2,061	1,793	3,487	8,043	רווח (הפסד) לתקופה – NON GAAP

מדדי ה- NON GAAP, המובאים לעיל, מוצגים לצרכי נוחות קוראי הדוחות, על מנת להציג ניתוח כלכלי של תוצאות החברה בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן כלכליות. כל נתוני ה- NON GAAP מבוארים כאמור לעיל.

ככתוב לעיל החל משנת 2026 לא ירשמו הוצאות מימון בגין רכיב זה.

1.3 תזרים חופשי של החברה:

2023	2024	2025	
8,718	10,586	20,530	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
(167)	(186)	51	בנטרול הוצאות (הכנסות) מימון בפעילות השוטפת
(3,278)	(2,647)	(1,445)	בניכוי השקעות ברכוש קבוע ורכוש אחר
(4,705)	(8,415)	(11,309)	בניכוי תשלומי חכירות
568	(662)	7,828	סה"כ תזרים חופשי
-	1,810	2,929	הוצאות ששולמו מראש
568	1,148	10,757	סה"כ תזרים חופשי בנטרול הוצאות ששולמו מראש

1.4 פילוח הכנסות החברה לפי אזורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025	
24,661	19,228	18,759	אפריקה
29,977	50,181	56,451	ישראל
516	183	583	אחרים
55,154	69,592	75,793	סה"כ

1.5 שיעור קיבולת פנויה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025		
שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	
1.3%	822	2.6%	672	0.7%	784	Mhz
0%	1,577	1.2%	3,325	0%	3,516	Mbps
0%	660	0%	1,700	0%	3,100	O3B

החברה מנהלת מעקב צמוד בניצולת וייעול הקיבולות ומתבצעים כל העת תהליכי אופטימיזציה על מנת למקסם ככל הניתן את הקיבולות הן בהיבט הטכני והן בהיבט המסחרי בהתאם למגבלות ולדרישות השוק.

1.6 מדדים תפעוליים עיקריים - תחום האינטרנט הפרטי

שינוי	2024	2025	מדד
(1.08)	87.83 ש"ח	86.85 ש"ח	ARPU (*)
11,363	6,566	17,929	מצבת מנויים סוף תקופה

(*) מדד ה-ARPU החודשי מחושב על בסיס היחס שבין כלל ההכנסות מתחום האינטרנט הפרטי (דמי שירות, התקנות ומכירת ציוד, כאשר רובן המכריע מדמי שירות), לחודש, לבין ממוצע המנויים בחודש. המדד השנתי מחושב כממוצע של ה-ARPU החודשי על פני חודשי השנה.

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

1. המצב הכספי

התוצאות הכספיות משקפות את נתוני הדוחות המאוחדים של החברה, המאחדים את התוצאות של החברות המוחזקות על ידי החברה.

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	תקופת הדיווח		הסעיף בדוח	
	31.12.2024	31.12.2025		
הגידול בהון העצמי לעומת ה-31 בדצמבר 2024 נובע בעיקר מהרווח לתקופה ומהנפקת הון במהלך השנה.	15,843	24,322	הון עצמי	1.1
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.2.1-1.2.5 להלן.	26,793	52,669	נכסים שוטפים	1.2
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו סעיף 4 להלן.	11,017	25,036	מזומנים ושווי מזומנים	1.2.1
הגידול לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מהפקדת מזומנים לפיקדונות לתקופה העולה על שלושה חודשים.	-	4,717	פיקדונות לזמן קצר	1.2.2
הגידול ביתרת הלקוחות לעומת ה-31 בדצמבר 2024 נובע בעיקר מגידול בהיקפי הפעילות ללקוחות בתנאי תשלום ומעיתוי תשלום לקוחות.	11,871	16,210	לקוחות	1.2.3
הגידול לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מתשלומים שבוצעו במסגרת ההסכם עם בזק.	-	1,112	הוצאות נדחות לזמן קצר	1.2.4
הגידול במלאי לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מגידול בהיקפי הפעילות.	994	1,222	מלאי	1.2.5
הקיטון ברכוש הקבוע לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע בעיקר מהפחתה שוטפת.	5,223	4,455	רכוש קבוע	1.3
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מהפחתה שוטפת בתקופה ומנגד גידול בגין חוזי חכירה חדשים.	23,856	16,769	נכסים בגין זכות שימוש	1.4
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מהפחתה שוטפת בתקופה.	8,007	7,103	רכוש אחר	1.5
הגידול לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מתשלומים שבוצעו במסגרת ההסכם עם בזק.	1,181	1,711	הוצאות נדחות לזמן ארוך	1.6
הקיטון נובע מהפחתה שוטפת.	-	207	הוצאות מראש בגין השגת חוזה והוצאות מראש אחרות	1.7
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.8.1-1.8.8 להלן.	36,485	54,543	התחייבויות שוטפות	1.8
החל מיום 1 בינואר, 2024, אגרות חוב להמרה מסווגות כולן לזמן הקצר, בהתאם לתיקון ל- IAS1. הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מפירעונות בהתאם ללוח הסילוקין של אגרות החוב.	6,081	5,243	אגרות חוב להמרה (סדרה ג')	1.8.1
הגידול נובע מהנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בחודש פברואר 2025.	-	11,382	אגרות חוב להמרה (סדרה ד')	1.8.2
הגידול לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מחוזי חכירה חדשים ומנגד קיטון בהתאם ללוחות הסילוקין של חוזי חכירת הלווין.	9,016	9,304	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית	1.8.3
הקיטון נובע מפירעון מלא של ההלוואה.	625	-	חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך	1.8.4
הגידול לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מגידול בהיקפי הפעילות ועיתוי תשלום.	16,752	18,500	ספקים ונותני שירותים	1.8.5
הקיטון נובע מפירעון מלא של ההלוואה.	324	-	הלוואה בערבות המדינה	1.8.6
הקיטון נובע מסיום תקופת האופציות ופקיעתן.	129	-	התחייבות בגין כתבי אופציות להנהלה	1.8.7
הקיטון נובע מעדכון השווי ההוגן של מרכיב ההמרה.	483	315	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')	1.8.8

הסעיף בדוח	תקופת הדיווח		הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
	31.12.2025	31.12.2024	
1.9. התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ד')	5,182		הגידול נובע מהנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בחודש פברואר 2025.
1.10. התחייבויות לא שוטפות	4,942	12,998	להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח פרטני בסעיפים 1.10.1-1.10.2 להלן.
1.10.1. התחייבות בגין חכירה מימונית	4,942	11,557	הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2024 נובע מקיטון בשל התקדמות במרוצת התשלומים, מנגד חווי חכירה חדשים.
1.10.2. הלוואה לזמן ארוך	-	1,441	ההלוואה נפרעה במלואה.

2. תוצאות הפעילות העסקית

הסעיף בדוח		2025	2024	2023	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
2.1.	הכנסות	75,793	69,592	55,154	להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 3.1-3.3 להלן.
2.2.	עלות ההכנסות	52,743	53,472	43,138	הקיטון בעלות ההכנסות לעומת שנת 2024 נבע בעיקר מסיום התקשרות עם חברת תקשורת מובילה (להלן בסעיף קטן זה: "הלקוח"). כפי שדיווחה החברה, החל מחודש ספטמבר, 2024, התקשר הלקוח ישירות מול בזק לרכישת קווי תשתית האינטרנט, ובהתאם לכך החל מחודש ספטמבר, 2024, לא רשמה החברה הכנסות והוצאות בגין רכיב זה, ללא השפעה על הרווח. מנגד, גידול בעלות המכר במגזר הממשלתי בטחוני בהתאם לגידול בהיקפי הפעילות. הגידול בעלות ההכנסות לעומת שנת 2023 נבע בעיקר מגידול בהיקפי הפעילות בתחום הממשלתי בטחוני ומכניסה לתחום קישוריות האינטרנט בישראל, מנגד קיטון בגין סיום התקשרות עם הלקוח כמפורט לעיל.
2.3.	רווח גולמי	23,050	16,120	12,016	-
2.4.	שיעור הרווח הגולמי	30.4%	23.2%	21.8%	הגידול בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנים קודמות נובע בעיקר מגידול בהיקפי העסקאות במגזר הממשלתי בטחוני ברווחיות גבוהה, התקשרות עם בזק בהסכם IRU ומזיכוי שהתקבל מספק לוויין בהתאם לתנאי ההתקשרות מולו.
2.5.	הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות	13,361	11,171	9,838	הגידול לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מגידול בעלויות השיווק וכן מגידול בעלויות הסוכנים בעקבות חידוש עסקת וודאקום (לעומת שנת 2023). כמו כן, גידול בעלויות בשל הירידה בשע"ח של הדולר (בגין הוצאות שיקליות).
2.6.	רווח מפעולות רגילות	9,689	4,949	2,178	ה-EBITDA בשנת 2025 הסתכמה לסך של כ-23,893 אלפי דולר לעומת סך של כ-14,980 אלפי דולר וכ-9,547 אלפי דולר בשנת 2024 ובשנת 2023, בהתאמה. יצוין כי ה-EBITDA לשנת 2025 בנטרול השפעת IFRS16 הסתכמה לסך של כ-14,810 אלפי דולר לעומת סך של כ-8,728 אלפי דולר וכ-5,830 אלפי דולר, בשנת 2024 ובשנת 2023, בהתאמה (לפירוט ראו סעיף 1.2 לעיל).
2.7.	הוצאות מימון, נטו	(3,838)	(3,017)	(1,234)	הוצאות המימון כוללות בעיקר הוצאות מימון בגין חכירות מימוניות, שערך התחייבות בגין אופציות, הוצאות ריבית בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ג') ואגרות חוב להמרה (סדרה ד') ושינויים הנובעים מהפרשי שער. הגידול לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מגידול בהתחייבות בגין חכירה מימונית ומשיעור התחייבות בגין אופציות.
2.8.	מיסים על הכנסה	499	(146)	(229)	הכנסות המס בשנת 2025 לעומת הוצאות מיסים בשנת 2024 ולעומת שנת 2023 נבע מעדכון מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים הניתנים לניכוי, מנגד היו הוצאות מיסים בגין חברות הבת בחו"ל.

הסעיף בדוח	2025	2024	2023	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
2.9. רווח נקי לתקופה	6,350	1,786	715	ראו פירוט לעיל.

3. מגזרי פעילות

3.1. מגזר עסקי גלובאלי

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2025	2024	2023	
הכנסות המגזר	19,655	19,948	25,747	הקיטון בהכנסות בתחום זה לעומת שנים קודמות נובע מירידה בהיקפי הפעילות בתעשיית הלוויין המסורתי באפריקה.
הוצאות המגזר	(15,549)	(16,404)	(20,266)	הקיטון בעלויות המגזר לעומת שנים קודמות הינו בעקבות התייעלות וירידה בהכנסות כמפורט לעיל.
רווח המגזר	4,106	3,544	5,481	ראה לעיל.

3.2. מגזר ממשלתי בטחוני

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2025	2024	2023	
הכנסות המגזר	48,065	36,949	22,213	הגידול בהכנסות בתחום זה לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מגידול בהכנסות שירות ומהכנסות ציוד. חלק מהגידול נבע בשל אירועים ביטחוניים, אם כי ניכרת מגמה גלובלית כללית של גידול בביקושים לשירותים ומוצרים בתחום הבטחוני.
הוצאות המגזר	(31,445)	(26,551)	(16,348)	הגידול בעלויות המגזר לעומת שנים קודמות נובע מהגידול בהיקפי הפעילות בשוטף השירות ובמכירות ציוד, בעיקר בשל מלחמת חרבות ברזל.
רווח המגזר	16,620	10,398	5,865	ראה לעיל.

3.3. מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2025	2024	2023	
הכנסות המגזר	8,073	12,695	7,194	החל מחודש ספטמבר 2024, התקשרה יס ישירות מול בזק לרכישת קווי תשתית האינטרנט, ובהתאם לכך החל מספטמבר 2024, לא רשמה החברה הכנסות והוצאות בגין רכיב זה. עם זאת יובהר כי לאור היות הרכש "גב אל גב" אין בשינוי ההתקשרות כדי להשפיע על הרווח, והחברה המשיכה לרשום רווח איכותי בגין יתר רכיבי ההסכם.
הוצאות המגזר	(7,549)	(12,732)	(7,612)	הקיטון בעלויות המגזר לעומת שנים קודמות נובע מסיום ההתקשרות כמפורט לעיל בסעיף הכנסות המגזר ומקיטון בעלויות הקווים שרכשת החברה מבזק בעקבות התקשרות בהסכם IRU עם בזק.

הפסד המגזר	2025	2024	2023	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
	524	(37)	(418)	המעבר לרווח בשנת 2025 לעומת הפסד בשנים קודמות נובע מחתימת הסכם אסטרטגי עם בזק, אשר כלל הפחתה משמעותית במחירי הקווים שרוכשת החברה על בסיס הסכם IRU מהחל מיום 1 בינואר 2025.

4. נזילות ומקורות מימון

		2025	2024	2023	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
4.1.	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת	20,611	10,586	8,718	הגידול בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מגידול ברווח ומקיטון ביגרעון בהון החוזר (שינויים בסעיפי רכוש והתחייבות).
4.2.	תזרים מזומנים מפעילות (לפעילות) השקעה	(7,156)	(2,647)	594	הגידול בתזרים מזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2025 לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מהפקדה של מזומנים לפקדונות שתקופתם עולה על שלושה חודשים. מנגד קיטון בגין ירידה בהשקעה ברכוש קבוע.
4.3.	תזרים מזומנים לפעילות מימון	(1,767)	(8,977)	(7,459)	הקיטון בתזרים ששימש לפעילות מימון לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מהנפקה של אגרות חוב להמרה (סדרה ד') והנפקת הון במהלך 2025. מנגד גידול בגין תשלומי חכירה ופירעון של הלוואה לזמן ארוך.

4.1. הגרעון בהון החוזר של החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 עומד על כ- 1,874 אלפי דולר. יצוין כי הגרעון בהון החוזר נובע בעיקר מסיווג כל אגרות החוב להמרה (סדרה ג') לזמן קצר, בהתאם לתיקון לתקן בינלאומי IAS1 שנכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2024.

4.2. היקפו הממוצע של אשראי מספקים לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 עומד על כ- 19,100 אלפי דולר.

4.3. היקפו הממוצע של אשראי ללקוחות לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025 עומד על כ- 18,121 אלפי דולר.

חלק מהמידע הכלול בסעיף לרבות השפעות המלחמה על החברה זה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות, הנחות וציפיות של החברה אשר עשויות שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתלות באופן ובהיקף התפתחות המלחמה ומצב המשק בכללותו.

5. גילוי ייעודי לעניין ההון החוזר של החברה

הרווח לשנת 2025 הסתכם לסך של כ- 6,350 אלפי דולר. נכון ליום 31 בדצמבר 2025, לחברה גירעון בהון חוזר בסך של כ- 1,874 אלפי דולר בדוחות המאוחדים והון חוזר שלילי בסך של כ- 3,942 אלפי דולר בדוחות הסולו ליום 31 בדצמבר 2025.

נכון למועד הדוח, לחברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בדוחותיה הכספיים המאוחדים לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 ובדוחות הנפרדים (סולו) שלה.

ביום 25 במרץ 2026, דן דירקטוריון החברה בתזרים המזומנים החזוי, סקר את מקורות וצרכי המזומנים הקיימים והצפויים, וכן סקר את מקורות המימון והיקפי המימון הפוטנציאליים הזמינים לחברה, הכוללים בין השאר את חוזה החברה, המזומנים שבקופת החברה, צבר הזמנותיה, פעילותה העסקית, השיפור האיכותי בכל מדדי החברה, תוצאותיה האיכותיות וכיו"ב, כפי שיפורט בהרחבה להלן.

בהסתמך על בחינת נתונים אלה, דירקטוריון החברה קבע כי אין חשש סביר כי במהלך תקופת תזרים המזומנים החזוי לא תעמוד החברה בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות בהגיע מועד קיומן, וכן קבע כי אין לחברה כל בעיית נזילות.

הערכת החברה בדבר יכולתה לעמוד בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות בהגיע מועד קיומן בתקופת התזרים החזוי הינה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת התפתחויות בסביבה הכללית, לרבות מצב השוק, הרגולציה ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בין היתר בסעיף גורמי הסיכון בפרק א' המצורף לדוח התקופתי לשנת 2024.

להלן עיקרי דיון הדירקטוריון:

במהלך השנתיים האחרונות ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון של החברה, אשר כללו:

א. **שיפור משמעותי במבנה ההון והחוב של החברה:** בחודש פברואר, 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ-45 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה משמשת ותשמש לקידום תהליכי

הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה. הנפקה זו, אשר הושלמה בהצלחה רבה, זכתה לביקושים גבוהים מצד שוק ההון הישראלי ומייצרת לחברה אופק צמיחה יציב אשר, בהתאם להערכות החברה למועד הדיון, הינו לשנים הקרובות. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 27 בפברואר, 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-013617), אשר מובא על דרך ההפניה.

ב. **המרות אג"ח ג' ואג"ח ד' - במהלך שנת 2025 המירו מחזיקים באג"ח (סדרה ג') של החברה סך של 15,692 ע.נ. של אג"ח (סדרה ג'). לאחר תאריך הדוח ועד למועד פרסום הדוח המירו מחזיקים באג"ח (סדרה ג') של החברה סך של 12,655,763 ע.נ. של אג"ח (סדרה ג') ומחזיקי אג"ח (סדרה ד') של החברה סך של 4,268,924 ע.נ. של אג"ח (סדרה ד').**

ג. ביום 8 ביולי, 2025, דיווחה החברה על ביצוע הנפקה פרטית בסך של כ-7.7 מיליון מניות בתמורה לסך של כ-6.8 מיליון ש"ח, לבתי ההשקעות "פסטרנק שהם" ו-"מור", מבין הגופים המוסדיים המובילים בישראל (כ-5.3 מיליון ש"ח וכ-1.5 מיליון ש"ח, בהתאמה). לפרטים נוספים ראו דיווח משלים של החברה מיום 9 ביולי, 2025 (אסמכתא: 2025-01-050595), אשר מובא על דרך ההפניה.

ד. כמו כן, ביום 23 ביולי, 2024, השלימה החברה מהלך מוצלח של הנפקת מניות בדרך של הצעת רכש חליפין לאגרות החוב להמרה (סדרה ג'). במסגרת ההצעה נקבע כי כל מי שיענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה יקבל 1.75 מניות רגילות ו-6 אגורות. נענו להצעת הרכש מחזיקי אגרות חוב בהיקף כולל של 9,965,474.27 ע.נ., ובהתאם הנפיקה החברה כמות כוללת של 17,439,580 מניות רגילות וכן שילמה סך כולל של 597,928 ש"ח במצטבר, למחזיקים אשר נענו להצעה. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 23 ביולי, 2024 (אסמכתא: 2024-01-075867), אשר מובא על דרך ההפניה.

ה. לחברה עומדות מסגרות אשראי מקיפות שהועמדו לטובתה מצד תאגיד בנקאי ישראלי מוביל המשמשות לצרכיה השוטפים וצרכי הפיתוח העסקי. כמו כן, לחברה קיים תשקיף מדף בתוקף ונגישות לשוק ההון, אשר באה לידי ביטוי במספר גיוסים במהלך השנים האחרונות. החברה מעריכה כי תעמוד לרשותה האפשרות לגייס הון ו/או חוב במידת הנדרש, באמצעות מספר אפשרויות חלופיות, כגון גיוסים בשוק ההון, מחזור חוב, מימון בנקאי וכיו"ב.

בנוסף, כאמור לעיל, השיקה החברה זרוע פעילות חדשה, אשר משמשת מנוף להכנסות עתידיות. מהלך זה חיזק משמעותית את מעמדה של החברה בשוק במהלך השנה החולפת.

זרוע הפעילות מספק כיום אינטרנט למעל 21 אלף לקוחות פרטיים, וכן משרתת כיום מעל 300 לקוחות עסקיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים. צבר ההכנסות של הפעילות של החברה בפעילות זו עומד נכון למועד הדוח על כ-2.08 מיליון דולר.

במקביל, החברה מקדימה באופן משמעותי את יעדיה בתחום, כמפורט בפתיח לדוח דירקטוריון זה, וכן חתמה על הסכם פורץ דרך עם קבוצת "בזק" הממצב אותה בעמדה תחרותית מצוינת לשנים הקרובות, תוך השגת הפחתה משמעותית בעלויות קווי התשתית שרוכשת החברה ואפשרותה להגדלת יעדי ההכנסות והרווח בתחום.

הערכות החברה לעניין צפי האופק העסקי של החברה מהתקשרויות קיימות ומיצוי פוטנציאל הערך של מהלכי

החברה כאמור לעיל הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת התפתחויות בסביבה הכללית, לרבות מצב השוק ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בין היתר בסעיף גורמי הסיכון בפרק א' המצורף לדוח התקופתי לשנת 2024.

כמו כן, לצורך שיפור מתמיד של תוצאותיה, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

- שיפור הרווחיות תוך היצמדות לאסטרטגיה הכללית של החברה.
- משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.
- שיפור בגביית חובות לקוחות תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.
- חיזוק מבנה ההון של החברה.

יצוין, כי המקורות הנכללים בתחזית תזרימי המזומנים הקיימת של החברה מבוססים על מקורות הכנסה שוטפים, בהנחת עלייה מתונה של הרווח הגולמי ועל קיבולת משאבי לוויין זמינה, וכן, כי תזרימי המזומנים אינם מותנים במימושים של נכסים. עוד יצוין, כי התוכנית הקיימת של החברה מניחה שמירה בקירוב על יחס ההון החוזר התפעולי שלה.

למועד אישור הדוחות הכספיים, דירקטוריון החברה והנהלתה סבורים כי לחברה יהיו מקורות מספקים להמשך פעילותה ולפירעון התחייבויותיה בעתיד הנראה לעין. במקביל לפעילותה הקיימת, פועלת החברה באופן מתמיד לחיזוק מנועי ומקורות הצמיחה שלה, תוך יצירת מיזמים חדשים.

להלן מספר דגשים ביחס למבנה ההון והתזרים של החברה, וכן אירועים עיקריים המצביעים על שיפור מצבה של החברה:

(1) לחברה תזרים יציב מלקוחות איכותיים וחברות תקשורת מובילות במדינות פעילותה, כאשר במקביל החברה מציגה תזרים איכותי ושיעורי גבייה יציבים וגבוהים.

(2) כתוצאה ממהלכים אסטרטגיים שביצעה החברה - במהלך השנים 2023-2025, חוותה חטיבת ה-Government של החברה עלייה בקצב ההזמנות, וסך ההכנסות מחטיבה זו לשנת 2025 עמד על כ- 48,065 אלפי דולר.

מעבר לכך, כבר בחודשים דצמבר, 2025 וינואר 2026, דיווחה החברה על קבלת הזמנות מלקוחות ישראלים לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף משמעותי של כ- 110 מיליון ש"ח לשנה הקרובה (כולל מע"מ). לפירוט והרחבה ראה דיווחים מיידיים מתאריכים 24.12.2025, 1.1.2026, 5.1.2026 ו- 24.12.2025, 28.1.2026, 19.2.2026, 24.2.2026, 5.3.2026 (מספרי אסמכתא: 2026-01-001363, 2026-01-000140 ו- 2026-01-102728, 2025-01-102728, 2026-01-016062, 2026-01-017128, 2026-01-019953, 2026-01-010229).

כמו כן, בחודש דצמבר, 2025 דיווחה החברה גם על זכייה במכרז מוביל לאספקת ציוד ושירותי תקשורת

לווייני ללקוח ישראלי בהיקף של כ- 6.5 מיליון ש"ח לשלוש שנים (כתלות בצרכי הלקוח). לפירוט ראה דיווח מיידי מיום 10.12.2025 (מספר אסמכתא לדיווח : 2025-01-098254)

(3) כאמור לעיל, עסקת וודאקום חודשה לשלוש שנים נוספות בהיקף של כ-45 מיליון דולר ארה"ב, תוך חיזוק משמעותי של צבר ההזמנות של החברה, כאמור בסעיף 1.3 לעיל והערת שוליים 3 לעיל.

(4) ביום 2.3.2026 החברה דיווחה על התקשרותה של גילת טלקום בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה, בהסכם לאספקת ציוד לווייני מול לקוח מסחרי בינלאומי בהיקף של 3.8 מיליון ש"ח לשנת 2026 (אסמכתא : 2026-01-018951).

(5) ביום 20.2.2026 החברה דיווחה על התקשרותה של גילת טלקום בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה, בהסכם מסגרת לאספקת ציוד ושירותי תקשורת לוויינית וציוד מול לקוח ישראלי בהיקף של 6.9 מיליון ש"ח. רכיב הציוד בהזמנה עומד על כ- 2.5 מיליון ש"ח והנו מחייב. רכיב השירות מהווה את יתרת ההזמנה, והנו תחת מסגרת לא מחייבת לשנת 2026, כאשר בשלב זה הודיע הלקוח על ניצול של כ- 350,000 ש"ח מתוך המסגרת. בשלב זה, אין וודאות מלאה בדבר יתרת היקפי הניצול הצפויים מתוך סך המסגרת (אסמכתא : 2026-01-016453).

(6) ביום 10.2.2026 החברה דיווחה על התקשרותה של גילת טלקום בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה, בהסכם מסגרת לאספקת שירותי תקשורת לוויינית וציוד מול לקוח ישראלי בהיקף לא מחייב כולל של כ- 10,000,000 ש"ח לשנת 2026. בשלב זה, אין וודאות מלאה בדבר היקפי הניצול הצפויים מתוך סך המסגרת (אסמכתא : 2025-01-098254).

(7) נכון למועד פרסום הדוח, לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 58.3 מיליון דולר עד לשנת 2028, וכן הינה מצויה במו"מ לחידוש התקשרויות וחתימה על עסקאות נוספות, אשר צפויות לשפר, ככל שתחתמנה, את צבר החוזים של החברה.

(8) ביום 17 באוגוסט, 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה, בהסכם לאספקת שירותי תקשורת לוויינית מול לקוח ישראלי בהיקף של כ- 4.1 מיליון ש"ח לשנת 2025.

(9) ביום 18 באוגוסט, 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום, בשני הסכמי מסגרת לאספקת שירותי תקשורת לוויינית מול שני לקוחות ישראליים בהיקף של כ- 4.2 מיליון ש"ח (לתקופה שעד ליום 30 ביוני, 2026) וכ- 3.5 מיליון ש"ח (לתקופה שעד ליום 31 בדצמבר, 2025).

(10) בחודש יוני, 2025, דיווחה החברה על מספר התקשרויות מהותיות עם לקוחות ישראליים :

א. ביום 16 ביוני, 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה (להלן : **"גילת טלקום"**), בהסכם מסגרת לאספקת שירותי תקשורת לוויינית מול לקוח ישראלי בהיקף של כ-6.9 מיליון ש"ח לשנת 2025 (הסכומים כוללים מע"מ)³. מובהר בזאת כי הלקוח אינו מחויב לנצל את מלוא המסגרת, אולם בשים לב לצרכי הלקוח ולסביבה הנוכחית, החברה

³ לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 16 ביוני, 2025 (אסמכתא : 2025-01-042761), אשר מובא על דרך ההפניה.

מעריכה בסבירות גבוהה כי המסגרת תמומש במלואה.

ב. ביום 19 ביוני, 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום בהסכמים לאספקת שירותי תקשורת לוויינית מול לקוח ישראלי בהיקף של כ- 3.44 מיליון ש"ח לשנת 2025, כאשר חלק ארי מן השירותים וההכנסות בגינם יחולו בטווח החודשים הקרובים החל ממועד הדיווח. כמו כן, באותו מועד דיווח החברה גם על התקשרותה של גילת טלקום, בהסכם מסגרת לאספקת שירותי תקשורת לוויינית מול לקוח ישראלי בהיקף של כ- 6.16 מיליון ש"ח⁴. מובהר בזאת כי הלקוח אינו מחויב לנצל את מלוא המסגרת, אולם בשים לב לצרכי הלקוח ולסביבה הנוכחית, החברה מעריכה בסבירות גבוהה כי המסגרת תמומש במלואה. כל הסכומים האמורים לעיל, כוללים מע"מ.

ג. ביום 22 ביוני, 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום בהסכם מסגרת לאספקת שירותי תקשורת לוויינית מול לקוח ישראלי בהיקף של כ- 3.5 מיליון ש"ח לשנת 2025 (הסכום כולל מע"מ)⁵. מובהר בזאת כי הלקוח אינו מחויב לנצל את מלוא המסגרת, אולם בשים לב לצרכי הלקוח ולסביבה הנוכחית, החברה מעריכה בסבירות גבוהה כי המסגרת תמומש במלואה.

ד. ביום 25 ביוני, 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום, בהסכם לאספקת שירותי תקשורת לוויינית מול לקוח ישראלי בהיקף של כ- 6.6 מיליון ש"ח⁶. רוב ההכנסות מן העסקה תוכרנה במהלך החצי שנה הקרובה.

ה. בחודש אפריל, 2025, דיווחה החברה על מספר התקשרויות עם לקוחות ישראליים במספר הזמנות מהותיות לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף כולל של כ- 28 מיליון ש"ח לשנת 2025 וכ- 3.5 מיליון ש"ח לשנת 2026. לפירוט והרחבה ראו דיווחים מידיים של החברה מימים 9 באפריל 2025, 10 באפריל 2025 ו- 14 באפריל 2025 (אסמכתאות: 2025-01-026428, 2025-01-026733 ו- 2025-01-026733, בהתאמה), המובאים על דרך ההפניה.

ו. בהמשך לדיווח החברה מיום 13 ביולי, 2023, החברה דיווחה ביום 20 בספטמבר, 2023, על חתימת הסכם עם לקוח ישראלי (להלן בסעיף קטן זה: "הלקוח") לאספקת שירותי תקשורת לוויינית על ידי החברה לארבע שנים בהיקף של כ- 39 מיליון ש"ח, בתוקף מיום 1 לאוקטובר, 2023 (בתשלומים שווים אשר יתפרסו על פני תקופת ההתקשרות). בנוסף, ללקוח עומדת אופציה להארכת ההסכם כאמור לתקופות נוספות של עד 11 שנים נוספות ובהיקף מצטבר כולל, בהנחת מימוש מלוא האופציות של עד כ- 100 מיליון ש"ח. סה"כ ההסכם עם מימוש כל האופציות עשוי להגיע לכ- 139 מיליון ש"ח לתקופה של 15 שנים. לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים של החברה מימים 13 ביולי, 2023 ו- 20 בספטמבר, 2023 (אסמכתאות: 2023-01-079464 ו- 2023-01-108189, בהתאמה), המובאים על דרך ההפניה.

ז. בהמשך להתקשרותה של גילת טלקום בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה (להלן: "גילת"), עם לקוח ישראלי (להלן: "הלקוח"), בהסכם מסגרת לאספקת ציוד ושירותי תקשורת לוויינית, על בסיס בלעדי לטובת גילת, בהיקף של עד 36.5 מיליון ש"ח ל- 5 שנים (קרי עד לתום 2029), כפי שדווחה ביום 29.12.2024 (אסמכתא לדיווח: 2024-01-627746), מתכבדת החברה לדווח כי לאור ניצול המסגרת במלואה, אשר עמדה

⁴ לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 19 ביוני, 2025 (אסמכתא: 2025-01-043611), אשר מובא על דרך ההפניה.

⁵ לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 22 ביוני, 2025 (אסמכתא: 2025-01-043980), אשר מובא על דרך ההפניה.

⁶ לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 25 ביוני, 2025 (אסמכתא: 2025-01-045097), אשר מובא על דרך ההפניה.

על סך של 36 מיליון ש"ח, הגדיל הלקוח את עסקת המסגרת בהיקף נוסף של 43.5 ש"ח, כאשר תקופת ההסכם המקורית נותרה בעינה וללא שינוי. ניצול המסגרת, כמו גם מסגרות קודמות מול הלקוח במהלך השנים האחרונות, מצביע לדעת החברה על יציבות הפעילות, צרכי הלקוח הגבוהים ומערכת היחסים העסקית האיכותית השוררת בין הצדדים. יובהר כי הלקוח אינו מחויב לרכוש ו/או להזמין ציוד ו/או שירותים בפועל על פי עסקת המסגרת (הן החדשה והן הקודמת), וכל הזמנה תהא מותנית בצרכי הלקוח. יחד עם זאת, בשים לב להיקפי ההזמנות והצריכה על ידי הלקוח במהלך השנים האחרונות, סבורה החברה כי קיימת היתכנות גבוהה, לניצול המסגרת, ברובה המוחלט, לכל הפחות. לפירוט והרחבה ראו דיווח מיידי מיום 6.3.2026 (אסמכתא: 2026-01-020247).

ח. כמו כן, ביום 5 בינואר, 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום בהסכם מכוח הסכם מסגרת, לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף של 9.8 מיליון ש"ח לשנת 2025. התקשרות זו מהווה חידוש לשירותים שסופקו במהלך שנת 2024. התשלום יתפרס על פני תקופת ההתקשרות, במהלך שנת 2025 על בסיס חודשי אחיד. עד מועד זה שולם מלוא הסכום. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בינואר, 2025 (אסמכתא: 2025-01-001130), אשר מובא על דרך ההפניה.

ט. בחודש מאי, 2023, חודשה התקשרותה של גילת, עם החשב הכללי במשרד האוצר בישראל לאספקת ציוד ושירותי תקשורת, בין היתר באמצעות תיווך לווייני, וכן, ושירותי תחזוקה עבור משרדי הממשלה, בהתאם לתנאי מכרז שבו זכתה גילת במקור בחודש נובמבר, 2012 (להלן בסעיף קטן זה: "**ההתקשרות**"). במסגרת ההתקשרות, תספק גילת שירותי תקשורת ניידת באמצעות לוויין אשר כוללים, בין היתר, שירותים על רשתות Iridium ו-Inmarsat, וכן שירותי תקשורת ניחת. ההתקשרות, כפי שהוארכה, הינה ל-36 חודשים כאשר לחשב הכללי עומדת האופציה לחידוש ההתקשרות ב-24 חודשים נוספים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29 במאי, 2023 (אסמכתא: 2023-01-048910), אשר מובא על דרך ההפניה.

י. ביום 31 בדצמבר, 2024, דיווחה החברה על התקשרותה עם לקוח ישראלי במספר הזמנות המשך לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף כולל של כ-22 מיליון ש"ח לתקופה של 12 החודשים הבאים, כאשר התשלום יתפרס על פני תקופת ההתקשרות, במהלך שנת 2025 על בסיס חודשי אחיד. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 31 בדצמבר, 2024 (אסמכתא: 2024-01-628612), אשר מובא על דרך ההפניה.

יא. ביום 19 בפברואר, 2025, דיווחה החברה כי ביום 18 בפברואר, 2025, קיבלה החברה הוראת מנהל משרד התקשורת ומשרד התקשורת, במסגרת רישיונה למתן שירותי לוויין, המאשרת לה לספק שירותי גישה לאינטרנט ללקוחות קצה באמצעות לוויינים במסלול נמוך (LEO) של חברת Eutelsat OneWeb, שהיא חברת בת של קבוצת Eutelsat, מפעילת לוויינים בינלאומית מובילה בתחום שירותי האינטרנט בפס רחב. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 19 בפברואר, 2025 (אסמכתא: 2025-01-011570), אשר מובא על דרך ההפניה.

החברה צפויה לשלם במהלך השנתיים הקרובות למחזיקי אג"ח להמרה (סדרה ג') תשלומי ריבית בסך כולל של כ-30 אלפי דולר ותשלומי קרן בסך כולל של כ-1.38 מיליון דולר.

החברה צפויה לשלם במהלך השנתיים הקרובות למחזיקי אג"ח להמרה (סדרה ד') תשלומי ריבית בסך כולל של כ-1.4 מיליון דולר.

כמו כן, החברה מעריכה כי ה-EBITDA הצפוי לתקופה זו בתוספת יתרות המזומנים שבקופת החברה, יאפשרו עמידה צפויה ואיתנה בצרכי החברה ומקורות המימון שלה.

האמור לעיל ביחס לנתונים המתייחסים להכנסות עתידיות, מימושן של עסקאות קיימות, מימושי מסגרות על ידי לקוחות וכיו"ב הינו מידע צופה פני עתיד, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, ומבוסס על הנחות החברה, הערכות הנהלה, תחזיות פנימיות ותוכניות עבודה בהתאם לנתונים הקיימים במועד זה. מידע צופה פני עתיד זה עלול שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מן הצפוי, בשל גורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות שינויים כלכליים, משתנים רגולטוריים, משתני שוק שונים ובפרט ביחס לגורמי הסיכון המפורטים בפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה.

חלק ב' - פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

5. האחראית על ניהול סיכוני השוק בתאגיד

גברת אורית גל, סמנכ"ל הכספים של החברה מכהנת כאחראית על ניהול סיכוני השוק של החברה (להלן: "האחראית על ניהול סיכוני השוק"). האחראית על ניהול סיכוני השוק מדווחת לדירקטוריון החברה מעת לעת על פעולותיה לשם הקטנת סיכוני השוק של החברה ועל התוצאות של אותן פעולות. לפרטים בדבר השכלתה, כישוריה וניסיונה העסקי של האחראית על ניהול סיכוני שוק ראו פרק ד' לדוח תקופתי זה.

5.1. תיאור סיכוני השוק אליהם חשופה החברה ומדיניות החברה בניהולם

5.1.1. רגולציה בשווקי התקשורת במדינות היעד של החברה

במדינות בהן יש לחברה חברת בת מקומית, קיים רישיון תקשורת רלוונטי לשירותים אותם מספקת החברה. המחלקה המשפטית של החברה מתעדכנת באמצעות היועצים המשפטיים המקומיים על שינויי רגולציה במדינות הנ"ל.

לגבי פעילות במדינות בהן אין חברות בת מקומיות, החברה מקפידה להתקשר עם נציגים מקומיים בשווקי היעד אשר מחזיקים רישיונות מתאימים לספק שירותים במדינות היעד. כמו כן, החברה מקפידה להתעדכן בשינויי רגולציה במדינות היעד, בין היתר באמצעות ובפיקוח המחלקה המשפטית של החברה, ולהתקשר בהתאם עם בעלי רישיונות מתאימים לשווקי היעד תוך התאמת הסכמי החברה והתקשרויות החברה לרגולציה וצמצום החשיפות על בסיס חוזי.

5.1.2. שינויים טכנולוגיים בתחום התקשורת

החברה מקפידה להתעדכן באופן שוטף אודות חידושים טכנולוגיים בתחום התקשורת, בין היתר, באמצעות קבלת אינפורמציה כתובה, שליחת עובדים מרכזיים לקורסים ולכנסים (בעיקר בחו"ל), תוך תקשורת רצופה עם הספקים בתחום לגבי חידושים טכנולוגיים.

5.1.3. אי יציבות פוליטית בשווקי היעד וסיכונים פוליטיים

אי יציבות פוליטית בשווקי היעד של החברה, עשויה לכלול השלכות על פעילות המטבע הזר באותן מדינות, שערי מטבע וכיו"ב. לאור האמור, החברה מקפידה על קבלת תשלומים בדולר ולא במטבע מקומי, בחלק הארי של התשלומים. על מנת למזער סיכונים פוליטיים מקפידה החברה לבזר את פעילותה תוך פעילות במספר רב של מדינות, וניסיון להקטין את ההשקעות "הקרעיות" באפריקה, אשר ככל שהינן מבוצעות, אלו נבנות על בסיס מודל ייצור רווחים תוך טווח קצר.

5.1.4. חשיפה לאפריקה

לחברה פעילות במספר מדינות שונות באפריקה, כגון: DRC, אוגנדה, סיישל, גינאה המשוונית. במהלך השנים האחרונות הפחיתה החברה באופן משמעותי מאוד את חשיפתה לאפריקה.

5.1.5. סיכוני מטבע

נכון לשנת 2025, מטבע הפעילות של החברה היה עדיין דולר. יחד עם זאת, לחברה יש התחייבויות שקליות מהותיות בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ג') שהונפקו בחודש יוני 2021 ואגרות חוב להמרה (סדרה ד') שהונפק בפברואר 2025 מולם מחזיקה החברה פקדונות בש"ח כך שהחוב עצמו מגודר. ככלל, החברה בוחנת מעת לעת חלופות גידור ומשתמשת בכלים פיננסיים לצורך כך.

6. נתונים בדבר נכסים והתחייבויות של הקבוצה לפי מטבעות ובסיסי הצמדה ליום 31 בדצמבר 2025

ערך בספרים ליום 31 בדצמבר 2025					
סך הכל	פריטים לא כספיים	שקלים חדשים ללא הצמדה	שקלים חדשים בהצמדה למדד	דולר או בהצמדה לו	
					נכסים
					נכסים שוטפים
25,036	-	24,170	-	866	מזומנים ושווי מזומנים
4,717	-	4,717	-	-	פקדונות לזמן קצר
1,097	-	1,097	-	-	מזומנים מוגבלים בשימוש
16,210	-	12,201	-	4,009	לקוחות
1,112	1,112	-	-	-	הוצאות נדחות זמן קצר
3,196	1,851	53	-	1,292	חייבים ויתרות חובה
1,222	1,222	-	-	-	מלאי
79	-	27	-	52	נכסי מיסים שוטפים
					נכסים לא שוטפים
1,711	1,711	-	-	-	הוצאות נדחות זמן ארוך
207	207	-	-	-	עלויות להשגת חוזה ואחרות
86	-	86	-	-	נכסים בגין הטבות לעובדים
807	807	-	-	-	נכסי מיסים נדחים
4,455	4,455	-	-	-	רכוש קבוע נטו
16,769	16,769	-	-	-	נכסים בגין זכות שימוש
-	-	-	-	-	מסים נדחים
7,103	7,103	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים
83,807	35,237	42,351	-	6,219	
					התחייבויות והון עצמי
					התחייבויות שוטפות
5,243	-	5,243	-	-	אגרות חוב להמרה (סדרה ג')
11,382	-	11,382	-	-	אגרות חוב להמרה (סדרה ד')
9,304	-	490	-	8,814	חלויות שוטפות בגין חכירות
18,500	-	2,321	-	16,179	ספקים ונותני שירותים
4,598	896	2,885	-	817	זכאים ויתרות זכות
19	-	8	-	11	התחייבויות מסים שוטפות
315	-	315	-	-	התחייבות בגין כתבי אופציה סדרה ג'
5,182	-	5,182	-	-	התחייבות בגין כתבי אופציה סדרה ד'
					התחייבויות לא שוטפות
4,942	-	1,449	-	3,493	התחייבויות בגין חכירות
24,322	24,322	-	-	-	הון עצמי
83,807	25,218	29,275	-	29,314	

7. ניתוח רגישות

אגרות החוב (סדרה ג')

אגרות החוב (סדרה ג') שקליות, הטבלה להלן מציגה את ההשפעה של שינוי בשער הדולר בהינתן שכל שאר המשתנים יוותרו קבועים:

מבחן רגישות לשינויים בשער הדולר					
רווח (הפסד) מהשינויים		31 בדצמבר, 2025	רווח (הפסד) מהשינויים		המכשיר הרגיש ביחס לשינויים
ירידה של 2%	ירידה של 1%		עליה של 2.5%	עליה של 5%	
(107)	(53)	5,243	128	250	אגרות החוב (סדרה ג')

אגרות החוב להמרה (סדרה ד')

אגרות החוב להמרה (סדרה ד') שקליות, הטבלה להלן מציגה את ההשפעה של שינוי בשער הדולר בהינתן שכל שאר המשתנים יוותרו קבועים:

מבחן רגישות לשינויים בשער הדולר					
רווח (הפסד) מהשינויים		31 בדצמבר, 2025	רווח (הפסד) מהשינויים		המכשיר הרגיש ביחס לשינויים
ירידה של 2%	ירידה של 1%		עליה של 2.5%	עליה של 5%	
(232)	(115)	11,382	278	542	אגרות החוב (סדרה ד')

חלק ג' - היבטי ממשל תאגידי

8. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות

נכון למועד דוח תקופתי זה, לחברה אין מדיניות בנושא תרומות, אך הינה מקיימת תרומות באמצעות עשייה חברתית והתנדבות נרחבת בקהילה.

9. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

נכון למועד פרסום הדוח, מכהנים בחברה 4 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: יהל יעקב שחר, עמי ברלב, הרן לבאות ובינה רזינובסקי סנקר. לפרטים בדבר השכלתם, כישוריהם וניסיונם ראו פרק ד' לדוח תקופתי זה.

10. שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים

נכון למועד הדוח, החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים (כהגדרת מונח זה בסעיף 1 לחוק החברות, התשנ"ט-1999). נכון למועד הדוח, רוב חברי הדירקטוריון בחברה הינם בלתי תלויים.

11. מורשי חתימה בחברה

נכון למועד הדוח, אין בחברה מורשי חתימה עצמאיים כהגדרת מונח זה על פי חוק ניירות ערך.

12. אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

החברה הינה תאגיד קטן כהגדרת מונח זה בתיקון לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) (תיקון), התשע"ה-2014 ("התיקון"). בהתאם לדיווח מידי שפרסמה החברה ביום 16 בפברואר 2014 (מס' אסמכתא: 2014-01-03977) אשר המידע הכלול בו מובא על דרך ההפניה, דירקטוריון החברה החליט לאמץ את מלוא ההקלות אשר אושרו כאמור לתאגידים קטנים במסגרת התיקון, וזאת החל מהדוח התקופתי לשנת 2014. לפיכך, הצהרת המנהלים להלן הינה בנוסחה המצומצם.

13. גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי

לפרטים בדבר אומדנים חשבונאיים קריטיים ראו ביאור 4 לדוחות הכספיים המאוחדים.

14. אחריות תאגידית ומדיניות החברה בנושא תרומות

החברה מקדמת מודל ESG מתקדם, בסיוע מומחים חיצוניים, ופרסמה במהלך שנת 2023 את דוח האחריות התאגידית הראשון שלה.

להלן קישורית לדוח: [/https://satcom-gilat.co.il](https://satcom-gilat.co.il)

מודל ה-ESG של החברה מקדם ערכים תאגידיים, עסקיים, סביבתיים, ארגוניים וחברתיים, במקביל ליישום מדיניות ניהול וניטור סיכונים מבוקרת. במקביל, פועלת החברה להרחבה מתמדת של פעילות קשרי המשקיעים שלה, קיום שיחות משקיעים וכיו"ב.

גילוי בקשר עם הערכת שווי מהותית מאוד לבחינת ירידת ערך מוניטין

ליום 31 בדצמבר 2025 בחנה החברה ירידת ערך של המוניטין כנדרש בתקינה הבינלאומית. החברה פנתה למעריך שווי חיצוני לצורך בחינת ירידת ערך המוניטין. המוניטין מיוחס כולו למגזר שוק עסקי גלובלי. בהתאם לבחינה הנ"ל, נכון ליום 31 בדצמבר 2025 סכום בר ההשבה של מגזר שוק עסקי גלובלי היה גבוה מערך נכסי המגזר בספרים ולפיכך לא חלה ירידה בערך המוניטין.

נושא	תיאור
1	זיהוי נושא ההערכה בחינת ירידת ערך מוניטין
2	עיתוי ההערכה 31 בדצמבר 2025
3	שווי נושא ההערכה (נכסי המגזר) בספרי החברה סמוך לפני הערכת השווי 18,063
4	שווי נושא ההערכה שנקבע בהערכת השווי 44,970
5	פרטים בדבר מעריך השווי זיהוי המעריך ואפיוניו
	ס.ק. א. ייעוץ כלכלי בע"מ עוסקת במתן פתרונות כלכליים לעסקים במגוון תחומים אליהם נדרש המגזר העסקי, כגון ליווי פיננסי ועסקי שוטף, ייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, לרבות הערכות שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים, בדיקות נאותות, תהליכי גיוס הון, עריכת תוכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד. העבודה בוצעה על ידי צוות בראשות רו"ח זוהר אברהם, שותף.
	השכלה רו"ח זוהר אברהם הינו בוגר החוגים כלכלה וחשבונאות מטעם אוניברסיטת חיפה.
	ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
	תלות במזמין ההערכה רואי חשבון. אין תלות.
	הסכמי שיפוי עם מעריך השווי אין.
6	מודל הערכת השווי שווי השימוש של פעילות המגזר כיחידה מניבה מזומנים חושב על ידי היוון תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לחברה. תזרימי המזומנים העתידיים הונו בשיעור ניכיון מתאים לתזרים לפני מס, המשקף את הסיכון הגלום בפעילות דנן.
7	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות
	שיעור ההיוון (WACC) 20%
	שיעור הצמיחה לטווח ארוך 2.5%
	אחוז ערך הגרט מסך השווי שנקבע בהערכה (Terminal Value) לא רלוונטי
	סטיית תקן ל.ר.
	מחירים ששימשו בסיס להשוואה ל.ר.
	מספר בסיסי השוואה ל.ר.

גילוי בקשר עם הערכת שווי מהותית מאוד לקביעת השווי ההוגן של ההתחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ד')

ליום 31 בדצמבר, 2025, החברה קבעה את השווי ההוגן של ההתחייבות בגין אופצית ההמרה (סדרה ד') כנדרש בתקינה הבינלאומית. החברה פנתה למעריך שווי חיצוני לצורך חישוב השווי ההוגן.

בהתאם לבחינה הנ"ל, נכון ליום 31 בדצמבר, 2025, השווי ההוגן של ההתחייבות בגין אופציית ההמרה (סדרה ד') הינו בסך של כ- 5,182 אלפי דולר.

נושא	תיאור
1 זיהוי נושא ההערכה	ההתחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ד')
2 עיתוי ההערכה	31 בדצמבר 2025
3 שווי נושא ההערכה בספרי החברה סמוך לפני הערכת השווי	15,918 אלפי ש"ח
4 שווי נושא ההערכה שנקבע בהערכת השווי	16,532 אלפי ש"ח
5 פרטים בדבר מעריך השווי	זיהוי המעריך ואפיוניו ס.ק. א ייעוץ כלכלי בע"מ עוסקת במתן פתרונות כלכליים לעסקים במגוון תחומים אליהם נדרש המגזר העסקי, כגון ליווי פיננסי ועסקי שוטף, ייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, לרבות הערכות שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים, בדיקות נאותות, תהליכי גיוס הון, עריכת תוכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד. העבודה בוצעה על ידי צוות בראשות רו"ח זוהר אברהם, רו"ח זוהר אברהם הינו בוגר החוגים כלכלה וחשבונאות מטעם אוניברסיטת חיפה. ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה תלות במזמין ההערכה הסכמי שיפוי עם מעריך השווי מודל הערכת השווי ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות מחיר החוב שיעור ריבית חסרת סיכון אורך חיי ההלוואה
6	אין תלות. אין. אמידת שווי מרכיב ההמרה חושב באמצעות מודל בינומי. במסגרת מודל זה נבנה על בסיס שער מניית החברה בנועד ההערכה, עץ בינומי של מחירי המניה של החברה לנקודות זמן שונות במהלך תקופת חיי אג"ח להמרה.
7	10% 3.8% 5.5 שנים

15. מבקר פנימי

15.1. פרטי המבקר הפנימי בחברה:

- 15.1.1 שם: רו"ח עדי ירימי.
- 15.1.2 מועד תחילת כהונה: 30.3.2025.
- 15.1.3 המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 (להלן: "חוק הביקורת הפנימית").
- להערכת החברה הכישורים המכשירים את רו"ח עדי ירימי לתפקידו הינם השכלתו כרואה חשבון וניסיונו הרב בביקורת כרואה חשבון ומבקר הפנימי של חברות ציבוריות.
- 15.1.4 למיטב ידיעת הנהלת החברה, בהתאם להצהרת המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 לחוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות") ובסעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.
- 15.1.5 המבקר הפנימי אינו עובד של החברה, אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים חיצוניים והינו שותף במשרד חייקין, כהן, רובין ושות'.
- 15.1.6 מבקר הפנים אינו ממלא בחברה תפקיד נוסף על הביקורת הפנימית, אינו בעל עניין בחברה, אינו נושא משרה (למעט כמבקר פנים) או קרובו של כל אחד מאלה וכן, אינו רואה החשבון המבקר של בעל השליטה בחברה או מי מטענו.
- 15.1.7 המבקר הפנימי אינו ממלא מחוץ לחברה תפקיד היוצר או העלול ליצור ניגוד עניינים עם תפקידו כמבקר פנימי. המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור לה. למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור לה. המבקר הפנימי אינו קשור לרואה החשבון המבקר של החברה.

15.2. דרך המינוי של המבקר הפנימי:

- 15.2.1 מינוי המבקר הפנימי אושר על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה ביום 24 במרץ 2025. לאחר בחינת השכלתו, כישוריו וניסיונו של המבקר הפנימי ובהתחשב בסוג, היקף ומורכבות הפעילות בחברה.
- 15.2.2 תמצית הנימוקים לאישור המינוי הינם ניסיונו הרב של המבקר, יכולתו להעמיד צוות ביקורת מיומן והבנתו את החברה והעסק המבוקר.

15.3. זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי:

יו"ר דירקטוריון החברה.

15.4. תוכנית העבודה:

- 15.4.1 תוכנית העבודה של המבקר הפנימי היא תכנית שנתית, המבוססת על הצעת תוכנית עבודה רב שנתית.
- 15.4.2 ועדת הביקורת היא הגורם הבוחן את תוכנית העבודה לביקורת פנים וממליצה לדירקטוריון על אישורה.

15.4.3. לאחר קיום דיונים עם הנהלת החברה, המבקר הפנימי ממליץ, אחת לשנה, בפני ועדת הביקורת על נושאים אפשריים לביקורת פנימית. לרוב, המבקר הפנימי והנהלת החברה נוהגים להמליץ על נושאים בהם לדעתם ביקורת פנימית תוכל לעזור לשפר את התהליכים הפנימיים בחברה ותוכל לסייע להנהלה לשפר את הבקרה הפנימית. אחת לשלוש עד ארבע שנים (בהתאם להמלצת המבקר הפנימי) מבצע מבקר הפנים סקר סיכונים, ובעקבותיו מציע תוכנית עבודה רב שנתית. ועדת הביקורת בוחנת את המלצות מבקר הפנים והנהלת החברה ולאחר מכן מחליטה על אישור התוכנית (קובעת את הנושאים לביקורת השנתית והיקף התקציב המיועד לכל נושא).

15.4.4. תוכנית העבודה מותירה בידי מבקר הפנימי שיקול דעת האם לסטות ממנה, בהתאם לנסיבות תוך התייעצות עם אורגני החברה.

15.4.5. מבקר הפנים מקבל זימון, לרבות חומרי רקע, לישיבות ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה בהן נבחנות, מסווגות ומאושרות עסקאות לפי סעיף 270 לחוק החברות. כמו כן, מבקר הפנים מקבל, על פי דרישתו, פרוטוקולים של ישיבות ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה.

15.4.6. השיקולים בקביעת תוכנית הביקורת השנתית והרב שנתית: בקביעת תוכנית הביקורת הרב שנתית נלקחה בחשבון העובדה שהחברה הינה חברה בין לאומית הפועלת במדינות שונות בעולם, בעלת היקפי רכש גדולים והליכי מכירה וחיוב לקוחות (בילינג) מורכבים. בקביעת תוכנית הביקורת השנתית נלקחה בחשבון העובדה שהחברה מבצעת רכש מורכב וכי מתבצעות עסקאות מכר/רכש מהותיות עם חברות בינלאומיות. בסוף בתחילת שנת 2025, קיימו חברי הדירקטוריון דיון בתוכנית הביקורת לשנת 2025 ואישרו אותה כדין. כמו כן, במהלך השנה נבחנת תוכנית הביקורת ומעת לעת מבוצעות התאמות בהתאם לשיקול דעתה העצמאי של הועדה - ממצאי המבקר הפנימי כפי שבאו לידי ביטוי בדוחות קודמים הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, ליו"ר ועדת הביקורת למנכ"ל ולסמנכ"לית הכספים בכתב - ועדת הביקורת דנה בממצאי המבקר הפנימי ועל סמך דוחות אלה, גיבשה המלצותיה למנכ"ל החברה.

15.4.7. שיקולים נוספים אשר מנחים את המבקר הפנימי בבניית תוכנית הביקורת הינם: (א) צורכי החברה; (ב) ממצאים של ביקורת קודמת והזמן שחלף מביקורת קודמת באותו נושא או בנושא רלוונטי; (ג) משמעות ניהולית ותפעולית או כלכלית של נושאי הביקורת; (ד) הסתברות לגבי קיומם של ליקויים ניהוליים ומנהלתיים ו-(ה) אופי פעילות החברה. תוכנית העבודה מותירה בידי המבקר שיקול דעת באם לסטות ממנה, בהתאם לנסיבות, תוך מודעות אורגני החברה. דוחות הביקורת מוגשים בכתב ליו"ר ועדת הביקורת, ליו"ר הדירקטוריון ולמנכ"ל החברה.

15.5. ביקורת של חברות מאוחדות וביקורת בחו"ל:

במסגרת ביצוע תכנית העבודה, נערכת הביקורת גם בחברות הבנות של החברה. המבקר הפנימי של החברה בוחן את פעילות החברה בישראל ובחו"ל באופן רוחבי, תוך בקרה על פעילות החברה בחו"ל.

15.6. היקף העסקה:

בשנת 2025 השקיע המבקר הפנימי 300 שעות עבודה. כל השעות הושקעו בביקורת בישראל, מאחר

שמרבית פעילותה של הקבוצה בוצעה בשנה זו מישראל. דירקטוריון החברה מעריך כי היקף זה הינו היקף מספיק לבחינת הנושאים הנבחרים לעומק בהתחשב במורכבות החברה ובגודלה.

יצוין כי אף במהלך הביקורת השוטפת, שעות הביקורת אינן נגזרות באופן שרירותי, אלא נדונות באופן שוטף מול המבקר על מנת לבחון האם החלטת אורגני החברה עולה בקנה אחד עם פעילות וצורכי הביקורת בפועל.

פעילות הביקורת מתחילה לרוב, לאחר "לימוד" של המבקר הפנימי את הפעילות הרלוונטית וסקירת מאפייניה, לשם זיהוי מוקדי הביקורת העיקריים. כך למעשה, מתמקדות שעות עבודת המבקר בביקורת גרידא, וזאת לאחר שהמבקר למד וסקר את נושאי הביקורת.

15.7. עריכת הביקורת:

15.7.1. המבקר הפנימי עורך את הביקורת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בארץ ובעולם וכאמור בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית.

15.7.2. הדירקטוריון הסתמך על דיווחיו של מבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים המקצועיים לפיהם הוא עורך את הביקורת.

15.8. גישה למידע:

15.8.1. למבקר הפנימי הומצאו מסמכים ומידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית וניתנה לו גישה מלאה, בלתי מוגבלת ובלתי אמצעית למערכות המידע ולנתונים כספיים של החברה.

15.8.2. המבקר הפנימי זומן לכל ישיבה של ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה.

15.9. דין וחשבון המבקר הפנימי:

15.9.1. דוחות הביקורת מוגשים בכתב.

15.9.2. להלן פירוט מועדי ההגשה של ממצאי המבקר ומועדי הדיון בוועדת הביקורת בתקופת הדיווח:

נושא הדוח	תאריך הגשה	תאריך דיון
מכירות ותפעול בחטיבת ה-DHLS	ינואר 2025	22.1.2025
שכר	אוגוסט 2025	21.8.2025

15.9.3. בהמשך להצגת דוחות ממצאי הביקורת לוועדת הביקורת ולדירקטוריון וכן לקיומו של דיון מעמיק בממצאים, הדירקטוריון הניח את דעתו כי המבקר הפנימי עמד בכל הדרישות שנקבעו בתקנים שצוינו.

15.10. הערכת דירקטוריון החברה את פעילות מבקר הפנים:

לדעת ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, כמו גם לאור פעילות החברה בשנת 2025, היקף, אופי ורציפות פעילות הביקורת הפנימית ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים בנסיבות העניין, מתאימים לתאגיד מסוגה של החברה, בהתייחס לגודלה מורכבותה ואופי פעילותה, ויש בהם כדי להגשים וליישם את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, היות והנושאים שנבחרו הינם מהותיים בחברה ונבדקו מאספקטים שונים. היקף הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר נבחנים

על ידי הדירקטוריון וועדת הביקורת של החברה מעת לעת.

15.11. תגמול:

החברה שילמה למבקר הפנימי סכום כולל של כ- 23 אלפי דולר בתוספת מע"מ, עבור הביקורת שביצע בשנת 2025. שכר מבקר הפנים נקבע על פי היקף שעות, בהתאם לתוכנית הביקורת המאושרת על ידי האורגנים של החברה.

הנהלת החברה סבורה כי תגמול המבקר הפנימי הולם את היקף פעילותו ותפקידו ואינו חריג בהשוואה לחברות בגודלה ומסוגה של החברה, ברמת הפעילות של החברה והיקף האחריות של המבקר הפנימי וכי אין בכך כדי להשפיע על שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי.

16. רואה חשבון מבקר:

16.1. רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.

16.2. שכר הטרחה של הרואה החשבון המבקר לשנת 2025 אושר על ידי דירקטוריון החברה לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת של החברה, ונקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לבין רואה החשבון המבקר של החברה. לדעת הנהלת החברה שכר הטרחה הינו סביר ומקובל בהתאם לאופי החברה והיקפי הפעילות שלה.

16.3. בשנת 2025 שכר טרחת רואי החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים בביקורת לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת על סך של כ- 150 אלפי דולר, והשכר עבור שירותים שאינם קשורים בביקורת (בדיקת נאותות, ליווי מס, תשקיף) על סך של כ- 35 אלפי דולר.

16.4. עקרונות לאישור שכר טרחת רואה החשבון המבקר, כפי שנדונו על ידי הנהלת החברה והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים של החברה:

רמת הכשירות והמקצועיות:

לדעת אורגני החברה, לצוות הביקורת האחראי על ביקורת דוחותיה הכספיים של החברה שבראשו עומדים השותף האחראי ומנהל הביקורת ניסיון ויכולת מקצועית מספקים לצורך ביצוע ביקורת דוחות כספיים של החברה. כמו כן, לצוות הביקורת יש את הידע הנדרש בתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS), בתקני ביקורת מקובלים בישראל כנדרש. בהתאם לכך, אושרה התאמת כשירותם כרואי חשבון מבקרים לביצוע ביקורת בחברה וזאת לאור אופי פעילות התאגיד ומורכבותו.

משרד רואי החשבון המבקר, בריטמן אלמגור זהר, הינו חלק מרשת של פירמות המסונפות ל"דלויט" העולמית שהינה אחת מ-4 פירמות ראיית החשבון הבינלאומיות הגדולות והמובילות בעולם לביקורת, שירותים פיננסיים וייעוץ עסקי. בין לקוחות הפירמה בישראל נמנות עשרות חברות וארגונים מובילים, המהווים את עמוד התווך של הכלכלה הישראלית בתחומים רבים. לפירמה ניסיון עשיר בארץ ובעולם במתן השירותים המבוקשים.

היקף פעילות רואה החשבון בחברה:

שכר טרחת רואה החשבון המבקר נקבע לאחר בחינת צרכי החברה, מידת המורכבות של פעילות החברה והדיווח הכספי שלה והמשימות שעמדו בפניה בשנת 2025, בהתייחס לשנים קודמות ולאחר מו"מ בין הנהלת החברה למשרד רואה החשבון המבקר.

במסגרת בחינה של המבקר הפנימי את תהליכי עבודת הוועדה לבחינת הדוחות הכספיים, נבחנו בין היתר פעולות רואה החשבון המבקר, לרבות התייחסות לנהלים החלים עליו, היקף עבודתו, השכר המשולם לו וכיו"ב.

גילוי ייעודי למחזיקי אגרות החוב

1. אגרות חוב קיימות (סדרה ג')

להלן יובא תיאור סדרת אגרות החוב של החברה שבמחזור נכון למועד פרסום דוח זה :

אגרות חוב (סדרה ג') ("אגרות החוב")	
מועד ההנפקה הראשונה	נרשמו למסחר בחודש יוני 2021 על פי דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני 2021 אשר פורסם מכוח תשקיף מדף מיום 30 ביוני 2020, הנושא תאריך 1 ביולי 2017.
היקף ע.ג. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	60,000,000.
היקף ע.ג. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח)	8,201,495 (מתוכן 5,480,878 מוחזקות על ידי חברת בת של החברה).
מועד תחילת פירעון הקרן	1.3.2023.
מספר תשלומים שנתיים לפירעון הקרן	אגרות החוב עומדות לפירעון (קרן) ב- 8 תשלומים כדלקמן : א. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב אשר שולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2023 ; ב. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 8% מקרן אגרות החוב אשר שולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2024 ; ג. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב אשר שולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2025 ; ד. תשלום אחד (1) בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב אשר שולם ביום 1.3 של שנת 2026 ; ה. תשלום אחד (1) בשיעור של 34% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.9 של שנת 2026.
סכום הריבית שנצברה למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 10 אלפי ש"ח.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על כ- 11,203 אלפי ש"ח.
סוג הריבית	ריבית שנתית קבועה בשיעור של 4.5% אשר משולמת פעמיים בשנה.
מועדי תשלום הריבית	בימים 1 במרץ ו-1 בספטמבר של כל אחת מהשנים 2021 - 2026 (כולל).
סוג הצמדה	אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו.
זכות לבצע פדיון מוקדם או המרה כפויה	פדיון מוקדם בעקבות מחיקה מהמסחר בבורסה - אם יוחלט על ידי הבורסה על מחיקה מרישום למסחר של אגרות החוב מפני ששווי אגרות החוב (סדרה ג'), פחת מהסכום הקבוע בהנחיות הבורסה בדבר מחיקה מהמסחר, תבצע החברה פדיון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ג') ותפעל כמפורט בסעיף 6 לשטר הנאמנות ובהתאם לכללי הבורסה.
ערבות לתשלום התחייבויות	אין.
דירוג	אין.
אמות מידה פיננסיות ותנאים משפטיים נוספים	יחס חוב (נכס) פיננסי נטו למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 שיעור היחס עומד על 3%.

יחס חוב (נכס) פיננסי נטו ל- EBITDA: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 שיעור היחס עומד על 0.11. יחס הון עצמי למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 שיעור היחס עומד על 29%. מגבלות חלוקה: החברה מתחייבת כי לא תבצע חלוקה אלא בכפוף לתנאים הבאים: החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; לא מתקיימים במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה "סימני אזהרה" כלשהם כאמור בתקנה 10(ב) (14) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל - 1970, למעט סימני אזהרה המתייחסים ל- "יתורים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת"; החברה לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך; כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ג') במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. קיימות מגבלות בקשר להרחבת סדרת אגרות חוב במקרה שבו ההנפקה תפגע בדירוג קיים (ככל שיהא) ו/או במקרי הפרה שהוגדרו, הפרות של אמות מידה פיננסיות וכיו"ב. החברה לא תהיה רשאית לבצע הרחבת סדרה במידה ויתקיימו אחד או יותר מהתנאים שלהלן: (1) הרחבת הסדרה תגרום להורדת דירוג הסדרה, לעומת דירוג הסדרה ערב הרחבת הסדרה, ככל ואגרות החוב ידורגו; (2) אם טרם ההרחבה ו/או בעקבות ההרחבה האמורה, קמה איזו מהעילות לפירעון מיידי המפורטות בסעיף 7.1 מבלי להתחשב בתקופת הריפוי; (3) אם החברה אינה עומדת באיזו מאמות המידה הפיננסיות מבלי להתחשב בתקופות המצוינות בסעיפים האמורים; (4) החברה אינה עומדת באיזו מהתחייבויותיה למחזיקי אגרות החוב בהתאם להוראות השטר; (5) קיים חשש שהרחבת הסדרה תפגע בכושר הפירעון של החברה את אגרות החוב (6) היקף הסדרה לאחר הרחבת הסדרה יעלה על סך של 90 מיליון ש"ח ע.נ.. התאמת ריבית: ככל שיחולו אחד או יותר מהאירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף, ובמהלך התקופות המפורטות בסעיף הנ"ל ובהן בלבד, תתווסף לריבית הבסיס או לריבית שתישא קרן אגרות החוב הבלתי מסולקת באותה עת, לפי העניין, ריבית בשיעור שנתי של 0.25% (עשרים וחמש נקודות בסיס) בגין הפרה של כל אחד מהאירועים כאמור אך בשום מקרה לא תעלה תוספת הריבית לפי סעיף זה ביותר מ- 0.75% לשנה. ואלה הם האירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף כאמור - החל ממועד פרסום הדוחות שבו חלה הפרה ביחס לסעיפים הבאים: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60%. החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5. החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12%. עילות לפירעון מיידי: הפרת ההתחייבויות לעיל, מהווה עילה לפירעון מיידי, בכפוף לתקופות ריפוי שהוגדרו.	
אם סדרת אגרות חוב של החברה הנסחרת בכל מערכת מסחר שהיא או סדרת אגרות חוב מהותית אחרת של החברה או הלוואה מהותית אחרת של החברה הועמדה לפירעון מיידי, והדרישה לפירעון מיידי כאמור לא הוסרה ו/או החברה לא פרעה את אגרות החוב מהסדרה המהותית האחרת או את הלוואה המהותית האמורה, לפי העניין, תוך 30 יום ממועד שהועמדו לפירעון מיידי. לעניין זה "סדרת אגרות חוב מהותית אחרת" ו- "הלוואה מהותית אחרת" משמעו: (1) סדרת אגרות חוב (אחת או יותר) שאינה נסחרת בכל מערכת מסחר שהיא; או (2) הלוואה (אחת או יותר) של החברה ו/או של חברה מאוחדת שיתרת מי מהן או יתרתן המצטברת, לפי העניין במועד ההעמדה לפירעון מיידי, מהווה (במצטבר) 12.5% או יותר מסך ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים הסקורים ו/או המבוקרים האחרונים, לפי העניין, שפרסמה החברה סמוך לפני אותו מועד או 20 מיליון ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן הידוע ביום חתימת שטר זה, לפי הנמוך.	סעיף Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי
רזניק פז נבו נאמניות בע"מ, מרחוב יד חרוצים 14, תל-אביב 67778 (טלפון: 03-6389200; פקס: 03-6389222). אשת הקשר אצל הנאמן הינה עו"ד הגר שאול (דוא"ל: hagar@rpn.co.il).	פרטי הנאמן

2. אגרות חוב קיימות (סדרה ד')

להלן יובא תיאור סדרת אגרות החוב של החברה שבמחזור נכון למועד פרסום דוח זה :

אגרות חוב (סדרה ד') ("אגרות החוב")	
מועד ההנפקה הראשונה	נרשמו למסחר בחודש מרץ 2025 על פי דוח הצעת מדף מיום 26 בפברואר 2025 אשר פורסם מכוח תשקיף מדף מיום 23 במאי, 2023.
היקף ע.ג. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	45,872,000
היקף ע.ג. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח)	41,603,076
מועד תחילת פירעון הקרן	1.4.2028
מספר תשלומים שנתיים לפירעון הקרן	אגרות החוב עומדות לפירעון ב- 4 תשלומים כדלקמן: תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2028; תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2029; תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2030; תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2031. בכל יום מסחר, החל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב למסחר בבורסה ועד ליום 21.3.2031 (ועד בכלל) ולמעט ביום הקובע לאירוע חברה (כהגדרתו בתנאים הרשומים שמעבר לדף שבתוספת הראשונה לשטר הנאמנות), תהא יתרת הקרן הבלתי מסולקת של אגרות החוב הרשומות בפנקס באותו מועד ניתנת להמרה למניות רגילות רשומות על שם בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, באופן המפורט להלן: (1) בתקופה שהחל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב למסחר בבורסה ועד ליום 1.4.2028 כל 1 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.4.2028 ועד ליום 21.3.2031 כל 1.40 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; כפוף להתאמות כמפורט בתנאים הרשומים שמעבר לדף.
סכום הריבית שנצברה למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 1.1 מיליון ש"ח.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על כ- 77,174 אלפי ש"ח.
סוג הריבית	ריבית שנתית קבועה בשיעור של 5.5% אשר משולמת פעמיים בשנה.
מועדי תשלום הריבית	הריבית על יתרת הקרן הבלתי מסולקת של אגרות החוב תשולם פעמיים בשנה בימים 1 באפריל של כל אחת מהשנים 2026-2031 (כולל) וב- 1 באוקטובר של כל אחת מהשנים 2025-2030 (כולל) (יובהר כי תשלום הריבית האחרון יבוצע ביום 1.4.2031 כמפורט להלן). למעט תקופת הריבית הראשונה, כל תשלום ריבית ישולם בעד תקופה של שישה חודשים שנסתיימה ביום הקודם למועד התשלום. שיעור הריבית שתשולם בעד תקופת ריבית מסוימת (למעט תקופת הריבית הראשונה), היינו בעד התקופה המתחילה ביום התשלום של תקופת הריבית הקודמת ומסתיימת ביום האחרון שלפני מועד התשלום הסמוך אחרי יום תחילתה תחושב כשיעור הריבית השנתית חלקי שניים (קרי, 2.75%). תשלום הריבית הראשון ישולם ביום 1 באוקטובר 2025.
סוג הצמדה	אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו.
זכות לבצע פדיון מוקדם או המרה כפויה	פדיון מוקדם בעקבות מחיקה מהמסחר בבורסה - אם יוחלט על ידי הבורסה על מחיקה מרישום למסחר של אגרות החוב מפני ששווי אגרות החוב (סדרה ג), פחת מהסכום הקבוע בהנחיות הבורסה בדבר מחיקה מהמסחר, תבצע החברה פדיון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ג') ותפעל כמפורט בסעיף 6 לשטר הנאמנות ובהתאם לכללי הבורסה.
ערבות לתשלום התחייבויות	אין.
דירוג	אין.
אמות מידה פיננסיות ותנאים	יחס חוב (נכס) פיננסי נטו למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 שיעור היחס עומד על 3%.

משפטיים נוספים	יחס חוב (נכס) פיננסי נטו ל- EBITDA: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 שיעור היחס עומד על 0.11. יחס הון עצמי למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2025 שיעור היחס עומד על 29%. מגבלות חלוקה: החברה מתחייבת כי לא תבצע חלוקה אלא בכפוף לתנאים הבאים: החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; לא מתקיימים במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה "סימני אזהרה" כלשהם כאמור בתקנה 10(ב) (14) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל - 1970, למעט סימני אזהרה המתייחסים ל- "יתורים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת"; החברה לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך; כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ד) במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. קיימות מגבלות בקשר להרחבת סדרת אגרות חוב במקרה שבו ההנפקה תפגע בדירוג קיים (ככל שיהא) ו/או במקרי הפרה שהוגדרו, הפרות של אמות מידה פיננסיות וכיו"ב. החברה לא תהיה רשאית לבצע הרחבת סדרה במידה ויתקיימו אחד או יותר מהתנאים שלהלן: (1) הרחבת הסדרה תגרום להורדת דירוג הסדרה, לעומת דירוג הסדרה ערב הרחבת הסדרה, ככל ואגרות החוב ידורגו; (2) אם טרם ההרחבה ו/או בעקבות ההרחבה האמורה, קמה איזו מהעילות לפירעון מיידי המפורטות בסעיף 7.1 מבלי להתחשב בתקופת הריפוי; (3) אם החברה אינה עומדת באיזו מאמות המידה הפיננסיות מבלי להתחשב בתקופות המצוינות בסעיפים האמורים; (4) החברה אינה עומדת באיזו מהתחייבויותיה למחזיקי אגרות החוב בהתאם להוראות השטר; (5) קיים חשש שהרחבת הסדרה תפגע בכושר הפירעון של החברה את אגרות החוב (6) היקף הסדרה לאחר הרחבת הסדרה יעלה על סך של 90 מיליון ש"ח ע.נ.. התאמת ריבית: ככל שיחולו אחד או יותר מהאירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף, ובמהלך התקופות המפורטות בסעיף הנ"ל ובהן בלבד, תתווסף לריבית הבסיס או לריבית שתישא קרן אגרות החוב הבלתי מסולקת באותה עת, לפי העניין, ריבית בשיעור שנתי של 0.25% (עשרים וחמש נקודות בסיס) בגין הפרה של כל אחד מהאירועים כאמור אך בשום מקרה לא תעלה תוספת הריבית לפי סעיף זה ביותר מ- 0.75% לשנה. ואלה הם האירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף כאמור - החל ממועד פרסום הדוחות שבו חלה הפרה ביחס לסעיפים הבאים: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60%. החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5. החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12%. עילות לפירעון מיידי: הפרת ההתחייבויות לעיל, מהווה עילה לפירעון מיידי, בכפוף לתקופות ריפוי שהוגדרו.
סעיפי Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי	אם סדרת אגרות חוב של החברה הנסחרת בכל מערכת מסחר שהיא או סדרת אגרות חוב מהותית אחרת של החברה או הלוואה מהותית אחרת של החברה הועמדה לפירעון מיידי, והדרישה לפירעון מיידי כאמור לא הוסרה ו/או החברה לא פרעה את אגרות החוב מהסדרה המהותית האחרת או את הלוואה המהותית האמורה, לפי העניין, תוך 30 יום ממועד שהועמדו לפירעון מיידי. לעניין זה "סדרת אגרות חוב מהותית אחרת" ו- "הלוואה מהותית אחרת" משמעו: (1) סדרת אגרות חוב (אחת או יותר) שאינה נסחרת בכל מערכת מסחר שהיא; או (2) הלוואה (אחת או יותר) של החברה ו/או של חברה מאוחדת שיתרת מי מהן או יתרתן המצטברת, לפי העניין במועד ההעמדה לפירעון מיידי, מהווה (במצטבר) 12.5% או יותר מסך ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים הסקורים ו/או המבוקרים האחרונים, לפי העניין, שפרסמה החברה סמוך לפני אותו מועד או 20 מיליון ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן הידוע ביום חתימת שטר זה, לפי הנמוך.
פרטי הנאמן	רזניק פז נבו נאמניות בע"מ, מרחוב יד חרוצים 14, תל-אביב 67778 (טלפון: 03-6389200; פקס: 03-6389222). אשת הקשר אצל הנאמן הינה עו"ד הגר שאול (דוא"ל: hagar@rpn.co.il).

25.3.2026

תאריך

עמי ברלב
יו"ר הדירקטוריון

איציק בן אליעזר
מנכ"ל

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2025

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2025

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
2	דוח רואי החשבון המבקרים
	הדוחות הכספיים:
3-4	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
5	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
6-8	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
9-10	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
11-64	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים לבעלי המניות של גילת טלקום גלובל בע"מ

חוות הדעת

ביקרנו את הדוחות הכספיים המאוחדים של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן – "החברה") הכוללים את הדוח המאוחד על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2025, ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, על השינויים בהון ועל תזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה באותו תאריך ואת הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות עיקרי המדיניות החשבונאית.

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי המאוחד ליום 31 בדצמבר 2025 ואת התוצאות הכספיות המאוחדות ותזרימי המזומנים המאוחדים לשנה שהסתיימה באותו תאריך בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים בדוח זה. אנו בלתי תלויים בחברה ובחברות המאוחדות שלה. בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו, הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים המאוחדים וכן (2) שיקול דעתנו לגבי היותם מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם, התקשור של עניינים אלה להלן, אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעות חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

להלן עניין המפתח בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025:

שלמות ודיוק חוזים חדשים וחוזים שחל בהם שינוי במהלך השנה במגזר השוק העסקי הגלובלי והשוק הממשלתי הבטחוני:

כאמור בביאור 17 א' לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2025, ההכנסות של החברה שהוכרו על פני תקופת זמן ושהוכרו בנקודת זמן הסתכמו לסך של כ- 76 מיליוני דולר. כפי שמתואר בביאור 2 ט'ז החברה מכירה בהכנסה מהספקת שירותי תקשורת וכן ממכירת ציוד תקשורת.

עקב העובדה כי לחברה חוזים ארוכי טווח בהיקפים משמעותיים, צוות הביקורת זיהה את מצג השלמות והדיוק של חוזים חדשים וחוזים שחל בהם שינוי במהלך השנה במגזר השוק העסקי הגלובלי והשוק הממשלתי הבטחוני כעניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

נהלי הביקורת שביצענו, הקשורים לעניין מפתח זה כללו, בין היתר, את הנהלים הבאים:

1. השגת הבנה בדבר מדיניות החברה לעניין קביעת מועד העברת השליטה על ציוד והשירותים ותהליכי העבודה הקשורים לעיתוי ומדידת ההכרה בהכנסה.
2. פילוח ההכנסות וזיהוי חוזים שחל בהם שינוי במהלך השנה.
3. נהלי ביקורת לבחינת שלמות ההכנסות שכללו בין היתר, ביצוע מדגם סטטיסטי של הכנסות.
4. נהלי ביקורת לבחינת דיוק ההכרה בהכנסה שכללו ביצוע מדגם סטטיסטי של הכנסות.
5. קריאת הסכמים והזמנות עם לקוחות לצורך ביסוס ההכנסה, בהתאם לצורך.

חובות של הדירקטוריון והנהלה לדוחות הכספיים המאוחדים

הדירקטוריון והנהלה אחראים להכנה ולהצגה נאותה של הדוחות הכספיים המאוחדים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ולהוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010; וכן הם

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

אחרים לבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון וההנהלה על מנת לאפשר הכנת דוחות כספיים מאוחדים ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות. בהכנת הדוחות הכספיים המאוחדים, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי וליישם בסיס חשבונאי של עסק חי, אלא אם הדירקטוריון וההנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של הדוחות הכספיים המאוחדים

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם אינם כוללים הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון, אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על ההחלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס דוחות כספיים מאוחדים אלו. בביקורת המבוצעת, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, אנו מפעילים שיקול דעת מקצועי ושומרים על ספקנות מקצועית במהלך הביקורת. בנוסף אנו:

- מזהים ומעריכים את הסיכונים להצגה מוטעית מהותית בדוחות הכספיים המאוחדים, בין שמקורה בתרמית או בטעות, מתכננים ומבצעים ניהול ביקורת במענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקנוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שוא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן ניהול ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה.

○ מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון וההנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים בדוחות הכספיים המאוחדים, או, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחיד בחוות דעתנו. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד דוח רואה החשבון המבקר שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.

○ מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של הדוחות הכספיים המאוחדים, לרבות הגילויים, והאם הדוחות הכספיים המאוחדים משקפים את העסקאות והאירועים העומדים בבסיסם באופן המשיג הצגה נאותה.

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון וההנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.

כמו כן, אנו מספקים לדירקטוריון ולהנהלה הצהרה כי קיימנו את דרישות האתיקה הרלוונטיות בנוגע לאי תלותנו, וכן מתקשרים איתם את כל הקשרים ועניינים אחרים שעשויים להיחשב, באופן סביר, כמשפיעים על אי תלותנו, וכאשר רלוונטי, אמצעי הגנה שיושמו על מנת לבטל איזמים מזוהים על אי תלותנו.

מתוך העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, עם הדירקטוריון וההנהלה, קבענו את העניינים המשמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת ולכן הם ענייני המפתח בביקורת. אנו מתארים עניינים אלו בדוח רואה החשבון המבקר שלנו, אלא אם הוראות חוק או רגולציה מונעות גילוי לצדדים חיצוניים לגבי אותו עניין.

שותף ההתקשרות של הביקורת נשוא דוח רואה החשבון המבקר הבלתי תלוי הוא אלעד קזאז.

בריטמן אלמגור זר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 25 במרץ 2026.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר

ביאור

נכסים

נכסים שוטפים

מזומנים ושווי מזומנים
פקדונות לזמן קצר
מזומנים המוגבלים בשימוש
לקוחות
הוצאות נדחות לזמן קצר
חייבים ויתרות חובה
נכסי מס שוטפים
מלאי

סה"כ נכסים שוטפים

11,017	25,036	א'5
-	4,717	
78	1,097	
11,871	16,210	ב'5
-	1,112	9
2,788	3,196	ג'5
45	79	
994	1,222	
26,793	52,669	

נכסים לא שוטפים

הוצאות נדחות לזמן ארוך
הוצאות מראש בגין השגת חוזה ואחרות
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
נכסים בגין זכות שימוש
נכסי מיסים נדחים
רכוש קבוע, נטו
נכסים בלתי מוחשיים

סה"כ נכסים לא שוטפים

-	1,711	9
1,181	207	
58	86	13
23,856	16,769	12
208	807	א'14
5,223	4,455	7
8,007	7,103	א'8
38,533	31,138	

סה"כ נכסים

65,326	83,807
--------	--------

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(המשך)

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2024	2025		
אלפי דולר	אלפי דולר		
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
6,081	5,243	11א', 11ב'	אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ג')
-	11,382	11א', 11ג'	אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ד')
9,016	9,304	12	חלויות שוטפות בגין חכירה
324	-	11ה'	הלוואה בערבות מדינה זמן קצר
625	-	11ו'	חלות שוטפת של הלוואה לזמן ארוך
16,752	18,500	10א'	ספקים ונותני שירותים
2,792	4,598	10ב'	זכאים ויתרות זכות
283	19		התחייבויות מיסים שוטפים
129	-	11א', 18ב'	התחייבות בגין כתבי אופציות הנהלה
483	315	11א', 11ב'	התחייבות בגין אופציות המרה (סדרה ג')
-	5,182	11א', 11ג'	התחייבות בגין אופציות המרה (סדרה ד')
<u>36,485</u>	<u>54,543</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות			
11,557	4,942	12	התחייבות בגין חכירה
1,441	-	11ו'	הלוואה לזמן ארוך
<u>12,998</u>	<u>4,942</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>49,483</u>	<u>59,485</u>		סך התחייבויות
הון			
		16	הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ.
22,535	24,920		פרמיה על מניות
9,800	9,517		קרנות הון
(156)	(153)		תקבולים ע"ח אופציות
405	405		יתרת הפסד
<u>(16,741)</u>	<u>(10,367)</u>		סה"כ הון
<u>15,843</u>	<u>24,322</u>		
<u>65,326</u>	<u>83,807</u>		סה"כ התחייבויות והון

25 במרץ, 2026			
אורית גל סמנכ"ל כספים	איציק בן אליעזר מנכ"ל	עמי בר לב יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2023	2024	2025		
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		
55,154	69,592	75,793	17א'	הכנסות
43,138	53,472	52,743	17ב'	עלות ההכנסות
12,016	16,120	23,050		רווח גולמי
4,130	4,722	5,715	17ג'	הוצאות מכירה ושיווק
5,708	6,449	7,646	17ד'	הוצאות הנהלה וכלליות
9,838	11,171	13,361		סה"כ הוצאות
2,178	4,949	9,689		רווח מפעולות רגילות
(2,682)	(3,676)	(8,009)	17ה'	הוצאות מימון
1,448	659	4,171	17ה'	הכנסות מימון
(1,234)	(3,017)	(3,838)		הוצאות מימון, נטו
944	1,932	5,851		רווח לפני מיסים על ההכנסה
(229)	(146)	499	14ג'	מיסים על ההכנסה
715	1,786	6,350		רווח נקי לשנה
				רווח כולל אחר:
				סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
10	16	24		מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
10	16	24		סה"כ רווח כולל אחר לשנה
725	1,802	6,374		סה"כ רווח כולל לשנה
				רווח למניה רגילה אחת (בדולר) בת 1 ש"ח ע.ג. המיוחס לבעלי המניות של החברה:
0.011	0.0234	0.0707	16	רווח למניה בסיסי
0.011	0.0233	0.0542	16	רווח למניה מדולל
				הממוצע המשוקלל של הון המניות ששימש בחישוב הרווח למניה:
63,233	76,274	89,777		בסיסי
63,233	76,561	150,272		מדולל

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן הון מעסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ
אלפי דולר									
22,535	9,800	405	607	443	(1,263)	25	32	(16,741)	15,843
-	-	-	-	-	-	-	-	6,350	6,350
-	-	-	-	-	-	-	-	24	24
-	-	-	-	-	-	-	-	6,374	6,374
50	(27)	-	-	(23)	-	-	-	-	-
-	62	-	-	(62)	-	-	-	-	-
3	2	-	-	-	-	-	-	-	5
2,332	(320)	-	-	-	-	-	-	-	2,012
-	-	-	-	88	-	-	-	-	88
24,920	9,517	405	607	446	(1,263)	25	32	(10,367)	24,322

יתרה ליום 1 בינואר 2025

התנועה בתקופת הדוח:

רווח לתקופה

מדידות מחדש בגין תכנית להטבה

מוגדרת

סה"כ רווח כולל לתקופה

מימוש כתבי אופציה למניות

פקיעת כתבי אופציה

המרה של אגרות חוב להמרה (סדרה ג')

הנפקת מניות

תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן הון מעסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ
17,725	12,058	405	607	392	(1,263)	25	32	(18,543)	11,438
-	-	-	-	-	-	-	-	1,786	1,786
-	-	-	-	-	-	-	-	16	16
-	-	-	-	-	-	-	-	1,802	1,802
4,810	(2,258)	-	-	-	-	-	-	-	2,552
-	-	-	-	51	-	-	-	-	51
22,535	9,800	405	607	443	(1,263)	25	32	(16,741)	15,843

יתרה ליום 1 בינואר 2024

התנועה בשנת הדוח:
רווח לשנה
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת

סה"כ רווח כולל לשנה

רכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג') נטו מעלויות הנפקה

תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות משלום מבוסס מניות	קרן הון מעסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ
14,973	13,985	405	607	339	(1,263)	25	32	(19,268)	9,835
-	-	-	-	-	-	-	-	715	715
-	-	-	-	-	-	-	-	10	10
-	-	-	-	-	-	-	-	725	725
1,655	(1,159)	-	-	-	-	-	-	-	496
1,097	(768)	-	-	-	-	-	-	-	329
-	-	-	-	53	-	-	-	-	53
17,725	12,058	405	607	392	(1,263)	25	32	(18,543)	11,438

יתרה ליום 1 בינואר 2023

התנועה בשנת הדוח:

רווח לשנה
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת

סה"כ רווח כולל לשנה

הנפקת מניות פרטית

הנפקת זכויות

תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

			תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת
715	1,786	6,350	רווח לשנה
-	105	-	הפסד מרכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג')
7,366	10,065	13,099	פחת והפחתות
-	-	1,079	הפחתת הוצאות נדחות-זכויות שימוש בתשתית קווי סיבים
(44)	(34)	(93)	שערוך הלוואות
(219)	-	-	רווח מרכישה עצמית של אג"ח להמרה
398	-	(88)	שערוך פקדונות זמן קצר
(287)	-	(15)	הכנסות מריבית פקדונות זמן קצר
(1)	(2)	(3)	גידול בהתחייבות בשל עובדים
(30)	66	(22)	הוצאות (הכנסות) מימון הלוואה בערבות המדינה
229	146	(499)	הוצאות מיסים שהוכרו ברווח לשנה
(37)	1	103	שערוך התחייבות בגין מיסים
343	1,696	2,087	הוצאות מימון בגין התחייבויות לזמן ארוך
514	743	1,986	הוצאות מימון ושערוך אגרות חוב
61	53	(129)	שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
-	-	2,459	שערוך התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ד')
166	412	(168)	שערוך התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ג')
53	51	88	תשלומים מבוססי מניות
535	161	(2,331)	הפסד (רווח) מהפרשי שער על יתרות מזומנים

9,762	15,249	23,903
-------	--------	--------

			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
(5,033)	(1,529)	(4,318)	גידול בלקוחות
-	-	(3,902)	גידול בהוצאות נדחות
-	(1,127)	973	קיטון (גידול) בהוצאות מראש בגין השגת חוזה ואחרות
62	(2,069)	(407)	קיטון (גידול) בחייבים ויתרות חובה
5,335	(482)	1,748	גידול (קיטון) בספקים ובהתחייבויות לספקים לזמן ארוך
64	130	3,396	גידול בזכאים ויתרות זכות
(599)	427	(228)	קיטון (גידול) במלאי

(171)	(4,650)	(2,738)
-------	---------	---------

9,591	10,599	21,165	מזומנים מפעילות שוטפת
(873)	(12)	(632)	תשלומי מיסים

8,718	10,587	20,533	מזומנים נטו מפעילות שוטפת
-------	--------	--------	----------------------------------

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
3,872	-	(4,615)
-	-	(1,019)
(3,082)	(2,529)	(1,362)
(196)	(118)	(82)
594	(2,647)	(7,078)

תזרימי מזומנים - פעילות השקעה

פירעון (הפקדה) של פקדון לזמן קצר
הפקדה למזומנים מוגבלים בשימוש לזמן קצר
השקעה ברכוש קבוע
רכישת נכסים בלתי מוחשיים

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

496	-	2,012
-	-	12,381
329	-	-
(828)	(165)	-
(4,297)	(6,717)	(9,521)
(408)	(1,698)	(1,788)
(543)	(407)	(729)
(1,107)	(1,659)	(1,846)
(292)	(431)	(303)
-	2,100	-
-	-	(1,973)
(809)	-	-
(7,459)	(8,977)	(1,767)

תזרימי מזומנים - פעילות מימון

הנפקת מניות בהנפקה פרטית (*)
הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד')
הנפקת מניות מימוש זכויות
רכישה עצמית של אג"ח להמרה
פירעון קרן בגין חכירה
ריבית ששולמה בגין חכירות
ריבית ששולמה בגין אגרות חוב
קרן ששולמה בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ג')
פירעון הלוואה בערבות המדינה
קבלת הלוואה לזמן ארוך
פירעון הלוואה לזמן ארוך
פירעון הלוואה לזמן קצר

מזומנים נטו לפעילות מימון

1,853	(1,037)	11,688
10,897	12,215	11,017
(535)	(161)	2,331
12,215	11,017	25,036

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

(733)	(470)	(858)
248	258	451

תזרימי המזומנים כולל:

תשלומי ריבית (ללא חכירות)

תקבולי ריבית

(*) ראה ביאור 16 ו'.

לפירוט בדבר עסקאות שאינן במזומן - ראה בנוסף ביאור 17.

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 1 - כללי

א. גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן - "החברה") התאגדה בישראל ביום 20 באוקטובר 1968, ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב ביום 31 באוגוסט 1994.

כתובתה הרשומה של החברה היא ברחוב יגיע כפיים 21, פתח תקווה.

החברה וחברות הבנות שלה (להלן - "הקבוצה") עוסקת במתן שירותי תקשורת, בעיקר באמצעות תשתית לוויינית, אולם גם באמצעות תשתית קרקעית (דוגמת כבלים אופטיים וטכנולוגיה אלחוטית) ללקוחות הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה ובנוסף גם ביבשת אירופה, צפון אמריקה ואסיה.

במהלך חודש מרץ 2022 דיווחה החברה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים. לחברה תשתיות תקשורת ונכסים המאפשרים לה לתת שירותים הן במתכונת סטנדרטית והן במתכונת קמעונית ובכונת החברה לפעול בשתי החזיתות. במהלך שנת 2022 השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל במגזר העסקי ובחודש אפריל 2023, השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל במגזר הפרטי.

ב. מצב עסקי החברה:

הרווח הנקי לשנת 2025 הסתכם לסך של כ- 6,350 אלפי דולר.

לחברה הון חוזר שלילי ליום 31 בדצמבר 2025 בסך של כ- 1,874 אלפי דולר, שנובע ברובו מסיווג היתרה הכוללת של אגרות חוב להמרה (סדרה ד') להתחייבויות שוטפות, בעקבות יישום של תיקון ל- IAS 1. לאור העובדה כי אגרות החוב להמרה סדרה ג' וסדרה ד' של החברה נקובות במטבע שקל, השונה ממטבע הפעילות של החברה, אופצית ההמרה בגין אינה מהווה מכשיר הוני בהתאם ל IAS 32 ועקב כך שאגרות החוב ניתנות להמרה בכל עת, בהתאם לתקן, על החברה להציג את ההתחייבות כולה בזמן הקצר כהתחייבות שוטפת. לפרטים בדבר שינוי מטבע הפעילות של החברה החל מיום 1 בינואר 2026 ראה באור 20 ב. (1).

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות רכישות עצמיות של אגרות חוב (סדרה ג'), פירעון הלוואות, חתימת עסקאות וכן הנפקות הון, אשר בין היתר, הזרימו הון לחברה ושיפרו את מבנה עלויות המימון של החברה.

במהלך חודש יולי 2024 השלימה החברה מהלך משמעותי לקיטון החוב וטיוב מבנה ההון, תוך ביצוע הצעת רכש חליפין והצעה למחזיקי אגרות החוב להמרה (סדרה ג') מניות ורכיב מזומן. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגרות החוב שבמחזור בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.ג. אגרות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו-6 אגורות.

עד למועד האחרון נענו להצעה 9,965,474 ע.ג. מחזיקי אגרות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות וכן שולם סך של 597,928 ש"ח במצטבר למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנשארו במחזור הינן 25,987,270 ע.ג. אשר הן בניכוי 13,247,255 ע.ג. המוחזקות ע"י גילת. הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של 316 אלפי ש"ח (כ- 84 אלפי דולר) וההפסד שרשמה החברה מעסקת הרכש חליפין הינו 381 אלפי ש"ח (כ- 105 אלפי דולר).

בחודש פברואר 2025, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 26 בפברואר 2025, 45,872,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ד'), רשומות על סך 1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ד')"). סך התמורה בגין ההנפקה הסכמה לכ- 44,251 אלפי ש"ח (כ- 12,454 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 707 אלפי ש"ח (כ- 202 אלפי דולר).

לפרטים בדבר המרות שבוצעו באגרות חוב להמרה סדרה ג' וסדרה ד' ראה באור 23.

כמו כן, לצורך חיזוק מצבה הפיננסי, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

(1) שיפור הרווחיות תוך היצמדות לאסטרטגיה הכללית של החברה.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 1 - כללי

ב. מצב עסקי החברה: (המשך)

- (2) משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.
- (3) שיפור בגביית חובות לקוחות כולל לקוחות שנזקקו תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.
- (4) חיזוק מבנה ההון של החברה.

נכון למועד הדוח, לחברה צבר חוזים משמעותי בהיקף של כ- 52.3 מיליון דולר עד לשנת 2029.

לחברה קיימת נגישות מוכחת לשוק ההון, וכן תשקיף פתוח אשר מאפשר לה בהיתכנות סבירה ובעת הצורך לבצע גיוסים מבוקרים לצרכי פיתוח וצמיחה. לראיה, בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. כמו כן, בחודש יולי 2025 ביצעה החברה הקצאה פרטית של 7,710,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח. כל אחת במחיר של 88 אגורות למניה בתמורה לסך של 6,784 אלפי ש"ח. ר' ביאור 16 ו'.

ג. מלחמת "חרבות ברזל", מבצע "עם כלביא" ומבצע "שאגת הארי"

ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה על מלחמת "חרבות ברזל", אשר הובילה להגבלת התנועה והפעילות, בפרט בדרום ובצפון הארץ. בעקבות המלחמה, אזורים מסוימים בצפון ובדרום הוגדרו כאזורי לחימה, תושבים פונו מאזורים אלו ומקומות תעסוקה באותם אזורים נסגרו. לאירועים אלו ופעולות נוספות שננקטו בעקבות המלחמה, במהלך חודש יוני 2025 פתחה ישראל במבצע "עם כלביא" במסגרתו תקפה ישראל יעדים אסטרטגיים באיראן ובין המדינות התנהלה לחימה רציפה במשך שנים עשר ימים. ביום 28 בפברואר 2026 פתחו ישראל וארה"ב במבצע "שאגת הארי" במסגרתו תקפו מטרות אסטרטגיות, הן צבאיות והן שלטוניות באיראן מה שהוביל לירי טילים וכתב"מים מאיראן לעבר ישראל ומדינות האזור. כתוצאה מכך, הופסקה הפעילות במשך בימיו הראשונים של המבצע ולאחר מספר ימים החל המשק להיפתח בצורה מדורגת תוך מתן הקלות לסקטורים שונים.

החברה מהווה "מפעל חיוני", בין היתר בשל היותה ספק חיוני של שירותי תקשורת בישראל והחל מקרות האירועים הבטחוניים, המשיכה החברה לתמוך באופן רציף ומוגבר בכל לקוחותיה (בארץ ובעולם) ומספקת שירותים תוך שימור תשתיות איתנות ומוגנות. מערכות התשתית והשירות של החברה פועלות באופן תקין תוך שהן ערוכות לקלוט צרכי שירות נוספים ומוגברים בתקופה זו. כמו כן, החברה בוחנת באופן שוטף ועוקבת מקרוב אחר ההתפתחויות הקשורות במלחמה.

למלחמת חרבות ברזל והמבצעים האמורים, הייתה ועודנה השפעה ניכרת השפעה ניכרת על הפעילות הכלכלית במשק הישראלי ועל שוק ההון, לרבות תנודתיות בשער החליפין של השקל מול מטבעות זרים ועלייה ברמת הסיכון ואי הוודאות.

החברה חווה השפעה חיובית ועליית ביקושים במגזר הממשלתי בטחוני בשל מצבי הלחימה ושינויי התפיסה הגיאופוליטיים הרחביים. כמו כן מצב הנזילות ומצבה הפיננסי של החברה מאפשר לה לתפקד היטב בתקופת המלחמה.

להלן מספר השפעות נקודתיות ביחס לתקופת הלחימה:

- (1) גידול בהכנסות החברה בשוק הממשלתי בטחוני בגין הזמנות אשר התקבלו החל מרבעון רביעי 2023 וכן במהלך שנת 2024 ובמהלך שנת 2025 ונוגעות באופן ישיר למצב הלחימה.
- (2) לאור הגידול המשמעותי בקצב ההזמנות גדלו צרכי ההון החוזר של החברה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

א. תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) ותקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010:

(1) הצהרה לגבי יישום תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS):

הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (Accounting standards IFRS) ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB®). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה, פרט לשינויים במדיניות החשבונאית שנבעו מיישום של תקנים חדשים כמפורט בביאור 3 להלן.

(2) הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ב. מתכונת הצגת דוח על המצב הכספי:

תקופת המחזור התפעולי של החברה אינה עולה על 12 חודשים.

ג. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות הכספיים של החברה ושל הישויות הנשלטות על ידי החברה במישרין או בעקיפין. חברה משקיעה שולטת בחברה מושקעת כאשר היא חשופה, או שיש לה זכויות, לתשואות משתנות הנובעות מהחזקתה במושקעת, וכאשר יש לה יכולת להשפיע על אותן תשואות באמצעות הפעלת כוח על המושקעת.

לצורך האיחוד, מבטלות במלואן כל העסקאות, היתרות, ההכנסות וההוצאות הבין-חברתיות.

ד. מוניטין:

המוניטין מיוחס למגזר שוק עסקי גלובאלי. מוניטין הנובע מרכישה של עסק נמדד בגובה עודף עלות הרכישה, על חלק החברה בשווי ההוגן נטו של הנכסים המזוהים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה המאוחדת שהוכרו במועד הרכישה.

מוניטין מוכר לראשונה כנכס לפי עלותו, ונמדד בתקופות עוקבות לפי עלותו בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

לצורך בחינת ירידת ערך, מוניטין מוקצה לכל אחת מהיחידות מניבות המזומנים של החברה שצפויה להן תועלת מהסינרגיה של צירוף העסקים. יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין, נבדקות לצורך בחינת ירידת ערך מידי שנה או בתדירות גבוהה יותר כאשר יש סימנים המעידים על ירידת ערך אפשרית של יחידה כאמור. כאשר סכום בר השבה של יחידה מניבה מזומנים נמוך מערכה בספרים של אותה יחידה, מוקצה ההפסד מירידת הערך ראשית להפחתת הערך בספרים של מוניטין כלשהו המיוחס ליחידה מניבת המזומנים. לאחר מכן, מוקצית יתרת ההפסד מירידת ערך, אם נותרה, לנכסים אחרים של היחידה מניבת המזומנים, באופן יחסי לערכם בספרים. הפסד מירידת ערך של מוניטין אינו מבטל בתקופות עוקבות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. מטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה, ערוכים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה היא פועלת (להלן - "מטבע הפעילות"). נכון לסוף שנת 2025 מטבע הפעילות של החברה הינו הדולר האמריקאי.

הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה מוצגים בדולר אמריקאי (להלן - "מטבע ההצגה").

(2) תרגום עסקאות ויתרות שאינן במטבע הפעילות:

בהכנת הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה, עסקאות שבוצעו במטבעות השונים ממטבע הפעילות של אותה חברה (להלן - "מטבע חוץ") נרשמות לפי שער חליפין שבתוקף במועד העסקאות. בתום כל תקופת דיווח, פריטים כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים לפי שער חליפין שבתוקף לאותו מועד; פריטים לא-כספיים הנמדדים בשווי הוגן הנקוב במטבע חוץ מתורגמים לפי שער חליפין למועד בו נקבע השווי ההוגן; פריטים לא כספיים הנמדדים במונחי עלות היסטורית מתורגמים לפי שער חליפין שבתוקף במועד ביצוע העסקה בקשר לפריט הלא-כספי.

(3) אופן הרישום של הפרשי שער:

הפרשי שער מוכרים ברווח והפסד בתקופה בה הם נבעו.

(4) שער חליפין ובסיס הצמדה:

יתרות הצמודות למדד המחירים לצרכן מוצגות בהתאם למדד הידוע האחרון בתום תקופת הדיווח (מדד החודש שקדם לחודש של מועד הדוח הכספי) או בהתאם למדד בגין החודש האחרון של תקופת הדיווח, בהתאם לתנאי העסקה.

להלן פרטים על מדד המחירים לצרכן ושער החליפין של השקל מול הדולר:

מדד בישראל			תאריך הדוחות הכספיים: ליום 31 בדצמבר 2025 ליום 31 בדצמבר 2024
מדד ידוע נקודות	מדד בגין נקודות	שער החליפין (דולר ל-1 ש"ח)	
141.257	141.257	0.313	
137.999	137.618	0.274	
%	%	%	שיעור השינוי:
2.36	2.64	(14.23)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025
3.42	3.23	(0.32)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
3.23	2.87	(3.27)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

1. מזומנים ושווי מזומנים:

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים למימוש מיידי, פיקדונות בבנקים למשיכה מיידי וכן פיקדונות לזמן קצוב אשר אין מגבלה בשימוש בהם ואשר מועד פירעונם, במועד ההשקעה בהם, אינו עולה על שלושה חודשים.

2. מכשירים פיננסיים:

(1) נכסים פיננסיים:

(א) כללי:

נכסים פיננסיים מוכרים בדוח על המצב הכספי כאשר הקבוצה הופכת להיות צד לתנאים החוזיים של המכשיר.

השקעות בנכסים פיננסיים מוכרות לראשונה על פי שוויין ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, למעט אותם נכסים פיננסיים המסווגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, אשר מוכרים לראשונה לפי שוויין ההוגן. עלויות עסקה בגין נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות כהוצאה מיידי לרווח או הפסד.

לאחר ההכרה לראשונה, נכסים פיננסיים יימדדו בעלות מופחתת או בשווי הוגן בהתאם לסיווגם.

(ב) ירידת ערך נכסים פיננסיים:

לגבי לקוחות, חייבים בגין חכירה ונכסי חוזה לפי IFRS 15, הקבוצה בחרה ליישם את הגישה המקלה למדידת ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר (lifetime). הפסדי האשראי הצפויים בגין נכסים פיננסיים אלה נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על נסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים שהם ספציפיים ללווה, תנאים כלכליים כלליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

הפסדי האשראי החזויים לכל אורך חיי המכשיר הינם הפסדי האשראי החזויים הנובעים מכל אירועי הכשל האפשריים במהלך אורך החיים החזוי של מכשיר פיננסי. לעומת זאת, הפסדי אשראי חזויים בתקופת 12 חודשים הינם החלק מהפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר אשר מייצג את הפסדי האשראי החזויים הנובעים מאירועי כשל במכשיר פיננסי שהם אפשריים בתוך 12 חודשים לאחר מועד הדיווח.

מדיניות מחיקת נכסים פיננסיים:

הקבוצה מוחקת נכס פיננסי כאשר קיים מידע המצביע על כך שהלווה נמצא בקשיים פיננסיים חמורים ואין סיכוי ריאלי להשבת הנכס. למשל, כאשר הלווה נכנס להליכי פירוק או פשיטת רגל, או במקרה של חובות לקוחות, כאשר חלף פרק זמן מסוים בו צד הנגדי נמצא תחת פירוק או בהליכי פשיטת רגל, או במקרה של חובות לקוחות, כאשר הסכומים הינם בפיגור של מספר שנים, תלוי בלקוח, המוקדם מביניהם. נכסים פיננסיים שנמחקו עשויים להיות כפופים לפעילויות אכיפה במסגרת הליכי הגביה של הקבוצה, תוך קבלת ייעוץ המשפטי לפי הצורך. כל השבה של נכס פיננסי שנמחק נזקפת לרווח או הפסד.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(2) התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי הקבוצה:

(א) סיווג כהתחייבות פיננסית או כמכשיר הוני:

התחייבויות ומכשירים הוניים שהונפקו על ידי הקבוצה מסווגים כהתחייבויות פיננסיות או כמכשיר הוני בהתאם למהות ההסדרים החוזיים ולהגדרת התחייבות פיננסית ומכשיר הוני.

(ב) מכשירים הוניים:

מכשיר הוני הוא כל חוזה המעיד על זכות שייר בנכסי הקבוצה לאחר הפחתת כל התחייבויותיה. מכשירים הוניים שהונפקו על ידי הקבוצה נרשמים לפי תמורת הנפקתם בניכוי הוצאות המתחייבות במישרין להנפקת מכשירים אלו.

(ג) אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה:

אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה, אשר תשלומי הקרן ו/או הריבית בגינם אינם צמודים למטבע השונה ממטבע הפעילות של החברה, או למדד המחירים לצרכן מהווים מכשיר פיננסי מורכב (Compound). במועד הנפקת אגרות החוב, מופרדים רכיבי אגרות החוב להמרה, כאשר הרכיב ההתחייבתי מוצג במסגרת ההתחייבויות לזמן ארוך, והרכיב ההוני מוצג במסגרת ההון. השווי ההוגן של הרכיב ההתחייבתי נקבע בהתבסס על שיעור הריבית המקובלת בשוק למכשירים פיננסיים בעלי מאפיינים דומים, אשר אינם כוללים אופציית המרה.

יתרת התמורה בגין אגרות החוב להמרה מיוחסת לאופציית ההמרה הגלומה בהן, ומוצגת בהון בסעיף "רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב". רכיב זה מוכר ונכלל בהון בניכוי השפעת מסים על ההכנסה ואינו נמדד מחדש בתקופות עוקבות. עלויות ההנפקה מוקצות באופן יחסי לרכיב המכשיר הפיננסי המורכב בהתאם להקצאת התמורה.

חלק עלויות הגיוס המיוחס לרכיב החוב מוצג בקיזוז מההתחייבות בגין אגרות החוב הניתנות להמרה. חלק עלויות הגיוס המיוחס לאופציית ההמרה נזקף להון.

לאחר הנפקת אגרות החוב, מוצג רכיב החוב כהתחייבות פיננסית אחרת בהתאם לעקרונות המתוארים להלן. לעניין הנפקת אגרות חוב להמרה ראה ביאור 11 (ב) וביאור 11 (ג).

אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה הנקובות במטבע השונה ממטבע הפעילות של החברה הינן מכשיר פיננסי מעורב (Hybrid), הכולל רכיב חוב ואופציית המרה. במועד הנפקת אגרות החוב, מפוצלת תמורת ההנפקה בין רכיב החוב של אגרות החוב לבין אופציית ההמרה הגלומה בהן.

במועד ההנפקה נמדדת אופציית ההמרה בשווי הוגן. יתרת התמורה בגין אגרות החוב מיוחסת לרכיב החוב. עלויות גיוס מוקצות לרכיב החוב ולאופציית ההמרה באופן יחסי בהתאם להקצאת התמורה. חלק עלויות הגיוס המיוחס לרכיב החוב מוצג בקיזוז מההתחייבות בגין אגרות החוב הניתנות להמרה. חלק עלויות הגיוס המיוחס לאופציית ההמרה נזקף מיידית לרווח או הפסד. לאחר הנפקת אגרות החוב, מוצג רכיב החוב כהתחייבות פיננסית ונמדד בעלות מופחתת. אופציית ההמרה מוצגת כנגזר, ונמדדת בתום כל תקופת דיווח בשווי הוגן, כאשר שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

יתרות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה המהוות מכשיר פיננסי מעורב, אשר נרכשות על ידי חברה אחרת מחברות הקבוצה מבוטלות בדוחות הכספיים המאוחדים. בעת רכישת אגרות החוב בידי חברה מאוחדת, נזקף ההפרש בין ערכו בספרים של הרכיב ההתחייבתי לבין עלות רכישתו כרווח או הפסד מרכישה בחזרה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(2) התחייבויות פיננסיות ומכשירים הונניים שהונפקו על-ידי הקבוצה: (המשך)

(ד) התחייבויות פיננסיות אחרות:

התחייבויות פיננסיות אחרות של החברה כוללות בעיקר ספקים ונותני שירותים, זכאים, התחייבויות לזמן ארוך, התחייבות בגין חכירה ורכיב החוב של אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ג' וסדרה ד').

התחייבויות פיננסיות אלו מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית התחייבויות פיננסיות אלו נמדדות בעלות מופחתת.

לעניין הנפקת אגרות חוב סדרה ג' ראה ביאור 11 (ב), סדרה ד' ראה ביאור 11 (ג).

(ה) כתבי אופציה לרכישת מניות החברה:

תקבולים בגין הנפקת כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום קבוע של מזומן (במונחי מטבע הפעילות של החברה), מוצגים במסגרת ההון בסעיף "תקבולים על חשבון אופציות".

תקבולים בגין הנפקת כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום משתנה של מזומן, מוצגים במסגרת ההתחייבויות, ומסווגים כהתחייבויות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לעניין זה, סכום מימוש הצמוד למטבע חוץ נחשב כסכום משתנה.

(ו) פיצול תמורה מהנפקת חבילה של ניירות ערך:

התמורה המתקבלת מהנפקת חבילה של ניירות ערך מיוחסת למרכיבי החבילה השונים. כאשר מונפקים במסגרת חבילת ניירות ערך מספר מכשירים הונניים, מיוחסת תמורת החבילה לפי שוויים ההוגן היחסי. השווי ההוגן של כל אחד ממרכיבי החבילה הנמדד בשווי הוגן כאמור, נקבע בהתבסס על מחירי השוק של ניירות הערך בסמוך לאחר הנפקתם. עלויות ההנפקה מוקצות בין כל אחד ממרכיביה באופן יחסי לשווי שנקבע לכל רכיב שהונפק ומוצגות בניכוי מהרכיב הרלוונטי.

(ז) גריעה של התחייבויות פיננסיות:

הקבוצה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר ההתחייבות הפיננסית נפרעת, מבוטלת או פוקעת. ההפרש בין הערך בספרים של ההתחייבות הפיננסית שסולקה בין התמורה ששולמה מוכר ברווח או הפסד.

ח. מלאי:

מלאי מוצג בסכום הנמוך מבין עלותו ושווי המימוש נטו שלו. העלות נקבעת בשיטת ממוצע משוקלל.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. רכוש קבוע:

רכוש קבוע מוצג בדוח על המצב הכספי לפי עלותו בניכוי פחת שנצבר, ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו. העלות כוללת את עלות הרכישה של הרכוש הקבוע ואת כל העלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שאליו התכוונה ההנהלה.

ההפחתה מבוצעת באופן שיטתי לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של כל אחד מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד.

אורך החיים השימושיים ושיעורי הפחת בהם נעשה שימוש בחישוב הפחת הינו כדלקמן:

שיעורי פחת	אורך חיים שימושיים	
בעיקר 14%	בעיקר 7 שנים	ציוד תקשורת לוויינים
בעיקר 33%	בעיקר 3 שנים	מחשבים, ציוד היקפי וציוד אלקטרוני
בעיקר 6%	בעיקר 15 שנים	ריהוט וציוד משרדי

ערכי השייר, שיטת הפחת ואורך החיים השימושיים של הנכס נסקרים בידי הנהלת החברה בתום כל שנת כספים. שינויים מטופלים כשינוי אומדן בדרך של "מכאן ולהבא".

י. נכסים בלתי מוחשיים, פרט למוניטין:

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר מופחתים בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים המשוער שלהם בכפוף לבחינת ירידת ערך. שינוי אומדן אורך החיים השימושיים של נכס בלתי מוחשי בעל אורך חיים מוגדר, מטופל בדרך של "מכאן ולהבא".

אורך החיים השימושיים בו נעשה שימוש בהפחתת נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר הינו כדלקמן:

קשרי לקוחות - 10 שנים.

יא. ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, פרט למוניטין:

בתום כל תקופת הדיווח, בוחנת החברה האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסיה המוחשיים והבלתי מוחשיים, למעט מלאי. במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל. כאשר לא ניתן לאמוד את הסכום בר-ההשבה של נכס בודד, אומדת החברה את הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת-המזומנים אליה שייך הנכס. נכסים משותפים מוקצים אף הם ליחידות המניבות מזומנים הבודדות במידה וניתן לזהות בסיס סביר ועקבי להקצאה כזו.

סכום בר-השבה הינו הגבוה בין שווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות מכירה לבין שווי השימוש בו. בהערכת שווי השימוש, אומדני תזרימי המזומנים העתידיים מנוכים לערכם הנוכחי תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס המשקף את הערכות השוק הנוכחיות לגבי ערך הזמן של הכסף ואת הסיכונים הספציפיים לנכס בגינם לא הותאם אומדן תזרימי המזומנים העתידיים.

כאשר סכום בר-ההשבה של נכס (או של יחידה מניבת-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו בספרים, הערך בספרים של הנכס (או של היחידה מניבת-מזומנים) מופחת לסכום בר-ההשבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה בדוח רווח או הפסד.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. הוצאות נדחות – זכויות שימוש בתשתיות תקשורת:

זכויות שימוש בקווי תשתית יבשתיים בישראל המחוברים לתשתית סיבים של מפעילי תקשורת אחרים, מוכרות לפי עלות. זכויות השימוש מוצגות כהוצאות נדחות (זמן קצר וזמן ארוך) והן מופחתות ונזקפות לעלות המכר בקו ישר על פני תקופה המתחילה ברכישה של כל תוספת זכות שימוש ועד לתום תקופת זכות השימוש (כולל תקופות הארכה צפויות). זכויות אלו אינן לנכסים ספציפיים ולכן אינן עונות להגדרת חכירה. לפרטים בדבר הסכמים לרכישת זכויות שימוש בקווי תשתיות סיבים ראה באור 9.

יג. הפרשות:

(1) כללי:

הפרשות מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות.

(2) חוזים מכבידים:

מחויבויות בהווה הנובעות מחוזים מכבידים מוכרות ונמדדות כהפרשות. חוזה מכביד הינו חוזה, אשר העלויות הבלתי נמנעות של החברה לצורך עמידה במחויבות הכלולות בו עולות על התועלות הכלכליות הצפויות להיות מופקות בגינו. בפרט, בוחנת החברה מדי תקופה כי חכירותיה התפעוליות לא מהוות חוזה מכביד.

יד. חכירות:

הקבוצה כחוכר:

הקבוצה מעריכה האם חוזה הינו חכירה במועד ההתקשרות בחוזה. הקבוצה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך. בחכירות אלה מכירה הקבוצה בתשלומי החכירה כהוצאה תפעולית על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה.

כהקלה מעשית, הקבוצה מיישמת את הוראות IFRS 16 לתיק של חכירות שירותי לוויין בעלות מאפיינים דומים מאחר והקבוצה מצפה באופן סביר כי ההשפעות על הדוחות הכספיים של יישום התקן לתיק לא יהיו שונות באופן מהותי מאשר יישום תקן זה לחכירות הבודדות הכלולות בתיק.

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החכור יחד עם:

- תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו, וכן
- תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר לא יממש אופציה זו.

בקביעת תקופת החכירה, הקבוצה לקחה בחשבון אופציות הארכה אשר למועד תחילת החכירה ודאי באופן סביר שימומשו על ידה. סבירות המימוש של אופציות ההארכה נבחנה בהתחשב, בין היתר, בתשלומי החכירה בתקופות ההארכה ביחס למחירי השוק, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו על ידי הקבוצה אשר צפוי שתהיה להם הטבה כלכלית משמעותית לקבוצה בתקופת ההארכה, עלויות המתייחסות לסיום החכירה (ניהול משא ומתן, פינוי הנכס הקיים ואיתור נכס חלופי במקומו), חשיבות הנכס לפעילויות הקבוצה, מיקום הנכס החכור והזמינות של חלופות מתאימות.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יד. חכירות: (המשך)

הקבוצה כחוכר: (המשך)

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתית שלה הנקבע לפי הריבית אשר היתה משולמת על ידי החברה בעסקת מימון לרכישת זכות השימוש בנכס לתקופת החכירה.

תשלומי החכירה הנכללים במדידת התחייבות החכירה מורכבים מתשלומים קבועים בהתאם להסכם החכירה.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד "התחייבויות בגין חכירה" בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

הפרשי שער בגין התחייבות חכירה הנקובה במטבע חוץ נזקפים להוצאות המימון בדוח רווח או הפסד בעת התהוותם.

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

- חל שינוי בתקופת החכירה. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.
 - חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).
 - בוצע תיקון חכירה שאינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.
- העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.
- נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה.
- נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

טו. מסים על הכנסה:

(1) כללי:

הוצאות (הכנסות) המסים על ההכנסה כוללות את סך המסים השוטפים, וכן את סך השינוי ביתרות המסים הנדחים, למעט מסים נדחים הנובעים מעסקאות שנזקפו ישירות להון.

(2) מסים שוטפים:

הוצאות המסים השוטפים מחושבות בהתבסס על ההכנסה החייבת לצרכי מס של החברה וחברות מאוחדות במהלך תקופת הדיווח. ההכנסה החייבת שונה מהרווח לפני מסים על הכנסה, בשל הכללת או אי הכללת פריטי הכנסות והוצאות אשר חייבים במס או ניתנים לניכוי בתקופות דיווח שונות, או שאינם חייבים במס או ניתנים לניכוי. נכסים והתחייבויות בגין מסים שוטפים חושבו בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד תאריך הדוח על המצב הכספי.

נכסים והתחייבויות מסים שוטפים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקזז את הסכומים שהוכרו וכן כוונה לסלק על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בזמנית.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. מסים על הכנסה (המשך):

(3) מסים נדחים:

חלק מחברות הקבוצה יוצרות מסים נדחים בגין הפרשים זמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. יתרות המסים הנדחים (נכס או התחייבות) מחושבות לפי שיעורי המס הצפויים בעת מימושן, בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד תאריך הדוח על המצב הכספי. התחייבויות מסים נדחים מוכרות, בדרך כלל, בגין כל הפרשים הזמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. נכסי מסים נדחים מוכרים בגין כל הפרשים הזמניים הניתנים לניכוי עד לסכום שצפוי שתהיה הכנסה חייבת שכנגדה ניתן יהיה לנצל את הפרש הזמני הניתן לניכוי.

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזוז נכסי מסים שוטפים כנגד התחייבויות מסים שוטפים, וכאשר הם מתייחסים למסים על ההכנסה המוטלים על ידי אותה רשות מס, ובכוונת הקבוצה לסלק את נכסי והתחייבויות המסים השוטפים על בסיס נטו.

טז. הכרה בהכנסה:

החברה מספקת שירותי תקשורת ללקוחותיה. שירותים אלה מהווים מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה ככל שהחברה מבצעת, ולכן הקבוצה מכירה בהכנסות על פני תקופת השירות.

הכנסות ממכירת ציוד מוכרות בדוח על הרווח או הפסד כאשר השליטה בנכס מועברת ללקוח. שליטה בנכס מועברת ללקוח על פני זמן אם הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה ככל שהקבוצה מבצעת. כאשר הקריטריון לעיל לא מתקיים, השליטה בנכס מועברת ללקוח בנקודת זמן. על מנת לקבוע את נקודת הזמן שבה הלקוח משיג שליטה על נכס שהובטח והקבוצה מקיימת מחויבות ביצוע, הקבוצה מביאה בחשבון סימנים להעברת שליטה, אשר כוללים בעיקר את הסימנים הבאים:

- לקבוצה יש זכות לתשלום בהווה עבור הנכס;
- ללקוח יש בעלות משפטית על הנכס;
- הקבוצה העבירה חזקה פיזית על הנכס;
- ללקוח יש את הסיכונים וההטבות המשמעותיים מהבעלות על הנכס;
- הלקוח אישר את קבלת הנכס;

הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מסים). הכנסה מוכרת בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לקבוצה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

(1) הכרה בהכנסה מהספקת שירותים:

הקבוצה מספקת שירותי תקשורת ללקוחות עסקיים, לרוב תמורת תשלום חודשי קבוע. שירותים אלו מהווים מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה ככל שהקבוצה מבצעת, ולכן הקבוצה מכירה בהכנסות על פני תקופת השירות.

(2) הכרה בהכנסה ממכירת מוצרים:

הקבוצה מוכרת ללקוחותיה ציוד תקשורת. במכירת ציוד תקשורת, ההכנסה מוכרת כאשר השליטה על המוצרים עברה ללקוח.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - תיקונים לתקני חשבונאות ודיווח כספי

א. תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:

תקן דיווח כספי בינלאומי 18 "הצגה וגילוי בדוחות כספיים" ("IFRS 18"):

ביום 9 באפריל 2024 פורסם IFRS 18 אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" ("IAS 1"). מטרת התקן הינה לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשתמשים בדוחות הכספיים שלהן.

התקן מתמקד בתחומים הבאים:

- (1) מבנה דוח רווח או הפסד- הצגת סיכומי משנה מוגדרים וחלוקה לקטגוריות בדוח רווח או הפסד.
- (2) דרישות בנוגע לשיפור הקיבוץ והפיצול של מידע בדוחות הכספיים ובביאורים.
- (3) הצגת מידע בנוגע למדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ("MPM") שאינם מבוססים על תקני חשבונאות (NON-GAAP) בביאורים לדוחות הכספיים.

בנוסף, בעת יישום IFRS 18 יכנסו לתוקף תיקונים לתקני IFRS נוספים, בין היתר לתקן חשבונאות בינלאומי 7 "דוח על תזרימי מזומנים" שנועדו לשפר את ההשוואה בין ישויות. השינויים כוללים בעיקר: שימוש בסיכום משנה של רווח תפעולי כנקודת מוצא יחידה ביישום השיטה העקיפה לדיווח על תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת וכן ביטול החלופות לבחירת מדיניות חשבונאית בנוגע להצגת ריבית ודיבידנדים. לאור זאת, למעט מקרים מסוימים, ריבית ודיבידנדים שהתקבלו יכללו במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה ומנגד ריבית ששולמה ודיבידנדים ששולמו יכללו במסגרת פעילות מימון.

התקן יכנס לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחריו. התקן מיושם למפרע, עם הוראות מעבר ספציפיות. אימוץ מוקדם אפשרי, אולם בהתאם להחלטת רשות ניירות ערך אימוץ מוקדם יתאפשר רק החל מהתקופה המתחילה ביום 1 בינואר 2025 (דוחות כספיים לרבעון הראשון של שנת 2025).

החברה בוחנת את השפעת IFRS 18, לרבות השפעת התיקונים לתקני IFRS נוספים כתוצאה מיישומן, על הדוחות הכספיים.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית וגורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן

א. כללי:

ביישום המדיניות החשבונאית של הקבוצה, המתוארת בביאור 2 לעיל, נדרשת הנהלת הקבוצה, במקרים מסוימים, להפעיל שיקול דעת חשבונאי נרחב בנוגע לאומדנים והנחות בקשר לערכם בספרים של נכסים והתחייבויות שאינם בהכרח בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות הקשורות, מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי ההנהלה באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים רק בתקופה בה בוצע שינוי באומדן במידה והשינוי משפיע רק על אותה תקופה או על התקופה האמורה ותקופות עתידיות במקרים בהם השינוי משפיע הן על התקופה הנוכחית והן על התקופות העתידיות.

ב. שיקולי דעת קריטיים ביישום מדיניות חשבונאית:

המובא להלן מתייחס לשיקולי דעת קריטיים, פרט לאלו הכרוכים באומדנים (ראה לעיל), שביצעה ההנהלה בתהליך יישום המדיניות החשבונאית של הקבוצה, ושיש להם השפעה משמעותית ביותר על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים.

(1) הערכת צפי זרימת הטבות כלכליות בגין שירות שסופק ו/או ציוד שנמכר:

לצורך קביעה האם מתקיימים התנאים להכרה בהכנסה מהספקת שירות ו/או מכירת ציוד בוחנת הקבוצה את הצפי לזרימת ההטבות הכלכליות הקשורות לעסקה. במסגרת בחינת הצפי בתום כל תקופת הדיווח, מבצעת הקבוצה הערכה של סיכויי הגביה באופן ספציפי לגבי כל לקוח, לרבות בדיקת היסטוריית ההתקשרות עם אותו לקוח והאיתנות הפיננסית שלו.

(2) חכירה:

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהווים תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתית שלה הנקבע לפי הריבית אשר היתה משולמת על ידי החברה בעסקת מימון לרכישת זכות השימוש בנכס לתקופת החכירה.

(3) הפרשה להפסדי אשראי:

בעת בחינת טיב חובות הלקוחות מפעילה הקבוצה שיקול דעת בהערכת הסיכוי לגבות חובות לקוחות שהוכרו בגין הכנסות בתקופות קודמות. במסגרת הבחינה בתום כל תקופת דיווח, מבצעת הקבוצה הערכה של סיכויי הגביה באופן ספציפי לגבי כל לקוח.

ג. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן:

ירידת ערך מוניטין:

לצורך הקביעה האם חלה ירידת ערך של מוניטין, מבצעת הנהלת הקבוצה אומדן של שווי השימוש של יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה המוניטין. לצורך חישוב שווי השימוש מחשבת הקבוצה את אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, הנובעים מהיחידה מניבת המזומנים, וכן את שיעור הניכיון המתאים בכדי לחשב את הערך הנוכחי.

הערך בספרים של המוניטין לתאריך הדוח הוא כ- 4.4 מיליון דולר.

בתקופת הדוח לא היו הפסדים מירידת ערך של המוניטין.

לפרטים נוספים ראה ביאור 8.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים

א. מזומנים ושווי מזומנים:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
9,758	24,171
1,023	639
236	226
<u>11,017</u>	<u>25,036</u>

מטבע ישראלי
דולר
אחר

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	% ריבית
3,505	3,965	
7,512	21,071	3.75-4.7
<u>11,017</u>	<u>25,036</u>	

עו"ש
פקדונות זמן קצר

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ב. לקוחות:

ימי הלקוחות בגין מכירת סחורות ושירותים בשנת 2025 היא כ- 69 ימים (בשנת 2024 כ- 62 ימים).

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
1,730	1,758	(1) ההרכב:
16,265	21,219	הכנסות לקבל
17,995	22,977	חשבונות פתוחים
(6,124)	(6,767)	
11,871	16,210	הפרשה להפסדי אשראי
		(2) גיל חובות הלקוחות שחרגו מימי האשראי שנקבע להם ולא נכללה בגינם הפרשה ספציפית להפסדי אשראי:
1,365	1,047	30-90 ימים
340	178	90-120 ימים
1,349	504	מעל 120 ימים
3,054	1,729	
		(3) תנועה בהפרשה הספציפית להפסדי אשראי:
6,410	5,863	יתרה לתחילת השנה
(232)	469	הפרשי שער
(497)	(150)	חובות אבודים
182	498	הפסד מירידת ערך לקוחות
5,863	6,680	יתרה לסוף השנה
		(4) תנועה בהפרשה הכללית להפסדי אשראי:
313	261	יתרה לתחילת השנה
(52)	(174)	תנועה השנה
261	87	יתרה לסוף השנה

לעניין מדיניות מתן אשראי ללקוחות - ראה ביאור 20.ב.(2).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ג. חייבים ויתרות חובה:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
1,238	878
629	973
520	1,312
401	33
<u>2,788</u>	<u>3,196</u>

הוצאות מראש
 עלויות להשגת חוזה
 מקדמות לספקים
 אחרים

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות

פרטים על חברות מוחזקות:

שיעור ההחזקה בזכויות בהון		שם החברה המחזיקה	מקום התאגדות	שם החברה המוחזקת
2024	2025			
%	%			
100%	100%		ישראל	מוחזקות במישרין:
100%	100%		ישראל	ישראל טקשורת בינלאומית בע"מ (1) גילת טלקום בע"מ
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	ישראל	שאינן מוחזקות במישרין:
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	ניגריה	אי.פי.פלאנט נטוורק בע"מ Gilat Satcom Nigeria Ltd (1)
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	גאנה	Gilat Satcom Ghana Ltd
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	אוגנדה	Gilat Telecom Uganda Ltd
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	בלגיה	Gilat Telecom Belgium Ltd

(1) חברה לא פעילה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 7 - רכוש קבוע

ההרכב ותנועה:

סך הכל אלפי דולר	שיפורים במושכר אלפי דולר	ריהוט וציוד משרדי אלפי דולר	ציוד תקשורת לוויינים, מחשבים ועלויות מיגרציה אלפי דולר
22,019	744	626	20,649
2,529	11	20	2,498
24,548	755	646	23,147
1,362	10	10	1,342
1,483	63	110	1,310
24,427	702	546	23,179
17,420	657	411	16,352
1,905	21	25	1,859
19,325	678	436	18,211
2,130	21	25	2,084
1,483	63	110	1,310
19,972	636	351	18,985
4,455	66	195	4,194
5,223	77	210	4,936

עלות:

ליום 1 בינואר 2024

תוספות

ליום 31 בדצמבר 2024

תוספות

גריעות

ליום 31 בדצמבר 2025

פחת שנצבר:

ליום 1 בינואר 2024

תוספות

ליום 31 בדצמבר 2024

תוספות

גריעות

ליום 31 בדצמבר 2025

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2025

ליום 31 בדצמבר 2024

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - נכסים בלתי מוחשיים

א. הרכב ותנועה:

מוניטין אלפי דולר	קשרי לקוחות אלפי דולר	רישיונות תקשורת ואחרים אלפי דולר	סך הכל אלפי דולר	
5,738	8,086	2,205	16,029	עלות:
-	-	118	118	ליום 1 בינואר 2024
5,738	8,086	2,323	16,147	תוספות השנה
-	-	82	82	ליום 31 בדצמבר 2024
-	-	177	177	תוספות השנה
5,738	8,086	2,228	16,052	גריעות השנה
1,310	4,454	1,431	7,195	ליום 31 בדצמבר 2025
-	809	136	945	הפחתה שנצברה:
1,310	5,263	1,567	8,140	ליום 1 בינואר 2024
-	809	177	986	תוספות השנה
-	-	177	177	גריעות השנה
1,310	6,072	1,567	8,949	ליום 31 בדצמבר 2025
4,428	2,014	661	7,103	עלות מופחתת:
4,428	2,823	756	8,007	ליום 31 בדצמבר 2025
				ליום 31 בדצמבר 2024

ב. פילוח הפחתת נכסים בלתי מוחשיים בדוח רווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
117	118	153
832	827	833
949	945	986

עלות המכירות
הוצאות מכירה ושיווק והנהלה וכלליות

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - רכוש אחר (המשך)

ג. בחינת ירידת ערך שנתית של מוניטין:

המוניטין מיוחס כולו למגזר שוק עסקי גלובאלי.

בתום שנת הכספים אמדה החברה את הסכום בר ההשבה של מגזר שוק עסקי גלובאלי וקבעה כי לא חלה ירידה בערכו.

סכום בר ההשבה נקבע באמצעות חישוב שווי שימוש אשר נאמד על פי מודל היוון תזרימי מזומנים (DCF) לשבע שנים המבוסס על תחזיות תזרימי מזומנים כפי שנכללו בתקציב הקבוצה לשנת 2026 אשר אושר על ידי דירקטוריון הקבוצה תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס של 20% (בשנת 2024 22%). תזרימי מזומנים לשנים 2026-2032 חושבו בהתאם להערכות הקבוצה לגבי ההכנסות והעלויות החזויות על בסיס הסכמים קיימים והערכות לעתיד. תזרימי המזומנים מעבר לשנת 2032 חושבו תוך שימוש בשיעור צמיחה שנתי קבוע ומשוער של 2.5% לכל שנה (בשנת 2024 2.5%).

הנחות המפתח ששימשו בחישוב שווי השימוש הן:

- שיעור רווח גולמי חושב בהתבסס על אומדן עלויות המכר הנדרשות להפקת ההכנסות.
- הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות חושבו בהתבסס על שיעור ההוצאות האלו מכלל הכנסות המגזר בהתאם לניסיון העבר.

בעת הכנת תחזית תזרימי המזומנים ביצעה החברה ניתוח רגישות הבוחן את הצורך בירידת ערך של המוניטין בהנחת שיעור ניכיון לפני מס של 21% ובשיעור צמיחה של 1.5% בתזרים. מהבדיקה עלה כי גם בהנחות אלו קיים פער חיובי בין ערך המוניטין בספרי החברה לבין ערך המוניטין הנגזר מתחזית תזרימי המזומנים.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - הוצאות נדחות – זכויות שימוש בקווי תשתית סיבים

א. הרכב

<u>אלפי דולר</u>	עלות:
-	ליום 1 בינואר 2025
3,902	תוספות השנה
<u>3,902</u>	ליום 31 בדצמבר 2025
-	הפחתה שנצברה:
1,079	ליום 1 בינואר 2025
<u>1,079</u>	תוספות השנה
<u>1,079</u>	ליום 31 בדצמבר 2025
<u>2,823</u>	עלות מופחתת:
-	ליום 31 בדצמבר 2025
<u>2,823</u>	ליום 31 בדצמבר 2024
<u>1,112</u>	יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2025:
<u>1,711</u>	זמן קצר
<u>2,823</u>	זמן ארוך
	סה"כ

ב. בחודש דצמבר 2024 חתמה החברה באמצעות גילת טלקום בע"מ (להלן: "חברת הבת") על הסכם ארוך טווח עם בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (להלן: "ההסכם" ו-"בזק", בהתאמה), באופן המשקף הפחתה במחיר אותו תשלם החברה תחת ההסכם ביחס למחירי השוק הסיטונאי של שירות BSA על סיבים. ההסכם, כמתואר להלן, קובע עלות חד פעמית של כ-4,890 ש"ח לזכות שימוש בקו ל-15 שנה. ההסכם, מאפשר צמיחה ארוכת טווח בפעילות בתחום ה-ISP.

להלן עיקרי ההסכם:

במסגרת ההסכם, רוכשת חברת הבת זכות שימוש בלתי הדירה (IRU - irrevocable right of use) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור 18,000 קווי תשתית, שתקופתה תחל עם תחילת כל פעימה, כפי שמפורט להלן (להלן: "תקופת ההסכם הראשונה" ו-"קווים", בהתאמה).

ההסכם מתייחס לקווים של עד 1 גסל"ש (1,000 מגה סיביות לשנייה), וכן מאפשר לחברת הבת לשדרג את הקווים לקצבים מהירים יותר כשיעור משתנה על פני התקופה, חלקם ללא תוספת עלות ומעבר לכך בדמי שדרוג ידועים מראש. כמו כן, ההסכם מכיל מנגנון הגנת מחיר הנגזר ממחיר הקו הקבוע בתקנות התקשורת (בזק ושידורים) (שימוש ברשת בזק ציבורית של מפ"א), תשע"ה-2014, כפי שיהא, החל משנת 2028. בהתאם להסכם, זכות השימוש בקווים נפרסת לשלוש (3) פעימות (ומנות), כמפורט להלן:

בפעימה הראשונה, זכות השימוש הינה עבור 8,000 קווים, שתחל ביום 1 בינואר 2025 ותקופתה הקצובה תסתיים ביום 1 בינואר 2040;

בפעימה השנייה, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2025 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2040), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעימה השנייה תחל ביום 1 בינואר 2026 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2041);

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 9 - הוצאות נדחות – זכויות שימוש בקווי תשתית סיבים

ב. המשך

בפעילה השלישית, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2026 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2041), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעילה השלישית תחל ביום 1 בינואר 2027 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2042).

לחברת הבת עומדת אפשרות להקדמת מועדים הן לעניין זכות השימוש בקווים והן לעניין התשלום בגין. היקפי הפעילות תואמים להערכת החברה את כושר הגיוס העתידי של לקוחותיה הנסמכת, בין היתר, על קצב הגיוס עד כה. בהתאם, מעריכה החברה כי יכולת ניצול הקווים שלה תהא מיטבית, תוך פוטנציאל גידול משמעותי.

התמורה הכוללת שתשלם חברת הבת עבור זכות השימוש בתקופת ההסכם הראשונה עומדת על כ-88.02 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ, כאשר התמורה תשולם באופן הבא:
(א) 39.12 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ עם תחילת הפעילה הראשונה;
(ב) 24.45 מיליון ש"ח, עבור כל אחת מהפעילות, השנייה והשלישית, מחולקים ל-4 תשלומים שווים בתוספת 50% הפרשי הצמדה, שישולמו, לפי העניין, עם תחילת כל מנה של פעילה, ובהתאם לתנאים הקבועים בהסכם (להלן: "התמורה" ו-"סכום פעילה", בהתאם).

בהתאם להסכם, לחברת הבת עומדת האפשרות לפרוס כל סכום פעילה על פני עשרה תשלומים שנתיים בתוספת ריבית על הקרן הבלתי מסולקת בשיעור השווה לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלבנטי (או ממוצע משוקלל של אג"ח כאמור) בחישוב שנתי כפי שהיה ידוע במועד זכות השימוש בקווים באותה פעילה. על אף האמור, הריבית בגין פריסת הפעילה הראשונה, ככל ותמומש, תהא בשיעור של 5% לשנה השווה בקירוב לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלוונטי כפי שהיה ידוע ביום 25 בנובמבר 2024.

בנוסף, חברת הבת תשלם דמי תפעול ותחזוקה שנתיים, בתשלום רבעוני, בשיעור של 4% מהתמורה, בתוספת 50% מהפרשי הצמדה לפי התנאים הקבועים בהסכם, בגין כלל הקווים לגביהם ניתנה לה זכות שימוש עד לאותה שנה.

לחברת הבת ניתנה אופציה לרכוש זכות שימוש עבור עשרת אלפים קווים נוספים, באותם תנאים, תמורות ודמי תפעול ותחזוקה, במהלך תקופת ההסכם הראשונה וכן אופציה להארכת תקופת זכות השימוש לשתי תקופות נוספות של 5 שנים כל אחת, מעבר לתקופת ההסכם הראשונה (ובסך הכל 25 שנים עבור כל פעילה ומנה), בעלות קווים פחותה מזו שבתקופת ההסכם הראשונה.

זכויות השימוש הן לקווי תשתית לא ספציפיים ולכן אינן עומדות בהגדרת חכירה. סכומים שהחברה שילמה מראש על זכויות השימוש ובגין מרכיב הריבית מוצגים במאזן בסעיף הוצאות נדחות בחלוקה לזמן קצר ולזמן ארוך ומופחתות על פני תקופת ההסכם כולל שתי תקופות האופציה (סה"כ 25 שנה). הוצאות ההפחתה נרשמות בדוח רווח והפסד בסעיף עלות המכר על בסיס מצטבר.

בחודש נובמבר 2025 חתמה החברה על תוספת משמעותית להסכם ארוך הטווח, ראה ביאור 22 בדבר אירועים בתקופת הדוח.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - פרטים נוספים על ההתחייבויות השוטפות

א. ספקים ונותני שירותים:

תקופת האשראי המתקבלת מספקי הקבוצה בגין רכישת סחורות ושירותים היא 30-90 ימים, בגינה הקבוצה לא משלמת ריבית. יתרת הסעיף כולל יתרות ספקים פתוחות וכן הוצאות לשלם.

ב. זכאים ויתרות זכות:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
1,705	2,246
5	5
96	279
915	896
-	516
71	656
<u>2,792</u>	<u>4,598</u>

הטבות לעובדים לזמן קצר
 הפרשות
 הוצאות לשלם
 מקדמות מלקוחות (*)
 שווי הוגן אופציות הגנת מטבע
 מוסדות

(*) הקבוצה מציגה בדוח המאוחד על המצב הכספי "התחייבות בגין חוזים עם לקוחות" במסגרת סעיף מקדמות מלקוחות (כאשר תשלום מתבצע לפני שהחברה סיפקה את השירות או הציוד ללקוח).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - התחייבויות פיננסיות

א. ההרכב:

התחייבויות לא שוטפות		התחייבויות שוטפות		מטבע	שיעור ריבית שנתית	
ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר
2024	2025	2024	2025		2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר			
-	-	6,081	5,243	ש"ח	4.5%	אגרות חוב להמרה (סדרה ג')
-	-	-	11,382	ש"ח	5.5%	אגרות חוב להמרה (סדרה ד')
-	-	324	-	ש"ח	פריים +1.5%	הלוואה בערבות המדינה
1,441	-	625	-	ש"ח	פריים +3.04%	הלוואה לזמן ארוך
-	-	-	516			אופציות הגנת מטבע
-	-	483	315	ש"ח		התחייבות בגין אופציות המרה (סדרה ג')
-	-	-	5,182			התחייבות בגין אופציות המרה (סדרה ד')
-	-	129	-	ש"ח		התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
1,441		7,642	22,638			

(*) לפרטים בדבר התחייבות בגין חכירות - ראה באור 12.

ב. אגרות חוב להמרה סדרה ג':

בחודש יוני 2021, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני 2021, 60,000,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ג'), רשומות על סך 1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ג')"), במסגרת הצעה אחידה, בדרך של מכרז על מחיר היחידה, בעד 60,000 יחידות כשכל יחידה כוללת 1,000 אגרות חוב. הרכב כל יחידה במכרז כלל 1,000 אגרות חוב במחיר מינימאלי של 0.9605 ש"ח לאגרת חוב ובסך הכול 960.5 ש"ח ליחידה. הצעת היחידות לא הובטחה בחיתום. סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ- 57,630 אלפי ש"ח (כ- 17,694 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 1,166 אלפי ש"ח (כ- 358 אלפי דולר).

בכל יום מסחר, החל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ג') למסחר בבורסה ועד ליום 22 באוגוסט 2026 ולמעט ביום הקובע לאירוע חברה (כהגדרת מונח זה בשטר), תהא יתרת הקרן הבלתי מסולקת של אגרות החוב ניתנת להמרה למניות רגילות רשומות על סך 1 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, באופן המפורט להלן: (1) בתקופה שהחל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ג') למסחר בבורסה ועד ליום 1.1.2024 כל- 1.15 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.1.2024 ועד ליום 22.8.2026 כל 1.35 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה (כפוף להתאמות המפורטות בשטר).

אגרות החוב (סדרה ג') תעמודנה לפירעון ב- 8 תשלומים כדלקמן:

- (1) שני תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2023.
- (2) שני תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 8% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2024.
- (3) שני תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2025.
- (4) תשלום אחד בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.3 של שנת 2026.
- (5) תשלום אחד בשיעור של 34% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.9 של שנת 2026.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ב. אגרות חוב להמרה - סדרה ג': (המשך)

אגרות החוב (סדרה ג') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 4.5% אשר תשולם פעמיים בשנה בימים 1 במרץ ו-1 בספטמבר של כל אחת מהשנים 2021 - 2026 (כולל). תמורת ההנפקה מיועדת למימוש תכנית העבודה והצמיחה של החברה. האמור לעיל מבוסס על תכנית העבודה הקיימת של החברה, וכפוף, בין היתר, להחלטות עסקיות אשר תתקבלנה כדין ומעת לעת על פי החלטת דירקטוריון החברה.

החברה מתחייבת כי כל עוד אגרות חוב להמרה (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי יחס החוב הפיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים.

כמו כן החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים.

ובנוסף החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 החברה עומדת בכל התנאים.

במועד ההנפקה ביצעה החברה פיצול בין הרכיב התחייבותי לבין מרכיב ההמרה, כאשר הרכיב התחייבותי נקבע כערך שייר לאחר הפחתת שווי רכיב ההמרה בסך של כ- 6,712 אלפי ש"ח (כ- 2,061 אלפי דולר). שוויו ההון של רכיב ההמרה נקבע באמצעות המודל הבינומי.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	83.8 אג'
סטיית תקן	35.86%
תקופה	עד 1/9/2026
שיעור תשואה פנימי	8.67%
ריבית חסרת סיכון	0.38%

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, בוצעה הערכת שווי עדכנית לרכיב ההמרה. שווי רכיב ההמרה הינו בסך של כ- 1,515 אלפי ש"ח (כ- 475 אלפי דולר). השווי כאמור מתייחס לרכיב ההמרה של האגרות החוב שבמחזור.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	121.8 אג'
סטיית תקן	40%
תקופה	0.7
ריבית חסרת סיכון	3.8%
שע"ח דולר-ש"ח	3.19

בחודש יוני 2022, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 19.51% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 11,710,089 ע.ג. בעלות כוללת של כ- 2,887 אלפי דולר.

בחודש אפריל 2023, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 7.35% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 4,189,635 ע.ג. בעלות כוללת של כ- 823 אלפי דולר. לאחר הרכישה, חברת הבת מחזיקה בכ 26.87% מאגרות החוב להמרה של החברה.

בחודש יולי 2024 השלימה החברה הצעת רכש בדרך של הצעת רכש חליפין. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגרות החוב שבמחזור (49,200,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ג') למעט אגרות החוב אשר מחזיקה חברת הבת אשר הודיעה שאין בכוונתה להענות להצעת הרכש), בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.ג. אגרות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו- 6 אגורות. עד למועד האחרון ביום 23 ביולי נענו להצעה 9,965,474 ע.ג. מחזיקי אגרות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות וכן שולם סך של 597,928 ש"ח במצטבר למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנשארו במחזור הינן 25,987,270 ע.ג. אשר הן בניכוי 13,247,255 ע.ג. המוחזקות ע"י חברת הבת.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 11 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ב. אגרות חוב להמרה - סדרה ג': (המשך)

הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של 316 אלפי ש"ח (כ-84 אלפי דולר) כמו כן החברה רשמה הפסד מפדיון מוקדם בסך של כ-381 אלפי ש"ח (כ-105 אלפי דולר).

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 השווי ההוגן של אגרות החוב בבורסה הינו כ-24,877 אלפי ש"ח.

ג. אגרות חוב להמרה - סדרה ד':

בחודש פברואר 2025, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 26 בפברואר 2025, 45,872,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ד'), רשומות על סך 1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ד')"). סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ-44,251 אלפי ש"ח (כ-12,454 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ-707 אלפי ש"ח (כ-202 אלפי דולר).

בכל יום מסחר, החל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ד') למסחר בבורסה ועד ליום 21 במרץ 2031 ולמעט ביום הקובע לאירוע חברה (כהגדרת מונח זה בשטר), תהא יתרת הקרן הבלתי מסולקת של אגרות החוב ניתנת להמרה למניות רגילות רשומות על שם בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, באופן המפורט להלן: (1) בתקופה שהחל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ד') למסחר בבורסה ועד ליום 1 באפריל 2028 כל-1 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ד') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2 באפריל 2028 ועד ליום 21 במרץ 2031 כל 1.4 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ד') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה (כפוף להתאמות המפורטות בשטר).

אגרות החוב (סדרה ד') תעמודנה לפירעון ב-4 תשלומים כדלקמן:

(1) תשלום אחד יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1 באפריל 2028.

(2) תשלום שני יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1 באפריל 2029.

(3) תשלום שלישי יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1 באפריל 2030

(4) תשלום רביעי יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1 באפריל 2031.

אגרות החוב (סדרה ד') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 5.5% אשר תשולם פעמיים בשנה ב-1 באפריל של השנים 2031 - 2026 וב-1 באוקטובר בשנים 2030 - 2025 (התשלום האחרון יהיה ביום 1 באפריל 2031).

תמורת ההנפקה מיועדת למימוש תכנית העבודה והצמיחה של החברה. האמור לעיל מבוסס על תכנית העבודה הקיימת של החברה, וכפוף, בין היתר, להחלטות עסקיות אשר תתקבלנה כדן ומעת לעת על פי החלטת דירקטוריון החברה.

החברה מתחייבת כי כל עוד אגרות חוב להמרה (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים.

כמו כן החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ-12% במשך שני רבעונים רצופים.

ובנוסף החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים.

במועד ההנפקה ביצעה החברה פיצול בין הרכיב התחייבותי לבין מרכיב ההמרה, כאשר הרכיב התחייבותי נקבע כערך שייר לאחר הפחתת שווי רכיב ההמרה בסך של כ-9,778 אלפי ש"ח (כ-2,752 אלפי דולר). שווי ההון של רכיב ההמרה נקבע באמצעות המודל הבינומי.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ג. אגרות חוב להמרה - סדרה ד': (המשך)

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.7 ש"ח
סטיית תקן	50%
תקופה	6 שנים
שיעור תשואה פנימי	12%
ריבית חסרת סיכון	4.2%
שע"ח דולר-ש"ח	3.553

נכון ליום 31 בדצמבר 2025, בוצעה הערכת שווי עדכנית לרכיב ההמרה. שווי רכיב ההמרה הינו בסך של נכון למועד הדוח הינו בסך של כ- 16,532 אלפי ש"ח (כ 5,182 אלפי דולר). שווי ההוגן של רכיב ההמרה נקבע באמצעות המודל הבינומי.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל למועד הדוח הינם כלהלן:

מחיר המניה	1.22 ש"ח
מחיר החוב	10%
ריבית חסרת סיכון	3.8%
שע"ח דולר-ש"ח	3.19

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 השווי ההוגן של אגרות החוב בבורסה הינו כ- 39,615 אלפי ש"ח.

ד. הלוואות און קול:

נכון ליום 31 בדצמבר 2025 אין לחברה הלוואות און קול.

ה. הלוואה בערבות המדינה:

בחודש ספטמבר 2020 חתמה החברה על הסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בערבות מדינה בסך של 5 מיליון ש"ח (כ- 1.5 מיליון דולר) בתנאים מטיבים, בשים לב לזכאות שנקבעה לחברות במסגרת קרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה (להלן - "ההלוואה"). ההלוואה נושאת ריבית שנתית השווה לריבית הפריים, בתוספת מרווח של 1.5% (כאשר החברה פטורה מתשלומי ריבית בגין השנה הראשונה). קרן ההלוואה תשולם ב- 48 תשלומים חודשיים רצופים וזאת החל מתום שנה ממועד העמדתה של ההלוואה בפועל. ההלוואה נפרעה במלואה.

ו. הלוואה לזמן ארוך :

בחודש דצמבר 2024 לקחה החברה מתאגיד בנקאי הלוואה בסך של 7.5 מיליון ש"ח (כ- 2.1 מיליון דולר). ההלוואה נושאת ריבית שנתית השווה לריבית הפריים בתוספת מרווח של 3.04%. ההלוואה תשולם ב- 36 תשלומים חודשיים רצופים וזאת החל ממועד העמדת ההלוואה. ההלוואה נפרעה במלואה.

ז. שעבודים:

נכון למועד הדוח לחברה שיעבוד פקדון בסך של כ- 3.5 מיליון ש"ח לטובת ערבויות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 12 - חכירות

א. כללי:

הקבוצה התקשרה בהסכם לחכירת משיבי ליווי, מקטעים על גבי סיב אופטי, רכבים ונדל"ן.

- (1) תקופת חכירת הרכבים הינה שלוש שנים.
- (2) תקופה החכירה של משיבי הלויין נעה בין שנה לארבע שנים
- (3) תקופת החכירה של מקטעים על גבי סיב אופטי נעה בין 17 ל- 23 שנים.
- (4) תקופת החכירה של הנדל"ן היא מעל שנה ועד 5 שנים.

ב. נכסי זכות שימוש:

משיבי ליווי אלפי דולר	סיבים אופטיים אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	שכירות משרדים אלפי דולר	סה"כ אלפי דולר	
עלות:					
30,885	9,747	991	2,111	43,734	ליום 1 בינואר 2024
23,826	-	49	-	23,875	תוספות
1,910	-	-	-	1,910	גריעות
52,801	9,747	1,040	2,111	65,699	ליום 31 בדצמבר 2024
1,621	-	530	1,277	3,428	תוספות
-	-	497	2,111	2,608	גריעות
54,422	9,747	1,073	1,277	66,519	ליום 31 בדצמבר 2025
פחת נצבר:					
29,084	5,281	625	1,203	36,193	ליום 1 בינואר 2024
6,285	404	218	308	7,215	תוספות
1,565	-	-	-	1,565	גריעות
33,804	5,685	843	1,511	41,843	ליום 31 בדצמבר 2024
9,082	405	227	269	9,983	תוספות
-	-	488	1,588	2,076	גריעות
42,886	6,090	582	192	49,750	ליום 31 בדצמבר 2025
עלות מופחתת:					
11,536	3,657	491	1,085	16,769	ליום 31 בדצמבר 2025
18,997	4,062	197	600	23,856	ליום 31 בדצמבר 2024

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 12 - חכירות (המשך)

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
4,644	7,215	9,983	הוצאות פחת בגין נכסי שימוש
415	1,698	1,787	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
10,973	10,420	11,550	הוצאות המתייחסות לחכירות לטווח קצר

ליום 31 בדצמבר 2025, סכום המחויבות בגין חכירות לטווח קצר של הקבוצה הינו 1,118 אלפי דולר.

סך תזרימי המזומנים השלייליים בגין חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הינו 22,860 אלפי דולר (בשנת 2024 – 18,835 אלפי דולר, בשנת 2023 15,678 אלפי דולר).

ד. מידע נוסף:

בין החברה לבין ספק שירותי הלוויין אינטלסאט מתקיימים יחסים עסקיים ארוכי טווח במהלך שני העשורים האחרונים, במסגרתם מבצעת החברה רכש של קיבולת לוויינית בהיקפים משמעותיים לצרכי לקוחותיה ברחבי העולם. כנהוג בתעשייה, בין הצדדים מתקיימות יתרות חיובים הדדיות ונמשכות, בגין רכש כאמור וכן לעיתים בגין זיכויים מסוימים לטובת החברה. נכון למועד זה, הסכום הפתוח לתשלום לאינטלסאט עומד על סך של כ- 4.5 מיליון דולר, כאשר סכום זה משקף את מהלך העסקים השוטף הנהוג בין הצדדים, לאורך השנים, בשים לב לכך כי שירותי הלוויין מיועדים ללקוחות המשמעותיים לשני הצדדים.

בשנה שעברה נחתם הסכם עם אינטלסאט במסגרתו הושגו הבנות מרכזיות אשר תאפשרנה לחברה רכש קיבולת לוויינית במחירי תחרות.

בנוסף, ההסכם כולל התחייבויות מצד החברה לרכש עתידי (המגובות כיום בהזמנות שירות מצד לקוחות קיימים), וכן התחייבויות מצד אינטלסאט לזיכויים חד פעמיים והשקעות מהותיות בתשתיות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 13 - הטבות לעובדים

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
58	86

הטבות לאחר סיום העסקה במסגרת תכניות להטבה מוגדרת:
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו

ב. הטבות לאחר סיום העסקה:

(1) תכניות להטבה מוגדרת:

(א) כללי:

התחייבות בגין פיצויי פרישה ופיטורין:

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה וחברות מאוחדות לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין (לרבות עובדים העוזבים את מקום העבודה תחת נסיבות ספציפיות אחרות). חישוב מחויבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על המשכורת האחרונה של העובד, אשר, לדעת ההנהלה, יוצרת את הזכות לקבלת הפיצויים וכן בהתחשב במספר שנות העבודה שלו.

המחויבות האמורה חושבה תוך שימוש בהערכה אקטוארית. הערכה האקטוארית בוצעה על ידי ד"ר בעז ים, עמית אגודת האקטוארים בארה"ב. הערך הנוכחי של המחויבות להטבה מוגדרת והעלויות המתייחסות של שירות שוטף ושירותי עבר, נמדדו תוך שימוש בשיטת יחידת הזכאות החזויה.

(ב) סכומים שהוכרו בדוח רווח או הפסד בגין תכניות הטבה מוגדרת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
20	22	26
(21)	(24)	(30)
(1)	(2)	(4)

עלות ריבית
תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של
המחויבות

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 13 - הטבות לעובדים (המשך)

ב. הטבות לאחר סיום העסקה: (המשך)

(1) תכניות להטבה מוגדרת: (המשך)

(ג) התנועה בערך הנוכחי של המחויבות בגין תכנית הטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
418	436	יתרת פתיחה
22	26	עלות ריבית
(4)	66	רווחים בגין מדידות מחדש
<u>436</u>	<u>528</u>	יתרת סגירה

(ד) התנועה בשווי ההוגן של נכסי תכנית שהוכרו כנכס:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	
458	494	יתרת פתיחה
24	29	תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של המחויבות
12	90	רווחים בגין מדידות מחדש
<u>494</u>	<u>613</u>	יתרת סגירה

(2) תכניות להפקדה מוגדרת:

לחברה ולחברות מאוחדות אישור ממשד העבודה והרווחה בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדונית השוטפות בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. החברה מפקידה 8.33% מהשכר החודשי של עובדיה. לקבוצה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות.

הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תכניות להפקדה מוגדרת בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025 הינו סך של כ-484 אלפי דולר (בשנת 2024 - 418 אלפי דולר ובשנת 2023 - 385 אלפי דולר).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - מיסים על ההכנסה

א. הרכב מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
135	27	108
1,549	286	1,263
(297)	111	(408)
(3,857)	1,630	(5,487)
3,277	(1,455)	4,732
-	-	-
807	599	208

הטבות עובדים
חובות מסופקים
נכסים בלתי מוחשיים
נכסי זכות שימוש
התחייבויות חכירה
הפסד מועבר

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
108	28	80
1,263	1	1,262
(408)	112	(520)
-	(47)	47
(5,487)	(3,753)	(1,734)
4,732	4,096	636
-	(229)	229
208	208	-

הטבות עובדים
חובות מסופקים
נכסים בלתי מוחשיים
רכוש קבוע
נכסי זכות שימוש
התחייבויות חכירה
הפסד מועבר

ב. סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
21,917	19,022
1,964	2,278
23,881	21,300

הפסדים לצרכי מס
הוצאות מימון אשר הונו לצרכי המס

מועדי פקיעה:

בהתאם לחוקי המס הקיימים לא קיים מועד פקיעה לניצול הפסדים לצרכי מס ולניצול ההפרשים הזמניים הניתנים לניכוי.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - מיסים על ההכנסה (המשך)

ג. הוצאות מיסים על הכנסה שהוכרו בדוח רווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
303	161	98
(228)	193	2
<u>75</u>	<u>354</u>	<u>100</u>

מיסים שוטפים:

הוצאות מיסים שוטפות

מיסים בגין שנים קודמות

סה"כ מיסים שוטפים

מיסים נדחים:

הוצאות (הכנסות) מיסים נדחים בגין יצירתם והיפוכם של הפרשים זמניים

<u>154</u>	<u>(208)</u>	<u>(599)</u>
<u>229</u>	<u>146</u>	<u>(499)</u>

סה"כ הוצאות מיסים

ד. התאמת הוצאות מיסים לרווח:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
944	1,932	5,851
23%	23%	23%
<u>217</u>	<u>444</u>	<u>1,346</u>

רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה

שיעור מס סטטוטורי

הוצאות מיסים לפי שיעור מס סטטוטורי

תוספת (חיסכון) במס בגין:

הוצאות שאינן מותרות בניכוי

הפסדים והטבות לצרכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים

מיסים בגין שנים קודמות

שינויים בשיעורי המס

אחר, נטו - בעיקר בגין הפרשים בבסיס הדולרי לחישוב מסים

לצורך הספרים לבין בסיס השיקלי לחישוב מסים לצרכי המס

22	-	32
6	(580)	(1,893)
(258)	192	1
47	4	4
<u>40</u>	<u>86</u>	<u>11</u>
<u>74</u>	<u>146</u>	<u>(499)</u>

ה. מידע נוסף:

לחברה ולחברות המאוחדות שלה שומות מס סופיות, או שנחשבות ככאלה עד וכולל שנת המס 2020.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - התחייבויות תלויות

לקבוצה כתבי התחייבות בגין שיפוי דירקטורים ונושאי משרה בחברה.

ביאור 16 - הון

א. ההרכב של הון המניות בנות 1 ש"ח ערך נקוב:

מספר מניות	
ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
<u>300,000,000</u>	<u>300,000,000</u>
<u>86,069,060</u>	<u>93,937,313</u>

כמות מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב:

הון רשום

הון מונפק ונפרע

ב. כל מניה מקנה זכות להשתתף ולהצביע באסיפות הכלליות, כאשר לבעל מניה אחת קול אחד עבור כל מניה שבבעלותו. לכל המניות זכויות שוות ביניהן ביחס לסכומי ההון ששולמו או שזוכו כמשולמים על ערך הנקוב, בכל הקשור לדיבידנד, חלוקת מניות הטבה וכל חלוקה אחרת, להחזר ההון ולהשתתפות בחלוקת עודף נכסי החברה בפירוק.

ג. כל המניות רשומות על שם ונסחרות בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

ד. ביום 4 ביולי 2023, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית למנכ"ל החברה איציק בן אליעזר סך כולל של 6,148,754 מניות רגילות בע"ג. של 1 ש"ח כ"א, במחיר של 30 אגורות למניה, בתמורה לסך של כ- 1.8 מיליון ש"ח (כ-496 אלפי דולר).

בנוסף, במהלך חודש יולי 2023 ביצעה החברה הנפקת זכויות לרכישת מניות החברה לכלל בעלי המניות אשר החזיקו במועד ההנפקה, במחיר מימוש של כ- 30 אגורות למניה.

עד ליום האחרון לניצול הזכויות, שחל ביום 26 ביולי, 2023 התקבלו בידי החברה הודעות לניצול 4,056,402 יחידות זכות לרכישת 4,056,402 מניות רגילות של החברה, המהוות כ- 69% מסך המניות שהוצעו במסגרת דוח הצעת המדף. בתמורה למימוש יחידות הזכות שנוצלו קיבלה החברה סך כולל של כ- 1.2 מיליון ש"ח (ברוטו).

במסגרת הנפקת הזכויות מימש מנכ"ל החברה, 558,978 יחידות זכות אשר הוקצו לו כמחזיק במניות החברה במועד הקובע, וכן מימש 1,000,000 יחידות זכות נוספות אשר נרכשו על ידו ביום המסחר בזכויות.

ה. בחודש יולי 2024 השלימה החברה הצעת רכש בדרך של הצעת רכש חליפין. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגורות החוב שבמחזור בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.ג. אגורות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו-6 אגורות. עד למועד האחרון נענו להצעה 9,965,474 ע.ג. מחזיקי אגורות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות.

ו. בחודש יולי 2025 ביצעה החברה הקצאה פרטית של 7,710,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת במחיר של 88 אגורות למניה בתמורה לסך של 6,784 אלפי ש"ח.

גילת טלקום גלובל בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון (המשך)

ז. תשלום מבוסס מניות לעובדים:

(1) הקצאת כתבי אופציה:

(א)

בחודש דצמבר 2025 הוענקו 4,000,000 אופציות למנכ"ל החברה. ההענקה בוצעה במסלול רווח הון באמצעות נאמן בהתאם לסעיף 102 לפקודה. האופציות ניתנות למימוש לעד 4,000,000 מניות רגילות של החברה בנות ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו למניות", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה. האופציות נחלקות לשתי חבילות כאשר 2,000,000 אופציות הינן במחיר מימוש של 110.15 אגורות (להלן: "חבילה א"); ו- 2,000,000 אופציות הינן במחיר מימוש של 92.7 אגורות (להלן: "חבילה ב").

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

האופציות ניתנות למימוש עד לתום שנה מהמועד בו הבשילה המנה האחרונה וכל האופציות שהוענקו לניצע הפכו להיות בנות מימוש על-פי תנאי ההבשלה שלהן. עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 2.3 מיליון ש"ח (כ- 722 אלפי דולר) סכום זה ייזקק לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

חבילה א':

מחיר המניה	1.19 ש"ח
מחיר מימוש	1.1015 ש"ח
תנודתיות צפויה	54.2%
אורך חיי כתבי האופציה	4 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	3.6%

חבילה ב':

מחיר המניה	1.19 ש"ח
מחיר מימוש	0.927 ש"ח
תנודתיות צפויה	54.2%
אורך חיי כתבי האופציה	4 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	3.6%

(ב)

בחודש אוקטובר 2025 פרסמה החברה מתאר אופציות מכוחו איפשרה החברה להקצות לניצעים שונים, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, 5,500,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה). האופציות ניתנות למימוש לעד 5,500,000 מניות רגילות של החברה בנות ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו למניות", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה. בחודש נובמבר 2025 הוענקו 4,665,000 אופציות ל- 28 עובדים שאינם נושאי משרה ו- 4 עובדים שהינם נושאי משרה. ההענקה בוצעה במסלול רווח הון באמצעות נאמן בהתאם לסעיף 102 לפקודה. האופציות ניתנות למימוש לעד 4,665,000 מניות רגילות של החברה בנות ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה. האופציות נחלקות לשתי חבילות כאשר 750,000 אופציות הינן במחיר מימוש של 110.15 אגורות (להלן: "חבילה א"); ו- 3,915,000 אופציות הינן במחיר מימוש של 92.7 אגורות (להלן: "חבילה ב").

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון (המשך)

ז. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(2) הקצאת כתבי אופציה:

(ב) המשך

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצעים ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצעים.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצעים.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצעים.

האופציות ניתנות למימוש עד לתום שנה מהמועד בו הבשילה המנה האחרונה וכל האופציות שהוענקו לניצע הפכו להיות בנות מימוש על-פי תנאי ההבשלה שלהן. עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 1.76 מיליון ש"ח (כ- 545 אלפי דולר) סכום זה ייזקק לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

חבילה א':

מחיר המניה	0.9 ש"ח
מחיר מימוש	1.1015 ש"ח
תנודתיות צפויה	54.1%
אורך חיי כתבי האופציה	4 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	3.65%

חבילה ב':

מחיר המניה	0.9 ש"ח
מחיר מימוש	0.927 ש"ח
תנודתיות צפויה	54.1%
אורך חיי כתבי האופציה	4 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	3.65%

(ג)

בחודש מרץ 2024 הוענקו 250,000 אופציות למנכ"ל החברה. כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 0.446 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 82 אלפי ש"ח (כ- 22.2 אלפי דולר) סכום זה ייזקק לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון (המשך)

ז. **תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)**

(3) הקצאת כתבי אופציה:

(ג) המשך

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.588 ש"ח
מחיר מימוש	0.446 ש"ח
תנודתיות צפויה	51.5%
אורך חיי כתבי האופציה	7 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	4.2%

(ד) בחודש אפריל 2024 אישר דירקטוריון החברה תוכנית מתאר להקצאה של עד 1,800,000 אופציות לעובדי החברה. במסגרת תוכנית זו הוענקו 500,000 אופציות בפועל לשלושה מעובדי החברה שאינם נושאי משרה. כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 0.541 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 3 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 161 אלפי ש"ח (כ- 43.3 אלפי דולר) סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.611 ש"ח
מחיר מימוש	0.541 ש"ח
תנודתיות צפויה	52.5%
אורך חיי כתבי האופציה	4.5 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	4.58%

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון (המשך)

ז. **תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)**

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ה) בחודש נובמבר 2022 ועל פי החלטת הדירקטוריון, החברה הקצתה למספר עובדים בחברה 430,000 כתבי אופציה בלתי סחירות הניתנות למימוש ל- 430,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת. כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 0.3517 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 37 אלפי ש"ח (כ- 11 אלפי דולר) סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.3 ש"ח
מחיר מימוש	0.3517 ש"ח
תנודתיות צפויה	33%
אורך חיי כתבי האופציה	7 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	4%

(ו) בחודש אוגוסט 2022, ועל פי החלטת דירקטוריון החברה הקצתה החברה לנושאי המשרה של החברה 5,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר, הניתנים למימוש לעד 5,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציות ראשונה"); וכן (ב) 1,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר הניתנים למימוש לעד 1,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציה שנייה") (חבילת האופציות הראשונה וחבילת האופציות השנייה יקראו יחדיו "האופציות"), בהתאם לחלוקה להלן - (א) מר איציק בין אליעזר 3,000,000 אופציות; (ב) מר איתן מסיקה 600,000 אופציות; (ג) מר אמיר כהן 600,000 אופציות; (ד) אסף רוזנהק 600,000 אופציות; (ה) אורית גל 600,000 אופציות; (ו) עמי שניידר 600,000 אופציות. כאמור לעיל, המנכ"ל קיבל 50% מכל חבילת אופציות והסמנכ"לים קיבלו 50% נוספים מכל חבילת אופציות (בחלוקה שווה ביניהם, כמפורט לעיל).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון (המשך)

ז. **תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)**

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ו) המשך:

מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת האופציות הראשונה הינו 100 אגורות. מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת המימוש השנייה הינו 70 אגורות. כל כתב אופציה שהוקצה לניצע ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. האופציות של הניצעים תהיינה כפופות לתקופת מימוש כמפורט להלן: חבילת האופציות הראשונה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של שלושים ושישה (36) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל, ואילו חבילת האופציות השנייה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של עשרים וארבעה (24) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל. ההקצאה בוצעה כנגד תשלום במזומן בגובה השווי הוגן של האופציות. נכון למועד הדוח כל האופציות פקעו.

השווי ההוגן של האופציות במועד הענקה נאמד על סך של כ- 90.5 אלפי ש"ח (כ- 28 אלפי דולר).

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל במועד הענקה עבור חבילת האופציות הראשונה הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.32 ש"ח
מחיר מימוש	1 ש"ח
תנודתיות צפויה	43%
אורך חיי כתבי האופציה	3 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	2.3%

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל במועד הענקה עבור חבילת האופציות השנייה הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.32 ש"ח
מחיר מימוש	0.7 ש"ח
תנודתיות צפויה	49%
אורך חיי כתבי האופציה	2 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	2%

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון (המשך)

ז. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ז) בחודש פברואר 2022 הוענקו 900,000 אופציות למנכ"ל החברה. כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 0.676 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 173 אלפי ש"ח (כ- 54 אלפי דולר) סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.56 ש"ח
מחיר מימוש	0.676 ש"ח
תנודתיות צפויה	37%
אורך חיי כתבי האופציה	7 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	1.41%

(ח) בחודש אוקטובר 2021 דיווחה החברה, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה, על הקצאה של 2,338,000 אופציות לנושאי משרה ועובדים בחברה. כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 0.826 ש"ח למניה, כפוף להתאמות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן :

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 696 אלפי ש"ח (כ- 242 אלפי דולר) סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.809 ש"ח
מחיר מימוש	0.826 ש"ח
תנודתיות צפויה	36.46%
אורך חיי כתבי האופציה	7 שנים
שיעור חילוטם לאחר הבשלה	5.5%
שיעור הריבית חסרת סיכון	1.05%

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - הון (המשך)

ז. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(2) פרטים נוספים באשר לתוכנית לאופציות למניות:

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש דולר	מספר האופציות	
	3,908,000	קיימות במחזור ליום 1 בינואר 2024
	750,000	הונפקו במהלך 2024
	(8,000)	חולטו במהלך 2024
	(312,000)	פקעו במהלך 2024
	<u>4,338,000</u>	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2024
	8,665,000	הונפקו במהלך 2025
	(382,000)	מומשו במהלך 2025
	(7,500)	חולטו במהלך 2025
	(520,000)	פקעו במהלך 2025
	<u>12,093,500</u>	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2025
0.23	<u>2,899,047</u>	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2025
0.26	<u>2,688,000</u>	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2024

האופציות מהוות מכשיר שיכול פוטנציאלית לדלל בעתיד את הרווח הבסיסי למניה.

ההוצאות הנובעות מעסקאות תשלום מבוסס מניות בשנים 2025, 2024 ו-2023 הסתכמו לכ- 88 אלפי דולר, 51 אלפי דולר ו-53 אלפי דולר, בהתאמה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות

א. הכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
24,572	19,176	19,195
1,174	772	460
25,746	19,948	19,655
14,829	30,082	40,804
7,385	6,867	7,261
22,214	36,949	48,065
7,049	12,457	7,703
145	238	370
7,194	12,695	8,073
55,154	69,592	75,793
46,450	61,715	67,702
8,704	7,877	8,091
55,154	69,592	75,793

לפי סוג השירותים/הציוד:

שוק עסקי גלובלי:

שירותים
ציוד

שוק ממשלתי בטחוני:

שירותים
ציוד

תקשורת ואינטרנט בישראל:

שירותים
ציוד

הכנסות שהוכרו על פני תקופת זמן
הכנסות שהוכרו בנקודת זמן

ב. עלות ההכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
10,419	10,510	11,220
6,844	5,991	5,559
2,349	2,788	3,556
5,788	8,422	11,429
-	-	1,079
6,559	10,445	12,614
9,850	13,677	5,411
1,262	1,529	1,453
67	110	421
43,138	53,472	52,743

שירותי לוויין
עלות ציוד שנמכר
שכר עבודה והוצאות נלוות
פחת והפחתות
הפחתת הוצאות נדחות-זכויות שימוש בתשתית קווי סיבים
שרותי תקשורת לוויינית ניידת וטלפוניה
שרותי תקשורת אחרים
תחזוקה וקבלני משנה
אחרות

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
1,871	1,824	1,897
46	471	1,151
1,093	1,405	1,529
973	961	1,028
78	18	35
69	43	75
4,130	4,722	5,715

שכר עבודה והוצאות נלוות
פרסום
עמלות
פחת והפחתות
נסיעות
אחרות

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
2,870	3,311	4,107
650	524	609
607	648	644
80	82	82
802	1,155	1,401
171	156	149
107	140	115
180	238	162
224	127	325
17	68	52
5,708	6,449	7,646

שכר עבודה והוצאות נלוות
שירותים מקצועיים
פחת והפחתות
הוצאות אחזקת רכבים
שכירות ואחזקת משרד
ביטוחים
גיוס, רווחה והדרכות
שכר דירקטורים
חובות מסופקים ואבודים
אחרות

ה. הוצאות מימון, נטו:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
155	159	220
145	20	34
33	10	74
-	10	-
416	1,698	1,788
1,407	807	1,694
526	543	1,837
231	429	2,362
2,913	3,676	8,009

הוצאות:

עמלות והוצאות בנקאיות
הוצאות מימון בגין הלוואות זמן קצר
הוצאות מימון בגין הלוואה בערבות מדינה
הוצאות מימון הלוואה לזמן ארוך
הוצאות מימון בגין התחייבות חכירה
הוצאות ריבית אג"ח
הוצאות מימון אחרות
הפרשי שער

הכנסות:

הכנסות מימון אחרות
הפרשי שער

451	210	746
1,228	449	3,425
1,679	659	4,171
(1,234)	(3,017)	3,838

הוצאות מימון, נטו

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - עסקאות שאינן במזומן

א. ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
3,103	23,528	2,895

שינוי בנכס זכות שימוש/שינוי בהתחייבות בגין חכירות

ב. שינויים בהתחייבויות הנובעות מפעילויות מימון:

הטבלה להלן מפרטת את השינויים בהתחייבויות של הקבוצה הנובעות מפעילויות מימון, כולל הן שינויים הנובעים מתזרימי מזומנים והן שינויים שאינם במזומנים. התחייבויות הנובעות מפעילויות מימון הינן התחייבויות שלגביהן תזרימי מזומנים סווגו, או תזרימי מזומנים עתידיים יסווגו, בדוח על תזרימי המזומנים כתזרימי מזומנים מפעילויות מימון.

יתרה ליום 31 בדצמבר 2025	שינויים אחרים אלפי דולר	חכירות חדשות אלפי דולר	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון אלפי דולר	יתרה ליום 1 בינואר 2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
5,243	1,008	-	(1,846)	6,081	אגרות חוב (סדרה ג')
11,382	1,725	-	9,657	-	אגרות חוב (סדרה ד')
-	(93)	-	(1,973)	2,066	אשראי לזמן קצר וארוך
-	(21)	-	(303)	324	הלוואה בערבות המדינה
-	(129)	-	-	129	התחייבות בגין כתבי אופציה בלתי סחירים
315	(168)	-	-	483	התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ג')
5,182	2,458	-	2,724	-	התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ד')
-	(2,012)	-	2,012	-	הנפקת מניות פרטית
279	912	-	(729)	96	ריבית לשלם בגין אג"ח (סדרה ג' וסדרה ד')
14,247	2,088	2,895	(11,309)	20,573	התחייבויות בגין הסדרי חכירה
36,648	5,768	2,895	(1,767)	29,752	

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - עסקאות שאינן במזומן (המשך)

ב. שינויים בהתחייבויות הנובעות מפעילויות מימון (המשך):

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	שינויים אחרים	חכירות חדשות	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון	יתרה ליום 1 בינואר 2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
6,081	(2,233)	-	(1,659)	9,973	אגרות חוב (סדרה ג')
2,066	(34)	-	2,100	-	אשראי לזמן קצר וארוך
324	90	-	(431)	665	הלוואה בערבות המדינה
129	53	-	-	76	התחייבות בגין כתבי אופציה בלתי סחירים
483	287	-	-	196	התחייבות בגין אופציה המרה (סדרה ג')
-	165	-	(165)	-	רכישה בחזרה אגרות חוב (סדרה ג')
96	339	-	(407)	162	ריבית לשלם בגין אג"ח
20,573	1,696	24,528	(8,415)	2,764	התחייבויות בגין הסדרי חכירה
29,752	363	24,528	(8,977)	13,836	

ביאור 19 - צדדים קשורים

א. תגמול אנשי מפתח ניהוליים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
499	525	742	הטבות לזמן קצר
16	17	33	תשלום מבוסס מניות
19	20	22	תכנית להפקדה מוגדרת
534	562	797	

ב. הטבות שנתנו לבעלי עניין:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
515	543	775	שכר ונלוות לבעלי עניין המועסקים בחברה
1	1	1	מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה
180	238	162	גמול דירקטורים אשר אינם מועסקים בחברה
5	7	4	מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים

א. מטרת ומדיניות ניהול סיכונים:

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים הקשורים למכשירים פיננסיים שונים, כגון: סיכוני שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון ריבית), סיכון אשראי וסיכון נזילות. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה.

מדיניות הקבוצה הינה להקטין את החשיפה הכלכלית לסיכוני שוק. לפיכך משתדלת הקבוצה, ככל האפשר, לבצע רכישות מספקים בתנאים דומים או טובים יותר מתנאי העסקאות מול הלקוחות בכל הקשור למטבע התשלום ולתנאי התשלום. הקבוצה פועלת בשוק התקשורת בכלל ובשוק הלווייני בפרט, ובשווקים אלו המטבע הנהוג הוא הדולר. מאחר שהסביבה העסקית היא דולרית, כמו גם מרבית התשומות, רוב ההסכמים שעורכת הקבוצה נקובים בדולר, ובהמשך הגביה אף היא בדולר. הקבוצה אינה משקיעה בנגזרים או עסקאות גידור.

הקבוצה אינה עוסקת בהגנה על החשיפה החשבונאית. לא נקבעו מגבלות כמותיות לגבי היקף החשיפה החשבונאית.

ניהול הסיכונים מבוצע על ידי מחלקת הכספים בחברה באמצעות מעקב שוטף אחר התפתחויות בשווקים הרלוונטיים ודיווח לדירקטוריון לגבי שינויים בתנאי השוק והשפעתם על הקבוצה.

ב. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים פיננסיים:

(1) סיכון מטבע:

נכון לשנת 2025, מטבע הפעילות של החברה וחברות הבת הינו דולר. יחד עם זאת, לחברה יש התחייבויות שקליות מהותיות בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ג') שהונפקו בחודש יוני 2021 ואגרות חוב להמרה (סדרה ד') שהונפקו בפברואר 2025 מולם מחזיקה החברה פקדונות בש"ח כך שהחוב עצמו מגודר. ככלל, החברה בוחנת מעת לעת חלופות גידור ומשתמשת בכלים פיננסיים לצורך כך.

הנהלת החברה בוחנת מעת לעת את מטבע הפעילות של החברה ושל חברות הקבוצה, בהתבסס על מיכלול האינדיקטורים הכלכליים הרלוונטיים, ובכלל זה תמהיל המטבע של הכנסות החברה, מטבע הגביה מלקוחות, מטבע העלויות והתשלומים של החברה וכן מבנה החוב של החברה.

בשנים האחרונות חל גידול משמעותי ומתמשך בהיקף המכירות הנקובות בשקלים של חברות הבת הרשומות בישראל והערכת הנהלת החברה היא כי מגמה זו צפויה להימשך. כמו כן, עסקת בזק שהחלה בשנת 2025 והורחבה בסוף שנת 2025 בתוספת משמעותית להסכם מהווה שינוי גם בתמהיל העלויות והתשלומים של חברת הבת גילת. החברה צופה כי שינוי תמהיל המטבע של הקבוצה בסוף שנת 2025 צפוי להמשיך להיות התמהיל המטבעי של החברות גם בשנת 2026 ואילך. כפועל יוצא משינויים אלו, תקציב החברה לשנת 2026 הוכן גם הוא במטבע שקל, בניגוד לשנים קודמות בהן הוכן בדולר.

לאור האמור לעיל, קבעה הנהלת החברה כי החל מיום 1 בינואר 2026 מטבע השקל משקף בצורה טובה יותר את הסביבה הכלכלית העיקרית בהן פועלות החברה וחברות הבת הרשומות בישראל, ולפיכך החל ממועד זה שונה מטבע הפעילות שלהן לשקל.

(2) סיכון אשראי:

הקבוצה מקבלת את רוב הכנסותיה בדולר ארה"ב מחברות בחו"ל או בש"ח מלקוחות ישראליים. הקבוצה מבצעת הערכה ספציפית לגבי כל לקוח (בין היתר בהתאם להיסטוריית התשלומים של אותו לקוח ולהיסטוריית ההתקשרות איתו) ומחליטה האם לאפשר ללקוח אשראי שלרוב נע סביב חודש עד חודשיים. מידי תקופת חתך מבצעת הקבוצה הערכה ספציפית לגבי כל לקוח (בין היתר בהתאם להיסטוריית התשלומים של אותו לקוח ולהיסטוריית ההתקשרות איתו).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים הפיננסיים: (המשך)

(3) סיכון נזילות:

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפדיון/הפירעון החוזיים הנותרים של הקבוצה בגין נכסים/התחייבויות פיננסיים אשר אינם מהווים מכשיר פיננסי נגזר. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהווים של הנכסים/ההתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

ליום 31 בדצמבר 2025

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מעל 4 שנים	3-4 שנים	2-3 שנים אלפי דולר	1-2 שנים	עד שנה
24,547		-	-	-	-	24,547
24,397	3.75-4.7%	-	-	-	-	24,397
48,944		-	-	-	-	48,944
נכסים פיננסיים:						
						נכסים שאינם נושאי ריבית
						נכסים נושאי ריבית משתנה
התחייבויות פיננסיות:						
						התחייבויות שאינן נושאות ריבית
						התחייבות נושאת ריבית משתנה
						התחייבויות נושאות ריבית קבועה
						התחייבות בגין חכירה
						התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ג' וסדרה ד')
22,203		-	-	-	-	22,203
-		-	-	-	-	-
-		-	-	-	-	-
15,396	2.6-13.3%	96	430	560	4,078	10,232
23,029	4.5-5.5%	7,585	4,089	4,289	791	6,275
60,628		7,681	4,519	4,849	4,869	38,710

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים הפיננסיים: (המשך)

(3) סיכון נזילות: (המשך)

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפדיון/הפירעון החוזיים הנותרים של הקבוצה בגין נכסים/התחייבויות פיננסיים אשר אינם מהווים מכשיר פיננסי נגזר. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהווים של הנכסים/ההתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

ליום 31 בדצמבר 2024

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מער 4 שנים	3-4 שנים	2-3 שנים אלפי דולר	1-2 שנים	עד שנה	
16,778		-	-	-	-	16,778	נכסים פיננסיים:
7,440	0.05-4.7%	-	-	-	-	7,440	נכסים שאינם נושאי ריבית
24,218		-	-	-	-	24,218	נכסים נושאי ריבית משתנה
18,629		-	-	-	-	18,629	התחייבויות פיננסיות:
2,391	פריים+1.0%	-	-	-	-	2,391	התחייבויות שאינן נושאות ריבית
-	5-3.04%	-	-	-	-	-	התחייבות נושאת ריבית משתנה
22,825	2.6-13.3%	-	-	2,859	9,384	10,582	התחייבויות נושאות ריבית קבועה
6,784	4.5%	-	-	-	4,800	1,984	התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה (*)
50,629		-	-	2,859	14,184	33,586	

(*) אג"ח סדרה ג' אשר הונפק ביוני 2021, ראה ביאור 11 ב'.

ג. שווי הוגן:

הקבוצה סבורה כי שווים ההוגן של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים המוצגים בעלות מופחתת בדוחות הכספיים, זהה בקירוב לערכם בספרים.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 21 - דיווח מגזרי

א. כללי:

מגזרים תפעוליים מזוהים על בסיס הדיווחים הפנימיים אודות מרכיבי הקבוצה, אשר נסקרים באופן סדיר על-ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים.

מערכת הדיווחים המועברת למקבל ההחלטות התפעולי הראשי של הקבוצה, לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים מתבססת על סוגי לקוחות ושירות.

ברבעון הראשון של שנת 2023, בעקבות מעבר לאסטרטגיית רווח ומיקוד עסקי וניהולי בשווקים בהם פועלת החברה, החברה ביצעה שינוי ועברה לדיווח על בסיס חטיבתי למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי אשר הינו מנכ"ל החברה. הדיווחים השוטפים המועברים למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי המשמשים לניתוח התוצאות וקבלת ההחלטות מבוססים על החלוקה החדשה לחטיבות כאמור. בהתאם לכך גם נבנה תקציב החברה לשנת 2023.

להלן מפורטים מגזרי הפעילות של הקבוצה בהתאם ל-IFRS 8:

מגזר א' - שוק עסקי גלובאלי:

במסגרת השוק העסקי הגלובאלי מספקת החברה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פיסי) לרשת האינטרנט העולמית וכן שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת נתונים פנים ארגוניות. אספקת השירותים כאמור, כוללת ייעוץ ואיפיון של רשתות ופתרונות תקשורת על גבי תשתיות הסיבים והלוויין, לרבות מכירת ציוד, התקנה, תחזוקה שוטפת ותפעול.

לקוחותיה של הקבוצה בתחום זה הינם, בין היתר, חברות סלולר, ספקי תקשורת, אינטגרטורים בתחום הטלקום, ארגונים ממשלתיים, מלכ"רים, בתי עסק וארגונים שונים הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה.

מגזר ב' - שוק ממשלתי ובטחוני:

במסגרת השוק הממשלתי והבטחוני, מספקת הקבוצה שירותי תקשורת ניידת ונייחת באמצעות לוויין הכוללת שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה לרבות ציוד ושירותים נלווים.

מגזר ג' - תקשורת ואינטרנט בישראל:

במסגרת תקשורת ואינטרנט בישראל מציעה החברה שירותים הן במתכונת סיטונאית והן במתכונת קמעונאית. החברה פועלת הן במגזר העיסקי והן במגזר הפרטי בתחום פעילות זה.

רווח מגזרי מייצג את הרווח שהפיק כל מגזר. דיווחים אלה נערכו על בסיס רווח ישיר כפי שמדווח למקבלי ההחלטות בחברה ללא הקצאת עלויות משותפות כגון שכר עבודה, הוצאות מכירה הנהלה וכלליות וכן הוצאות מימון ומס.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - דיווח מגזרי (המשך)

ג. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות:

רווח מגזרי מייצג את הרווח שהפיק כל מגזר. דיווחים אלה נערכו על בסיס רווח ישיר כפי שמדווח למקבלי ההחלטות בחברה ללא הקצאת עלויות משותפות כגון שכר עבודה, הוצאות מכירה הנהלה וכלליות וכן הוצאות מימון ומס.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025

שוק עסקי גלובאלי	שוק ממשלתי ובטחוני	תקשורת ואינטרנט בישראל	סך-הכל
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
19,655	48,065	8,073	75,793
4,106	16,620	524	21,250
			(4,677)
			(2,021)
			(6,499)
			(2,202)
			5,851
		1,079	
	2,411		
6,672			

הכנסות:

סה"כ הכנסות מגזר

תוצאות המגזר:

התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:

עלות המכר

הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות הנהלה וכלליות

הוצאות מימון, נטו

רווח לפני מיסים על ההכנסה

מידע נוסף לתוצאות המגזר:

פחת והפחתות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

שוק עסקי גלובאלי	שוק ממשלתי ובטחוני	תקשורת ואינטרנט בישראל	סך-הכל
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
19,948	36,949	12,695	69,592
3,544	10,398	(37)	13,905
			(3,689)
			(1,560)
			(5,331)
			(1,393)
			1,932
		-	
	2,268		
3,984			

הכנסות:

סה"כ הכנסות מגזר

תוצאות המגזר:

התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:

עלות המכר

הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות הנהלה וכלליות

הוצאות מימון, נטו

רווח לפני מיסים על ההכנסה

מידע נוסף לתוצאות המגזר:

פחת והפחתות

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - דיווח מגזרי (המשך)

ג. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות: (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023				
סך-הכל	תקשורת ואינטרנט בישראל	שוק ממשלתי ובטחוני	שוק עסקי גלובלי	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
55,154	7,194	22,213	25,747	הכנסות:
				סה"כ הכנסות מגזר
10,928	(418)	5,865	5,481	תוצאות המגזר:
(3,174)				התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:
(1,154)				עלות המכר
(4,663)				הוצאות מכירה ושיווק
(964)				הוצאות הנהלה וכלליות
				הוצאות מימון, נטו
972				רווח לפני מיסים על ההכנסה
				מידע נוסף לתוצאות המגזר:
	-	662	3,055	פחת והפחתות

ד. מידע על בסיס אזורי גיאוגרפיים:

הקבוצה פועלת במספר אזורי גיאוגרפיים עיקריים: במדינת המושב ישראל, כמו כן, לקבוצה פעילות מהותית בקונגו.

הרכב ההכנסות מלקוחות חיצוניים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
29,977	50,181	56,451	ישראל
12,450	11,101	12,948	הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו
12,727	8,310	6,394	אחר
55,154	69,592	75,793	

ה. לקוחות עיקריים:

בשנת 2025 היו לחברה שני לקוחות מהותיים:

- לקוח אחד אשר הכנסותיו הסתכמו לסך של כ- 12.4 מיליון דולר (בשנת 2024 - 10.5 מיליון דולר). ההכנסות מלקוח זה מוצגות תחת מגזר שוק עסקי גלובלי.

- לקוח שני אשר הכנסותיו הסתכמו על כ- 19.3 מיליון דולר (בשנת 2024 – 9.1 מיליון דולר). ההכנסות מלקוח זה מוצגות תחת מגזר שוק ממשלתי ובטחוני.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 22 - אירועים מהותיים בתקופת הדוח

בחודש נובמבר 2025 חתמה החברה באמצעות גילת טלקום בע"מ (להלן: "חברת הבת") על תוספת משמעותית להסכם ארוך טווח עם בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (להלן: "ההסכם" ו-"בזק", בהתאמה) עליו חתמה בחודש דצמבר 2024 כמפורט בביאור 7 א' לעיל.

במסגרת ההסכם, תרכוש חברת הבת זכות שימוש בלתי הדירה (IRU - irrevocable right of use) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור עד 90,000 קווי תשתית, שתחל עם תחילת כל פעימה. בהתאם להסכם, זכות השימוש בקווים נפרסת לארבע פעימות כמפורט להלן:

הפעימה הראשונה - תחל בדצמבר 2025 ותכלול זכות השימוש הינה עבור 36,000 קווים הנפרסים על פני שלוש שנים (12 מנות רבעוניות של 3,000 קווים בכל רבעון).

שלוש הפעימות הבאות בשנים 2029, 2031 ו-2033 כוללות כל אחת 18,000 קווים בפריסה לשנתיים (8 מנות רבעוניות של 2,250 קווים בכל רבעון).

התמורה הכוללת שתשלם חברת הבת עבור זכות השימוש בפעימה הראשונה עומדת על כ-160 מיליון ש"ח בהנחה של מימוש מלא, ויתר הפעימות מסתכמות בכ-80 מיליון ש"ח (לכל פעימה), צמוד למדד, בתוספת מע"מ.

בהתאם להסכם, לחברת הבת עומדת האפשרות לפרוס כל סכום פעימה על פני עשרה תשלומים שנתיים בתוספת ריבית על הקרן הבלתי מסולקת בשיעור השווה לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלבנטי (או ממוצע משוקלל של אג"ח כאמור) בחישוב שנתי כפי שהיה ידוע במועד זכות השימוש בקווים באותה פעימה.

בנוסף, חברת הבת תשלם דמי תפעול ותחזוקה שנתיים, בתשלום רבעוני, בשיעור של 4% מהתמורה, בתוספת 50% מהפרשי הצמדה לפי התנאים הקבועים בהסכם, בגין כלל הקווים לגביהם ניתנה לה זכות שימוש עד לאותה שנה.

בהתאם לתנאי ההסכם, גילת תשוחרר מהתחייבותה לרכוש פעימה עוקבת אם במהלך תקופת המימוש של הפעימה הקודמת בתוספת שנה אחת, לא הושג יעד הגידול הרלוונטי בקווי גילת, לרבות בצירוף קווים שנרכשו בתקופת המימוש מספק תשתית אחר.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 23 - אירועים לאחר תאריך הדוח

לאחר תאריך הדוח ועד למועד פרסום הדוח המירו מחזיקים באג"ח (סדרה ג') של החברה סך של 12,655,763 ע.נ. של אג"ח (סדרה ג') ומחזיקי אג"ח (סדרה ד') של החברה סך של 4,268,924 ע.נ. של אג"ח (סדרה ד').

ביאור 24 - אישור הדוחות

הדוחות הכספיים אושרו על-ידי הדירקטוריון ואושרו לפרסום ביום 25 במרץ, 2026.

גילת טלקום גלובל בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2025

ערוך בהתאם להוראות תקנה 9'ג' לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970

גילת טלקום גלובל בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2025

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
2	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר
	מידע כספי נפרד:
3-4	נתונים על המצב הכספי
5	נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
6-7	נתונים על תזרימי המזומנים
8-13	נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

הנדון: דוח מיוחד של רואי החשבון המבקרים הבלתי תלויים על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970

חוות הדעת

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן – "החברה") ליום 31 בדצמבר 2025 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך (להלן – "המידע הכספי הנפרד"). לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, המידע הכספי הנפרד הוכן, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

בסיס לחוות הדעת

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. חובותינו על פי תקנים אלו מתוארות בפיסקת חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של המידע הכספי הנפרד. אנו בלתי תלויים בחברה בהתאם להוראות הדין החלות בישראל בעניין אי תלות ומניעת ניגוד עניינים של רואה החשבון המבקר בישראל. כמו כן, קיימנו את חובות האתיקה האחרות שלנו בהתאם לחוק רואי חשבון, תשט"ו-1955, ותקנות מכוחו. אנו סבורים שראיות הביקורת אשר הושגו, הן נאותות ומספיקות על מנת להוות בסיס לחוות דעתנו.

חובות של הדירקטוריון וההנהלה למידע הכספי הנפרד

הדירקטוריון וההנהלה אחראים להכנה ולהצגה של המידע הכספי הנפרד בהתאם להוראות תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל – 1970, ולבקרה הפנימית הנחוצה בהתאם לקביעת הדירקטוריון וההנהלה על מנת לאפשר הכנת מידע כספי נפרד ללא הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות. בהכנת המידע הכספי הנפרד, הדירקטוריון וההנהלה אחראים להעריך את יכולת החברה להמשיך ולפעול כעסק חי, לתת גילוי, ככל שנדרש, לעניינים הקשורים לעסק חי והן ליישם בסיס חשבונאי של עסק חי, במידע הכספי הנפרד, אלא אם הדירקטוריון וההנהלה מתכוונים לפרק או להפסיק את פעילות החברה, או שאין להם חלופה מציאותית אחרת מלבד זאת.

חובות רואה החשבון המבקר לביקורת של המידע הכספי הנפרד

המטרות שלנו הן להשיג מידה סבירה של ביטחון כי המידע הכספי הנפרד אינו כולל הצגה מוטעית מהותית, בין שמקורה בתרמית או בטעות, ולתת דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר הכולל את חוות דעתנו. מידה סבירה של ביטחון היא רמה גבוהה של ביטחון,

משרד ירושלים

קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח. 45396

משרד חיפה

מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד אילת

מרכז העירוני
ת.ד. 538
אילת, 88104002

משרד נצרת

מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

טלפון: 501 8888 (2) 972+
פקס: 537 4173 (2) 972+
info-jer@deloitte.co.il

טלפון: 860 7333 (4) 972+
פקס: 867 2528 (2) 972+
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: 637 5676 (8) 972+
פקס: 637 1628 (2) 972+
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: 399 4455 (73) 972+
פקס: 637 4455 (73) 972+
info-nazareth@deloitte.co.il

משרד בית שמש

יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

משרד רעננה - מתחם

אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד ראשל"צ - מתחם

מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

אך היא אינה מהווה ערובה לכך שביקורת הנערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל תגלה תמיד הצגה מוטעית מהותית כאשר היא קיימת. הצגות מוטעות יכולות לנבוע מתרמית או מטעות והן נחשבות מהותיות אם, בנפרד או במצטבר, ניתן לצפות באופן סביר שהן ישפיעו על ההחלטות הכלכליות של משתמשים אשר התקבלו על בסיס המידע הכספי הנפרד.

בביקורת המבוצעת, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, אנו מפעילים שיקול דעת מקצועי ושומרים על ספקנות מקצועית במהלך הביקורת. בנוסף אנו:

- מזהים ומעריכים את הסיכונים להצגה מוטעית מהותית בדוח הכספי הנפרד, בין שמקורה בתרמית או בטעות, מתכננים ומבצעים ניהול ביקורת במענה לאותם סיכונים, ומשיגים ראיות ביקורת נאותות ומספיקות על מנת לבסס חוות דעתנו. הסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מתרמית גבוה יותר מהסיכון של אי גילוי הצגה מוטעית מהותית הנובעת מטעות, שכן תרמית עלולה להיות כרוכה בקנוניה, זיוף, השמטות מכוונות, מצג שווא בזדון או עקיפה של בקרה פנימית.
- משיגים הבנה של הבקרה הפנימית הרלוונטית לביקורת על מנת לתכנן ניהול ביקורת מתאימים בנסיבות העניין, אך לא לצורך מתן חוות דעת על אפקטיביות הבקרה הפנימית של החברה.
- מעריכים את נאותות המדיניות החשבונאית שיושמה ואת סבירותם של האומדנים החשבונאיים והגילויים הקשורים אשר נעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה.
- מגיעים למסקנה בקשר לנאותות קביעת הדירקטוריון והנהלה בדבר קיומה של הנחת העסק החי, וכן, בהתבסס על ראיות הביקורת אשר השגנו, האם קיימת אי ודאות מהותית הקשורה לאירועים או מצבים העלולים להטיל ספקות משמעותיים ביכולתה של החברה להמשיך כעסק חי. אם הגענו למסקנה כי קיימת אי ודאות מהותית, נדרש מאיתנו להפנות את תשומת הלב בדוח רואה החשבון המבקר שלנו לגילויים הקשורים במידע הכספי הנפרד, אם גילויים אלו אינם מספקים, לכלול שינוי מהנוסח האחד של הדוח המיוחד. מסקנותינו מבוססות על ראיות ביקורת אשר הושגו עד למועד הדוח המיוחד שלנו. יחד עם זאת, אירועים או מצבים עתידיים עלולים לגרום לחברה שלא להמשיך לפעול כעסק חי.
- מעריכים את ההצגה בכללותה, המבנה והתוכן של המידע הכספי הנפרד, לרבות הגילויים, והאם המידע הכספי הנפרד הוכן, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התשל"ל – 1970.

משרד ירושלים	משרד חיפה	משרד אילת	משרד נצרת
קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	מרכז העירוני ת.ד. 538 אילת, 88104002	מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100
טלפון: +972 (2) 501 8888 פקס: +972 (2) 537 4173 info-jer@deloitte.co.il	טלפון: +972 (4) 860 7333 פקס: +972 (2) 867 2528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: +972 (8) 637 5676 פקס: +972 (2) 637 1628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: +972 (73) 399 4455 פקס: +972 (73) 637 4455 info-nazareth@deloitte.co.il

אנו מתקשרים עם הדירקטוריון וההנהלה, בין היתר, את ההיקף ועיתוי הביקורת המתוכננים וממצאי ביקורת משמעותיים, לרבות ליקויים משמעותיים בבקרה פנימית שרואה החשבון המבקר מזהה במהלך הביקורת.

בריטמן אלמגור זהר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב

25 במרץ, 2026

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד ירושלים

קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח. 45396

משרד חיפה

מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד אילת

מרכז העירוני
ת.ד. 538
אילת, 88104002

משרד נצרת

מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

טלפון: +972 (2) 501 8888
פקס: +972 (2) 537 4173
info-jer@deloitte.co.il

טלפון: +972 (4) 860 7333
פקס: +972 (2) 867 2528
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: +972 (8) 637 5676
פקס: +972 (2) 637 1628
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: +972 (73) 399 4455
פקס: +972 (73) 637 4455
info-nazareth@deloitte.co.il

משרד בית שמש

יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

משרד רעננה - מתחם

אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד ראשל"צ - מתחם

מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	

נכסים

נכסים שוטפים

מזומנים ושווי מזומנים
 חייבים ויתרות חובה
 צדדים קשורים

1,693	7,637	ד'
4	78	
14,059	13,836	
<u>15,756</u>	<u>21,551</u>	

סה"כ נכסים שוטפים

נכסים לא שוטפים

הלוואה לצד קשור
 השקעות בחברות מוחזקות
 נכסים בגין הטבות לעובדים

14,769	26,789	ז'
-	2,558	
19	26	
<u>14,788</u>	<u>29,373</u>	

סה"כ נכסים לא שוטפים

<u>30,544</u>	<u>50,924</u>
---------------	---------------

סה"כ נכסים

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ

נתונים על המצב הכספי

(המשך)

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	

התחייבויות והון

התחייבויות שוטפות

9,170	7,907
-	11,382
112	102
728	475
-	5,182
129	-
247	445
10,386	25,493

אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ג')
אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ד')
ספקים ונותני שירותים
התחייבות בגין אופציית המרה (סדרה ג')
התחייבות בגין אופציית המרה (סדרה ד')
התחייבות בגין כתבי אופציה הנהלה
זכאים ויתרות זכות

סה"כ התחייבויות שוטפות

התחייבויות לא שוטפות

3,345	-	ז'
970	1,109	ז'
4,315	1,109	

גרעון בגין השקעות בחברות מוחזקות
שטר הון לחברה מוחזקת

סה"כ התחייבויות לא שוטפות

14,701	26,602
--------	--------

סך התחייבויות

הון

22,534	24,920
9,801	9,517
(156)	(153)
405	405
(16,741)	(10,367)
15,843	24,322

הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ.
פרמיה
קרנות הון
תקבולים ע"ח אופציות
יתרת הפסד

סה"כ הון

30,544	50,924
--------	--------

סה"כ התחייבויות והון

25 במרץ, 2026

אורית גל סמנכ"ל כספים	איציק בן אליעזר מנכ"ל	עמי בר לב יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור המידע הכספי הנפרד
--------------------------	--------------------------	-------------------------------	-------------------------------

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2023	2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
1,874	1,862	393	הכנסות
760	776	797	הוצאות הנהלה וכלליות
1,114	1,086	(404)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
(2,368)	(1,815)	(5,353)	הוצאות מימון
1,423	1,541	6,271	הכנסות מימון
(945)	(274)	918	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
169	812	514	רווח לאחר הוצאות מימון, נטו
546	974	5,836	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו ממס
715	1,786	6,350	רווח לשנה לפני מסים על ההכנסה
-	-	-	מסים על ההכנסה
715	1,786	6,350	רווח נקי לשנה
			רווח כולל אחר:
10	16	24	סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
			מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
10	16	24	סה"כ רווח כולל אחר לשנה
725	1,802	6,374	סה"כ רווח כולל לשנה

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
715	1,786	6,350
(546)	(974)	(5,832)
-	105	-
-	(1)	(1)
(406)	(709)	(4,704)
278	(27)	37
193	72	(670)
681	1,004	2,364
61	53	(129)
111	-	-
-	-	2,459
232	585	(253)
(30)	(5)	139
2	1	2
1,291	1,890	(238)

(3)	11	(74)
(5,071)	(2,829)	222
(65)	12	(9)
125	(118)	1,955
(5,014)	(2,924)	2,094
(3,723)	(1,034)	1,856

תזרימי מזומנים – פעילות שוטפת

רווח לשנה
חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו ממס
הפסד מרכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג')
שינוי בנכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
הכנסות מימון בגין הלוואה לצד קשור
התאמת שיערוך רווחים מחברות מוחזקות
הפסד (רווח) מהפרשי תרגום
הוצאות מימון ושערוך אגרות חוב
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
שערוך פיקדונות זמן קצר
שערוך התחייבות בגין אופציה המרה (סדרה ד')
שערוך התחייבות בגין אופציה המרה (סדרה ג')
שערוך שטר הון לחברה מוחזקת
תשלומים מבוססי מניות

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

קיטון (גידול) בחייבים ויתרות חובה
קיטון (גידול) ביתרת חובה של צד קשור
גידול (קיטון) בספקים
גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) שוטפת

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ

נתונים על תזרימי המזומנים

(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2023	2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

(842)	-	(7,316)
3,872	-	-

3,030	-	(7,316)
-------	---	---------

תזרימי מזומנים – פעילות השקעה

מתן הלוואה לצד קשור

פירעון פיקדון לזמן קצר

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

תזרימי מזומנים – פעילות מימון

תשלום עבור רכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג')

הנפקת מניות בהנפקה פרטית

הנפקת מניות מימוש זכויות

הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד')

קרן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ג')

ריבית ששולמה בגין אגרות חוב

-	(165)	-
496	-	2,012
329	-	-
-	-	12,381
(1,607)	(2,377)	(2,785)
(706)	(578)	(874)

(1,488)	(3,120)	10,734
---------	---------	--------

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) מימון

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

(2,181)	(4,154)	5,274
8,293	5,919	1,693
(193)	(72)	670
5,919	1,693	7,637

תזרים המזומנים לפעילות מימון כולל:

תשלומי ריבית

(706)	(578)	(874)
-------	-------	-------

תקבולי ריבית

245	237	139
-----	-----	-----

הנתונים המוצגים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

א. כללי:

(1) המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם להוראות תקנה 9'ג' והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) התש"ל-1970.

(2) מדיניות חשבונאית:

המידע הכספי הנפרד נערך בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה פרט לסכומי הנכסים, ההתחייבויות, ההכנסות, ההוצאות ותזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות, כמפורט להלן:

(א) הנכסים וההתחייבויות מוצגים בגובה ערכם בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט השקעות בחברות מוחזקות.

(ב) השקעות בחברות מוחזקות מוצגות כסכום נטו של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה מידע כספי בגין החברות המוחזקות, לרבות מוניטין.

(ג) סכומי ההכנסות וההוצאות משקפים את ההכנסות וההוצאות הכלולות בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר, למעט סכומי הכנסות והוצאות בגין חברות מוחזקות.

(ד) חלק החברה בתוצאות חברות מוחזקות מוצג כסכום נטו של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה תוצאות פעילות בגין חברות מוחזקות.

(ה) סכומי תזרימי המזומנים משקפים את הסכומים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט סכומי תזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות.

(ו) הלוואות שניתנו ו/או נתקבלו מחברות מוחזקות מוצגות בגובה הסכום המיוחס לחברה עצמה כחברה אם.

ב. מצב עסקי החברה:

הרווח הנקי לשנת 2025 הסתכם לסך של כ- 6,350 אלפי דולר. לחברה הון חוזר שלילי בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025 בסך של כ- 1,874 אלפי דולר.

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות רכישות עצמיות של אגרות חוב (סדרה ג'), פירעון הלוואות, חתימת עסקאות וכן הנפקות הון, אשר בין היתר, הזרימו הון לחברה ושיפרו את מבנה עלויות המימון של החברה.

במהלך חודש יולי 2024 השלימה החברה מהלך משמעותי לקיטון החוב וטיוב מבנה ההון, תוך ביצוע הצעת רכש חליפין והצעה למחזיקי אגרות החוב להמרה (סדרה ג') מניות ורכיב מזומן. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגרות החוב שבמחזור בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.נ אגרות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו-6 אגורות.

עד למועד האחרון נענו להצעה 9,965,474 ע.נ מחזיקי אגרות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות וכן שולם סך של 597,928 ש"ח במצטבר למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנשארו במחזור הינן 25,987,270 ע.נ. אשר הן בניכוי 13,247,255 ע.נ המוחזקות ע"י גילת. הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של 316 אלפי ש"ח (כ- 84 אלפי דולר) וההפסד שרשמה החברה מעסקת הרכש חליפין הינו 381 אלפי ש"ח (כ- 105 אלפי דולר).

בחודש פברואר 2025, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 26 בפברואר 2025, 45,872,000 ע.נ אגרות חוב להמרה (סדרה ד'), רשומות על סך 1 ע.נ כל אחת (להלן-"אגרות החוב (סדרה ד)"). סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ- 44,251 אלפי ע"נ (כ-12,454 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ-707 אלפי ע"נ (כ-202 אלפי דולר).

גילת טלקום גלובל בע"מ **נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד**

ב. מצב עסקי החברה: (המשך)

כמו כן, לצורך חיזוק מצבה הפיננסי, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

- (1) שיפור הרווחיות תוך היצמדות לאסטרטגיה הכללית של החברה.
- (2) משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.
- (3) שיפור בגביית חובות כולל לקוחות שנותרו תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.
- (4) חיזוק מבנה ההון של החברה.

נכון למועד הדוח, לחברה צבר חוזים משמעותי בהיקף של כ- 52.3 מיליון דולר עד לשנת 2029.

לחברה קיימת נגישות מוכחת לשוק ההון, וכן תשקיף פתוח אשר מאפשר לה בהיתכנות סבירה ובעת הצורך לבצע גיוסים מבוקרים לצרכי פיתוח וצמיחה. לראיה, בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. כמו כן, בחודש יולי 2025 ביצעה החברה הקצאה פרטית של 7,710,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ₪ ע.נ. כל אחת במחיר של 88 אגורות למניה בתמורה לסך של 6,784 אלפי ש"ח. ראה ביאור 16 ו' לדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2025.

ג. מלחמת "חרבות ברזל", מבצע "עם כלביא" ומבצע "שאגת הארי"

ביום 7 באוקטובר 2023, הותקפה מדינת ישראל על ידי ארגון הטרור חמאס, וכתוצאה מכך הכריזה על מלחמת "חרבות ברזל", אשר הובילה להגבלת התנועה והפעילות, בפרט בדרום ובצפון הארץ. בעקבות המלחמה, אזורי מסוימים בצפון ובדרום הוגדרו כאזורי לחימה, תושבים פנו מאזורים אלו ומקומות תעסוקה באותם אזורים נסגרו. לאירועים אלו ופעולות נוספות שננקטו בעקבות המלחמה, במהלך חודש יוני 2025 פתחה ישראל במבצע "עם כלביא" במסגרתו תקפה ישראל יעדים אסטרטגיים באיראן ובין המדינות התנהלה לחימה רציפה במשך שנים עשר ימים. ביום 28 בפברואר 2026 פתחו ישראל וארה"ב במבצע "שאגת הארי" במסגרתו תקפו מטרות אסטרטגיות, הן צבאיות והן שלטוניות באיראן מה שהוביל לירי טילים וכתב"מים מאיראן לעבר ישראל ומדינות האזור. כתוצאה מכך, הופסקה הפעילות במשך בימיו הראשונים של המבצע ולאחר מספר ימים החל המשק להיפתח בצורה מדורגת תוך מתן הקלות לסקטורים שונים.

החברה מהווה "מפעל חיוני", בין היתר בשל היותה ספק חיוני של שירותי תקשורת בישראל והחל מקורות האירועים הבטחוניים, המשיכה החברה לתמוך באופן רציף ומוגבר בכל לקוחותיה (בארץ ובעולם) ומספקת שירותים תוך שימור תשתיות איתנות ומוגנות. מערכות התשתית והשירות של החברה פועלות באופן תקין תוך שהן ערוכות לקלוט צרכי שירות נוספים ומוגברים בתקופה זו. כמו כן, החברה בוחנת באופן שוטף ועוקבות מקרוב אחר ההתפתחויות הקשורות במלחמה.

למלחמת חרבות ברזל והמבצעים האמורים, הייתה ועודנה השפעה ניכרת השפעה ניכרת על הפעילות הכלכלית במשק הישראלי ועל שוק ההון, לרבות תנודתיות בשער החליפין של השקל מול מטבעות זרים ועלייה ברמת הסיכון ואי הוודאות.

החברה חווה השפעה חיובית ועליית ביקושים במגזר הממשלתי בטחוני בשל מצבי הלחימה ושינויי התפיסה

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ג. מלחמת "חרבות ברזל", מבצע "עם כלביא" ומבצע "שאגת הארי" (המשך):

הגיאופוליטיים הרחביים. כמו כן מצב הנזילות ומצבה הפיננסי של החברה מאפשר לה לתפקד היטב בתקופת המלחמה.

להלן מספר השפעות נקודתיות ביחס לתקופת הלחימה:

(1) גידול בהכנסות החברה בשוק הממשלתי בטחוני בגין הזמנות אשר התקבלו החל מרבעון רביעי 2023 וכן במהלך שנת 2024 ובמהלך שנת 2025 ונוגעות באופן ישיר למצב הלחימה.

(2) לאור הגידול המשמעותי בקצב ההזמנות גדלו צרכי ההון החוזר של החברה.

ד. מזומנים ושווי מזומנים:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2024	2025	
אלפי דולר	אלפי דולר	% ריבית
1,693	7,615	4.6-4.7
-	22	
1,693	7,637	

פקדונות זמן קצר
עו"ש

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ה. נכסים והתחייבויות פיננסיים:

טבלאות סיכון ריבית ונזילות:

נכסים והתחייבויות פיננסיים שאינם מהווים מכשירים פיננסיים נגזרים:

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפדיון/הפירעון החוזיים הנותרים של הקבוצה בגין נכסים והתחייבויות פיננסיים אשר אינם מהווים מכשיר פיננסי נגזר. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהווים של הנכסים והתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מעל שנה אלפי דולר	עד שנה אלפי דולר
7,741		-	7,741
26,789	פריים+1	26,789	-
13,836	5.02	13,836	-
<u>48,366</u>		<u>40,625</u>	<u>7,741</u>
1,656		-	1,656
25,816	4.5-5.5	16,754	9,062
<u>27,472</u>		<u>16,754</u>	<u>10,718</u>

ליום 31 בדצמבר 2025:

נכסים פיננסיים:

שאינם נושאים ריבית
נכסים נושאי ריבית קבועה
נכסים נושאי ריבית משתנה

התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות שאינן נושאות ריבית
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה

ליום 31 בדצמבר 2024:

נכסים פיננסיים:

שאינם נושאים ריבית
נכסים נושאי ריבית קבועה
נכסים נושאי ריבית משתנה

התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות שאינן נושאות ריבית
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ו. מסים על הכנסה:

(1) סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מס נדחה:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
2,472	5,962
1,964	2,278
4,436	8,240

הפסדים לצרכי מס
הוצאות מימון אשר הונו לצרכי המס

(2) מועדי פקיעה:

בהתאם לחוקי המס הקיימים לא קיים מועד פקיעה לניצול הפסדים לצרכי מס.

(3) הפרשים זמניים בגין השקעות בחברות מוחזקות אשר לא הוכרה בגינם התחייבות מסים נדחים:

ליום 31 בדצמבר	
2024	2025
אלפי דולר	אלפי דולר
(3,345)	2,558

השקעה (גרעון) בגין השקעות בחברות מוחזקות

החברה לא הכירה בהתחייבויות מסים נדחים בגין חברות מוחזקות מאחר ובכוונת החברה להחזיק בהשקעות ולפתחן, וכן דיבידנדים מחברות מוחזקות אינם חייבים במס.

(4) מידע נוסף:

לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2020.

ז. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות:

(1) שטר הון לחברה מוחזקת:

בחודש דצמבר 2006 הנפיקה החברה לחברה מוחזקת שטר הון נקוב בש"ח על סך 3,547 אלפי ש"ח (כ- 970 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח). שטר ההון אינו צמוד, אינו נושא ריבית ולא יועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2027.

(2) הלוואות:

(א) ביום 31 ביולי 2014 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ-5,400 אלפי ש"ח. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור של 7% בחודש נובמבר 2021 פרעה החברה המוחזקת חלק מיתרת ההלוואה, כ- 5,387 אלפי ש"ח (כ- 1,732 אלפי דולר) מכספי מכירת ההחזקה בחברה מוחזקת (יתרת ההלוואה למועד הדוח הינה כ- 678 אלפי דולר).

(ב) במהלך שנת 2018 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואות בסכומים מצטברים של כ- 27 מיליוני ש"ח (כ- 12,372 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח) ההלוואה הועמדה מכספי אג"ח ב' אשר גויס ע"י החברה בחודש פברואר 2018. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור 7% ההלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2027.

(ג) בחודש יוני 2022 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ-9,300 אלפי ש"ח. (כ- 3,605 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח) ההלוואה נושאת ריבית של 7% ההלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2027.

(ד) בחודש אפריל 2023 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ- 3,000 אלפי ש"ח. (כ- 1,122 אלפי דולר לתקופת הדוח) ההלוואה נושאת ריבית בשיעור של 7%. ההלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2027

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ז. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות (המשך)

(2) הלוואות (המשך):

(ה) בחודש מרץ 2025 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ- 27,200 אלפי ש"ח. (כ- 9,010 אלפי דולר לתקופת הדוח) ההלוואה נושאת ריבית בשיעור של 7% ההלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2027.

ח. אירועים לאחר תאריך הדוח:

הנהלת החברה בוחנת מעת לעת את מטבע הפעילות של החברה ושל חברות הקבוצה, בהתבסס על מיכלול האינדיקטורים הכלכליים הרלוונטיים, ובכלל זה תמהיל המטבע של הכנסות החברה, מטבע הגביה מלקוחות, מטבע העלויות והתשלומים של החברה וכן מבנה החוב של החברה.

בשנים האחרונות חל גידול משמעותי ומתמשך בהיקף המכירות הנקובות בשקלים של חברות הבת הרשומות בישראל והערכת הנהלת החברה היא כי מגמה זו צפויה להימשך. כמו כן, עסקת בזק שהחלה בשנת 2025 והורחבה בסוף שנת 2025 בתוספת משמעותית להסכם מהווה שינוי גם בתמהיל העלויות והתשלומים של החברה. כמו כן, תקציב החברה לשנת 2026 הוכן גם הוא במטבע שקל, בניגוד לשנים קודמות בהן הוכן בדולר.

לאור האמור לעיל, קבעה הנהלת החברה כי החל מיום 1 בינואר 2026 מטבע השקל משקף בצורה טובה יותר את הסביבה הכלכלית העיקרית בהן פועלות החברה וחברות הבת הרשומות בישראל, ולפיכך החל ממועד זה שונה מטבע הפעילות שלהן לשקל.



לכבוד
הדירקטוריון של גילת טלקום גלובל בע"מ
יגיע כפיים 21 פתח תקווה

א.ג.נ,

הנדון: תשקיף מדף של גילת טלקום גלובל בע"מ (לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ, להלן - "החברה") מחודש מאי, 2023 ("תשקיף המדף")

בקשר עם תשקיף המדף של החברה, הרינו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של דוחותינו המפורטים להלן:

- דוח רואה החשבון המבקר מיום 25 במרץ 2026, על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2025, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS Accounting Standard) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.
- דוח רואה החשבון המבקר מיום 25 במרץ 2026, על המידע הכספי הנפרד של החברה ליום 31 בדצמבר 2025 בהתאם להוראות תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל-אביב, 25 במרץ, 2026

תל אביב - משרד ראשי
מרכז עזריאלי 1 תל אביב ת.ד. 16593 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד ירושלים	משרד חיפה	משרד אילת	משרד נצרת
קרית המדע 3 מגדל הר חוצבים ירושלים, 914510 ת.ח. 45396	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 3105502	מרכז העירוני ת.ד. 538 אילת, 88104002	מרג' אבן עאמר 9 נצרת, 16100
טלפון: +972 (2) 501 8888 פקס: +972 (2) 537 4173 info-jer@deloitte.co.il	טלפון: +972 (4) 860 7333 פקס: +972 (2) 867 2528 info-haifa@deloitte.co.il	טלפון: +972 (8) 637 5676 פקס: +972 (2) 637 1628 info-eilat@deloitte.co.il	טלפון: +972 (73) 399 4455 פקס: +972 (73) 637 4455 info-nazareth@deloitte.co.il

משרד ראשל"צ - מתחם
מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

משרד רעננה - מתחם
אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוח פרטים נוספים על התאגיד
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2025

שם החברה - גילת טלקום גלובל בע"מ

מספר חברה ברשם - 520041674

כתובת - יגיע כפיים 21, ק3, קרית אריה

כתובת דואר אלקטרוני - amib@gilat.net

טלפון - 050-2029021

פקסימיליה - 03-9255156

תאריך המאזן - 31 בדצמבר, 2025

תאריך אישור הדוח - 25.3.2026

1. שימוש בתמורות הנפקה

הנפקות שבוצעו בשנים 2024-2025 ומהלכים הוניים נוספים:

א. בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. הנפקה זו, אשר הושלמה בהצלחה רבה, זכתה לביקושים גבוהים מצד שוק ההון הישראלי ומייצרת לחברה אופק צמיחה יציב לשנים הקרובות, לרבות ברמה ההונית. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 27 בפברואר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-013617).

ביום 8 ביולי 2025 דיווחה החברה על ביצוע הנפקה פרטית של כ- 7.7 מיליון מניות בתמורה לסך של כ- 6.8 מיליון ש"ח, לבתי ההשקעות "פסטרנק שהם" ו- "מור", מבין הגופים המוסדיים המובילים בישראל (כ- 5.3 מיליון ש"ח ו- 1.5 מיליון ש"ח, בהתאמה). ההנפקה מהווה הבעת אמון חזקה בחברה ובפוטנציאל הצמיחה שלה.

תמורת ההנפקות לעיל תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגטיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה.

ב. ביולי 2024 השלימה החברה מהלך מוצלח של הנפקת מניות בדרך של הצעת רכש חליפין לאגרות החוב להמרה (סדרה ג'). במסגרת ההצעה נקבע כי כל מי שיענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה

יקבל 1.75 מניות רגילות ו-6 אגורות. נענו להצעת הרכש מחזיקי אגורות חוב בהיקף כולל של 9,965,474.27 ע.ג., ובהתאם הנפיקה החברה כמות כוללת של 17,439,580 מניות רגילות וכן שילמה סך כולל של 597,928 ש"ח במצטבר, למחזיקים אשר נענו להצעה. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מידי מיום 23 ביולי 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-075867). המהלך הוביל לקיטון משמעותי בנטל החוב של החברה אגב הפחתת הוצאות המימון, ולשחרור כספים אשר ישמשו את החברה לצרכי תמיכה באסטרטגיית הצמיחה שלה.

2. **תקנה 10א - תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים של התאגיד לכל אחד מהרבעונים בשנת 2025 (באלפי דולר):**

רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	
15,994	18,585	20,075	21,139	הכנסות
11,473	13,091	14,495	13,684	עלות ההכנסות
4,521	5,494	5,580	7,455	רווח גולמי
28.3%	29.6%	27.8%	35.3%	שיעור הרווח הגולמי
1,190	1,449	1,201	1,875	הוצאות מכירה ושיווק
1,789	2,012	1,855	1,990	הוצאות הנהלה וכלליות
1,542	2,033	2,524	3,590	רווח מפעולות רגילות
2,719	3,250	3,824	4,993	EBITDA ADJUSTED
(464)	(1,915)	(397)	(1,062)	הוצאות מימון, נטו
(10)	(65)	(58)	632	מיסים על הכנסה
1,068	53	2,069	3,160	רווח (הפסד) לתקופה

3. **תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת וחברות כלולות**

להלן פרטים בדבר השקעות בחברות הבת של החברה, נכון ליום 31 בדצמבר 2025:

שם החברה	כמות מניות	שווי נקוב	ערך השקעה (עודף התחייבות על נכסים) בדוח הכספי הנפרד באלפי דולר	שיעור ההחזקה על ידי החברה (הון, הצבעה וסמכות למנות דירקטורים)	רווח (הפסד) כולל של התאגיד באלפי דולר
גילת טלקום בע"מ	50,000,000	17,707,899 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.ג.	(2,485)	100%	4,492
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ	3,800,000	3,800,000 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.ג.	4,958	100%	749
ישראלסט תקשורת בע"מ	750,500	3,300 בנות 1 ש"ח ע.ג.	1,109	100%	139
Gilat Satcom Nigeria Limited	5,000,000	5,000,000 מ"ר בנות 1 נירה ע.ג.	(3,267)	100%	7
Gilat Telecom Uganda Limited	1,000,000	2,500 מניות בנות 10,000 שילינג ע.ג.	(1,047)	100%	242
Gilat Satcom Ghana Limited	2,500	100,000 בנות 2,120,000 גאנה שילינג ע.ג.	(235)	100%	114
Gilat Telecom Belgium Ltd	1,000	1,000 מניות בנות 18,500 יורו ע.ג.	1,007	100%	92

4. **תקנה 13 - הכנסות של חברות בנות וחברות כלולות והכנסות התאגיד מהן**

להלן פרטים בדבר הרווח (הפסד) של כל חברה בת וכן, פרטים בדבר הכנסות ריבית, דיבידנד ודמי ניהול שנכללו בדוחות הכספיים של החברה כהכנסות מחברות הבת בשנת 2025 (באלפי דולר) וכן לאחר מועד הדוח:

שם החברה	רווח (הפסד) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2025		ריבית	דמי ניהול	דיבידנד
	לפני מס	לאחר מס			
גילת טלקום בע"מ	4,185	4,492	1,303	392	-
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ (*)	749	749	54	-	-
Gilat Satcom Nigeria Limited (*)	3	7	-	-	-
Gilat Telecom Uganda (*) Limited	(21)	242	11	-	-
Gilat Satcom Ghana Limited (*)	57	114	-	-	-
Gilat Telecom Belgium (*) Ltd	224	92	-	-	-
ישראלסט תקשורת בע"מ (*)	139	139	-	-	-

(*) נכלל בתוצאות של גילת טלקום בע"מ.

5. **תקנה 20 - ניירות ערך שנרשמו למסחר**

במהלך שנת 2025 נרשמו למסחר מניות חדשות שהונפקו במסגרת ההנפקות שבוצעו כמפורט בסעיף 1 לעיל, וכן מניות מכוח מימושי אופציות והמרות אגרות חוב. בתקופת הדוח לא בוצעו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה.

6. **תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה**

להלן התגמולים שניתנו בגין שנת 2025 לכל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה, במונחי עלות מעביד ועל בסיס שנתי. התשלומים הינם בהתאם למדיניות התגמול של החברה (להלן: "מדיניות התגמול").

סה"כ	תגמול אחר	תגמולים בעבור שירותים (אלפי דולר)								פרטי מקבל התגמולים			
		רכב	דמי ניהול/ יעוץ	תשלום מבוסס מניות	עמלות	מענק	שכר (1)	שיעור החזקה בהון (בדילול מלא)	שיעור החזקה בהון	תאריך תחילת הכהונה	משרה	תפקיד	שם
								סמוך למועד הדיווח					
693	-	49	-	33	-	270	341	8.54%	8.45%	19.12.2021	מלאה	מנכ"ל החברה	איציק בן אליעזר (א)
335	-	5	-	-	45	42	243	0.15%	0.04%	1.4.2020	מלאה	סמנכ"ל חטיבת לוויין מסחרי ו- COO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אסף רוזנהק (ב)
413	-	23	-	4	119	42	228	0.49%	0%	22.3.2012	מלאה	סמנכ"ל חטיבת ממשלה ובטחון של החברה ושל גילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	עמי שניידר (ג)
347	-	24	-	3	40	40	207	0.35%	0%	5.2.2017	מלאה	סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו- CTO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אמיר כהן (ד)
328	-	23	-	4	-	81	221	0.27%	0%	23.12.2014	מלאה	סמנכ"לית כספים החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אורית גל (ה)

(1) כל נושאי המשרה זכאים להטבות נלוות ולתנאים סוציאליים כגון ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה, מחלה והבראה כמקובל והנם התחייבו לשמירת סודיות ואי תחרות.

(א) איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה ("איציק"):

איציק מונה כמנכ"ל החברה ביום 19.12.2021, ולהלן תנאי כהונתו:

ביום 4.12.2025 אישרה האסיפה הכללית של החברה, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, הקצאה פרטית של 4,000,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה) לאיציק. האופציות ניתנות למימוש לעד 4,000,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה אשר אומצה על ידי דירקטוריון החברה ביום 6 במרץ 2014 (להלן: "תוכנית האופציות"), ולהתאמות המפורטות בדוח הזימון. האופציות נחלקות לשתי חבילות כאשר 2,000,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה משמעותית של 20% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 110.15 אגורות) (להלן: "חבילה א"); ו- 2,000,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה של 1% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 92.7 אגורות) (להלן: "חבילה ב"). כמו כן, אישרו אורגני החברה עדכון לשכרו החודשי של איציק לסך של 80,000 ש"ח חלף 75,000 כיום, וכן אישרו את הגדלת תקרת המענק השנתי מבוסס היעדים למנכ"ל מ-6 ל-8 משכורות. לפירוט והרחבה ראה דיווח מיידי של החברה מיום 28.10.2025 (אסמכתא: 2025-01-081135).

בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, האופציות תבשלנה ב-4 מנות שוות החל ממועד אישור החלטת האסיפה הכללית על ההקצאה (להלן: "מועד ההקצאה"), כדלקמן: 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנה לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שלוש שנים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום ארבע שנים לאחר מועד ההקצאה.

שכרו החודשי של איציק בשנת 2025 ועד לעדכון התנאים כאמור לעיל, עמד על סך של 75,000 ש"ח ברוטו; ההסכם הנו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 180 ימים מראש. המנכ"ל מועסק במשרה מלאה; ד. איציק זכאי לרכב חברה (ליסינג) כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן, לרבות עלויות המס החלות בגין העמדת הרכב לטובת המנכ"ל, עד לסך של 10,000 ש"ח בחודש (במצטבר בגין עלויות הליסינג והמס). מעבר לכך, איציק יהיה זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקון, כמקובל; ה. איציק זכאי ל-23 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייב איציק לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, איציק זכאי לכתבי שפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה.

כמו כן, אישרה אסיפת בעלי מניות החברה הקצאה פרטית לאיזיק, ללא תמורה, של 900,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל- 900,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הינו כנגד מחיר מימוש של 0.676 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין איזיק והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise), ותקופת ההבשלה תתפרש כמקובל על פני תקופה בת 4 שנים. כתבי האופציות יבשילו בארבע מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. נכון למועד זה, הובשלו 675,000 אופציות מתוך הכמות האמורה.

כמו כן, אישרה אסיפת בעלי מניות החברה הקצאה פרטית לאיזיק ביום 14.3.2024, ללא תמורה, של 250,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל- 250,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הינו כנגד מחיר מימוש של 0.446 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין איזיק והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise), ותקופת ההבשלה תתפרש כמקובל על פני תקופה בת 4 שנים. כתבי האופציות יבשילו בארבע מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. נכון למועד זה, הובשלו 62,500 אופציות מתוך הכמות האמורה.

בגין שנת 2025 איזיק היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 8 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%) (בשילוב רכיבי הצטיינות), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של איזיק ביעדי התגמול הכוללים כאמור עמד על 125%;

(ב) אסף רוזנהק, סמנכ"ל חטיבת לוויין מסחרי ו- COO ("אסף"):

להלן עיקרי תנאי העסקתו של אסף נכון לשנת 2025: א. שכרו החודשי של אסף עומד על סך של 50,000 ש"ח ברוטו; ב. בגין שנת 2025 אסף היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 2 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בשילוב רכיבי הצטיינות) בצירוף יעדי רווחיות חטיבה ומכירות בהיקף של 4 משכורות - שיעור העמידה המשוקלל של אסף ביעדי התגמול כאמור עמד על 125%; ג. ההסכם הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 120 ימים מראש. אסף מועסק במשרה מלאה; ד. אסף זכאי להחזר הוצאות רכב בגובה של 4,500 ש"ח בתוספת דלקן; ה. אסף זכאי ל- 23 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייב אסף לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אסף זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי אסף למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול

- בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקורות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אסף יפוטל במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או ישלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע השינוי השליטה.

ביום 19 בנובמבר, 2020 אישרה אסיפת בעלי מניות החברה הקצאה פרטית לאסף, ללא תמורה, של 550,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל- 550,000 מניות רגילות של החברה, בהתאם לאמור בדוח זימון האסיפה מיום 12 באוקטובר, 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-101575) מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הינו כנגד מחיר מימוש של 1.092 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אסף והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise), ותקופת ההבשלה תתפרש כמקובל על פני תקופה בת 4 שנים. כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. נכון למועד זה, כל האופציות הובשלו. נכון למועד פירסום הדוח מומשו 350,000 אופציות מתוך האופציות כאמור.

ביום 29.10.2025 פרסמה החברה מתאר אופציות (מספר אסמכתא לדיווח: 2025-01-081393) מכוחו הקצתה החברה לאסף ביום 1.12.2025, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, 50,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה). האופציות ניתנות למימוש לעד 50,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה, ולהתאמות המפורטות במתאר, המובא בזאת על דרך ההפניה. מחיר המימוש נקבע בפרמיה משמעותית של 20% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 110.15 אגורות). בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, האופציות תבשלנה ב-4 מנות שוות החל ממועד אישור החלטת האסיפה הכללית על ההקצאה (להלן: "מועד ההקצאה"), כדלקמן: 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנתיים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שלוש שנים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום ארבע שנים לאחר מועד ההקצאה.

בגין שנת 2025 נקבעו לאסף יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות (בגין יעדי חטיבה וחברה), בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו).

(ג) עמי שניידר, סמנכ"ל חטיבת ממשלה וביטחון ("עמי"):

הסכם העסקתו של עמי הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביא את הסכם לסיומו באמצעות הודעה מוקדמת של 120 ימים מראש. שכרו החודשי של עמי עומד על סך של 50,000 ש"ח (ברוטו). עמי זכאי לעמלות בגין מכירות לפי תוכנית עמלות כפי שתקבע ותתעדכן על ידי החברה מעת לעת ובהתאם לשיקול דעתה.

עמי זכאי לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, עמי זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקון, כמקובל; כמו כן, עמי זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); עמי התחייב במסגרת ההסכם עמו לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, עמי זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי עמי למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקורות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו עמי יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע השינוי השליטה.

בגין שנת 2025 עמי היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 2 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%), תזרים חופשי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%) (בשילוב רכיבי הצטיינות), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה וכן לתגמול נוסף בגובה של עד 4 משכורות בגין יעדי רווחיות חטיבה ומכירות בתחום הפעילות. שיעור העמידה המשוקלל של עמי ביעדי התגמול הכוללים כאמור עמד על 125% ;

ביום 7 באוקטובר 2021, הקצתה החברה לעמי שניידר, 72,000 כתבי אופציות נוספים, לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 72,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 82.6 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין עמי והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). כתבי האופציות יבשילו בארבע מנות על פני תקופה של 4 שנים כאשר, 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. מתוך האופציות כאמור כל האופציות מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

ביום 29.10.2025 פרסמה החברה מתאר אופציות (מספר אסמכתא לדיווח: 2025-01-081393) מכוחו הקצתה החברה לעמי ביום 1.12.2025, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, 750,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה). האופציות ניתנות למימוש לעד 750,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה, ולהתאמות המפורטות בדוח הזימון. האופציות נחלקות לשתי חבילות כאשר 350,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה משמעותית של 20% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר

שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 110.15 אגורות) (להלן: "חבילה א"); ו- 400,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה של 1% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 92.7 אגורות) (להלן: "חבילה ב"). בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, האופציות תבשלנה ב-4 מנות שוות החל ממועד אישור החלטת האסיפה הכללית על ההקצאה (להלן: "מועד ההקצאה"), כדלקמן: 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנה לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנתיים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום ארבע שנים לאחר מועד ההקצאה.

בגין שנת 2025 נקבעו לעמי יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות (בגין יעדי חטיבה וחברה), בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו.

(ד) אמיר כהן, סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו-CTO ("אמיר"):

שכרו החודשי של אמיר עומד על סך של 47,000 ש"ח (ברוטו). הסכם העסקתו של אמיר הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו באמצעות הודעה מוקדמת של 120 ימים מראש.

אמיר זכאי לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, אמיר זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקון, כמקובל; כמו כן, אמיר זכאי ל-23 ימי חופשה שנתיים וכן תנאים סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); אמיר התחייב במסגרת ההסכם עמו לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אמיר זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי אמיר למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אמיר יפוטל במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

בגין שנת 2025 אמיר היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 2 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%) (בשילוב רכיבי הצטיינות), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. כמו כן, זכאי אמיר לתגמול נוסף בגובה של עד 4 משכורות בגין יעדי רווחיות חטיבה ומכירות בתחום הפעילות. שיעור העמידה המשוקלל של אמיר ביעדי התגמול כאמור עמד על 125%.

ביום 8 בנובמבר, 2020 (לאחר אישור ועדת התגמול) החליט דירקטוריון החברה על אישור הקצאה פרטית לאמיר, של 128,000 אופציות, בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל-128,000 מניות רגילות של החברה. האופציות כאמור הוקצו ביום 10 בדצמבר 2020. מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הנו כנגד מחיר מימוש של 1.092 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אמיר והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise), ותקופת ההבשלה תתפרש כמקובל על פני תקופה בת 4 שנים. נכון למועד דוח זה כל האופציות הבשילו במלואן. עד כה לא בוצע מימוש מכוח תוכנית זו. כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. מתוך האופציות כאמור כל האופציות מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

ביום 29.10.2025 פרסמה החברה מתאר אופציות (מספר אסמכתא לדיווח: 2025-01-081393) מכוחו הקצתה החברה לאמיר ביום 1.12.2025, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, 450,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה). האופציות ניתנות למימוש לעד 450,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה, ולהתאמות המפורטות בדוח הזימון. האופציות נחלקות לשתי חבילות כאשר 50,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה משמעותית של 20% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 110.15 אגורות) (להלן: "**חבילה א**"); ו- 400,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה של 1% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 92.7 אגורות) (להלן: "**חבילה ב**"). בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, האופציות תבשלנה ב-4 מנות שוות החל ממועד אישור החלטת האסיפה הכללית על ההקצאה (להלן: "**מועד ההקצאה**"), כדלקמן: 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנה לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנתיים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום ארבע שנים לאחר מועד ההקצאה.

בגין שנת 2025 נקבעו לאמיר יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות (בגין יעדי חטיבה וחברה), בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו).

(ה) אורית גל, סמנכ"לית הכספים ("אורית"):

אורית החלה לכהן בחברה ביום 1.6.2011 כחשבת החברה וביום 23.12.2014 החלה לכהן כסמנכ"לית הכספים של החברה.

להלן עיקרי תנאי העסקתה של אורית : א. שכרה החודשי של אורית עומד על סך של 48,000 ש"ח ברוטו ; ב. אורית זכאית לתגמול שנתי בגובה של עד 4 משכורות, בהתאם ליעדי תגמול אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול אשר הוגדרו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה ; ג. ההסכם הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 120 ימים מראש ; ד. אורית זכאית לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, אורית זכאית להחזר הוצאות דלק/דלקן, כמקובל ; ד. אורית זכאית ל- 23 ימי חופשה שנתיים וכן תנאים סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכיו"ב) ; ה. במסגרת ההסכם התחייבה אורית לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אורית זכאית לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאית אורית למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אורית תפוטל במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלם לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה. בגין שנת 2024 נקבעו לאורית יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 4 משכורות, בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו.

בגין שנת 2025 אורית הייתה זכאית לתגמול שנתי בגובה של עד 4 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%), תזרים חופשי ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%) (בשילוב רכיבי הצטיינות) - אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של אורית ביעדי התגמול כאמור עמד על 125%.

ביום 7 באוקטובר 2021, הקצתה החברה לאורית, 72,000 כתבי אופציות נוספים, לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 72,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 82.6 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אורית והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). כל האופציות כאמור הובשלו ומומשו.

ביום 29.10.2025 פרסמה החברה מתאר אופציות (מספר אסמכתא לדיווח : 2025-01-081393) מכוחו הקצתה החברה לאורית ביום 1.12.2025, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, 450,000 אופציות (לא סחירות ולא ניתנות להעברה). האופציות ניתנות למימוש לעד 450,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת באמצעות מנגנון "מימוש נטו", והכל בכפוף לתוכנית האופציות של החברה, ולהתאמות המפורטות בדוח הזימון. האופציות נחלקות לשתי חבילות כאשר 50,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה משמעותית של 20% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 110.15 אגורות) (להלן : "חבילה א"); ו- 400,000 אופציות תהיינה כפופות למחיר מימוש בפרמיה של 1% על ממוצע מחיר הסגירה של מניית החברה במהלך 30 ימי המסחר שקדמו להחלטת הדירקטוריון על הענקת האופציות (קרי 92.7 אגורות) (להלן : "חבילה ב"). בכפוף ליתר תנאי תוכנית האופציות, האופציות תבשלנה ב-4 מנות שוות החל ממועד אישור החלטת האסיפה הכללית על ההקצאה (להלן : "מועד ההקצאה"),

כדלקמן: 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שנה לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום שלוש שנים לאחר מועד ההקצאה; 1/4 מסך כל האופציות אשר יוקצו לניצע - תבשלנה ותהיינה ניתנות למימוש החל מתום ארבע שנים לאחר מועד ההקצאה. מתוך האופציות כאמור כל האופציות הבשילו ומומשו.

בעלי עניין נוספים אשר מקבלים תגמולים מן החברה:

במהלך תקופת הדוח, החברה שילמה גמול לדירקטורים המכהנים בה בהתאם ל- "סכום המירבי", כמפורט בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני) התש"ס-2000, בהתאם לדרגה שבה מסווגת החברה. התשלום הכולל ששילמה החברה בגין גמול דירקטורים בשנת 2025 הינו כ- 162 אלפי דולר. יו"ר הדירקטוריון מכהן כיו"ר פעיל בחברה בהיקף פעילות משמעותי ואינו מקבל גמול יו"ר ייעודי או תגמול הוני, אלא גמול דירקטורים על פי התקנות כמשולם ליתר הדירקטורים בחברה.

7. תקנה 21א - השליטה בחברה

החל מיום 17 בפברואר, 2021, החברה הינה חברת ללא גרעין שליטה.

ביום 9 באוקטובר 2024, דיווחה החברה כי ביום 8 באוקטובר 2024, משרד התקשורת הודיע לחברה על אישור בקשותיהם (הנפרדות) של מר איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה ובעל עניין בה ו-א.א. שידורית טלפייג' 1989 בע"מ, בעלת עניין בחברה (להלן: "**בן אליעזר**" ו- "**שידורית**"), בהתאמה, לאחזקת אמצעי שליטה בחברה והגדלת אחזקות עד להיקף של 25%-26% בהתאמה. האישור להגדלת אחזקותיהם של בן אליעזר ושידורית הוגבל למשך תקופה בת שישה חודשים, כך שלאחר שישה חודשים לא יותר להם לרכוש אמצעי שליטה נוספים בחברה, גם אם באותו מועד יחזיקו פחות מהשיעור שאושר להם. ההיתר כאמור פג, וכיום לבן אליעזר ולשידורית עומד היתר אחזקה המאפשר להם להחזיק בחברה עד 15% (כל אחד) כמו כן, אישר משרד התקשורת את בקשתה של גולדפון בע"מ (להלן: "**גולדפון**") לאחזקה בחברה של עד 13.4% מאמצעי השליטה בה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 9 באוקטובר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-609094). נכון להיום הן שידורית והן גולדפון אינן בעלות עניין בחברה.

8. תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה

כאמור לעיל, החברה הנה חברה ללא גרעין שליטה.

8.1 נוהל עסקאות זניחות:

למען הזהירות קבעה החברה, קווים מנחים וכללים לסיווגה של עסקה של החברה או חברת בת שלה עם בעל עניין בחברה ("**עסקת בעל עניין**"), כעסקה זניחה, בהתאם לתקנה 64(3)(ד)(1) לתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התשנ"ג-1993 ובהתאם לתקנה 41(א)(6)(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. כללים אלו ישמשו לבחינת היקף הגילוי הנדרש בדוח התקופתי של החברה בהתאם לתקנה 22 לתקנות ולצורך דיווחים בהתאם לתקנה 37א(6) לתקנות. זניחות העסקה תיבחן על בסיס שנתי. דירקטוריון החברה קבע כי עסקת בעל עניין, תיחשב כעסקה זניחה, אם יתקיימו בה כל התנאים כדלהלן (הנוהל אושר שוב בוועדת הביקורת השנה):

- (א) העסקה איננה עסקה חריגה כהגדרתה בחוק החברות.
- (ב) היקף עסקה בודדת אינו עולה על 1% מכל אחד מהפרמטרים הרלבנטיים לעסקה:
 - (1) מכירות: סך המכירות נשוא עסקת בעל העניין לחלק לסך המכירות השנתי.
 - (2) עלות מכירות: עלות עסקת בעל העניין חלקי עלות המכירות השנתית.
 - (3) רווח: הרווח או ההפסד בפועל או החזוי המשוך לעסקת בעל העניין חלקי הרווח או ההפסד השנתי הממוצע בשלוש השנים האחרונות, מחושב על בסיס שלושת הדוחות השנתיים האחרונים. כאשר הרווח מעסקה בודדת נמוך מ-100,000 דולר (במונחים שנתיים) תחשב העסקה כזניחה גם אם היקפה עולה על 1% מהרווח המחושב לעיל.
 - (4) נכסים: היקף הנכסים נשוא עסקת בעל העניין לחלק בסך הנכסים.
 - (5) התחייבויות: ההתחייבות נשוא עסקת בעל העניין לחלק בסך ההתחייבויות.
- (ג) בחינת כל אחד מהפרמטרים בסעיף (ב) תיעשה על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים השנתיים האחרונים של החברה. עסקאות נפרדות המהוות בפועל עסקה אחת, תבחנה כעסקה אחת.
- (ד) היקף סך העסקאות עם בעל עניין מסוים בסוג עסקאות מסוים אינו עולה על 5% מכל אחד מהפרמטרים הרלבנטיים לעסקה, בהתאם לסעיף (ב) לעיל. לעניין סעיף זה, סוגי העסקאות

אותם קבע הדירקטוריון הם : רכישה או מכירת קיבולת לוויינית, רכישה או מכירה של שירותי תקשורת אחרים, עסקאות אחרות (כולל מכירה או רכישה של ציוד). דירקטוריון החברה יבחן לגבי כל עסקה לאיזה סוג היא שייכת. במידת הצורך יוכל לקבוע סוגי עסקאות נוספים אליהם תשתייך העסקה הספציפית.

(ה) החברה אינה נדרשת לדווח על העסקה בהתאם לתקנה 36 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970.

(ו) העסקה אינה עוסקת במתן טובת הנאה לבעל עניין באופן אישי.

(ז) העסקה אינה נחשבת למשמעותית על ידי החברה, או שהחברה אינה רואה בעסקה עניין לציבור.

עסקאות עם בעלי עניין

במהלך שנת הדיווח החברה לא התקשרה בעסקאות חריגות או עסקאות שאינן חריגות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש עניין בהן או עסקאות לדירקטורים ו/או נושאי משרה בחברה יש בהן עניין אישי (למעט נושאי תגמול וכיו"ב).

תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפרטים אודות מניות וניירות ערך המוחזקים על ידי בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה, ראו דוח מצבת החזקות שפורסם על ידי החברה ביום 8.1.2026 (מס' אסמכתא : 2026-01-003578), ודיווחי שינויי האחזקות שפורסמו עד למועד פרסום דוח זה.

תקנה 24א' - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המימים

לפרטים בדבר הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המימים, ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.

תקנה 24ב' - מרשם בעלי המניות

לפרטים בדבר מרשם ניירות ערך מעודכן של החברה ראו דיווח מידי מיום 16.3.2026 (מס' אסמכתא : 2026-01-023050) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

תקנה 25 א' - מען רשום

מענה הרשום של החברה הינו רחוב יגיע כפיים 21, פתח תקווה 49130 ; טלפון : 03-9255015, פקסימיליה : 03-9217938 ; כתובת הדואר האלקטרוני של החברה היא : info@gilat.net.

13. תקנה 26 - חברי דירקטוריון החברה

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, הקשורה של החברה או של בעל עניין בה	תאריך תחילת הכהונה	השכלה	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון	בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד
עמי ברלב (יו"ר פעיל)	031669542	1.6.78	גולדה מאיר 17 הוד השרון	ישראלית	לא	לא	כן	דירקטור (ללא שכר) בחברות בנות וקשורות של החברה.	6.10.2019	LLB אוניברסיטת בר אילן	2019 - כיום: יו"ר דירקטוריון פעיל, קבוצת גילת טלקום גלובל בע"מ (והחברות הבנות שלה). יולי 2021 - 2025: יו"ר דירקטוריון פעיל - אקסיליון תחבורה חכמה בע"מ (ציבורית). ינואר 2025 - כיום: יו"ר עמותת ידידי בית החולים קפלן. נובמבר 2025 - היום - דירקטור חיצוני, ריבוע כחול נדל"ן בע"מ. נובמבר 2021 - עד אוקטובר 2022 - יו"ר דירקטוריון קאנומז תעשיות קנאביס רפואי (ציבורית). 2019 - 2020: בי קומיוניקיישנס בע"מ, מנכ"ל ודירקטור - חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל-אביב ובנאסד"ק. 2018 - 2019: לשעבר - אינטרנט גולד קווי זהב, יו"ר פעיל; בי קומיוניקיישנס בע"מ, יו"ר פעיל - חברות ציבוריות הנסחרות בבורסה בתל-אביב ובנאסד"ק. החל משנת 2017 ועד 2019: דירקטור בחברות בתחום התקשורת: פלאפון תקשורת בע"מ, בזק בינלאומי בע"מ, בזק אונליין בע"מ, די.בי.אס. שירותי לוויין (1998) בע"מ. דירקטור בחברת "בזק" (ציבורית, תל-אביב), לרבות חברות מקבוצת "בזק". כיום: דירקטור - ישראייר תעופה ותיירות בע"מ; מודיעין אנרגיה; הייב (2040) שותפות מוגבלת; דורו איטליאן פרדוקטס;	לא

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, הקשורה של החברה או של בעל עניין בה	תאריך תחילת הכהונה	השכלה	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון	בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד
הרן לבאות (דירקטור חיצוני)	31772916	14/09/1974	רחוב הזוהר 16, הרצליה	ישראלית	ועדת ביקורת, תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים	כן	כן	אין	5.11.2024	בוגר כלכלה וגיאוגרפיה, האוניברסיטה העברית בירושלים; מוסמך במנהל עסקים, אוניברסיטת תל אביב	בעל משרד ליעוץ כלכלי.	לא.
בינה רזיובסקי-סנקר	069655058	16.9.1965	הנורית 5, אבן יהודה	ישראלית	ועדת ביקורת, תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים	כן	כן	אין	13.3.2024	בוגרת BA בכלכלה - אונ. חיפה מוסמכת בניהול תעשייתי, MSC אונ. בן גוריון.	ייעוץ אסטרטגי וליווי גיוסי הון, מיזם חיסכון באנרגיה	לא.
יהל יעקב שחר	057484826	15.3.62	רוטשילד 9, קרית אונו	ישראלית	ועדת ביקורת, ועדה לבחינת דוחות כספיים.	בלתי תלוי	כן	אין	2.10.2018	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב. תואר שני במשפטים, אוניברסיטת ג'ורג'טאון, וושינגטון הבירה.	אקסטל בע"מ (חברה פרטית) – יו"ר דירקטוריון – 2023-2025. ביג טק 50 מו"פ (נסחרת בת"א) - דירקטור בלתי תלוי - 2021-היום. קרן השתלמות לעובדי מדינה בע"מ (חברה ממשלתית) - דירקטור - 2019-2025. עמותת אלה (מלכ"ר) – יו"ר ועד מנהל - (בהתנדבות) - 2012-היום. אינפינטי מדיקל (נסחרת בת"א) – דירקטור חיצוני - 2021-2024	לא

14. תקנה 26 א' - נושאי משרה בכירה

נושא המשרה	ת.ז.	ת.לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברת בת, בחברה קשורה או בבעל עניין	בעל עניין בתאגיד, בן משפחה של נושא משרה בכירה או של בעל עניין בתאגיד	השכלתו	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון
איציק בן אליעזר	028059202	25.9.1970	19.12.2021	מנכ"ל	לא	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים – האוניברסיטה העברית.	סמנכ"ל טכנולוגיות ורשת - בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ. מנכ"ל - בזק אונליין בע"מ.

	תואר שני במנהל עסקים - האוניברסיטה העברית.						
אסף רוזנהק	35887629	01.11.1978	24.1.2018	סמנכ"ל חטיבת לווין מסחרי ו- COO	לא	השכלה תיכונית.	AVP Sales Africa : 2013-2018 ; מנהל אסטרטגיה ופיתוח עסקי : 2018- 2017. 2018-2019 - מנכ"ל החברה
אורית גל	040701690	27.8.1980	23.12.2014	סמנכ"לית כספים	לא	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, המסלול האקדמי המכללה למנהל, ראשון לציון ; רואת חשבון.	סמנכ"לית כספים של החברה.
אילן חייקין	52724432	21.11.1954	5.5.2008	מבקר פנים	לא	תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת תל- אביב.	מבקר פנים, שותף מנהל במשרד רואי החשבון "חייקין כהן את רובין"; מבקר פנים בחברות ציבוריות, חל"צ ופרטיות.
עמי שניידר	024167793	31.1.1969	22.3.2012	סמנכ"ל חטיבת ממשלה וביטחון	לא	תואר ראשון כללי ותואר ראשון ב"היסטוריה של אפריקה", אוניברסיטת תל אביב.	מנהל מחלקת תקשורת לוונית ניידת בגילת טלקום בע"מ.
אמיר כהן	25626391	28.12.1973	5.2.2017	מנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו- CTO	לא	BA בקרימינולוגיה, אוניברסיטת בר אילן.	מנהל תחום תפעול ושירות בבזק בינלאומי.

15. **תקנה 226 - מורשי חתימה**

בקבוצה אין מורשי חתימה עצמאיים.

16. **תקנה 27 - רואי החשבון של החברה**

בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.

17. **תקנה 28 - שינוי בתקנון החברה**

במהלך תקופת הדוח לא חלו שינויים בתקנון החברה ובמסמכי ההתאגדות שלה.

18. **תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטוריון; החלטות אסיפה כללית מיוחדת**

תקנה 29(ג) החלטות אסיפה כללית מיוחדת

(א) ביום 4 בדצמבר 2025 החליטה האסיפה הכללית של החברה לאשר את הנושאים הבאים: (א) למנות מחדש את משרד רואי החשבון בריטמן אלמגור זהר ושות' כרואי החשבון המבקרים של החברה, עד תום האסיפה הכללית השנתית הבאה של החברה ולהסמיך את אורגני החברה לקבוע את שכרם; (ב) אישור מינויו מחדש של הדירקטורים המכהנים בחברה (שאינם דירקטורים חיצוניים), ה"ה עמי ברלב (יו"ר הדירקטוריון) ויהל שחר, החל ממועד קבלת אישור האסיפה הכללית ועד למועד תום כינוס האסיפה הכללית השנתית הבאה, ואישור תנאיהם; (ג) הצגה ודיון בדוחות הכספיים ובדוח הדירקטוריון לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, כנדרש מהאסיפה הכללית על פי חוק החברות, התשנ"ט-1999; (5) אישור הענקת אופציות למנכ"ל החברה, לרבות עדכון לתנאי העסקתו. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי בדבר זימון האסיפה השנתית הכללית והמיוחדת מיום 28 באוקטובר 2025 (אסמכתא: 2025-01-081135), המובא על דרך ההפניה.

19. **תקנה 29א - החלטות החברה**

19.1.1. **הענקת כתב שיפוי לדירקטורים ונושאי משרה**

לדירקטורים ונושאי משרה בחברה ישנם כתבי שיפוי, אשר הארכת תוקפם אושרה מאת לעת על ידי האסיפה הכללית של החברה.

19.1.2. **התקשרות בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה**

בחודש ינואר 2026 ועדת התגמול אישרה את התקשרות החברה בהסכם לרכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה, המכהנים ואשר יכהנו מעת לעת בחברה, ובדרך כלל בחברות בנות שלה והמכהנים כדירקטורים מטעם החברה בחברות קשורות שלה (להלן: "פוליסת הביטוח"), וזאת בהתאם לתקנה 11 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), תש"ס-2000 ובהתאם למדיניות התגמול של החברה כפי שאושרה על ידי אסיפת בעלי המניות של החברה, בכפוף לאמור להלן.

פוליסת הביטוח תהיה בתוקף עד ליום 25.1.2027 (להלן: "תקופת הביטוח"). גבול אחריות המבטח במסגרת פוליסת הביטוח הינו 12 מיליון דולר לתביעה ובסך הכל לתקופת הביטוח. תנאי הביטוח מכוח פוליסת הביטוח זהים לגבי כלל הדירקטורים ונושאי המשרה. עלות הפרמיה שתשולם בגין פוליסת הביטוח לתקופת הביטוח הינה בסך של כ- 21,000 דולר. ההשתתפות העצמית בגין כל תביעה

במסגרת הפוליסה תעמוד על סך של 10 אלפי דולר ארה"ב, 35 אלפי דולר לתביעה הקשורה בדיני ניירות ערך בישראל או 35 אלפי דולר בגין תביעה המוגשת בארה"ב או בקנדה.

בהחלטתה, ציינה ועדת התגמול (וכן הדירקטוריון), בין היתר, כי ההתקשרות בפוליסת הביטוח לאחריות דירקטורים ונושאי משרה משרתת את טובת החברה. כן אושר כי תנאי פוליסת הביטוח תואמים את המסגרת שנקבעה במסגרת מדיניות התגמול של החברה וכי ההתקשרות אינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה. הוועדה קבעה כי ההתקשרות הינה בתנאי שוק, בין השאר לאור מידע וייעוץ שהתקבל מיועצי הביטוח של החברה. הביטוח יינתן לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בתנאים זהים.

גילת טלקום גלובל בע"מ

תאריך: 25.3.2026

שמות החותמים ותפקידם:

עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון
איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה

שאלון ממשל תאגידי

עצמאות הדירקטוריון		
לא נכון	נכון	
	√	1. בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו שני דירקטורים חיצוניים אינה עולה על 90 ימים, כאמור בסעיף 363א(ב)(10) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר בשנת הדיווח (ובכלל זה גם תקופת כהונה שאושרה בדיעבד, תוך הפרדה בין הדירקטורים החיצוניים השונים): דירקטור א': בינה רזינובסקי סנקר. דירקטור ב': הרן לבאות. מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2. כמו כן, מר יהל שחר מכהן כדירקטור בלתי תלוי בחברה ויו"ר דירקטוריון החברה, עמי ברלב עומד בתנאי הכשירות הקבועים לדירקטור בלתי תלוי, למעט עצם היותו יו"ר הדירקטוריון.

2.		שיעור¹ הדירקטורים הבלתי תלויים² המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 3 מתוך 4. 75% בלתי תלויים. שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים שנקבע בתקנון³ התאגיד⁴: _____. X לא רלוונטי (לא נקבעה הוראה בתקנון).	✓	_____
3.		בשנת הדיווח נערכה בדיקה עם הדירקטורים החיצוניים (והדירקטורים הבלתי תלויים) ונמצא כי הם קיימו בשנת הדיווח את הוראת סעיף 240(ב) ו-(ו) לחוק החברות לעניין היעדר זיקה של הדירקטורים החיצוניים (והבלתי תלויים) המכהנים בתאגיד וכן מתקיימים בהם התנאים הנדרשים לכהונה כדירקטור חיצוני (או בלתי תלוי).	✓	
4.		כל הדירקטורים אשר כיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, אינם כפופים⁵ למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין (למעט דירקטור שהוא נציג עובדים, אם קיימת בתאגיד נציגות לעובדים). אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, הדירקטור כפוף למנהל הכללי כאמור) - יצוין שיעור הדירקטורים שלא עמדו במגבלה האמורה: _____.	✓	
5.		כל הדירקטורים שהודיעו על קיומו של עניין אישי שלהם באישור עסקה שעל סדר יומה של הישיבה, לא נכחו בדיון ולא השתתפו בהצבעה כאמור (למעט דיון ו/או הצבעה בנסיבות המתקיימות לפי סעיף 278(ב) לחוק החברות): אם תשובתכם הינה "לא נכון" - האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו בהתאם להוראות סעיף 278(א) סיפה: ☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה).	✓	

¹ בשאלון זה, "שיעור" - מספר מסוים מתוך הסך הכל. כך לדוגמה 3/8.

² לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

³ לעניין שאלה זו - "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (לדוגמה בתאגיד בנקאי - הוראות המפקח על הבנקים).

⁴ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

⁵ לעניין שאלה זו - עצם כהונה כדירקטור בתאגיד מוחזק הנמצא בשליטת התאגיד, לא ייחשב כ"כפיפות", מאידך, כהונת דירקטור בתאגיד המכהן בנושא משרה (למעט דירקטור) ו/או עובד בתאגיד המוחזק שבשליטת התאגיד ייחשב כ"כפיפות" לעניין שאלה זו.

		יצוין שיעור הישיבות בהם דירקטורים כאמור נכחו בדיון ו/או השתתפו בהצבעה למעט בנסיבות כאמור לעיל: _____.		
	✓	בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל שליטה ו/או קרובו ו/או מי מטעמו שאינו חבר דירקטוריון ו/או נושא משרה בכירה בתאגיד נכח בישיבות הדירקטוריון כאמור) – יצוינו הפרטים הבאים לגבי נוכחות כל אדם נוסף בישיבות הדירקטוריון כאמור: פירוט הזיקה לבעל השליטה: _____ האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים: ☐ כן ☐ לא שיעור נוכחותו בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח: _____. ☐ לא רלוונטי.	6.	

כשירות וכישורי הדירקטורים				
לא נכון	נכון			
	✓	בתקנון התאגיד לא קיימת הוראה המגבילה את האפשרות לסיים מיידית את כהונתם של כלל הדירקטורים בתאגיד, שאינם דירקטורים חיצוניים (לעניין זה – קביעה ברוב רגיל אינה נחשבת מגבלה)⁶. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, קיימת מגבלה כאמור) יצוין –	7.	

⁶ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

		א. פרק הזמן שנקבע בתקנון לכהונת דירקטור : _____.		
		ב. הרוב הדרוש שנקבע בתקנון לסיום כהונתם של הדירקטורים : _____.		
		ג. מנין חוקי שנקבע בתקנון באסיפה הכללית לשם סיום כהונתם של הדירקטורים : _____.		
		ד. הרוב הדרוש לשינוי הוראות אלו בתקנון : _____.		
	✓	התאגיד דאג לעריכת תוכנית הכשרה לדירקטורים חדשים, בתחום עסקי התאגיד ובתחום הדין החל על התאגיד והדירקטורים, וכן דאג לעריכת תוכנית המשך להכשרת דירקטורים מכהנים, המותאמת, בין השאר, לתפקיד שהדירקטור ממלא בתאגיד. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: x כן לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)		8.
_____	✓	א. בתאגיד נקבע מספר מזערי נדרש של דירקטורים בדירקטוריון שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין המספר המזערי שנקבע : 1.		9.
		ב. מספר הדירקטורים שביהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ⁷ : 4. בעלי כשירות מקצועית ⁸ : 4.		

⁷ לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.
⁸ ר' הייש 9.

		במקרה שהיו שינויים במספר הדירקטורים כאמור בשנת הדיווח, יינתן הנתון של המספר הנמוך ביותר (למעט בתקופת זמן של 60 ימים מקרות השינוי) של דירקטורים מכל סוג שביהנו בשנת הדיווח.			
10.	א.	בכל שנת הדיווח כלל הרכב הדירקטוריון חברים משני המינים. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין פרק הזמן (בימים) בו לא התקיים האמור: ____.	✓		
	ב.	בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו דירקטורים משני המינים אינה עולה על 60 ימים, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד דירקטורים משני המינים: ____.	_____	_____	
		מספר הדירקטורים מכל מין המכהנים בדירקטוריון התאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: גברים: 3, נשים: 1.			

ישיבות הדירקטוריון (וכינוס אסיפה כללית)					
נכון		לא נכון			
11.	א.	מספר ישיבות הדירקטוריון שהתקיימו במהלך כל רבעון בשנת הדיווח: רבעון ראשון (שנת 2025): 6. רבעון שני: 4. רבעון שלישי: 4. רבעון רביעי: 5.	_____	_____	

		לצד כל אחד משמות הדירקטורים שכיחנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, יצוין שיעור⁹ השתתפותו בישיבות הדירקטוריון (בסיק זה - לרבות ישיבות ועדות הדירקטוריון בהן הוא חבר, וכמצוין להלן) שהתקיימו במהלך שנת הדיווח (ובהתייחס לתקופת כהונתו): (יש להוסיף שורות נוספות לפי מספר הדירקטורים)						ב.		
		שם הדירקטור	שיעור השתתפותו בישיבות הדירקטוריון	שיעור השתתפותו בישיבות ועדת ביקורת ¹⁰	שיעור השתתפותו בישיבות הועדה לבחינת הדוחות כספיים ¹¹	שיעור השתתפותו בישיבות ועדת תגמול ¹²	שיעור השתתפותו בישיבות ועדות דירקטוריון נוספות בהן הוא חבר (תוך ציון שם הועדה)			
		עמי ברלב	100%	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.			
		בינה רזינובסקי סנקר	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
		הרן לבאות	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
		יהל שחר	100%	100%	100%	ל.ר.	ל.ר.			

⁹ ר' הייש 2.

¹⁰ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹¹ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹² לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

	✓	בשנת הדיווח קיים הדירקטוריון דיון אחד לפחות לעניין ניהול עסקי התאגיד בידי המנהל הכללי ונושאי המשרה הכפופים לו, בלא נוכחותם וניתנה להם הזדמנות להביע את עמדתם.	12.
--	---	---	-----

הפרדה בין תפקידי המנהל הכללי ויושב ראש הדירקטוריון				
לא נכון	נכון			
	✓	בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון.		13.
	✓	בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון אינה עולה על 60 ימים כאמור בסעיף 363א(2) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון כאמור: _____.		
	✓	בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד מנהל כללי.		14.
	✓	בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל אינה עולה על 90 ימים כאמור בסעיף 363א(6) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל כאמור: _____.		
	X	בתאגיד בו מכהן יו"ר הדירקטוריון גם כמנכ"ל התאגיד ו/או מפעיל את סמכויותיו, כפל הכהונה אושר בהתאם להוראות סעיף 121(ג) לחוק החברות ¹³ .		15.
	X	X לא רלוונטי (ככל שלא מתקיים בתאגיד כפל כהונה כאמור).		
	✓	המנכ"ל אינו קרוב של יו"ר הדירקטוריון.		16.
	✓	אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, המנכ"ל הנו קרוב של יו"ר הדירקטוריון) –		

¹³ בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

_____	_____	א. תצוין הקרבה המשפחתית בין הצדדים : _____.		
_____	_____	ב. הכהונה אושרה בהתאם לסעיף 121(ג) לחוק החברות ¹⁴ : כן ☐ לא ☐ <i>(יש לסמן x במשבצת המתאימה)</i>		
	✓	17. בעל שליטה או קרובו אינו מכהן כמנכ"ל או כנושא משרה בכירה בתאגיד, למעט כדירקטור. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).		

ועדת הביקורת				
לא נכון	נכון			
_____	_____	18. בוועדת הביקורת לא כיתן בשנת הדיווח -		
	✓	א. בעל השליטה או קרובו. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).		
	✓	ב. יו"ר הדירקטוריון.		
	✓	ג. דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.		

¹⁴ בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

		ד.	דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.	✓	
		ה.	דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	✓	
19.			מי שאינו רשאי להיות חבר בוועדת ביקורת, ובכלל זה בעל שליטה או קרובו, לא נכח בשנת הדיווח בישיבות ועדת הביקורת, למעט בהתאם להוראות סעיף 115(ה) לחוק החברות.	✓	
20.			מנין חוקי לדיון ולקבלת החלטות בכל ישיבות ועדת הביקורת שהתקיימו בשנת הדיווח היה רוב של חברי הועדה, כאשר רוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ואחד מהם לפחות היה דירקטור חיצוני. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין שיעור הישיבות בהן לא התקיימה הדרישה כאמור : _____.	✓	
21.			ועדת הביקורת קיימה בשנת הדיווח ישיבה אחת לפחות בנוכחות המבקר הפנימי ורואה החשבון המבקר ובלא נוכחות של נושאי משרה בתאגיד שאינם חברי הוועדה, לעניין ליקויים בניהול העסקי של התאגיד.	✓	
22.			בכל ישיבות ועדת הביקורת בה נכח מי שאינו רשאי להיות חבר הועדה, היה זה באישור יו"ר הועדה ו/או לבקשת הועדה (לגבי היועץ המשפטי ומזכיר התאגיד שאינו בעל שליטה או קרובו).	✓	
23.			בשנת הדיווח היו בתוקף הסדרים שקבעה ועדת הביקורת לגבי אופן הטיפול בתלונות של עובדי התאגיד בקשר לליקויים בניהול עסקיו ולגבי ההגנה שתינתן לעובדים שהתלוננו כאמור.	✓	
24.			ועדת הביקורת (ו/או הועדה לבחינת הדוחות הכספיים) הניחה את דעתה כי היקף עבודתו של רואה החשבון המבקר ושכר טרחתו ביחס לדוחות הכספיים בשנת הדיווח, היו נאותים לשם ביצוע עבודת ביקורת וסקירה ראויים.	✓	

תפקידי הועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הועדה) בעבודתה המקדימה לאישור הדוחות הכספיים				
לא נכון		נכון		
25.	א.	יצוין פרק הזמן (בימים) אותו קבע הדירקטוריון כזמן סביר להעברת המלצות הועדה לקראת הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: 2 ימי עסקים.		
	ב.	מספר הימים שחלפו בפועל בין מועד העברת ההמלצות לדירקטוריון למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2025): 3 ימים. דוח רבעון שני: 3 ימים. דוח רבעון שלישי: 3 ימים. דוח שנתי: 3.		
	ג.	מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2025): 3 ימים. דוח רבעון שני: 3 ימים. דוח רבעון שלישי: 3 ימים. דוח שנתי: 3.		
26.		✓	רואה החשבון המבקר של התאגיד השתתף בכל ישיבות הועדה והדירקטוריון, בה נדונו הדוחות הכספיים של התאגיד המתייחסים לתקופות הנכללות בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון", יצוין שיעור השתתפותו: _____	

27.	בוועדה התקיימו בכל שנת הדיווח ועד לפרסום הדוח השנתי, כל התנאים המפורטים להלן:			_____	_____
	א.	מספר חבריה לא פחת משלושה (במועד הדיון בוועדה ואישור הדוחות כאמור).	✓		
	ב.	התקיימו בה כל התנאים הקבועים בסעיף 115(ב) ו-(ג) לחוק החברות (לעניין כהונת חברי ועדת ביקורת).	✓		
	ג.	יו"ר הוועדה הוא דירקטור חיצוני.	✓		
	ד.	כל חבריה דירקטורים ורוב חבריה דירקטורים בלתי תלויים.	✓		
	ה.	לכל חבריה היכולת לקרוא ולהבין דוחות כספיים ולפחות אחד מהדירקטורים הבלתי תלויים הוא בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית.	✓		
	ו.	חברי הוועדה נתנו הצהרה עובר למינוים.	✓		
	ז.	המניין החוקי לדיון ולקבלת החלטות בוועדה היה רוב חבריה ובלבד שרוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ובהם דירקטור חיצוני אחד לפחות.	✓		
	אם תשובתכם הנה "לא נכון" לגבי אחד או יותר מסעיפי המשנה של שאלה זו, יצוין ביחס לאיזה דוח (תקופתי/רבעוני) לא התקיים התנאי האמור וכן התנאי שלא התקיים: _____.			_____	_____

ועדת תגמול				
נכון		לא נכון		
28.		הוועדה מנתה, בשנת הדיווח, לפחות שלושה חברים והדירקטורים החיצוניים היוו בה רוב (במועד הדיון בוועדה).	✓	

		☐ לא רלוונטי (לא התקיים דיון).		
	✓	תנאי כהונתם והעסקתם של כל חברי ועדת הגמול בשנת הדיווח הינם בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000.		29.
—	—	בוועדת התגמול לא כיהן בשנת הדיווח -		30.
	✓	א. בעל השליטה או קרובו. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).		
	✓	ב. יו"ר הדירקטוריון.		
	✓	ג. דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.		
	✓	ד. דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.		
	✓	ה. דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).		
	✓	בעל שליטה או קרובו לא נכחו בשנת הדיווח בישיבות ועדת התגמול, למעט אם קבע יו"ר הוועדה כי מי מהם נדרש לשם הצגת נושא מסוים.		31.

32.	ועדת התגמול והדירקטוריון לא עשו שימוש בסמכותם לפי סעיפים 267א(ג), 272(ג)(3) ו-272(1)(ג)(1) לאישור עסקה או מדיניות תגמול, למרות התנגדותה של האסיפה הכללית. אם תשובתכם הנה "לא נכון" יצוין – סוג העסקה שאושרה כאמור: _____ מספר הפעמים בהן נעשה שימוש בסמכותם בשנת הדיווח: _____	✓	
-----	--	---	--

מבקר פנים			
לא נכון		נכון	
	✓		33. יו"ר הדירקטוריון או מנכ"ל התאגיד הוא הממונה הארגוני על המבקר הפנימי בתאגיד.
	✓		34. יו"ר הדירקטוריון או ועדת הביקורת אישרו את תכנית העבודה בשנת הדיווח. בנוסף, יפורטו נושאי הביקורת בהם עסק המבקר הפנימי בשנת הדיווח: הנושאים: בקרת מעקב הכנסות, ביקורת מערכות מידע, ביקורת בעלי עניין ועסקאות עם צדדים קשורים, בקרת אמצעי תשלום.
_____	_____		35. היקף העסקת המבקר הפנימי בתאגיד בשנת הדיווח: (300 שעות).
	✓		בשנת הדיווח התקיים דיון (בוועדת הביקורת או בדירקטוריון) בממצאי המבקר הפנימי.
	✓		36. המבקר הפנימי אינו בעל ענין בתאגיד, קרובו, רו"ח מבקר או מי מטעמו וכן אינו מקיים קשרים עסקיים מהותיים עם התאגיד, בעל השליטה בו, קרובו או תאגידים בשליטתם.

עסקאות עם בעלי עניין			
לא נכון	נכון		
	✓	37. בעל השליטה או קרובו (לרבות חברה שבשליטתו) אינו מועסק על-ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל השליטה או קרובו מועסק על ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול) יצוין - - מספר הקרובים (לרבות בעל השליטה) המועסקים על-ידי התאגיד (לרבות חברות שבשליטתם ו/או באמצעות חברות ניהול): _____. - האם הסכמי העסקה ו/או שירותי הניהול כאמור אושרו בידי האורגים הקבועים בדיון: ☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה); ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה). _____.	
	✓	38. למיטב ידיעת התאגיד, לבעל השליטה אין עסקים נוספים בתחום פעילותו של התאגיד (בתחום אחד או יותר). אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין האם נקבע הסדר לתיחום פעילויות בין התאגיד ובעל השליטה בו: ☐ כן X ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	

יו"ר הדירקטוריון: עמי ברלב

יו"ר ועדת הביקורת: בינה רזינובסקי סנקר

יו"ר הועדה לבחינת הדוחות הכספיים: בינה רזינובסקי סנקר

תאריך: 25.3.2026

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהלים
הצהרת מנהל כללי

אני, איציק בן אליעזר, מצהיר כי :

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2025 (להלן - הדוחות);
 - (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
 - (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
 - (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי והגילוי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

תאריך : 25.3.2026

איציק בן אליעזר, מנכ"ל

הצהרת מנהלים
הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, אורית גל, מצהירה כי :

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2025 (להלן - הדוחות) ;
 - (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות ;
 - (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות ש אליהם מתייחסים הדוחות ;
 - (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי והגילוי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

תאריך : 25.3.2026

אורית גל, סמנכ"לית כספים