



**יומן אקסטנזנס בע"מ**  
**Human Xtensions Ltd.**  
**(“החברה”)**

**דוח תקופתי לשנת 2021**

24 במרס 2022

## תוכן עניינים

תיאור עסקי החברה	חלק א':
הסברי הדירקטוריון למצב ענייני החברה ליום 31 בדצמבר 2021	חלק ב':
דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2021	חלק ג':
פרטים נוספים על החברה	חלק ד':
הצהרות מנהלים	חלק ה':



## תיאור עסקי התאגיד

<u>עמוד</u>	<u>תוכן עניינים</u>	<u>סעיף</u>
	<b>פרק א' תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה</b>	
3	תיאור פעילות החברה וההתפתחות עסקיה	1.
5	תחום הפעילות של החברה	2.
5	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	3.
6	חלוקת דיבידנדים	4.
	<b>פרק ב' מידע אחר</b>	
7	מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה	5.
7	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה בכללותה	6.
	<b>פרק ג' תיאור תחום הפעילות של החברה</b>	
11	פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מכשור רפואי המשמש בעיקר לביצוע ניתוחים זעיר פולשניים ..	7.
11	מידע כללי על תחום הפעילות	7.1
15	מוצרים ושירותים	7.2
16	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	7.3
17	לקוחות	7.4
18	שיווק והפצה	7.5
22	צבר הזמנות	7.6
22	תחרות	7.7
24	עונתיות	7.8
24	כושר ייצור	7.9
24	מחקר ופיתוח	7.10
28	ספקים	7.11
29	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה	7.12
33	הסכמים מהותיים	7.13
33	הסכמי שיתוף פעולה	7.14
33	אזורים גאוגרפיים	7.15
	<b>פרק ד' עניינים הנוגעים לחברה בכללותה</b>	
34	רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים	8.
34	נכסים לא מוחשיים	9.
36	הון אנושי	10.
37	הון חוזר	11.
37	מימון	12.
37	מיסוי	13.
37	הליכים משפטיים	14.
37	יעדים ואסטרטגיה עסקית	15.
40	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	16.
41	תחזיות אחרות והערות לגבי עסקי התאגיד	17.
41	דיון בגורמי סיכון	18.

## פרק א' – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

### 1. פעילות החברה וההתפתחות הכללית של עסקיה

- 1.1 החברה התאגדה בישראל ביום 1 בינואר 2012 תחת השם "Human Extensions Ltd." על-ידי היזמים תמר פרנקל, זיו טמיר ומרדכי שולב כחברה פרטית מוגבלת במניות על-פי חוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"). ביום 5 ביולי 2017, שונה שם החברה לשמה הנוכחי "Human Xtensions Ltd."
- 1.2 ביום 25 בנובמבר 2020 פרסמה החברה תשקיף הנפקה ותשקיף מדף הנושא את התאריך 26 בנובמבר 2020 ("התשקיף")<sup>1</sup>, על-פיו הוצעו לציבור מניות של החברה אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), והחברה הפכה לחברה ציבורית כמשמעות מונח זה בחוק החברות.
- ביום 29 בנובמבר 2020, השלימה החברה גיוס הון בדרך של הנפקה לציבור על-פי תשקיף הנפקה תמורת ההנפקה המיידית, ברוטו, הסתכמה בכ-158,721 אלפי ש"ח.
- 1.3 החברה מפתחת, מייצרת, משווקת ומוכרת מכשיר רפואי מודולרי לניתוחים כירורגיים זעיר פולשניים (לפרוסקופיים) והיא נמצאת בשלב הראשוני של מסחור המוצרים שפותחו על-ידיה.
- 1.4 המכשיר הרפואי של החברה נקרא HandX™ והוא כולל מערכת אלקטרו-מכנית קטנת מימדים המוחזקת ביד המנתח, המסייעת לשלוט ביעילות בכלי קצה בעלי טווח תנועה רחב בניתוחים זעיר פולשניים הדורשים דיוק מירבי. המערכת הינה מודולרית ומאפשרת בחירה של כלי הקצה המתאים לפרוצדורה הרפואית מתוך מגוון כלים שפיתחה החברה, אשר מתממשקים עם מכשיר ה-HandX™. כלי הקצה הינם כלים לשימוש חד-פעמי (מתכלים) ובסיום הפרוצדורה הרפואית הם נזרקים ולא נעשה בהם שימוש חוזר. החברה פועלת במודל לפיו מכירותיה בטווח הרחוק יתבססו בעיקר על מכירה של כלי הקצה המתכלים. לפרטים אודות כלי הקצה ראו סעיף 7.2 לחלק זה לדוח.
- 1.5 אסטרטגיית החברה היא להביא להגדלה משמעותית של השימושים הקליניים במכשיר ה-HandX™. נכון למועד הדוח, בוצעו ברחבי העולם, על פי הערכת החברה, מעל 600 פרוצדורות תוך שימוש בכלי הקצה השונים שפיתחה החברה: מחזיק מחט, תופס רקמות (Grasper) וקרט מונופולרית (Monopolar Hook), מתוכן כ-150 פרוצדורות בוצעו בשנת 2021, גידול משמעותי לעומת שנת 2020 שבמהלכה בוצעו כ-80 ניתוחים. במהלך שנת 2021 נראתה מגמת עלייה במספר הניתוחים הכולל לאורך השנה, עלייה במספר המנתחים וכן במספר בתי החולים המשתמשים במערכת. זאת להערכת החברה בעקבות הגדלת סל מוצרי הקצה של החברה, העלאת ערכו הקליני של המוצר ואימוצו על ידי מנתחים. החברה צופה כי מגמת עלייה זו תמשך גם במהלך שנת 2022. במהלך שנת 2021 הורחב טווח הפרוצדורות בהן נעשה שימוש במכשיר, כאשר בוצעו לראשונה פרוצדורות זעיר פולשניות לטיפול ברקמת המעי הגס דרך התעלה האנאלית, פרוצדורות גניקולוגיות ופרוצדורות בריאטריות לקיצורי קיבה עם Monopolar Hook, הניתוחים בהם נעשה שימוש במוצרי החברה השונים נכון להיום כוללים: תיקוני בקע (Hernia Repair), כריתת מעי גס (Colectomy), הסרת כליה (Nephrectomy), כריתת טחול (Splenectomy), כריתת רחם (Hysterectomy), הסרת בלוטת הערמונית (Prostatectomy), כריתת קיבה (Gastrectomy), כריתת כיס מרה (Cholecystectomy) ופרוצדורות זעיר פולשניות לטיפול ברקמת המעי הגס דרך התעלה האנאלית (TAMIS). נכון למועד דוח זה, על פי הערכת החברה, השתמשו במוצרי החברה השונים כ-50 מנתחים בכ-30 בתי חולים ברחבי העולם. בתי החולים בהם נעשה שימוש ב-HandX™ על-ידי מספר מנתחים, הינם, בין היתר, Policlinico, Milano; Eccellenza Medica, Torino; Buffalo Medical Center, New York; Montefiore Hospital, New York

שמיר (אסף הרופא), בית החולים אסותא רמת החייל ובית החולים רפאל בישראל.

1.6 מוצרי החברה מאושרים על-ידי ה- ("FDA" U.S. Food and Drug Administration ו- CE Mark (Conformité Européenne). כמו-כן, קיבלה החברה אישור אמ"ר (אישור משרד הבריאות הישראלי) המאפשר למוצרי החברה להיות משווקים בישראל. לפרטים אודות אישורי החברה כאמור ראה סעיף 7.12 לחלק זה לדוח.

1.7 במהלך החציון הראשון של שנת 2021 קיבל מוצר הקצה החדש שפותח על-ידי החברה ה- Monopolar Hook, המשמש לצורך הסרת רקמות באמצעות אנרגיה (להלן: "**Monopolar Hook**"), את האישור הרגולטורי של ה-FDA למכירת מוצר הקצה בארה"ב, אישור CE (תקן איכות האיחוד האירופי למוצרים) למכירת מוצר הקצה באירופה ואישור אמ"ר למכירת מוצר הקצה בישראל. הוספה של כלי קצה זה לסל כלי הקצה של החברה, מהווה שלב נוסף באסטרטגיית החברה בהגדלת סל מוצרי הקצה שלה עבור מכשיר ה-HandX™ ועל-ידי כך להעלות את ערכו הקליני של המכשיר ולהוות גורם משמעותי באימוץ המכשיר על-ידי מנתחים. לאחר קבלת אישור CE למכירת מוצר הקצה באירופה, וכחלק מתוכנית השיווק המעודכנת המתוארת בסעיף 7.4.1 לחלק זה לדוח, רכשה המפיצה באירופה עד למועד הדוח כמות של כ-400 מוצרי קצה מסוג Monopolar Hook.

נכון להיום, נעשה שימוש ב-Monopolar Hook במגוון פרוצדורות ובהן תיקוני בקע (Hernia Repair), כריתת מעי גס (Colectomy) וכריתת כיס מרה (Cholecystectomy), והחברה צופה כי מגוון הפרוצדורות בהן ייעשה שימוש במוצר קצה זה יגדל. כך למשל, בשל יכולת הארטיקולציה של מכשיר ה-HandX™, במספר בתי חולים באירופה נעשה שימוש בכלי הקצה של החברה וגם במוצר הקצה Monopolar Hook במהלך פרוצדורת TEMS (Transanal Endoscopic Microsurgery) – פרוצדורה זעיר פולשנית לטיפול ברקמת המעי הגס דרך התעלה האנאלית. פרוצדורה זו מתפתחת בשנים האחרונות וסובלת ממגבלה של תנועה וגישה בכלים הסטנדרטיים הקיימים בשוק, המהווה שימוש ראשון במוצר הקצה של החברה בסוג טיפול זה. נכון למועד הדוח, בוצעו מספר ניתוחים מסוג TEMS בשלושה מרכזים שונים באירופה.

1.8 עיקר השיווק והמכירה של מוצרי החברה ברחבי העולם מתבצע באמצעות מפיצים בלעדיים. החברה רואה בהרחבה וגיוון ערוצי ההפצה שלה בעולם כיעד אסטרטגי, אשר יתרום לגדילה ויפחית תלות בטריטוריות ספציפיות. נכון למועד הדוח, לחברה הסכמי הפצה עם מפיצים בלעדיים לשיווק ומכירת מוצריה באירופה, ישראל, מצריים, טיוואן, הונג-קונג, אוסטרליה וניו-זילנד. לפרטים אודות התקשרות החברה עם המפיצים הבלעדיים, ראו סעיף 7.5 לחלק זה לדוח. בין היתר, החברה ממקדת את מאמציה למציאת שותף פוטנציאלי להפצת מוצריה בסין.

1.9 החברה רואה בארה"ב שוק חשוב ואסטרטגי ומשקיעה מאמצים ומשאבים בחדירה לשוק זה. בארה"ב פועלת החברה באופן ישיר ולא באמצעות מפיץ. לצורך כך הקימה החברה חברת בת בשם Human Xtensions, Inc. ("**חברת הבת**"), אשר משמשת כזרוע השיווק וההפצה שלה בארה"ב. חברת הבת גייסה לשורותיה מנהל שיווק ומכירות אמריקאי בכיר ומנוסה. לפרטים אודות פעילות חברת הבת בארה"ב ראה סעיף 7.5 לחלק זה לדוח.

1.10 המערכת שפותחה על-ידי החברה מציעה פתרון של ניתוח כירורגי בשיטת לפרוסקופיה חכמה מבוססת תוכנה המשלב בין היתרונות הקליניים הכלכליים של פרוצדורות לפרוסקופיות (המתבטאים בין היתר בקיצור זמני האשפוז ומזעור הטראומה למנותח) לבין היתרונות הטכנולוגיים של ניתוחים רובוטיים המסייעים למנתח בביצוע פרוצדורות מורכבות בשיטה זעיר פולשנית. בנוסף, להבדיל ממערכות רובוטיות גדולות ויקרות אשר דורשות הכנה של תשתית ייעודית לכך בבתי החולים והתקנה מורכבת, הפתרון של החברה אינו דורש תשתית מיוחדת בחדר הניתוח או התקנה מיוחדת, ומאפשר ביצוע הליכים כירורגיים מורכבים גם בחדרי ניתוח המוגבלים בגודלם. מערכות אלה כאמור, הינן המשך ישיר למגמה הרווחת של מעבר לניתוחים זעיר פולשניים אשר מתאפיינים במזעור הסיבוכים והקטנת זמן ההחלמה לאחר הניתוח תוך חיסכון בעלויות. החברה

מאמינה כי הגדלת השימוש במוצרי החברה יגדיל את כמות הניתוחים הלפרוסקופיים המבוצעים ברחבי העולם ויסייע בהפחתת הניתוחים הפתוחים, ובכך יתרום למטופלים, רופאים, בתי חולים, מבטחים ומערכות בריאות בעולם.

1.11 המערכת שפותחה על-ידי החברה הינה פלטפורמה טכנולוגית מודולרית לשליטה בכלים רפואיים, אשר יכולה להוות בסיס למוצרים רפואיים בתחומים ושווקים שונים מאלה בהם פועלת החברה כיום. החברה רואה בפלטפורמה הטכנולוגית שפיתחה פוטנציאל לגדילה עתידית, בין היתר באמצעות שיתופי פעולה אסטרטגיים עם שחקניות גדולות בשוק המכשור הרפואי.

**הערכת החברה באשר לפוטנציאל הגדילה של המערכת הינה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך") ומבוסס על המידע הקיים בחברה נכון למועד הדוח. ותלוי בין היתר, במגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, בהתפתחויות טכנולוגיות בתחום המכשור הרפואי בתחום עיסוקה של החברה ובאימוץ מודלים כלכליים שונים בבתי החולים ואצל המבטחים בארץ ובעולם ולכן ובשים לב לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 לחלק זה לדוח, אין כל וודאות כי הערכה זו תתממש במלואה ו/או בחלקה.**

1.12 מיום היווסדה ונכון למועד הדוח, החברה עוסקת במחקר, פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מכשור רפואי המשמש בעיקר לביצוע ניתוחים זעיר פולשניים.

1.13 נכון למועד הדוח, החברה פיתחה ומפתחת את המוצרים הבאים:

**מכשיר דיגיטלי דור 1 (HandX™)** - מכשיר ידני דיגיטלי אלקטרו-מכני, המאושר על-ידי ה-FDA, CE ואמ"ר המשלב את היתרונות של המכשיר הלפרוסקופי ביחד עם טווח תנועות רחב המאפשר ביצוע הליכים כירורגיים מורכבים. המוצר הינו בעל חלק קבוע אליו מתחברים מכשירי קצה מתכלים (מחזיק מחט, תופסן וקרס מונופולרית-Monopolar Hook).

**מכשיר דיגיטלי מתקדם דור 2 (HandX™2-AI)** - למועד הדוח, המכשיר האמור נמצא בשלבי מחקר ופיתוח. המכשיר צפוי לכלול יכולות מתקדמות של ניתוח נתונים, לרבות יכולות בתחום הבינה המלאכותית (AI). המכשיר יכיל תכונות שמטרתן לספק רמת בטיחות גבוהה יותר למטופל, וצפוי לכלול יכולות איסוף מידע וחיווי, שיאפשרו לצוות הרפואי קבלת מידע קליני בזמן אמת. בנוסף, מידע שייאסף באמצעות המכשיר במהלך ההליכים הרפואיים צפוי לשמש לאנליזה של המידע אודות הניתוח לצורך תיעוד, בקרה ותחקור לאחר ההליך הרפואי.

**כלי קצה חד פעמיים** - החברה פיתחה מחזיק מחט, תופס רקמות (Grasper) וקרס מונופולרית-Monopolar Hook), כמו כן מפתחת החברה כלי קצה נוספים למכשיריה. לפרטים על מוצרי הקצה שבפיתוח, ראו סעיפים 7.10.3 לחלק זה לדוח.

לפרטים נוספים אודות תהליכי מחקר ופיתוח של החברה, ראה סעיף 7.10 לחלק זה לדוח.

## 2. תחום הפעילות של החברה

2.1. נכון למועד הדוח, החברה פועלת בתחום פעילות אחד אשר מהווה מגזר כספי בדוחותיה הכספיים - פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מכשור רפואי המשמש בעיקר לביצוע ניתוחים זעיר פולשניים. לפרטים נוספים אודות תחום פעילות זה ראה סעיף 7 לחלק זה לדוח.

2.2. נכון למועד הדוח החברה מחזיקה בבעלות מלאה בחברת בת הרשומה במדינת דלוואר, ארה"ב. לפרטים אודות פעילות חברת הבת בארה"ב ראה סעיף 7.5 לחלק זה לדוח.

## 3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

החל מיום 1 בינואר 2020 ועד למועד פרסום דוח זה, לא בוצעו כל השקעות בהון החברה למעט כמפורט בסעיף 3.3 לתשקיף החברה. ביום 11 במאי קיבלה החברה הודעה מארבעה בעלי עניין על התקשרותם

בהסכם לרכישת 1,107,880 מניות מחוץ לבורסה מבעל מניות בחברה (המהוות את כלל אחזקותיו במניות החברה) בסכום כולל של כ-13,999,171.68 ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 11 במאי 2021 (אסמכתא: 2021-01-0832929), מיום 2 ביוני 2021 (אסמכתאות 2021-01-095364 ו-2021-01-095373), מיום 3 ביוני 2021 (אסמכתא 2021-01-095379) ומיום 4 ביוני 2021 (אסמכתא 2021-01-095931), המובאים בדוח זה בדרך של הפניה.

#### 4. חלוקת דיבידנדים

- 4.1. מדיניות חלוקת דיבידנדים – נכון למועד הדוח החברה לא קבעה מדיניות לגבי חלוקת דיבידנדים.
- 4.2. מאז היווסדה ועד למועד פרסום הדוח, לא חילקה החברה דיבידנדים לבעלי מניותיה.
- 4.3. רווחים ראויים לחלוקה – נכון ליום 31 בדצמבר 2021, לחברה אין יתרת עודפים ראויים לחלוקה.
- 4.4. מגבלות על חלוקת דיבידנד – נכון למועד הדוח לא קיימות לחברה מגבלות בקשר עם חלוקת דיבידנדים.

**פרק ב' – מידע אחר****5. מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה**

להלן מידע כספי אודות תחום הפעילות של החברה בשנים 2019, 2020 ו-2021 מתוך דוחותיה הכספיים של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2020	2019	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
2,790	20,686	12,186	הכנסות
1,167	10,605	7,270	עלות ההכנסות
1,623	10,081	4,916	רווח גולמי
33,285	26,639	43,106	הוצאות מחקר ופיתוח
6,982	4,716	5,929	הוצאות מכירה ושיווק
15,009	5,935	4,417	הוצאות הנהלה וכלליות
(53,653)	(27,209)	(48,536)	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
494	(801)	21	הכנסות מהפרשי שער, נטו
167	224	62	הכנסות מימון
(631)	(756)	(700)	הוצאות מימון
30	(1,333)	(617)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(53,623)	(28,542)	(49,153)	<b>הפסד כולל לשנה</b>
120,506	166,344	43,916	<b>סך נכסים</b>
15,974	17,520	23,487	<b>סך התחייבויות</b>
104,532	148,824	20,429	<b>סך ההון</b>

לפרטים נוספים אודות תוצאותיה הכספיות של החברה ואודות התפתחויות שחלו בנתונים לתקופות האמורות, ראה הדוחות הכספיים ודוח הדירקטוריון.

**6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה בכללותה:**

להלן פרטים עיקריים אודות אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו כלכלית בישראל ובעולם שיש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או על התפתחות החברה והשלכות בגינם.

**6.1. כללי**

השוק המיידני של החברה הינו שוק ניתוחי חלל הבטן הזעיר פולשניים, דוגמת ניתוחי בקע, פרוקטולוגיה וכריתת רחם. ההליך הפרוסקופי מאפשר ביצוע של פרוצדורות בתוך גוף האדם, כאשר הגישה לתוך הגוף מתבצעת באמצעות פתחים קטנים (בגודל מספר מ"מ בודדים), אליהם מוחדרים כלי ניתוח שונים. הליך זה מחליף את הניתוח הכירורגי הפתוח ובכך מצמצם את הסיכון לזיהומים ומקצר את זמני האשפוז וההתאוששות.

<sup>2</sup> חלק זה לדוח בכלל וסעיף 6 זה בפרט, לעיתים כוללים נתונים על בסיס סקרים, מחקרים ואתרי אינטרנט שונים. יצוין כי אלא אם נאמר במפורש אחרת, החברה לא ביקשה, ובכל מקרה לא קיבלה את הסכמת עורכי הסקרים, המחקרים והאתרים הנייל, לצורך הכללת מידע כאמור בדוח זה, ומידע כאמור הינו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. החברה אינה אחראית לתוכן הסקרים, המחקרים והאתרים כאמור.



על-פי מחקר שביצעה חברת IMARC, השוק הגלובלי לניתוח זעיר פולשני, צפוי לגדול מכ-36.5 מיליארד דולר בשנת 2018 לכ-58.2 מיליארד דולר בשנת 2024.<sup>3</sup> סך הפרוצדורות הלפרוסקופיות בעולם מוערך בכ-15 מיליון בשנה, מתוכן 4.8 מיליון בארה"ב, אשר מהוות כ-32%.<sup>4</sup>

## 6.2. מעבר לטיפולים זעיר - פולשניים חלף ניתוחים

ההשקעה ברפואה במדינות המערב נמצאת בשנים האחרונות במגמה של מעבר לטיפולים זעיר פולשניים המחליפים ניתוחים כירורגיים פתוחים מלאים, בעיקר לשם צמצום סיכונים (זיהומים והקטנת הטראומה הכרוכה בניתוח – קיצור הליכי התאוששות), וצמצום עלויות הטיפול. העברת פרוצדורות מחדרי ניתוח למרכזים אמבולטוריים ולמרפאות פרטיות מגבירה את רמת הזמינות של הטיפול מבחינת מורכבותו, נגישות גיאוגרפית וכן בזמני טיפול והמתנה ובכך מקטינה את עלויות הטיפול, לרבות זמן האשפוז הנדרש להתאוששות מהליך כירורגי. הניתוחים הזעיר פולשניים החלו לפני כ-30 שנים, יחד עם זאת, תחום זה עדיין מתמודד עם חסמים טכנולוגיים אשר לא מאפשרים מעבר מלא מניתוחים כירורגיים פתוחים לניתוחים זעיר פולשניים בעיקר בשל מגבלות טכנולוגיות הנובעות ממגבלות של המנתח בביצוע ניתוחים מורכבים (כמו למשל מגבלת גישה לאזורים אנטומיים מסוימים בגוף).<sup>5</sup>

החברה מעריכה כי האלטרנטיבה הזעיר-פולשנית צפויה לעודד רופאים ומטופלים, לבחור בפרוצדורה שמציעה החברה, כדי להימנע מהאלטרנטיבה של ניתוח פתוח והקשיים הכרוכים בו. השימוש בטכנולוגיות רובוטיות לצורך ביצוע הליכים כירורגיים, החל לפני כ-20 שנה. הנגישות לניתוחים כאמור והעלויות הגבוהות הכרוכות בהם, עדיין לא מאפשרים אימוץ רחב של טכנולוגיות אלה, שכן הן עדיין כרוכות בעלויות גבוהות, קיומה של תשתית מתאימה, והם אינם מתאימים למתקנים המוגבלים בגודלם כמו מרכזים אמבולטוריים או מרפאות פרטיות.

**המידע בדבר הערכת החברה אודות העדפת הרופאים והמטופלים בבחירה בניתוח זעיר פולשני (לרבות באמצעות מכשור שפיתחה החברה), חלף הימנעות מניתוח כירורגי פתוח, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך ומבוסס על המידע הקיים בחברה נכון למועד הדו"ח ותלויה בגורמים שאינם בשליטת החברה לרבות איסוף המידע הקליני ביחס לפרוצדורות הזעיר פולשניות אל מול ניתוחים. לאור האמור ובשים לב לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 לחלק זה לדוח, ייתכן כי הערכת החברה כאמור לא תתממש או תתממש באופן השונה מהותית מהאמור לעיל.**

## 6.3. מדיניות אישור מוצרי החברה על-ידי גופים רגולטוריים

פעילות החברה מושפעת ממדיניות הגופים הרגולטוריים בתחום הבריאות, בנוגע לאישור מוצריה בשווקי היעד. בשווקי היעד של החברה הרגולטורים הראשיים הינם ה-CE במדינות אירופה, ה-FDA בארצות הברית ואמ"ר בישראל. לעיתים מסלולי רגולציה במדינות אחרות שאינן נכללות בשווקים כאמור, נסמכים באופן חלקי על אישורים שהתקבלו מהרגולטורים האמורים. הרגולטורים קובעים מסלולי רגולציה לכל מכשיר רפואי בהתאם לחדשנות הגלומה במכשיר ורמת הסיכון הכרוכה בשימוש במכשיר. מסלולים אלה נבדלים בתהליכים המקדמיים שנדרשים טרם קבלת האישור כגון בוולידציה שמתקבלת מניסויים הנדרשים לצורך אישור המוצר ובמגוון השימושים בו. לפרטים אודות אישור מוצרי החברה על-ידי גופים רגולטורים ראה סעיף 7.12 לחלק זה לדוח.

## התפתחויות רגולטוריות

<sup>3</sup> הנתונים האמורים מבוססים על מידע מתוך <https://www.imarcgroup.com/global-minimally-invasive-surgery-market>

<sup>4</sup> ראה: <https://www.globenewswire.com/news-release/2018/09/19/1572863/0/en/Global-Laparoscopy-and-Endoscopy-Devices-Market-2025-Focus-on-Surgical-Procedures-Cholecystectomy-and-Hysterectomy-and-Product-Types-Arthroscopes-Neuroendoscopes-Cystoscope-and-Bro.html>

<sup>5</sup> הערכות האמורות הינן מתוך מחקר שוק של: Global Surgical Robotics Market, 2017 BIS Research

להערכת החברה, בעקבות צמיחת שוק הרובוטיקה לניתוחים המבוססת על טכנולוגיות מורכבות, מגמה שבעקבותיה צפוי כי יגדל גם פוטנציאל הסיכון בהטמעת טכנולוגיות מורכבות כאמור, קיים חשש להחמרה של דרישות במהלך תהליכי קבלת האישורים הרגולטוריים לגבי מוצרים רפואיים אלה, הן לגבי תהליכי האישור הנדרשים למכשיר עצמו והן לגבי תהליכים של החברות המפתחות, כגון: קביעת סטנדרטיזציה לאיכות ניהול וייצור של מכשור רפואי. לשינוי במדיניות זאת צפויות להיות השלכות על העלויות הכרוכות במחקר, פיתוח וייצור שוטף של מכשור רובוטי וכן על פרקי הזמן הנדרשים לצורך פיתוח מכשור רובוטי כאמור וקבלת אישורים נדרשים בגינו.

#### מדיניות החזר הוצאות (reimbursement) של מבטחים רפואיים

נכון למועד הדוח, במרבית המדינות המפותחות, ובכללן בשווקי היעד העיקריים של החברה, קיימת מדיניות של החזר הוצאות חלקי או מלא בעבור טיפולים רפואיים, על-ידי המבטחים הרפואיים השונים. זכאות המבטחים בפוליסות הביטוח הרפואיות השונות נקבעת מזמן לזמן על-ידי חברות ביטוח (Reimbursement) להחזר הוצאות רפואיות פרטיות וציבוריות (ביחס למבטחים בפוליסות ביטוחי בריאות פרטיות או ציבוריות) וכן על-ידי מדיניות ממשלתית (ביחס למבטחים בפוליסות בריאות ממשלתיות).

כחלק ממדיניות החברה לגבי המכשיר אותו היא פיתחה, למיטב ידיעתה, ונכון למועד הדוח, נכלל המכשיר האמור בקודים ביטוחיים (Reimbursement code) קיימים של ההליך הרפואי באמצעותו נעשה שימוש במכשירי החברה וללא הצורך לפתח קוד חדש הכרוך בתהליך מורכב מול חברות הביטוח.

#### 6.4. מודעות הציבור

בשנים האחרונות ניכרת מגמה של גידול במודעות הציבורית במדינות המערביות בהן פועלת החברה, לחשיבות טיפולים זעיר פולשניים חלף ניתוחים כירורגיים פתוחים. הדבר מוצא ביטוי בעיקר בדרישה של מטופלים לעבור תהליכים רפואיים באמצעות טיפולים זעיר פולשניים על פני תהליכים כירורגיים מסורתיים. שכן הדבר מפחית את זמן ההתאוששות והסיבוכים של המטופל בהליך זעיר פולשני לעומת ניתוח כירורגי פתוח.

#### 6.5. מודעות הקהילה הרפואית

מודעות הקהילה הרפואית לביצוע טיפול באמצעות טכנולוגיית החברה ואימוץ הקהילה הרפואית את טכנולוגיית החברה כחלופה לניתוח כירורגי פתוח, הינה משמעותית ומהותית מבחינת הצלחת החברה. לאור האמור, החברה פועלת על מנת להעלות את המודעות בקרב הקהילה הרפואית בטריטוריות השונות בהן היא פעילה, בין היתר באמצעות הרצאות של רופאים מובילים בכנסים רפואיים, תערוכות, חבירה לשותפים אסטרטגיים, השתתפות וביצוע מחקרים קליניים וכן באמצעים דיגיטליים שונים כגון אתר אינטרנט פעיל של החברה עם גישה לרופאים ואנשי מכירות, מדיה חברתית (פייסבוק, טוויטר, לינקדין וכו').

כחלק מאסטרטגיית העלאת מודעות הקהילה הרפואית, החברה פועלת מול גורמים רפואיים במגוון טריטוריות בין היתר, בארה"ב, באירופה ובאסיה.

התפתחות נוספת בשוק הפעילות של החברה אשר להערכת החברה עשויות להיות לה השפעה על פעילותה, היא השימוש הגובר ברשת האינטרנט, על-ידי רופאים ומטופלים, לשם קבלת מידע על טכנולוגיות חדשות ואלטרנטיבות טיפול. בכוונת החברה לנצל מגמה זו לשם העמקת המודעות הציבורית ביחס לשימוש בטכנולוגיית החברה כחלופה לניתוח.

## 6.6. שוק המכשור הלפרוסקופי העולמי

שוק המכשור הלפרוסקופי העולמי צפוי לגדול בשיעור צמיחה מורכב (CAGR<sup>6</sup>) של כ-5.8% במהלך שבע השנים הבאות, מסך של כ-12.06 מיליארד דולר בשנת 2019 לסך של כ-18.9 מיליארד דולר בשנת 2027. הצמיחה בשוק ניזונה בין היתר משיפורים טכנולוגיים והפחתה בעלויות המכשור הלפרוסקופי. ארצות הברית היא הדומיננטית ביותר בשוק ובעלת נתח השוק הגדול ביותר ב-2019, עם כשליש מהשוק כולו וצפויה לשמור על הדומיננטיות שלה עד 2027. עם זאת, אסיה פסיפיק צפויה לחוות את שיעור הצמיחה הגבוה ביותר כ-6.8% מ-2020-2027. מספר הניתוחים הלפרוסקופיים הגלובלי מוערך בכ-15 מיליון ניתוחים בשנה ושיעור הצמיחה השנתי של מספר הניתוחים עומד על כ-7.8%<sup>7</sup>.

## 6.7. השוק הרובוטי לניתוחים זעיר פולשניים

שוק הניתוחים הזעיר פולשני הרובוטי, מוערך בסך של כ-5.7 מיליארד דולר בשנת 2018 וצפוי להגיע לסך של כ-40 מיליארד דולר בשנת 2025, על-פי תחזית חברת המחקר BIS (2018). השוק נחלק למערכות, לציוד קצה מתכלה ולשירותים. ההכנסות מציוד קצה מתכלים הינן הגבוהות ביותר ומהוות כ-50% ממוצע, מסך שוק הניתוחים הזעיר פולשני הרובוטי. הכנסות ממערכות מהוות כ-30% משוק זה. על-פי תחזית חברת המחקר BIS, היקף הכנסות שוק הניתוחים הזעיר פולשני בארצות הברית צפוי להיות הגבוה ביותר אשר יהווה כ-50% מסך הכנסות השוק הרובוטי הגלובלי. באירופה ואסיה פסיפיק היקף הכנסות צפוי להיות דומה.<sup>8</sup>

שוק הניתוחים הזעיר פולשני הרובוטי המיוחס לניתוחי בטן הוערך בכ-2.94 מיליארד דולר בשנת 2017 וצפוי להגיע לכ-12.78 מיליארד דולר עד שנת 2025. הגידול בשוק מושפע מהעדפה גוברת לניתוחים זעיר פולשניים יחד עם דרישה גוברת לדיוק ואמינות מרבית מהליך ניתוחי. כמו-כן, היעילות הרבה למנתחים ביחס לניתוחים פתוחים גם כן תורמים לצמיחה של השוק. שוק הניתוחים הזעיר פולשני הרובוטי המיוחס לניתוחים גניקולוגיים הינו הסגמנט הגדול ביותר בשוק המהווה כ-42.8% משוק הרובוטיקה הכירורגית של ניתוחי הבטן ברחבי העולם.<sup>9</sup>

## 6.8. משבר הקורונה

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 התפרץ והתפשט ברחבי העולם נגיף הקורונה-COVID-19 ("הנגיף"), אירוע בעל השלכות מאקרו כלכליות נרחבות, אשר המשיך לתת את אותותיו גם בשנת 2021 ועדיין נכון למועד הדוח ניכרת השפעתו. לפרטים נוספים ראה סעיף 1.2 לדוח הדירקטוריון. לפרטים אודות המגפה כגורם סיכון ראה סעיף 18.1.4 לחלק זה לדוח.

<sup>6</sup> Compound annual growth rate (CAGR) is the rate of return that would be required for an investment to grow from its beginning balance to its ending balance, assuming the profits were reinvested at the end of each year of the investment's lifespan.

<sup>7</sup> נתונים מתוך מחקרי שוק:

<https://www.medgadget.com/2020/06/covid-19-is-impact-on-laparoscopy-devices-market-to-reach-18-90-billion-by-2027.html>

<https://www.globenewswire.com/news-release/2018/09/19/1572863/0/en/Global-Laparoscopy-and-Endoscopy-Devices-Market-2025-Focus-on-Surgical-Procedures-Cholecystectomy-and-Hysterectomy-and-Product-Types-Arthroscopes-Neuroendoscopes-Cystoscopy-and-Bro.html>  
Global Surgical Robotics Market, 2017 BIS Research

<sup>8</sup> <https://www.hexaresearch.com/research-report/abdominal-surgical-robots-market#:~:text=The%20global%20abdominal%20surgical%20robots,USD%2012.78%20billion%20by%202025.&text=The%20robotic%20surgery%20in%20the,machines%20through%20the%20artificial%20intelligence>

<sup>9</sup>

## פרק ג' – תיאור תחום הפעילות של החברה

### 7. תחום הפעילות

#### 7.1. מידע כללי על תחום הפעילות

תחום פעילות החברה הינו פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מכשור רפואי המשמש בעיקר לביצוע ניתוחים זעיר פולשניים

#### 7.1.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

מיום היווסדה ונכון למועד הדוח, החברה עוסקת במחקר, פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מכשור רפואי המשמש בעיקר לביצוע ניתוחים זעיר פולשניים. התפתחות השוק בתחום עיסוקה של החברה נובע מהצורך בייעול אופן ביצועם של הניתוחים המסורתיים וכן מהתקדמות מדעית וטכנולוגית, אשר הניבה את פיתוחן של שיטות שונות לניתוחים, שביצוען באופן ידני מורכב. החברה החלה לפעול בתחום העיסוק לאחר שזיהתה את הצורך במתן פתרונות מתקדמים ויעילים לניתוחים, אשר מקובל להניח שעשוי לשפר באופן משמעותי את סיכויי ההצלחה של הניתוחים תוך צמצום העלויות הכרוכות בהם.

באמצעות המוצרים הקיימים בחברה ואלו שבפיתוח, פונה החברה למספר תחומים כירורגיים, תוך שהיא מנצלת את התשתית ההנדסית, התפעולית, הרגולטורית, הפיננסית והקלינית הקיימת בחברה. יצוין, כי פיתוח, ייצור ושיווק מכשור רפואי מחייבים קבלת אישורים רגולטוריים בכל מדינת יעד אליה החברה מתכוונת לשווק את מוצריה וכרוכים בעלויות ניכרות.

#### 7.1.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

אישורים רגולטורים - פעילות החברה כפופה לעמידה בחוקים שונים של מדינת ישראל מתוקף רישוי אביזרים ומכשירים רפואיים ("אמ"ר") – רישום אמ"ר הינו הליך לקבלת אישור משרד הבריאות לייבא ו/או למכור ציוד רפואי בתחומי מדינת ישראל, וכן לעמידה בתקינה ובהנחיות הרשויות החלים על מוצרים אותם משווקת החברה בארה"ב מתוקף אישור ה-FDA, באירופה מתוקף אישור ה-CE ובשווקים נוספים בהם פועלת החברה או עשויה לפעול בעתיד. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.12.1 לחלק זה לדוח.

כחלק ממדיניות החברה לגבי המכשיר אותו היא פיתחה, נכלל המכשיר האמור בקודים ביטוחים (Reimbursement codes) קיימים של ההליך הרפואי וללא הצורך לשייך את המכשיר לקוד חדש, דבר הכרוך בתהליך ארוך ומורכב מול חברות הביטוח. ראה לעניין זה סעיף 6.3 לחלק זה לדוח.

#### 7.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו והתפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות

ניכרת מגמה כללית לצמצום עלויות הכרוכות בהליכים רפואיים, בין היתר, מנסות מערכות בריאות שונות לצמצם את העלויות הכרוכות בהליכים כירורגיים של ניתוחים פתוחים. מוצרי החברה נועדו לשמש בטווח הביניים שבין ניתוח כירורגי פתוח מצד אחד לבין ניתוח המבוסס על טכנולוגיה רובוטית שאף הוא כרוך בהשקעות כספיות ניכרות. כמו-כן, חברות הפועלות בתחום מאמצות מודלים עסקיים בהם חלק ניכר מההכנסות ומהרווחיות נובעות ממכירת מוצרי הקצה שפותחו על-ידם (Pay per Use). החברה צופה שבשנים הקרובות מרבית הכנסותיה ינבעו ממכירת מוצרי הקצה.

**הערכת החברה ביחס לשינויים בהיקף הפעילות בתחום, ברווחיותו והתפתחויות בשווקים או שינויים במאפייני הלקוחות הינה מידע הצופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך,**

התלוי בין היתר, במגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, בהתפתחויות טכנולוגיות בתחום המכשור הרפואי בתחום עיסוקה של החברה ובאימוץ מודלים כלכליים שונים בבתי החולים ואצל המבטחים בארץ ובעולם ולכן ובשים לב לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 לחלק זה לדוח, אין כל וודאות כי הערכה זו תתממש במלואה ו/או בחלקה.

#### 7.1.4 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

בשנים האחרונות קיימת הרחבה של מגמת השימוש בטכנולוגיה רובוטית לביצוע הליכים כירורגיים מורכבים. השימוש בטכנולוגיה הרובוטית נעשה באמצעות תחנת עבודה המרוחקת מהמטופל, באמצעותה שולט המנתח על מערכת כלים ממוחשבת שחודרת לגוף המטופל ואשר נשלטת מתחנת העבודה. בנוסף, השימוש בכלים ממוחשבים מאפשר איסוף מידע בזמן אמת על מצבו של המטופל, שימוש במאגרי מידע לצורך טיוב ההליך, ושימוש בטכנולוגיות משלימות של וידאו והדמיה. מגמות אלה מאפשרות להרחיב את סוגי הניתוחים המבוצעים בטכנולוגיות רובוטיות. חיסרון עיקרי של המערכת הרובוטית הינו העלות הגבוהה הן בשלב ההיערכות התשתיתית והן בשלב רכישת המכשיר, וכן עלות שנגזרת מביצוע כל ניתוח. מערכות אלה דורשות היערכות של תשתית מתאימה (חדרי ניתוח גדולים) ולכן מערכות אלה מצויות בדרך כלל במרכזי בריאות גדולים. כמו-כן מפעילי המערכת נדרשים בהסמכה מיוחדת לצורך הפעלת המערכת הרובוטית. ברוב המקרים נדרש תהליך ארוך ויקר לצורך קבלת אישורים רגולטוריים הנדרשים לשיווק מסחרי.

הטכנולוגיות הרובוטיות כרוכות בזמני פיתוח ארוכים ועלויות גבוהות וכן להליכי אישור רגולטורי ארוכים ומורכבים. נגזרת של כך הינה כי הטיפול עצמו בחולה כרוך בעלויות גבוהות. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, מערכות כאמור משווקות במחיר מערכת של כ-1.5-2.5 מיליון דולר, וערכת מוצרים מתכלים המשמשים בדרי"כ לכ-10 ניתוחים בעלות של כ-3,000 דולר (300 דולר עלות לניתוח) בכל ניתוח משתמשים בכ-4-5 כלים שונים (עלות כוללת של כ-1,200-1,600 דולר לניתוח).

7.1.5 החברה פיתחה מערכת הפעלה מודולרית אשר מאפשרת טווח שימוש ויישום רחב הן מבחינת ביצוע הליך זעיר פולשני ידני והן על-ידי אימוץ עתידי של טכנולוגיות רובוטיות (שליטה מרחוק) ומגוון רחב של הליכים כירורגיים. המערכת אינה דורשת היערכות תשתית מיוחדת של חדר ניתוח ומאפשרת ביצוע הליכים כירורגיים גם בחדרי ניתוח המוגבלים בגודלם (מרפאות פרטיות או מרפאות אמבולטוריות) ומשמרת את הוורסטיליות של ההליך הכירורגי. כמו-כן, למיטב ידיעת החברה, המערכת האמורה זולה בצורה מהותית לעומת מערכות רובוטיות הקיימות בשוק (נכון למועד הדוח מספר עשרות אלפי דולרים למערכת ומאות דולרים בודדים לחלקים המתכלים). לפרטים אודות מוצרים מתחרים עיקריים של החברה בתחום המכשירים הידניים בעלי טווח תנועה (ארטיקולציה), ראה סעיף 7.7 לחלק זה.

#### 7.1.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בה

להערכת החברה, בתחום פעילותה של החברה ניתן להצביע על מספר גורמים עיקריים שעשויים לתרום להצלחתה:

[א]. אישורים רגולטוריים לשיווק ומכירה של מוצר ה-HandX™ (דור 1) בטריטוריות רלוונטיות: מוצר החברה מאושר לשיווק ומכירה בארה"ב על-ידי ה-FDA, קיבל את אישור ה-CE-Mark המאפשר את מכירתו באירופה, את אישור ה-TGA המאפשר את מכירתו באוסטרליה ואת אישור האמ"ר המאפשר את מכירתו בישראל. בנוסף, החברה עברה את מבדק ה-MDSAP שהינו מבדק אחוד המקובל על המדינות הבאות: ארה"ב, קנדה, ברזיל, יפן ואוסטרליה. החברה פועלת להשגת אישורים הרגולטוריים נוספים אשר יאפשרו לה לשווק ולמכור את המוצר במדינות נוספות;

[ב]. וולידציה מסחרית: החברה חתמה על מספר הסכמי הפצה עם מפיצים בלעדיים ברחבי העולם אשר הביעו עניין רב במוצר, כמפורט בסעיף 7.5 לחלק זה לדוח;

[ג]. הניסיון, המומחיות, הידע וחדשנות של צוות הפיתוח של החברה, עשוי לייצר לחברה יתרון תחרותי ארוך טווח. צוות הפיתוח מורכב, בין היתר, מממהנדסים בעלי ניסיון בתחומים מגוונים, לרבות מהנדסים בתחום הנדסת המכונות, הנדסת התוכנה, הנדסת מערכת ותחומים נוספים;

[ד]. תשתיות תפעוליות וייצוריות המאפשרות לחברה יכולות ייצור התומכות את תוכנית הצמיחה וההתרחבות של החברה בשווקים קיימים ועתידיים;

[ה]. מכשיר נייד המוחזק ביד המנתח המאפשר הסתגלות והטמעה מהירה במהלך ביצוע פרוצדורות מגוונות וזאת ללא צורך ב"חינוך שוק" הכרוך בעלויות גבוהות;

[ו]. העובדה כי המכשיר מושתת על סביבת הניתוח הקיימת ואינו דורש התקנה מיוחדת או היערכות מוקדמת של תשתית;

[ז]. [ז] המכשיר מהווה אלטרנטיבה כלכלית לשוק הרובוטי ומחירו הינו פחות מ-5% ממחיר רובוט לניתוחים;

[ח]. המכשיר הינו מודולרי ומאפשר גמישות למנתח בבחירה של כלי הקצה המתאים לפרוצדורה הרפואית שהמנתח מתעתד לבצע;

[ט]. המכשיר נכלל בקודים ביטוחיים קיימים ומאפשר לבתי חולים לקבל שיפוי מחברות הביטוח (Reimbursement);

[י]. לחברה יש חברת בת בארה"ב Human Xtensions, Inc. אשר משמשת כזרוע השיווק וההפצה שלה בארה"ב ומעסיקה צוות מכירות מיומן לצורך צמיחה בטריטוריה זו. חברת הבת גייסה לשורותיה מנהל שיווק ומכירות אמריקאי בכיר ומנוסה המוביל את פעילותה, מגייס אנשי מכירות חדשים המתמחים בתחום פעילות החברה ומוביל את אסטרטגיית החדירה לשוק האמריקאי;

[יא]. החברה מספקת שירות לקוחות לכל לקוחותיה ברחבי העולם באמצעות צוות מיומן;

[יב]. מוצר בעל טכנולוגיה מתקדמת המצוי בשלבי מסחור;

[יג]. קיומם של פרסומים מדעיים הממחישים את יעילות הפרוצדורה, יש בהם כדי להועיל להגדלת מודעות הרופאים לפרוצדורה וליתרונותיה ואף עשויים לגרום למנותחים פוטנציאליים לבקש טיפול באמצעות מוצר החברה;

[יד]. החדרה והטמעה של מוצרי החברה בטריטוריות שונות בעולם;

[טו]. נכון למועד הדוח זה, לחברה קיימים שלושה כלי קצה מאושרים לשימוש באזורים שונים, והחברה מפתחת כלים נוספים אשר נמצאים בשלבי פיתוח שונים. כמו כן החברה מפתחת דור המשך עם יכולות AI, שיהוו מקור חדשני נוסף ליצירת ערך בתחום.

#### 7.1.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

החברה קשורה עם ספקים שונים בקשר לייצור מרכיבים שונים במכשור אותו פיתחה. תהליכי ההרכבה, בקרת איכות והאריזה נעשים על-ידי החברה. מעת לעת החברה בוחנת את התקשרויותיה עם הספקים האמורים ומנסה לגוון את הספקים השונים כדי לא לפתח תלות במי מהם, להפחית עלויות ולהתאים את כמויות הייצור ליכולות ודרישות הלקוח.

לפרטים נוספים אודות ספקי החברה ראה בסעיף 7.11 לחלק זה לדוח.

#### 7.1.8 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בו

חסמי הכניסה העיקריים בתחום הפעילות הינם:

- (א) פיתוח טכנולוגי מוכח מדעית וקלינית;
- (ב) קבלה והרחבת האישורים הרגולטוריים בטריטוריות השונות בהם בכוונת החברה לפעול וכן בטריטוריות בהן פועלת החברה. לפרטים אודות תהליך הכניסה לטריטוריות בהן פועלת החברה, ראה סעיף 7.5 לחלק זה לדוח;
- (ג) השגת הכרה ותמיכה בקרב הקהילה הרפואית הבינלאומית לטכנולוגיה ולמוצר;
- (ד) הצורך בפיתוח ידע ותשתית טכנולוגית בתחום הפעילות, בשוק טכנולוגי עתיר פיתוחים;
- (ה) השקעת משאבים כלכליים רבים בשלבי הפיתוח, הייצור, השיווק והמכירות של המוצרים;
- (ו) פרקי זמן ארוכים ממועד תחילת הפיתוח ועד למועד השיווק המסחרי של המוצרים. פרקי זמן המחייבים מימון חיצוני בהיקפים נרחבים;
- (ז) הצורך בהגנה על פיתוחי החברה באמצעות רישום פטנטים. הליכי אישור פטנטים והאפשרות להתנגדות לרישום פטנט, הינם חסם לפיתוח מוצרי טכנולוגיה. כמו-כן, קיומם של פטנטים בתחום עשויים לחסום מתחרים מכניסה לתחומים אלו;
- (ח) איתור ושימור כוח אדם מנוסה ובעל ידע והתמחות בתחום הפעילות;
- (ט) הקמת מערך שיווק, הפצה ומכירות למוצרים ברחבי העולם, בין אם מערך עצמי או מערכים המבוססים על שיתופי פעולה עם ערוצי שיווק הפצה ומכירות קיימים, לרבות מימון מתאים לכך;
- (י) תהליכי מכירת מוצרים לבתי חולים הינו תהליך רב-שלבי ובירוקרטי אשר עשוי לקחת חודשים ארוכים.

חסמי היציאה העיקריים בתחום הפעילות הינם מתבטאים במחויבות החברה לגופים שונים המסייעים למימון המחקר והפיתוח כגון: הרשות לחדשנות; מחויבותה של החברה לאחריות המוצרים אותם היא מייצרת.

#### 7.1.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בה

ניתוחים כירורגיים פתוחים, שימוש במיכשור לפרוסקופי "פשוט" ושימוש בטכנולוגיה רובוטית הינם תחליף למוצרי החברה. מוצרי החברה, בתחום כירורגיה זעיר פולשנית, משלבים את היתרונות של הטכנולוגיה הרובוטית עם היתרונות הכלכליים והגמישות של הניתוח הפרוסקופי. בכך, מוצרי החברה מאתגרים ניתוחי כירורגיה מסורתיים עם שיטות רובוטיות ובכך עונים על הצורך לבצע ניתוחים עם יכולת החלמה מהירה יותר ופחות כואבת.

#### 7.1.10 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים אודות מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו ראה סעיפים 6 ו-7.7 לחלק זה לדוח.

## 7.2. מוצרים ושירותים

## טכנולוגיית החברה

**מכשיר דיגיטלי דור 1 (HandX™) - מכשיר ידני אלקטרו מכני המאפשר על-ידי ה-FDA, CE ואמ"ר, המשלב את היתרונות של המכשיר הלפרוסקופי ביחד עם טווח תנועות רחב המאפשר ביצוע הליכים כירורגיים מורכבים. המוצר בעל חלק קבוע אליו מתחברים מכשירי קצה מתכלים (מחזיק מחט, תופסן וקרס מונופולרית-Monopolar Hook).**

טכנולוגיית החברה הינה מערכת אלקטרו-מכנית מודולרית הפועלת על-ידי שילוב של אלקטרוניקה, תוכנה (בקרה) ומכניקה שמתרגמת את תנועות ידו של המנתח. המערכת מספקת מענה מיטבי לתופעת מורכבות התנועה בעזרת שילוב של שלושת המרכיבים הטכנולוגיים הללו ומאפשרת תנועה בין דרגות החופש השונות במספר מימדים.

הטכנולוגיה מושתתת על שלושה מודולים עיקריים:



- **מערכת ההפעלה והשליטה** – מערכת המוחזקת על-ידי המנתח אשר באמצעותה הוא שולט בכלי הקצה. המערכת מבוססת תוכנה ומאפשרת לחברה שחרור גרסאות תוכנה מעודכנות הכוללות תכונות מתקדמות.
- **מערכת ההנעה** - מתרגמת את האותות שהתקבלו כתוצאה מתנועות הידיים של הכירורג לפקודות מכניות. היחידה מאפשרת חיבור וניתוק מהיר של יחידת הקצה המתכלה ליחידת הבקרה, לצד שמירה על דרגות חופש התנועה של היחידות; המערכת מאפשרת התאמה אישית של מרחב הביצועים ודרגות החופש לצרכי המנתח. טכנולוגיה זו מאפשרת איסוף מידע וניתוחו.
- **כלי קצה ("מוצרי קצה")** – כלים ניתוחיים מתכלים המתחברים ליחידת ההנעה וכוללים יחידות קצה, כגון מחזיק מחט, תופסן (Grasper) וקרס מונופולרית (Monopolar Hook), בעלות מפרק עם דרגות חופש תנועה (ארטיקולציה), המוחדרות לגוף המטופל ומסייע למנתח לבצע משימות מורכבות ומגוונות בהליך לפרוסקופי. כלי הקצה הינם מתכלים ומוחלפים לאחר כל פרוצדורה. מחזיק המחט משמש לביצוע פעולות של תפירה באמצעות מחט בתוך הגוף, התופסן משמש לתפיסה של איברים ורקמות במהלך ההליך הלפרוסקופי והקרס המונופולרית משמשת לצריבה והסרה של רקמות באמצעות אנרגיה (זרם חשמלי). בחודש פברואר 2021 קיבלה חברה אישור מאת ה-FDA לשיווק מוצר הקצה Monopolar Hook. בחודש מאי 2021 קיבלה החברה אישור CE לשיווק ה-Monopolar Hook באירופה וביוני 2021 קיבלה החברה אישור אמ"ר לשיווק מוצר קצה זה בישראל. החברה ממשיכה לפתח מגוון כלי קצה נוספים שתפקידם להרחיב את השימוש המוצר.





**מכשיר דיגיטלי דור 2 (HandX2-AI)** - המכשיר האמור נמצא בשלבי מחקר ופיתוח. המכשיר יכול לכולות מתקדמות לניתוח מידע, לרבות יכולות בתחום הבינה המלאכותית (AI). בפיתוח המכשיר מתמקדת החברה בשידרוג יכולות המכשיר בין היתר בתחום הבטיחות למטופל. המכשיר צפוי להגדיל את היקף השימוש בהליכים זעיר פולשניים על-ידי הוספת מכשירי קצה נוספים ויכולות איסוף/ניתוח מידע וחיווי שיאפשרו לצוות הרפואי לקבל מידע קליני המאפשר קבלת החלטות מבוססת יותר על-ידי הצוות הרפואי.

**מוצרים עתידיים המושגים על המרכיבים הטכנולוגיים הקיימים** - בהתבסס על המודולים שפותחו ע"י החברה (מערכת הפעלה ושליטה, מערכת הנעה, מערכת כלי קצה) לחברה כוונות להמשיך לפתח פתרונות המאפשרים מגוון רחב של מוצרים בתחום הרובוטי, לרבות באמצעות שיתופי פעולה עם שותפים אסטרטגיים.

#### אופן הטיפול באמצעות המוצר

שיטות הכירורגיה המסורתיות מאתגרות על-ידי שיטות כירורגיה זעיר פולשנית שבאו לענות על הצורך לביצוע ניתוחים עם יכולת החלמה מהירה יותר ופחות טראומתית. מגמה זו הובילה לפיתוח כלי ניתוח זעיר פולשניים כדי לשפר את יכולות הדיוק והמיומנות של המנתחים ובכך להקל עליהם את מעמסת העבודה הפיזית, תוך כדי שימור הסביבה הניתוחית הזעיר פולשנית הקיימת וללא צורך בעקומת למידה. בהתאם לכך, מחדיר המנתח את הכלים לחלל הבטן בדיוק באותו האופן בו הוא נוהג בניתוח כירורגי זעיר פולשני אך בידיו יש יכולת האדרת שחזור דרגות החופש שאיבד כשאימץ את הניתוחים הפרוסקופיים ואשר מאפשרת לו לבצע פעולות מורכבות, אשר מרבית הכירורגים מתקשים לבצע כיום, וגישה לאיברים אשר קיים קושי בגישה אליהם. בצורה זו מתאפשר למנתח להנות מיתרונות הניתוח הרובוטי לביצוע ניתוחים מורכבים מאד ללא החסרונות של העלויות הכרוכות בו, היערכות תשתית של חדר ניתוח (SET UP) ועם הגמישות והשליטה של ניתוח לפרוסקופי זעיר פולשני.

#### 7.3. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 אלפי ש"ח	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 אלפי ש"ח	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 אלפי ש"ח	
1,962	16,709	10,923	הכנסות ממערכות
70.32%	80.77%	89.63%	שיעור מסך הכנסות החברה
762	3,977	1,229	הכנסות ממוצרי קצה (מוצרים מתכלים)
27.31%	19.23%	10.08%	שיעור מסך הכנסות החברה

יצוין כי ליום 31 בדצמבר 2019 הייתה לחברה הכנסה זניחה ממתן שירותים בקשר עם מוצרי החברה בסך 35 אלפי ש"ח. יצוין כי ליום 31 בדצמבר 2021 הייתה לחברה הכנסה זניחה ממתן שירותים בקשר עם מוצרי החברה בסך 66 אלפי ש"ח.

7.4.1 החברה החלה בשיווק מסחרי של מוצריה החל משנת 2019, למפיצה באירופה כאמור בסעיף 7.4.1 לחלק זה לדוח. הכנסות החברה בתחום הפעילות לשנים 2021, 2020 ו-2019, הסתכמו לסך 2,790 אלפי ש"ח, 20,686 אלפי ש"ח ו-12,186 אלפי ש"ח, בהתאמה.

7.4.1. ביום 17 ביולי 2019 התקשרה החברה עם Aesculap AG, חברת בת של B.Braun ("המפיצה באירופה"), בהסכם הפצה בלעדי באירופה.<sup>10</sup> על-פי ההסכם הקנתה החברה למפיץ זכות בלעדית לרכוש, למכור ולשווק את מוצרי החברה באירופה והכל בהתאם לתנאי ההסכם.

בהתאם להסכם, המפיצה התחייבה לרכוש ולהפיץ את מוצרי החברה, על-פי אבני דרך שנקבעו בהסכם ועל-פי רשימת מחירים מוסכמת.

בשל מגבלות התנועה ברחבי אירופה ובשל תיעדוף תקציבים של מוסדות רפואיים לצורך המאבק בנגיף והפחתה משמעותית של הפרוצדורות האלקטיביות, נוצר קושי משמעותי בהוצאה לפועל של אסטרטגיית השיווק והמכירה באירופה. לפי הסכם ההפצה בין החברה לבין המפיצה באירופה, תכננו הצדדים להפיץ את מוצרי החברה למדינות אירופה באופן הדרגתי, בכל פעם למקבץ של מדינות יעד ולפי לוחות זמנים מוסכמים מראש. בשל העיכוב המשמעותי האמור, החלה המפיצה באירופה לפעול במספר מצומצם של מדינות שהעיקריות שבהן הן ספרד ואיטליה, ולא ביצעה פעולות שיווק ומכירה במדינות רבות באירופה.

על-פי ההסכם הייתה המפיצה אמורה לבצע הזמנות בהיקף של כ- 6.4 מיליון דולר בשנת 2019 וכ-17.6 מיליון דולר בשנת 2020. בשנת 2019 המפיצה עמד בהתחייבותו וביצע את ההזמנות לפי ההסכם אך בשל האמור לעיל, בשנת 2020 ההכנסות בפועל של החברה מהמפיצה האמורה, היו נמוכות באופן מהותי מההכנסות אשר היו צפויות לחברה בהתאם לאמור בהסכם בשל משבר הקורונה, ויסתכמו בפועל בכ-5.8 מיליון דולר.

ביום 21 בספטמבר 2021, הגיעה החברה להסכמה על עדכון תוכנית השיווק באירופה עם המפיצה באירופה, בהתאם לקבוע בהסכם ההפצה שנחתם בין הצדדים בחודש יולי 2019, כמפורט בדוח מידי של החברה מיום 22 בספטמבר 2021 (אסמכתא 080323-01-2021), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

תוכנית השיווק המעודכנת של מוצרי החברה באירופה תתבצע בשני שלבים. השלב הראשון מתייחס לפעילות המפיצה שהחלה בחודש ספטמבר 2021 ותמשיך עד תחילת הרבעון השני של שנת 2022 השלב השני צפוי להכיל תוכנית פעולה מפורטת לשנים 2022-2023 להפצת מוצרי החברה באירופה המתוכננת להיקבע בין הצדדים במהלך הרבעון השני של שנת 2022 התוכנית הראשונית מתמקדת בפעילות של שיווק והפצה של מוצרי החברה בשתי מדינות מפתח באירופה – איטליה וספרד תוכנית זו כוללת התחייבות של המפיצה ליעדים מדידים, לרבות התקשרות עם מנתחים מובילים במדינות היעד וביצוע של לפחות 200 ניתוחים תוך שימוש במוצרי החברה במדינות היעד במהלך תקופת התוכנית הראשונית.

כחלק מיישום התוכנית הראשונית, הזמינה המפיצה באירופה בחודש ספטמבר 2021, שדרוג של מכשירי HandX™, בכמות שהוסכמה בין הצדדים, לגירסא מעודכנת של המכשירים וכן הזמינה כמות של כ-400 כלי קצה מתכלים מסוג Monopolar Hook. כלי הקצה והמכשירים המשודרגים סופקו למפיצה באירופה. המפיצה באירופה השלימה את שלב האיתור וההכשרה של רופאים במדינות היעד. הניתוחים הראשונים במסגרת התוכנית הראשונית החלו בחודש דצמבר 2021. החל מחודש ינואר 2022 המפיצה באירופה נתקלה בקשיים לתאם ניתוחים שנבעו מהתפרצות זן האומיקרון של הקורונה שפגע במדינות רבות באירופה, ועקב כך קצב הניתוחים יהיה איטי יותר מהצפוי.

בשנת 2021 סך הכנסות החברה מהמפיצה הסתכמו בכ-1,225 אלפי ש"ח.

**הערכת החברה ביחס להתאמות שיידרשו ביחס לכמות ההזמנות ומועדי הפיתוח האספקה**

הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התלויות בין היתר, במגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, בהתפתחות משבר הקורונה, בזמינות מקורות הון שיאפשרו לחברה להשלים פיתוחים אותם היא התחייבה לסיים, בשינוי בלוחות זמנים של פיתוח מוצרים ובאפשרויות השיווק של המפיץ כפועל יוצא בין היתר ממגפת הקורונה, ולכן ובשים לב לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 לחלק זה לדוח, אין כל וודאות כי הערכה זו של החברה תתממש כולה או חלקה באופן בו החברה צופה אותה.

ההסכם הינו בתוקף עד ליום 20 ביוני 2024 וניתן יהיה להארכה אוטומטית לשנה נוספת בכל פעם, אלא אם אחד הצדדים סיים את ההסכם בהודעה מוקדמת של שישה (6) חודשים מראש. יצוין, כי לכל צד הוקנתה הזכות לסיים את ההסכם בכל מועד, במקרה של הפרה מהותית של הצד השני, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם. עוד נקבע כי במקרה של סיום ההסכם על-ידי מי מהצדדים, תהא החברה מחויבת להמשיך לספק את המוצרים שהוזמנו מהמפיץ על-ידי לקוחות קצה טרם סיום ההתקשרות ולתקופה של 3 שנים לאחר סיום ההסכם. לפרטים נוספים ראה סעיף 18.3 (גורמי סיכון) לחלק זה לדוח.

7.4.2. סך מכירות החברה למפיצה באירופה הסתכמו בשנים 2021, 2020 ו-2019 בכ-1,225 אלפי ש"ח, כ-2,265 אלפי ש"ח וכ-12,186 אלפי ש"ח, בהתאמה.

#### 7.5. שיווק והפצה

מדיניות החברה בקשר לשיווק מוצריה הינה בדרך של התקשרות עם מפיצים בעלי נתח שוק משמעותי בתחום פעילותה של החברה או בעלי התמחות בתחום פעילות החברה, במטרה להקנות למפיץ בלעדיות בטריטוריה מסוימת, בתמורה להתחייבות מצדו לרכוש כמות מוצרים מינימלית במהלך תקופת ההתקשרות. ככלל, בהתקשרויות אלו, במידה שהמפיץ אינו עומד ביעד המכירות שיקבע עימו, לחברה תהיה אפשרות לסיים את התקשרות או לשלול מהמפיץ את בלעדיות שהוקנתה לו, על-ידי מתן הודעה מראש בהתאם ללוחות הזמנים שיקבעו בהסכם עם אותו מפיץ. בנוסף להתקשרויות עם מפיצים כאמור, פועלת החברה בערוצי שיווק ישיר בארה"ב בה היא החלה למכור את מוצריה וזאת כדי לשמר קשר בלתי אמצעי עם הלקוחות הסופיים.

בתחום המכשור הרפואי בעולם קיימים "יצרני על" של מכשור רפואי בעלי מערך שיווק ומכירות במרבית המרכזים הרפואיים הגדולים בעולם ובדרך כלל המדיניות של המפיצים האמורים, היא לבצע שיווק והפצה של מוצרים המיוצרים על-ידם או על-ידי חברות שבהן קיים להם גם אינטרס הוני.

לפרטים אודות הסכם ההפצה עם המפיצה באירופה ראה סעיף 7.4 לחלק זה לדוח. כמו-כן, נכון למועד הדוח, לחברה הסכמי הפצה עם מפיצים בלעדיים בישראל, מצרים, טאיוואן, הונג קונג, אוסטרליה וניו-זילנד. ראה לעניין זה גם גורמי סיכון בקשר לפעילותה של החברה בסעיף 18.3.1 לחלק זה לדוח. נכון למועד הדוח החברה נמצאת בתהליכי משא ומתן עם מפיצים פוטנציאליים בטריטוריות נוספות וכן ממקדת את מאמציה למציאת שותף פוטנציאלי להפצת מוצריה בסין.

בארה"ב פועלת החברה באופן ישיר ולא באמצעות מפיץ. בשנת 2021 הקימה החברה חברת-בת בארה"ב וגייסה מנהל אמריקאי לצורך ביסוס תשתית אשר תאפשר חדירה לשוק האמריקאי, כמפורט בסעיף 7.5 להלן. החברה רואה יתרון רב בשיווק והפצה של מוצריה באופן ישיר, באמצעות חברת הבת. יתרונה של הפצה ישירה הוא ביכולת לקבל משוב מהיר מהשוק הן על השימוש במוצר והן על צרכים נוספים של השוק.

תהליך החדירה לשוק, בייחוד בתחום המיכשור הרפואי אורך זמן רב וכרוך במאמצים והשקעה ברמות שונות הן של חינוך שוק, הן בקבלת היתרים מוועדות בבתי חולים והן בהליכים בירוקרטיים רבים, קל וחומר בתקופת קורונה שמתאפיינת בביטולים רבים של ניתוחים, בהגבלות כניסה לבתי חולים ובכינוס וועדות רכש לעיתים רחוקות יותר.

בניית שוק חדש ו/או חינוך שוק לקבלת טכנולוגיה חדשה ופורצת דרך הינה תהליך ארוך הכרוך במאמצים רבים, לצורך העלאת המודעות של השוק. החברה משקיעה וממקדת את מאמציה בחידוד היתרונות הקליניים והכלכליים של המוצר בעזרת מנתחים מובילי דעה בארה"ב ובעולם, השתתפות בכנסים, ביצוע פרוצדורות ניתוחיות וניסויים קליניים. התאמת מודלים עסקיים, והסכמים עם בתי חולים מובילים.

תהליך הכניסה של מכשיר ה-HandX™ לכל אחת מהטריטוריות בהן פועלת החברה, באמצעות מפיצים או ישירות, עשוי לקחת כ-9-12 חודשים (לאחר החתימה על הסכם ההפצה או הקמת כוח שיווק ומכירה ייעודי) וכרוך במספר שלבים. שלבים אלה כוללים, בדרך כלל, פעולות רישום ברשויות הרגולטוריות הרלוונטיות, הכשרת צוותי המכירות ויצירת תוכניות שיווק ומכירה, לרבות איתור רופאים מובילים-KOL, הדגמת המוצר בבתי חולים, וכן חתימה על הסכמים עם בתי חולים, מרכזים רפואיים או קליניקות.

**הערכות החברה ביחס ללוחות הזמנים המוערכים להחדרת מוצרי החברה לשווקים השונים, הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות אלה עלולות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור לעיל כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, ובכלל זה שינוי במגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, התפתחות משבר הקורונה, קשיים בשיווק ובמכירה בשווקים העולמיים כפועל יוצא בין היתר ממגפת הקורונה ו/או מתחרות בשוק זה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה כמפורט בסעיף 18 לחלק זה לדוח.**

#### הסכם הפצה בישראל

בחדש אוקטובר 2020 התקשרה החברה בהסכם הפצה עם חברת הפצה ישראלית Tzamal Medical Group בקשר להפצת מוצרי החברה בשטחי ישראל והרשות הפלסטינית ("המפיצה בישראל"). על-פי ההסכם הוקנתה למפיצה בישראל, זכות בלעדית להפצה בטרטוריה האמורה לתקופה ראשונית של כ-3 שנים שלאחריה יתחדש ההסכם בכל פעם בשנה, אם לא יקבע אחרת על-ידי הצדדים.

כתנאי לבלעדיות שהוקנתה למפיצה בישראל, התחייבה המפיצה האמורה לרכוש מהחברה בכל שנה כמות מינימלית של מוצרים, אשר תגדל בכל שנה ועל-פי רשימת מחירים מוסכמת. בין הצדדים נקבעו הסדרים בקשר לאחריות למוצרים, תיקונים וחבות מוגבלת של החברה בקשר למוצרים המשווקים. בשנים 2020 ו-2021 נמכרו למפיצה בישראל מוצרים בסכום כולל של כ-445 אלפי ש"ח ו-440, בהתאמה. בשנת 2022 המשיכה המפיצה בישראל להזמין מערכות נוספות.

#### הסכם הפצה במצרים

בחדש אוגוסט 2020 התקשרה החברה בהסכם הפצה עם Surgical Lab Corporation<sup>11</sup> חברת הפצה מצרית בקשר להפצת מוצרי החברה במצרים ("המפיצה במצרים"). על-פי ההסכם הוקנתה למפיצה במצרים זכות בלעדית להפצה בטרטוריה האמורה לתקופה ראשונית של כ-5 שנים שלאחריה יתחדש ההסכם בכל פעם לתקופה של שנה, אם לא יקבע אחרת על-ידי הצדדים.

כתנאי לבלעדיות שהוקנתה למפיצה, התחייבה המפיצה לרכוש מהחברה בכל שנה כמות מינימלית של מוצר אשר תגדל בכל שנה ועל-פי רשימת מחירים מוסכמת ומנגנון של עדכון רשימת המחירים האמורה לאורך תקופת ההסכם. בין הצדדים נקבעו הסדרים בקשר לאחריות למוצרים, תיקונים וחבות המוגבלת של החברה בקשר למוצרים המשווקים. נכון למועד הדוח, טרם הושלמו תהליכי הרישום הרגולטורי ובשל כך לא התקבלה הזמנה מהמפיצה במצרים. החברה צופה כי השלמת רישום כאמור צפויה להסתיים עד לסוף הרבעון השני לשנת 2022.

כמו-כן נקבע בהסכם, כי כל צד יהיה רשאי להביא את ההסכם לסיומו בהתראה מראש של 90 יום, במקרה של "שינוי שליטה" במי מהצדדים. לעניין זה נקבע כי שינוי בהחזקות של 25% או יותר

<sup>11</sup> למיטב ידיעת החברה, חברה המשתייכת לקבוצת ATG המצרית.

מהזכויות ההוניות של מי מהצדדים או מהזכות למנות 25% מחברי הדירקטוריון או מהזכות לקבל 25% מרווחי אותו צד.

#### הסכם הפצה באוסטרליה

בחודש פברואר 2021 התקשרה החברה עם חברת הפצה אוסטרלית Endotherapeutics בהסכם בלעדי להפצה של מוצרי החברה באוסטרליה ("המפיצה באוסטרליה"). על-פי ההסכם הוקנתה למפיצה באוסטרליה זכות בלעדית להפצה בטריטוריה האמורה לתקופה ראשונית של שלוש שנים החל מחודש אפריל 2021 (שהינו מועד השלמת רישום המוצרים באוסטרליה), שלאחריה יתחדש ההסכם בכל פעם בשנתיים, אם לא יובא לידי סיום על-ידי הצדדים. כתנאי לבלעדיות שהוקנתה למפיצה באוסטרליה, התחייבה המפיצה האמורה לרכוש מהחברה בכל שנה כמות מינימלית של מוצרים, אשר תגדל בכל שנה, על-פי רשימת מחירים מוסכמת. בין הצדדים נקבעו הסדרים בקשר לאחריות למוצרים, תיקונים וחבות מוגבלת של החברה בקשר למוצרים המשווקים. בשנת 2021 נמכרו למפיצה באוסטרליה מוצרים בסכום כולל של כ-730 אלפי ש"ח.

#### הסכם הפצה בטאיוואן

בחודש יוני 2021 התקשרה החברה בהסכם הפצה בלעדי עם חברה טאיוואנית להפצה של מוצרי החברה בטאיוואן ("המפיצה בטאיוואן"). על-פי ההסכם הוקנתה למפיצה בטאיוואן זכות בלעדית להפצה בטריטוריה האמורה שתחל עם השלמת רישום המוצרים אצל הרגולטור המקומי בטאיוואן ולמשך שנת הרישום והשנה הקלנדרית העוקבת, שלאחריה יתחדש ההסכם בכל פעם בשנה נוספת, אם לא יובא לידי סיום על-ידי הצדדים. כתנאי לבלעדיות שהוקנתה למפיצה בטאיוואן, התחייבה המפיצה האמורה לרכוש מהחברה בכל שנה כמות מינימלית של מוצרים, על-פי רשימת מחירים מוסכמת. בין הצדדים נקבעו הסדרים בקשר לאחריות למוצרים, תיקונים וחבות מוגבלת של החברה בקשר למוצרים המשווקים. נכון למועד הדוח עדיין לא הושלמו הליכי רישום המוצר ברשות הרגולטורית הרלוונטית בטאיוואן. החברה צופה כי השלמת רישום כאמור צפויה להסתיים במהלך שנת 2022.

#### הסכם הפצה בהונג קונג

בחודש אוגוסט 2021 התקשרה החברה בהסכם הפצה בלעדי עם מפיצה מהונג-קונג להפצת מוצרי החברה בהונג קונג ובמקאו ("המפיצה בהונג קונג"). על-פי ההסכם הוקנתה למפיצה בהונג קונג זכות בלעדית להפצה בטריטוריות האמורות לתקופה ראשונית שתסתיים ב-31 בדצמבר 2022, שלאחריה יתחדש ההסכם בכל פעם בשנה נוספת, אם לא יובא לידי סיום על-ידי הצדדים. כתנאי לבלעדיות שהוקנתה למפיצה בהונג קונג, התחייבה המפיצה האמורה לרכוש מהחברה בכל שנה כמות מינימלית של מוצרים, אשר תגדל בכל שנה ועל-פי רשימת מחירים מוסכמת. בין הצדדים נקבעו הסדרים בקשר לאחריות למוצרים, תיקונים וחבות מוגבלת של החברה בקשר למוצרים המשווקים. נכון למועד הדוח טרם הושלמו הליכי רישום המוצר ברשויות הרגולטוריות הרלוונטיות בהונג קונג. החברה צופה כי השלמת רישום כאמור צפויה להסתיים במהלך שנת 2022. נכון למועד הדוח החלו להתבצע ניתוחים בהונג קונג תוך קבלת הדרכה וליווי של החברה בכלים המאפשרים הדרכה מקצועית מרחוק.

#### הסכם הפצה בניו-זילנד

בחודש ספטמבר 2021 התקשרה החברה עם חברה מניו-זילנד בהסכם בלעדי להפצה של מוצרי החברה בניו-זילנד ("המפיצה בניו-זילנד"). על-פי ההסכם הוקנתה למפיצה בניו-זילנד זכות בלעדית להפצה בטריטוריה האמורה לתקופה ראשונית של שלוש שנים החל מתאריך השלמת רישום המוצרים אצל הרגולטור המקומי בניו-זילנד, שלאחריה יוארך ההסכם (שתי תקופות ארכה בנות שנתיים כל אחת), אם לא יובא לידי סיום על-ידי הצדדים. כתנאי לבלעדיות שהוקנתה למפיצה בניו-זילנד, התחייבה המפיצה האמורה לרכוש מהחברה כמות מוצרים מינימלית על-פי רשימת מחירים מוסכמת. בין הצדדים נקבעו הסדרים בקשר לאחריות למוצרים, תיקונים וחבות מוגבלת של החברה

בקשר למוצרים המשווקים. נכון למועד הדוח עדיין לא הושלמו הליכי רישום המוצר ברשות הרגולטורית הרלוונטית בניו-זילנד. נכון למועד הדוח, השלמת רישום הסתיימה, והחל תהליך הכשרת אנשי המכירות.

מובהר כי ביחס להתקשרות עם המפיצים הנ"ל, החברה מכירה בהתחייבות לצורך צבר הזמנות רק עם קבלת הזמנת רכישה בפועל מהמפיצים.

**הערכות החברה האמורות בקשר להשלמת הרישום בטריטוריות השונות הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות אלו עלולות שלא להתממש כולן ו/או חלקן או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור לעיל כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, ובכלל זה שינוי במגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, התפתחות משבר הקורונה, שינויים רגולטוריים ו/או פרוצדורליים ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה כמפורט בדיווחי החברה, לרבות סעיף 18 לחלק א' לדוח תקופתי זה.**

#### שיווק והפצה בארה"ב

בארה"ב פועלת החברה בשלב ראשון באופן ישיר ולא באמצעות מפיץ. בחודש אוגוסט 2021 הקימה החברה חברת בת בארה"ב בשם Human Xtensions, Inc ("חברת הבת"), אשר משמשת כזרוע השיווק וההפצה של החברה בארה"ב. חברת הבת גייסה לשורותיה מנהל מכירות שיווק ומכירות אמריקאי בכיר ומנוסה שעבד בעבר ב-J&J, Medtronic, וכן בסטארטאפ של ציוד רפואי, לתפקיד Head of Commercial, USA ("המנהל האמריקאי"). בתפקיד זה מוביל המנהל האמריקאי את פעילות החברה בארה"ב, מגייס אנשי מכירות חדשים המתמחים בתחום פעילותה של החברה ומוביל את אסטרטגיית החדירה לשוק האמריקאי. בשל כך, החברה צופה גידול בכוח האדם בארה"ב בשנת 2022 ל-5-6 אנשי מכירות כדי לייצר תהליך אימוץ המוצר ובמקביל להימנע מהוצאות משמעותיות. הצוות שגויס עד כה קיבל הדרכה והתחיל את פעילותו במהלך חודש ינואר 2022. ארה"ב מהווה שוק אסטרטגי לחברה, החברה מתייעצת עם צוות רופאים אמריקאיים מהמובילים בעולם שמלווים את החברה בשנים האחרונות בתהליך זה.

החברה רואה יתרון רב בשיווק והפצה של מוצריה באופן ישיר, באמצעות חברת הבת. יתרונה של הפצה ישירה הוא ביכולת לקבל משוב מהיר מהשוק הן על השימוש במוצר והן על צרכים נוספים של השוק. כחלק מאסטרטגיה זו, בכוונת החברה לעשות שימוש במודלים עסקיים שמטרתם לעודד ולהרחיב את כמות הפרוצדורות בהן נעשה שימוש במוצרי הקצה המתכלים של החברה. מודלים אלה עשויים לכלול, בין היתר, העברה של מכשיר ה-HandX™ להתנסות לזמן קצוב וללא תשלום ומכירה של מוצרי קצה מתכלים במהלך תקופת ההתנסות; השכרה של מכשיר ה-HandX™ לפרק זמן קצוב תוך גבייה של דמי שכירות חודשיים ומכירה של מוצרי קצה מתכלים במהלך תקופת השכירות; וכן מתן זכות שימוש במכשיר ה-HandX™ ללא עלות, תוך התחייבות של הלקוח לרכישה של מינימום מוצרי קצה מתכלים במהלך תקופה המוגדרת בין החברה לבין הלקוח. מודלים אלה מתמקדים בהגדלת בסיס-המשתמשים במכשירי ה-HandX™ של החברה, כאשר הרווחים המשמעותיים מגיעים בשלב מאוחר יותר עם עלייה משמעותית בשימוש במוצרי הקצה המתכלים, וזאת כחלק ממגמה חדשה בעולם לתשלום עבור ניתוח.

לטווח הרחוק, רואה החברה יתרון בשיתופי פעולה עם שחקנים משמעותיים בשוק המכשור הרפואי בארה"ב. שיתוף פעולה בתחום השיווק וההפצה, מעניק יתרון לגודל לשחקנים הגדולים ומקל על החדירה לשוק האמריקאי.

**הערכת החברה ביחס לפעילותה בארה"ב (לרבות הגדלת כוח המכירות) וביחס להצלחת החדרת מוצריה לשוק האמריקאי, לרבות באמצעות ביצוע הפעולות המפורטות לעיל, כולן או חלקן, הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוססת על מידע המצוי בידי הנהלת החברה. הערכה זו עלולה שלא להתממש כולה ו/או חלקה או להתממש באופן השונה מהותית מהאמור לעיל כתוצאה ממגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, מהתפתחות משבר הקורונה, מהעדר זמינות מקורות**

הון מספקים ו/או מהתממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה כמפורט בסעיף 18 לחלק זה לדוח.

#### מדיניות החזרת מוצרים

ככלל, התקשרויות החברה עם מפיצים ולקוחות מתאפיינים במדיניות החזרת מוצרים על-פיה החברה מעניקה אחריות מלאה למוצר למשך שנה ובמקרה של מוצר פגום בתוך תקופת האחריות, המפיץ/לקוח רשאי להחזיר את המוצר לחברה לצורך תיקונו או החלפתו. כאמור בסעיף 7.4 לחלק זה לדוח, נכון למועד הדוח החברה מוכרת בעיקר למפיץ יחיד באירופה. שיעור החזרת המוצרים של המפיץ הינו נמוך מ-10% מסך המוצרים אשר סופקו עד למועד זה.

#### 7.6. צבר הזמנות

לענין סעיף 7.6 זה, "צבר הזמנות" – הזמנות מחייבות, אשר טרם הוכרו כהכנסות בדוחות הכספיים. סך צבר הזמנות החברה ליום 31 בדצמבר 2021 הסתכם בכ-380 אלפי ש"ח, לעומת סך ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2020 אשר הסתכם בכ-358 אלפי ש"ח.

#### 7.7. תחרות

בנוסף ליצרני ציוד ניתוח רובוטי וניתוחים כירורגיים פתוחים, נכון למועד הדוח, מתחריה של החברה הינם מספר מצומצם של חברות המייצרות כלי ניתוח, ממונעים ולא ממונעים, המוחזקים ביד הרופא ומאפשרים ארטיקולציה, כלומר טווח תנועה של כלי הקצה בתוך הגוף. להערכת החברה ולמיטב ידיעתה, לא קיים מוצר בשוק זה המאפשר את דרגות חופש הפעולה, ללא צורך בתשתית מורכבת בחדר ניתוח, בעלות של מחיר המוצר המספק את הגמישות והשליטה של ניתוח לפרוסקופי זעיר פולשני כמוצר החברה. למועד הדוח, החברה אינה יכולה להעריך את חלקה בשוק בו היא פועלת.

להלן פרטים אודות מוצרים מתחרים עיקריים של החברה, למיטב ידיעתה למועד הדוח<sup>12</sup>:

Deam Laproflex	LIVSMED	FlexDex	DEX™ robot	המוצר הרפואי של החברה - HandX™	
כל דרגות החופש הן ידניות. 4 סוגים של יחידות קצה	מוצר מכני. כל דרגות החופש הן ידניות.	כל דרגות החופש הן ידניות. מכשיר שמורכב על אמת היד של המנתח	כל דרגות החופש ממונעות. ממשק מבוסס מפסקים. שתי יחידות קצה המדמות תנועה מוטורית הניתנות להחלפה.	מכשיר אלקטרומכני מבוסס תוכנה. כל דרגות החופש ממונעות. ממשק אינטואיטיבי המתרגם את תנועות היד. יחידת המנועים רב פעמית. יחידת הקצה היא חד פעמית.	<b>מאפייני המוצר</b>
יחידת הקצה בקוטר 5 מ"מ	תומך מגוון יחידות קצה	מאפשר תנועה מורכבת חלקה	ניתן להחליף יחידות קצה	מאפשר להפעיל את כל דרגות החופש בו זמנית. מגוון יחידות קצה המדמות תנועה מוטורית, בקוטר 5 מ"מ. מאפשר התאמה לצרכי המנתח	<b>יתרונות המוצר הרפואי ביחס למוצרים מתחרים (קיימים או כאלה הנמצאים בפיתוח)</b>
ממשק מסורבל	יחידת הקצה בקוטר 8 מ"מ. לא ניתן לסובב את המלתעות ביחס לקנה, תפירה מצריכה סיבוב של כל המכשיר ושימוש בו זמני של מספר דרגות חופש. הממשק לא אינטואיטיבי ומצריך שימוש בכוח. טווח התנועה של הממשק מוגבל.	ממשק לא אינטואיטיבי. השימוש בממשק מחייב מאמץ ועשוי לגרום לעייפות של המנתח. למכשיר נוכחות פיזית גדולה שמגבילה את תנועת המנתח.	ממשק לא אינטואיטיבי. קוטר כלים גדול, מעל 10 מ"מ. מספר השימושים במכשיר מוגבל. מחובר לקופסת בקרה חיצונית גדולה, עם כבל עבה (הגבלות תנועה)	-	<b>חסרונות ביחס למוצר החברה</b>
פולשני, ידני מופעל על ידי הרופא, לא עצמאי. מופעל רק על ידי הרופא.	פולשני, ידני מופעל על ידי הרופא, לא עצמאי. מופעל רק על ידי הרופא.	פולשני, ידני מופעל על ידי הרופא, לא עצמאי. מופעל רק על ידי הרופא.	פולשני, ממונע, לא עצמאי (מבוקר על ידי המנתח). מופעל רק על ידי הרופא.	פולשני, ממונע, לא עצמאי (מבוקר על ידי הרופא). מופעל רק על ידי הרופא.	<b>אופן השימוש במכשיר, כגון – פולשני, לא פולשני, עצמאי, עם סיוע של אדם נוסף, רק על-ידי רופא וכדומה</b>
כ-500 דולר	כ-500-750 דולר	כ-750 עד 1,100 דולר לשימוש חד פעמי	כ-70 אלפי דולר למערכת כ-250 דולר למכשיר חד פעמי	100-150 אלפי דולר למערכת. כ-250 דולר למכשיר חד פעמי. כ-50 דולר אביזרים לפרוצדורה	<b>עלות השימוש במכשיר הרפואי</b>
ללא תחזוקה	ללא תחזוקה	ללא תחזוקה	נדרשת סטריליזציה	ללא תחזוקה	<b>מאפייני השימוש במכשיר הרפואי - זמן הטיפול, כמות הטיפולים שיש לבצע וכדומה</b>
החזר לפי ניתוח לפרוסקופי	החזר לפי ניתוח לפרוסקופי	החזר לפי ניתוח לפרוסקופי	החזר לפי ניתוח לפרוסקופי	החזר לפי ניתוח לפרוסקופי	<b>אישור מבטחי בריאות לקבלת החזר (Reimbursement) הוצאות בגין שימוש במכשיר הרפואי הטיפולי</b>
לא ידוע	לא ידוע	לא ידוע	לא ידוע	לא ידוע	<b>נתח שוק</b>

<sup>12</sup> המידע המובא להלן הינו מידע שנאסף ממקורות גלויים והינו למיטב ידיעת החברה.



## 7.8. עונתיות

נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה תחום פעילותה של החברה אינו מאופיין בעונתיות. בתי חולים ומרכזים רפואיים שהם צרכנים פוטנציאליים של מוצרי החברה נוטים בדרך כלל לרכז את רכישות של ציוד רפואי, ברבעון האחרון של השנה (סוף שנת התקציב).

## 7.9. כושר ייצור

נכון למועד הדוח, החברה ערוכה להגדלת כושר הייצור של מוצריה ולאספקת המוצרים ללקוחותיה בקבועי הזמן שהוסכמו בהסכמים בינה לבין לקוחותיה וללא עיכובים מהותיים. החברה מחזיקה מלאי חומרי גלם ורכיבים לצורך התמודדות בקשיי שרשרת אפסקה שעלולים לנבוע כתוצאה מהתמשכות משבר הקורונה.

## 7.10. מחקר ופיתוח

7.10.1. נכון למועד הדוח מעסיקה החברה 44 עובדים במחקר ופיתוח לרבות חברי הנהלה.

7.10.2. פעילות המחקר והפיתוח באה לתמוך במאמצי השיווק והמכירה של מוצרי החברה, על-מנת לספק למנתחים פתרון טכנולוגי מתקדם שיאפשר שימוש ב-HandX™ במגוון פרוצדורות רחב ובהתאם עובדת על שדרוג המכשיר והרחבת מגוון כלי הקצר הזמינים לבחירת המנתח לביצוע משימות שונות במהלך הניתוח (כגון, תפירה, צריבה, חיתוך וכדומה).

7.10.3. לפיכך, פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתמקדת בהמשך פיתוח של מגוון כלי קצה מתכלים המתממשים ל-HandX™, כפי שיתואר להלן, עדכון ושדרוג מוצר ה-HandX™ הקיים (דור 1) כגון עדכון תוכנת ההפעלה, וכן המשך פיתוח של מכשיר דיגיטלי נוסף דור 2 (HandX™2-AI).

נכון למועד הדוח, וכפוף למצבה הכספי, צופה החברה כי היא תידרש לכ-15-10 מיליוני דולר (לשם השלמת הפיתוחים האמורים, לרבות בקשר עם קבלת האישורים הרגולטורים הנדרשים לשם שיווקם המסחרי של מוצרים אלו). החברה צופה כי פיתוח מכשיר דור-2 יארך כ-24 חודשים.

נכון למועד הדוח, החברה השלימה את הפיתוח של כלי הקצה Monopolar Hook (קרב מונופולרית) (ראה סעיף 1.7 בדוח זה), סיימה את פיתוח כלי הקצה Metzenbaum Scissors (מספריים כירורגיות), ונמצאת בשלבי פיתוח אחרונים של כלי הקצה Maryland Dissector (מפריד רקמות כירורגי). העיכוב שחל בהשלמת פיתוח ה-Dissector ביחס להערכה הקודמת של החברה נובע בחלקו מעיכוב בקבלת רכיבים מספקים חיצוניים. הכללת כלי קצה עם יכולות חיתוך והסרת רקמות מסוג Scissors ו-Dissector בסל מוצרי הקצה שהחברה מציעה ללקוחותיה, יאפשרו למנתחים להשתמש במכשיר ה-HandX™ במגוון ניתוחים רב יותר ולמשימות מגוונות במהלך הניתוח. להערכת החברה, המוצרים יצטרפו לסל מוצרי הקצה של החברה ויהיו זמינים למכירה בארה"ב ובאירופה ובמדינות בהן יש לחברה מפיץ בסוף שנת 2022.

בנוסף, כתוצאה ממחקר שוק שבצעה החברה, החליטה החברה להתחיל בפיתוח שני כלי קצה נוספים: מחזיק מחט משודרג, בעל יכולת ליישר את המחט באופן אוטומטי ובכך להקל על המנתח בפעולת התפירה בתוך הגוף, ומכשיר ספטולה (Spatula) מונופולרי, שיהווה אופציה נוספת למנתח. השלמת פיתוחם של כלי-קצה חדשים אלה צפויה להיות במהלך שנת 2022.

להערכת החברה, תוספת מוצרי הקצה הנ"ל לסל מוצרי החברה, צפויה להביא להגדלת היקף השימוש במכשיר ה-HandX™.

הערכת החברה ביחס להצלחתה לפתח מוצרי קצה חדשים, ביחס לעיתוי הצפוי להשלמת הפיתוח וביחס למכירות עתידיות של מוצרי קצה אלה, הינה מידע הצופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכה זו עלולה שלא להתממש כולה ו/או חלקה או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור לעיל כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה ובכלל זה, שינוי במגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, התפתחות משבר הקורונה, מעיכוב או אי קבלה של אישורים רגולטוריים נדרשים במדינות הרלוונטיות, קשיים בשיווק ובמכירה ישירות ו/או על-ידי מפיצים בשווקים העולמיים כפועל יוצא בין היתר ממגפת הקורונה ו/או מתחרות בשוק זה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה כמפורט בסעיף 18 לחלק זה לדוח.

להלן פרטים אודות מוצרי חברה הנמצאים בשלבים שונים של מחקר ופיתוח נכון למועד הדוח וצפי החברה לגבי עלויות הפיתוח ולוחות הזמנים שיהיו כרוכים בכך:

שם המוצר	יעוד המוצר	שלב פיתוח נכון למועד הדוח	אבני דרך הצפויות ב-12 החודשים הקרובים	אבן הדרך הקרובה והמועד הצפוי להגעה אליה	אומדן עלות הפיתוח	הערכת החברה בדבר מועד תחילת שיווק המוצר
כלי קצה- Scissors	מערכת מתכלה המתחברת בצידה האחד ליחידת ההנעה ובצידה השני כוללת יחידת קצה	הסתיים	השלמת תהליך אישורים רגולטורים והעברה לייצור	העברה לייצור	כ-1.5-1 מיליון דולר	סוף שנת 2022
כלי קצה- Dissector	מערכת מתכלה המתחברת בצידה האחד ליחידת ההנעה ובצידה השני כוללת יחידת קצה	שלבי פיתוח אחרונים	סיום פיתוח ותחילת תהליך אישורים רגולטורים	-	כ-3-2 מיליון דולר	תחילת שנת 2023
כלי קצה – מחזיק מחט משודרג	מערכת מתכלה המתחברת בצידה האחד ליחידת ההנעה ובצידה השני כוללת יחידת קצה	שלבי תכנון מתקדמים	סיום הפיתוח והעברה לייצור	מעבדת חיות במהלך שנת 2022	מוערך בכ-300 אלפי דולר	רבעון שלישי 2022
כלי קצה – ספטולה מונופולרית	מערכת מתכלה המתחברת בצידה האחד ליחידת ההנעה ובצידה השני כוללת יחידת קצה	שלבי תכנון מתקדמים	סיום הפיתוח והעברה לייצור	מעבדת חיות במהלך שנת 2022	מוערך בכ-200 אלפי דולר	רבעון שני 2022
מכשיר דיגיטלי דור 2 (HandX™-2AI)	ראה סעיף 7.2 לחלק זה לדוח	בשלבי פיתוח	המשך פיתוח	מעבדת חיות במהלך 2022	כ-15-10 מיליון דולר	סוף 2023 / תחילת 2024

הערכת החברה ביחס לפיתוחים עתידיים של מוצריה, העלויות הכרוכות בכך ולוחות הזמנים שידרשו עד להשלמת פיתוחים כאמור הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התלוי בין היתר, בזמינות מקורות הון הדרושים לפיתוח ולקבלת אישורים רגולטורים, לסיכון טכנולוגי שיקשה על השלמת הפיתוח או יעכב את הפיתוח בצורה ניכרת, במדיניות של רגולטורים שונים בעולם בקשר לאישור מוצרים אשר יפתחו על-ידי החברה לרבות בקשר לביצוע ניסויים קליניים, ככל שידרשו, אישור ובקרה של תהליכי יצור וקביעת סטנדרטים שונים לטיב המוצר, להמשך העסקתו של כוח אדם איכותי העוסק במחקר ופיתוח, להשלמת פיתוחים שיאפשרו מסחור מוצרים בתנאים מסחריים שיאפשרו לחברה להתחרות בצדדים שלישיים הפועלים בתחום עיסוקה של החברה ולכן ובשים לב לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 לחלק זה לדוח, אין כל וודאות כי הערכות אלו תתממשנה כולן או חלקן או כי העלויות הצפויות להשלמת הפיתוחים לא תהינה גבוהות יותר באופן מהותי או כי פרק הזמן שיידרש לחברה להשלים את הפיתוח ולקבל את האישורים הרגולטורים הנדרשים לשם שימוש ושיווק מסחרי של מוצריה לא יארך פרקי זמן

### ארוכים יותר באופן מהותי לעומת תחזיות החברה.

מאז היווסדה ועד לשנת 2014, קיבלה החברה מרשות החדשנות מענקי השתתפות במחקר ופיתוח, ובתמורה לכך התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מכל הכנסות החברה.

ליום 31 לדצמבר 2021 לחברה התחייבות לתשלום תמלוגים כולל ריבית בסך של 3,180 אלפי ש"ח (ההתחייבות הינה דולרית בסך של 1,023 אלפי דולר). החברה הכירה בהתחייבות בסך של 2,585 אלפי ש"ח (כ- 831 אלפי דולר. 2,416 אלפי ש"ח מוצגים בהתחייבויות לזמן ארוך בדוח על המצב הכספי ו-169 אלפי ש"ח בזמן קצר). במהלך שנת 2021 שילמה החברה סך של 89 אלפי ש"ח (כ- 25 אלפי דולר) תמלוגים לרשות לחדשנות.

#### להלן פרטים אודות השקעות

שנת 2021	שנת 2020	שנת 2019	תקופה
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
33,285	26,639	43,106	השקעה במחקר ופיתוח, נטו

#### 7.10.4. החוק לעידוד מחקר ופיתוח בתעשייה, התשמ"ד-1984 (להלן: "חוק המו"פ").

הרשות לחדשנות מעניקה לחברות העוסקות בפעילות של מו"פ שקיבלו אישור בהתאם לחוק המו"פ (להלן בסעיף זה: "חברות מו"פ"), מענק בשיעור של 50%-20% מהוצאות המחקר והפיתוח של תכניות מחקר ופיתוח המאושרות על-ידה. קבלת מענקים מהרשות לחדשנות מטילה על חברת המו"פ מגבלות שונות בהתאם לחוק המו"פ, ובכללם בין היתר, (א) קיימת דרישה כי פעילות המחקר והפיתוח של חברת המו"פ תעשה בישראל על-ידי תושב ישראל וכי המוצרים שיפותחו באמצעות מימון הרשות לחדשנות ייוצרו בישראל בלבד; (ב) חברת המו"פ מחויבת בתשלום תמלוגים ממכירת מוצרים ו/או ממתן שירותים הקשורים למוצרים, המבוססים (במלואם או בחלקם) על טכנולוגיה וידע שפותחו על בסיס מענקים שהתקבלו מהרשות לחדשנות, בשיעורים הקבועים בחוק המו"פ ובתקנות שהותקנו מכוחו ועד לתשלום בהיקף כולל השווה למלוא סכום המענקים שהתקבלו על-ידי חברת מו"פ בתוספת ריבית שנתית (כהגדרת מונח זה בתקנות שהותקנו מכוח חוק המו"פ), בהתאם למדרג הקבוע בתקנות שהותקנו מכוח חוק המו"פ; (ג) חוק המו"פ מאפשר בתנאים מסוימים הקבועים בו הוצאת ידע שפותח באמצעות מימון הרשות לחדשנות אל מחוץ לישראל, וזאת בכפוף, בין היתר, לקבלת אישור מועדת המחקר של הרשות לחדשנות להעברה כאמור ולתשלום סכום פדיון למדינה המחושב על-פי נוסחאות הקבועות בחוק, או בהכנסת ידע חלופי לישראל בתמורה, ובכפוף לתנאים נוספים המפורטים בחוק המו"פ; (ד) חוק המו"פ מאפשר את העברת זכויות הייצור של המוצרים שיפותחו באמצעות מימון הרשות לחדשנות אל מחוץ לישראל בתנאים מסוימים כקבוע בחוק המו"פ, הכוללים, בין היתר, קבלת אישור מועדת המחקר של הרשות לחדשנות להעברה כאמור (למעט, העברת ייצור בשיעור של פחות מ-10% משיעור הייצור המקורי בישראל אשר אינה מחייבת קבלת אישור כאמור) ותשלום תמלוגים מוגדלים לרשות לחדשנות בשיעורים הקבועים בחוק (הנעים בין 120% ל-300% מסכום המענק, בהתאם לגובה האחוזים של פעילות הייצור אשר עתידה להתבצע מחוץ לישראל, בניכוי תמלוגים שכבר שולמו לרשות לחדשנות);

המגבלות המופיעות בחוק המו"פ (לרבות, בעניין העברת ידע נתמך רשות לחדשנות מחוץ לישראל) ימשיכו לחול על החברה אף לאחר שתסיים לשלם לרשות לחדשנות את כל סכום התמלוגים המגיע לה על-פי חוק המו"פ.

כפועל יוצא מהוראות חוק המו"פ, במקרה שהחברה תבקש לבצע ייצור של המוצרים אשר יפותחו באמצעות כספי הרשות לחדשנות מחוץ לישראל או למכור או להעביר את הידע (או חלקו) שפותח באמצעות כספי הרשות לחדשנות לגורם מחוץ לישראל, לרבות במסגרת של מכירת החברה או נכסיה, יחייב הדבר אישור של ועדת המחקר בלשכת הרשות לחדשנות ועשוי להיות כרוך בתשלומים נוספים למדינה (תשלום תמלוגים מוגדלים במקרה של העברת ייצור לחו"ל או תשלום סכום פדיון למדינה המחושב על-פי נוסחאות הקבועות בחוק המו"פ וזאת במקרה של העברת ידע לחו"ל). בנוסף, ממשלת ישראל עשויה לבחון בעתיד מכירות של מוצרים נוספים של החברה ולטעון כי מוצרים אלה כוללים טכנולוגיות שפותחו על-ידי כספי הרשות לחדשנות, דבר שעשוי לגרום תשלומי תמלוגים עבור מוצרים נוספים;

יצוין, כי קבלת מענקים מהרשות לחדשנות מחייבת את החברה בהגשת דיווחים שוטפים ותקופתיים לרשות לחדשנות, לרבות דיווח על שינויים בזהותם של בעלי שליטה ועל בעלי עניין זרים בה. אם החברה לא תקיים את דרישות חוק המו"פ, היא עשויה להידרש להחזיר לרשות לחדשנות מיידית את המענק שניתן לה (בניגוד לדרך של תשלום תמלוגים). חוק המו"פ אף מטיל סנקציות כספיות ופליליות במקרים של העברה אל מחוץ לישראל של ידע או זכויות קניין רוחני שפותחו במימון מענקי הרשות לחדשנות, ללא קבלת אישור מוועדת המחקר ברשות לחדשנות או בניגוד לתנאי האישור.

להלן פרטים אודות מענקים שקיבלה החברה מהרשות לחדשנות:

מספר תיק ברשות החדשנות	המוצר בגינו התקבל המענק	התחלת ביצוע	סיום	תקציב מאושר (בש"ח)	מענק מאושר (בש"ח)	שולם (בש"ח)	סטטוס
50122	מערכת רובוטית ידנית לשליטה אופטימלית בניתוחים זעיר פולשניים	1.2.2013	31.1.2014	4,000,000	1,767,183	1,767,183	שולם
53469 (*)	מערכת רובוטית ידנית לשליטה אופטימלית בניתוחים זעיר פולשניים	1.7.2014	30.11.2015 (**)	5,990,420	2,995,210	2,995,210	שולם

(\*)בקשה זו הינה בקשת המשך לבקשה בתיק 50122.

(\*\*)לבקשה זו אושרו שתי הארכות תקופה וזאת עד לנובמבר 2015 ולהעברת הסעיפים במסגרת התקציב המאושר.

#### 7.10.5. ניסויים קליניים

הניסויים הקליניים שבצעה החברה, לצורך פיתוח המוצרים המשוקים על-ידיה נכון למועד הדוח, לא נדרשו לשם קבלת האישורים הרגולטורים עבור שימוש מסחרי במוצריה. הניסויים האמורים נערכו לצרכים שיווקיים שכן, לעמדת החברה מוצר שבו נערך ניסוי קליני על-פי אמות מידה מקובלות (פיקוח ועדת הלסינקי) מאפשר שיווק קל יותר בקרב הקהילה הרפואית.

במסגרת פיתוח מוצריה, החל משנת 2017 החברה ביצעה ומבצעת, בישראל, ניסויים רפואיים בבני אדם. נכון למועד הדוח, החברה הינה צד להסכמים הבאים:

- הסכם ניסוי קליני מחודש יולי 2017 בקשר עם מכשיר החברה HandX™, בין החברה (כנותנת חסות) לבין קרן המחקר והפיתוח הרפואי לשירותי בריאות – מרכז רפואי שמיר בפיקוחו של פרופ' עודד זמורה ("אסף הרופא"). תוקף ההסכם הינו עד להשלמת או סיום הערכת הבטיחות והביצועים של המכשיר כאשר כל צד רשאי לסיים את ההסכם בהתראה מוקדמת של 30 ימים. על-פי ההסכם החברה שילמה לאסף הרופא סכום חד פעמי בסך 5,000 דולר וכן 1,000 דולר בגין כל הליך רפואי שבוצע במושא ניסוי.

- הסכם ניסוי קליני מחודש פברואר 2018 בין החברה, המרכז הרפואי באסותא ("אסותא") בפיקוחו של ד"ר עמיר סולד (המכהן גם כנושא משרה בחברה). כל צד רשאי לסיים את ההסכם בהתראה מוקדמת בכתב של 30 ימים או בשל נסיבות מסוימות הקבועות בהסכם. החברה שילמה סכום חד פעמי בסך 5,000 דולר ארה"ב וכן 1,000 דולר ארה"ב נוספים בגין כל הליך רפואי שבוצע במושא ניסוי.

למועד הדוח בכוונתה של החברה לפעול להרחבת הניסויים האמורים, ולהוסיף במסגרתם כלי קצה נוספים אשר פותחו על-ידי החברה. נכון למועד הדוח, ביצוע ניסויים קליניים במוצרי החברה אינו תנאי רגולטורי לקבלת אישור לשיווק מסחרי של המוצרים אותם פיתחה החברה. אם וככל יחולו שינויי רגולציה בישראל, מדינות ה-EU או בארצות הברית, עשויה החברה להידרש לבצע ניסויים קליניים לגבי מוצרים שפותחו על-ידיה וששיווקם כבר החל, או לגבי מוצרים המפותחים על-ידיה במועד פרסום הדוח או שיפותחו על-ידיה בעתיד.

#### 7.11. ספקים

להלן פרטים אודות עלות התקשרויות החברה עם ספקיה העיקריים וצורת ההתקשרות עמם:

ספק	מהות השירות	שנת 2021 באלפי ש"ח	שנת 2021 באחוזים (1)	שנת 2020 באלפי ש"ח	שנת 2020 באחוזים (1)	שנת 2019 באלפי ש"ח	שנת 2019 באחוזים (1)	צורת ההתקשרות
תעשיות בית-אל זכרון יעקב בע"מ	ייצור	812	4%	1,612	6%	4,541	13%	ראה בסעיף 7.11.2 להלן
ספק ב'	ייצור	115	1%	730	3%	794	2%	ראה בסעיף 7.11.1
ספק ג'	ייצור	1,015	5%	1,861	7%	1,058	3%	ראה בסעיף 7.11.1
ספק ד'	ייצור	465	2%	1,059	4%	788	2%	ראה בסעיף 7.11.1

(1) מחושב מתוך סך כל ספקים חיצוניים בדוחותיה הכספיים של החברה לתקופה הרלוונטית.

### 7.11.1. אופן ההתקשרות של החברה עם ספקיה העיקריים

ככלל, החברה מתקשרת עם ספקים חיצוניים לצרכי פיתוח פרטני, ייצור ו/או רכישה של רכיבי מוצרי החברה. התקשרויות אלו הינן לרוב במסגרת ביצוע הזמנות על-פי צרכי החברה בהתאם להצעות מחיר מספקיה כחלק מהסכם מסגרת. כלל התקשרויות החברה עם ספקיה היצרניים מלוות בהתחייבות הספק לאיכות הרכיב המסופק בהתאם להסכם איכות. בהתאם הסכמי האיכות, על הספק לקיים מערכת בקרת איכות, כאמצעי להבטחת איכות המוצרים המסופקים לחברה והינו אחראי לכלל המרכיבים המשמשים לייצור מוצרי החברה, הכל בהתאם לדרישות החברה; על-פי דרישת החברה, הספק ימסור לחברה את התייעוד והאישורים הנדרשים לה לשם עמידה בדרישות רגולטוריות החלות עליה. במקרה של פגם בייצור או בעיצוב, הספק יערוך תחקור, ימסור לחברה דוח מפורט בגין וינקוט בנהלים מתקנים, בכפוף ללוחות זמנים שיימסרו לחברה. כלל ההסכמים הנ"ל של החברה ניתנים לביטול בהודעה 30 יום מראש.

### 7.11.2. להלן פרטים אודות הסכם ההתקשרות של החברה עם תעשיות בית-אל זכרון יעקב בע"מ (להלן: "בית אל") – ספק מהותי של החברה:

בית אל מייצרת ומספקת לחברה רכיבים בקשר עם מוצרי החברה (להלן: "הרכיבים").

בינואר 2020 התקשרה החברה עם בית אל בהסכם ייצור ואספקה של הרכיבים על-פיו בית אל מופקדת על מלאכת השגת חומרי הגלם, ייצור, בדיקה, אריזה, אחסון ומשלוח של הרכיבים לחברה (בסעיף זה "ההסכם").

על-פי ההסכם, מעניקה בית אל אחריות לכל הרכיבים המסופקים לחברה, לתקופה של 12 חודשים. תקופת ההסכם הינה למשך חמש שנים ממועד חתימתו, וההסכם מתחדש מאליו בתום חמש השנים לשנה נוספת, בכל שנה, עד אשר יחליט אחד הצדדים לסיימו. כל אחד מהצדדים רשאי לסיים את ההסכם בכל עת, בכפוף למתן הודעה של 180 יום מראש.

ההתקשרות בין החברה לבית אל מתבצעת על בסיס הזמנות, במסגרתן החברה כוללת מספר רכיבים רצוי, תאריך אספקה מבוקש וברצותה גם הוראות משלוח מיוחדות והכל בהתאם למחירון מוסכם בין הצדדים.

מלבד התשלום הראשוני ועל-פי תנאי ההסכם במהלך השנים 2019, 2020 ו-2021 שילמה החברה לבית אל 3,892 אלפי ש"ח, 1,612 אלפי ש"ח ו-812 אלפי ש"ח, בהתאמה.

### 7.12. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

#### 7.12.1. כללי

#### (א) **כפיפות הפעילות לחוקים ספציפיים**

פעילות החברה נדרשת לעמוד בחוקים שונים של מדינת ישראל מתוקף חוק ציוד רפואי, התשע"ב-2012 ומכוח התקנות על-פיו לגבי שיווק ושימוש של מוצרי החברה בישראל, וכן לעמידה בתקינה ובהנחיות הרשויות החלות על מוצרים אותם משווקת החברה בארה"ב מתוקף אישור ה-FDA, באירופה מתוקף אישור ה-CE ובשווקים נוספים בהם עשויה לפעול החברה בעתיד. הדרישות לצורך קבלת האישור למכירת מוצרי החברה שונות ממדינה למדינה, וכך גם משך הזמן לביצוע בדיקותיהן של הרשויות והעלויות הכרוכות בכך. העדר רישוי במדינה מסוימת למוצרי החברה או לשירותיה ימנע את מכירתם בה, ובהתאם עלול לפגוע בהכנסות החברה.

פנקס אמ"ר – פנקס האישורים של אביזרים ומכשירים רפואיים המתנהל במשרד הבריאות ("אמ"ר"). לחברה אישור אמ"ר עבור המוצרים אשר היא פיתחה ומשווקת בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2021 והינו מצוי בתהליך חידוש המאפשר המשך מכירת המוצר בישראל עד ליום 31 בדצמבר, 2023.

### (ב) רגולציה בחו"ל

שיווק ברחבי העולם של המוצרים המיוצרים על-ידי החברה מותנה בהשגת אישורים של רשויות רגולטוריות רלוונטיות במדינות היעד. הדרישות הרגולטוריות שונות ממדינה למדינה ואישור על-ידי מדינה אחת אינו מבטיח בהכרח אישור על-ידי מדינה אחרת. עם זאת, למיטב ידיעת החברה, אישור שיינתן על-ידי רגולטור הנחשב מחמיר יותר (לדוגמא ארה"ב או אירופה) יכול להקל, במקרים מסוימים, על קבלת אישורים במקומות אחרים בעולם. הערכה זו מבוססת על רמת דרישות דומה הקיימת בין חלק מרשויות אלה, המייתרות את הצורך בתוספות מהותיות לאחר קבלת אישור מרשות אחת לצורך עמידה בדרישות רשות אחרת.

להלן יפורטו המגבלות והרגולציה הרלוונטית לטריטוריות הגיאוגרפיות בהן פעילות החברה הינה מהותית:

Food and Drug Administration – FDA - ארגון פדראלי השייך למנהל המזון והתרופות האמריקאי, שתפקידו להגן על בריאות הציבור האמריקאי באמצעות ייסוד ואכיפה של סטנדרט מוצרים גבוה באמצעות דרישות רגולטוריות שונות ובהתאם ל-Federal Food, Drug and Cosmetic Act. בין תפקידיו של ה-FDA, הוא אחראי לבקר ולהסדיר פיקוח ורישום מוצרים רפואיים בארצות הברית. אישור ה-FDA נדרש לשם שיווק מכשירים רפואיים בארה"ב, והשיווק כאמור ודורש עמידה בדרישות הרגולטוריות ה-FDA. הדבר נכון ליצרנים אמריקאים כמו גם ליצרנים זרים, מכיוון שה-FDA אינו מכיר באישורים רגולטוריים הניתנים על-ידי רשויות של מדינות אחרות. לפיכך, חברות זרות, המייצרות מכשירים רפואיים ועתידות לייצאם לשימוש בארה"ב מחויבות עוד קודם ליבוא המכשירים הרפואיים לעמוד בדרישות הרגולטוריות של ה-FDA. דרישות ה-FDA כוללות בין היתר, ייצור המכשירים הרפואיים בהתאם לרגולציה של אבטחת איכות, קבלת דוחות מדעיים על המכשירים הרפואיים, מינוי סוכן אמריקאי ומתן אפשרות לנציגי ה-FDA לפקח על הליכי הייצור במפעל.

CE Mark - תקן איכות האיחוד האירופי למוצרים, המהווה הצהרה של יצרן לפיה המוצר עומד בקריטריונים ההכרחיים ובמפרטים הטכניים של הרשויות הרלוונטיות כגון בריאות, בטיחות ואיכות הסביבה. התקן מבטיח סחר חופשי בין מדינות האיחוד האירופי ומדינות EFTA (איסלנד, ליכטנשטיין, שוויץ ונורבגיה) ומתיר לרשויות האכיפה והמכס במדינות אירופה שלא לאשר שיווק מוצרים שונים שאינם נושאים את תו התקן. את תקן ה-CE בהתאם להנחיית Conformity European בעניין מכשור רפואי. השיווק של מכשור רפואי במדינות חברות באיחוד האירופי מוסדר באמצעות דירקטיבות אשר אומצו על-ידי האיחוד האירופי הדורש כי כל מכשיר רפואי יישא תו הסמכת CE (CE Mark), סמל בינלאומי אשר מעיד על עמידתו של המכשיר בתקני מערכת, סמל בינלאומי המעיד על עמידתו של המכשיר בתקני מערכת לניהול איכות ועל בטיחות ואפקטיביות קלינית מוכחת. לפי תקן ה-EC באירופה, יצרני מכשור רפואי מחויבים לפעול תוך עמידה בביקורת מטעם Notified Bodies אחת לשנה. היקף ההוכחות שעל היצרן לספק על מנת להיות רשאי

לסמן את המוצר שלו בתו הסמכת CE תלוי בסיווג המכשיר. קיימים ארבעה סוגים, בהתאם לדרגת הסיכון הכרוך בשימוש המכשיר. קביעת דרגת הסיכון נעשית בהתאם לקריטריונים, אשר כוללים בין השאר: משך השימוש הרציף במכשיר, אופן המגע של המכשיר בגוף, האם המכשיר משפיע על ההרכב הביולוגי או הכימי של נוזלי גוף, האם המכשיר כולל מרכיב תרופתי, ועוד. בסימון מוצרים בעלי דרגת סיכון נמוכה בתו הסמכת CE ניתן להסתפק בהצהרה עצמית של היצרן בדבר העמידה בדרישות של הדירקטיבה הרלוונטית.

תקן ISO13485:2016 – בנוסף לאישורי ה-FDA וה-CE כאמור לעיל, לשם שיווק מוצרי החברה בארה"ב, אירופה וטריטוריות נוספות, מחויבת החברה לעמידה בתקן האיכות הבינלאומי לייצור מוצרים רפואיים: ISO13485:2016.

MDSAP - במסגרת צפי החברה להתרחב לשווקים נוספים, הצטרפה החברה לתוכנית MDSAP – תכנית המאפשרת לבצע ביקורת רגולטורית אחת במערכת ניהול האיכות של יצרן המכשור רפואי. במסגרת התוכנית, התבצעה ביקורת במהלך שנת 2021, והחברה הינה בשלבים אחרונים לקבלת האישור המתבסס על ה-ISO 13485: 2016 כסטנדרט העיקרי ובנוסף תכלול דרישות של חמש מדינות נוספות: אוסטרליה, ברזיל, קנדה, יפן וארצות הברית. האישור שיתקבל יאפשר לחברה להיכנס למדינות הנ"ל.

#### **(ג) אישורים לעריכת ניסויים קליניים בבני אדם**

במסגרת פיתוח מוצריה, החברה מבצעת, במדינות שונות, ניסויים רפואיים בבני אדם. לשם כך נדרשים אישורי ועדות אתיקה ולעיתים אף אישורים ממשרד הבריאות של המדינה בה מתבצעים הניסויים. לשם קבלת האישור יש לערוך פרוטוקול ניסוי ולהגישו לאישור ועדת האתיקה במוסד בו ייערכו הניסויים, ובחלק מהמקרים לאישור ועדת אתיקה עליונה.

הניסויים הקליניים שביצעה החברה לצורך פיתוח המוצרים המשוקים על-ידה במועד פרסום הדוח, לא נדרשו לשם קבלת האישורים הרגולטורים עבור שימוש מסחרי במוצריה. הניסויים האמורים נערכו לצרכים שיווקיים שכן, לעמדת החברה מוצר שבו נערך ניסוי קליני על-פי אמות מידה מקובלות (פיקוח ועדת הלסינקי) מאפשר שיווק קל יותר בקרב הקהילה הרפואית.

לפרטים נוספים ראה 7.10.5 לחלק זה לדוח.

#### **(ד) חוק המו"פ - לפרטים אודות חוק המו"פ ראה בסעיף 7.10.4 לחלק זה לדוח.**



להלן פרטים אודות האישורים הרגולטוריים הקיימים לחברה לצורך שיווק ומכירת מוצריה בטרטוריות שונות בעולם:

הגוף המאשר	טריטוריה	מהות האישור	מועד קבלת האישור	הליך קבלת האישור	תוקף האישור	מועד אחרון בו בוצע ביקורת של הגוף המוסמך	פרטים נוספים
FDA	ארצות הברית	אישור ראשוני לשיווק ומכירה של מוצר HandX™ של החברה ואביזרים נלווים בארה"ב ניתן במרץ 2018. עידכון למוצר אושר בספטמבר 2021. אישור לשיווק ומכירה של מוצר Monopolar Hook של החברה בארה"ב	מרץ 2018 ספטמבר 2021	510K – הליך טרום שיווק במסגרתו מאשר ה-FDA כי המוצר זהה במהותו למוצר קיים בשוק	האישור בתוקף בכפוף לעמידה בתנאיו	פברואר 2019	האישור הינו בכפוף לחידוש הרישום מדי שנה
אמ"ר	ישראל	אישור לשימוש מכשיר HandX™ של החברה (ראה בסעיף 7.2 לחלק זה לדוח) לצורך ביצוע הליכים מסויימים בניתוחים לפרסקופיים.	יוני 2020	מסלול מכשור רפואי	31/12/2021	-	האישור בתהליך חידוש המאפשר המשך מכירת המוצר בישראל עד ליום 31 בדצמבר, 2023
CE	אירופה	אישור לשיווק ומכירה של מוצר HandX™ של החברה באירופה ואביזרים נלווים.	אוגוסט 2018	Annex II + Annex V (MDD)	17.7.2023	ינואר 2022 - ביקורת שנתית	Notified Body <sup>[1]</sup> – TUV SUD Product Service GmbH (גרמניה)
תעודת ISO 13485:2016	ארצות הברית ואירופה	תקן איכות בינלאומי לייצור מוצרים רפואיים	אוגוסט 2018	Audit	17.7.2024	ינואר 2022 - ביקורת שנתית	-
TGA	אוסטרליה	אישור ראשוני לשיווק ומכירה של מוצר HandX™ של החברה ואביזרים נלווים באוסטרליה אישור לשיווק ומכירה של מוצר Monopolar Hook של החברה באוסטרליה	מרץ 2021 אוגוסט 2021	רישום על בסיס אישור CE	האישור בתוקף בכפוף לתעודת CE תקפה	-	הרישום באוסטרליה בוצע ע"י והינו על שם המפיץ המקומי
MedSafe	ניו זילנד	אישור לשיווק ומכירה של מוצר HandX™ של החברה ואביזרים נלווים, לרבות Monopolar Hook בניו זילנד	נובמבר 2021	רישום על בסיס אישור CE	האישור בתוקף בכפוף לתעודת CE תקפה	-	הרישום בניו זילנד בוצע ע"י והינו על שם המפיץ המקומי

[1] Notified Body – ארגון שהוגדר על-ידי מדינה חברה באיחוד האירופי לבצע בחינה האם המוצר הרפואי והליך הייצור עומדים בתנאים שהוגדרו בתקיקת האיחוד האירופי.

- .7.13 הסכמים מהותיים  
לפרטים אודות הסכם הפצה מהותי של החברה ראה סעיף 7.4 לחלק זה לדוח.
- .7.14 הסכמי שיתוף פעולה  
נכון למועד הדוח אין לחברה הסכמי שיתוף פעולה.
- .7.15 מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים  
נכון למועד הדוח תחום פעילותה של החברה אינו מאופיין לפי אזורים גאוגרפיים.

## פרק ד' – עניינים הנוגעים לחברה בכללותה

### 8. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

למועד הדוח אין לחברה רכוש קבוע בהיקף מהותי. החברה שוכרת את משרדיה וכן שטח ייצור בקומת קרקע וכ-50 חניות בפרויקט גרנד נטר בנתניה בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של כ-66 אלפי ש"ח. ביום 1 בספטמבר 2020 החברה התקשרה בהסכם חכירה בגין שטח ייצור וחדר נקי באור עקיבא. במסגרת ההסכם, נכללה אופציית הארכה ההתקשרות עד ליום 30 לספטמבר 2030. דמי השכירות החודשיים צמודים למדד החל מהשנה השניה ומגיעים לכדי 88 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ.

### 9. נכסים לא מוחשיים

9.1 פטנטים – החברה מגנה על זכויות הקניין הרוחני שלה באמצעות הגשת בקשות לרישום פטנטים בשווקי היעד העיקריים שלה. נכון למועד הדוח בבעלות החברה 14 משפחות פטנטים המפורטים בטבלה להלן. אורך החיים של פטנטים רשומים, ככלל, הינו כ-20 שנים מיום הגשתם לרישום. לחברה זכות בעלות בכל הפטנטים שלה. החברה השקיעה בנושאים הקשורים לפטנטים בשנים 2020 ו-2021 סך של כ-630 אלפי ש"ח וכ-564 אלפי ש"ח, בהתאמה.

## להלן פרטים אודות הפטנטים המהותיים הרשומים והבקשות לרישום פטנטים שבעלות החברה:

שם ומספר הפטנט (ארה"ב)	תיאור הפטנט	מדינות בהן הפטנט אושר (Granted)	מועד הגשת הפטנט	מדינות בהן הפטנט בתהליך בחינה (Pending)	מועד פקיעה של פטנט שאושר
US9,649,096 <b>Motorized Surgical Instruments</b>	כלי ניתוח מוטורי להחזקה על-ידי מנתח או חיבור לזרוע המנתח באמצעות מתאם מיוחד הכולל ממשק בין המנתח וכלי הניתוח. ייחודיות הכלי היא הפעלתו באמצעות תנועות אנושיות טבעיות על-ידי המנתח.	ארה"ב	21 במרס 2012	-	27 ביוני 2033
US10,383,648 <b>Steerable Medical Device</b>	מכשיר מוארך אשר חלקו ניתן לסיבוב בגוף המנותח באמצעות מערכת כבלים.	ארה"ב, ישראל, קנדה (מורשה), ארה"ב (בקשת המשך, מורשה), יפן, מקסיקו, סין, הונג קונג, אירופה	17 בפברואר 2014	הודו	ארה"ב: 1 בינואר 2035 ; ישראל, יפן, מקסיקו, סין, הונג קונג ואירופה: 17 בפברואר 2034
US10,149,730 <b>Control Unit for a Medical Device</b>	אמצעי שליטה במכשיר רפואי באמצעות תנועות כף יד.	ארה"ב, ארה"ב (בקשת המשך, אוסטרליה, אירופה, מקסיקו, יפן, אוסטרליה, סין, הונג קונג, ישראל)	1 בספטמבר 2014	הודו	ארה"ב, ארה"ב (בקשת המשך): 21 בנובמבר 2034 ; מקסיקו, יפן, אוסטרליה, סין, הונג קונג, ישראל, קנדה: 1 בספטמבר 2034
US2020/0113557-A1 <b>Steerable Medical Device</b>	מכשיר מוארך אשר חלקו שניתן לסיבוב מכיל מספר חוליות.	אוסטרליה, סין, הונג קונג, יפן	31 במרס 2015	ארה"ב (בקשת המשך, פורסם), קנדה, הודו (בקשת המשך, אירופה (בקשת המשך, פורסם))	אוסטרליה, סין, הונג קונג, יפן: 31 במרץ 2035
US10,492,813 <b>Adaptor or Adaptor System for Rendering Medical Devices Functionally Sterile</b>	מתאם בין המכשיר הרפואי ליחידת השליטה בו.	סין, ארה"ב, יפן, ארה"ב (בקשת המשך), אירופה, הונג קונג (מורשה)	14 ביוני 2016	קנדה, הודו	ארה"ב: 8 ביולי 2036, ארה"ב (בקשת המשך): 28 באוגוסט 2036 ; יפן, סין, אירופה: 14 ביוני 2036
US2018/0098687US 10,835,108 <b>Control Unit for a Flexible Endoscope</b>	אמצעי שליטה באנדוסקופ גמיש באמצעות תנועות כף יד.	הודו, אירופה, ארה"ב, סין, הונג קונג, יפן	11 באוגוסט 2016	קנדה, דרום קוריאה	ארה"ב: 19 ביוני 2037 ; הודו, יפן, הונג קונג, אירופה וסין: 11 באוגוסט 2036
US2019/0069917 10,993,734 <b>Control Unit for a Medical Device</b>	אמצעי שליטה במכשיר רפואי באמצעות תנועות כף יד.	ארה"ב יפן סין	9 במרס 2017	ארה"ב (בקשת המשך), קנדה, ישראל, מקסיקו, הודו, אירופה (פורסם), הונג קונג (פורסם)	ארה"ב: 1 באוקטובר 2037 ; יפן, סין: 9 במרץ 2037
US2019/0365402 <b>Minimally Invasive Device and System</b>	גוף מוארך להחדרת מכשיר רפואי, הדוף טלסקופי וניתן להכוונה.	-	23 בינואר 2018	ארה"ב (פורסם), קנדה, יפן, מקסיקו, הודו, אוסטרליה, אירופה (פורסם), הונג קונג (פורסם), סין (פורסם)	-
US2020-0000539 <b>Controller For Surgical Tools</b>	אמצעי שליטה הכולל שלושה חלקים נעים ביחס אחד לשני וכן ממשק לשליטה באמצעות היד או האצבעות.	-	5 בפברואר 2018	קנדה, מקסיקו, יפן, סין (פורסם), ארה"ב (פורסם), אירופה (פורסם), הונג קונג (פורסם), הודו (פורסם)	-
US2021-0045764-A1 <b>Control unit for a Medical Device</b>	אמצעי שליטה במכשיר רפואי באמצעות תנועות כף יד.	-	28 במרס 2019	קנדה, ארה"ב (פורסם), יפן, אירופה (פורסם), הונג קונג (פורסם), הודו, סין (פורסם)	-
WO/2021/001822 <b>Sterile Barriers and Sensor sets for a Medical Device</b>	מגן/מחסום סטרילי.	-	30 ביוני 2020	קנדה, יפן, ארה"ב, הודו, אירופה, סין	-
WO/2021/171292 <b>Control System for a Colonoscope</b>	מערכת רובוטית לניווט ושליטה בקולונוסקופ.	-	24 בפברואר 2021	-	-
63/160,965 Provisional	-	-	15 במרץ 2021	-	-
<b>Control unit for a Medical Device</b>	פטנט עיצוב	ישראל	10 במרס 2016	-	10 במרץ 2031

9.2. סימני מסחר – נכון למועד הדוח החברה רשמה את Human Xtensions ואת שם המוצר HandX כסימני מסחר רשומים במדינות מרכזיות, האיחוד האירופי וארה"ב.

9.3. רישיונות

לחברה יש את כל הרישיונות הנדרשים לשם פעילותה העסקית או שהיא מצויה בתהליכים שונים לשם קבלתם.

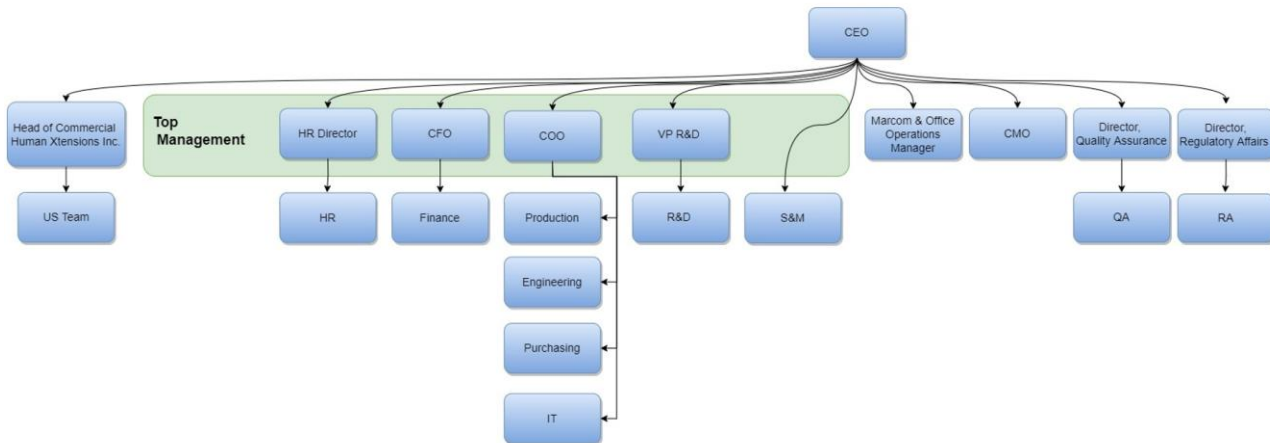
10. הון אנושי

10.1. מבנה ארגוני ומצבת עובדים

החברה שמה דגש על איכות ההון האנושי, באמצעות העסקת כוח אדם מקצועי, בעל ידע ובעל ניסיון רב במגוון התחומים הנדרשים במסגרת תחומי פעילותה. מרבית עובדי החברה, בעיקר בשדרת הניהול שלה, הינם בעלי ותק משמעותי, הישגים אקדמאיים וניסיון רב בתחומי פעילותה.

למועד הדוח, לחברה אין תלות במי מעובדיה ובמי מנושאי המשרה שלה.

10.2. להלן תרשים המתאר את המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח:



נכון ליום 31 בדצמבר 2021 הועסקו בחברה כ-72 עובדים ויועצים. התפלגות העובדים והיועצים בתחומים העיקריים הינה כמפורט להלן:

כמות עובדים ליום 31.12.2020	כמות עובדים ליום 31.12.2021	חטיבה
36	44	מחקר ופיתוח
6	11	שיווק
10	7	ייצור
6	10	מנהלה
58	72	סה"כ

העלייה בכמות העובדים בהשוואה בין התקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 לעומת 31

בדצמבר 2020 נבעה מגיוס עובדים לאחר צימצום כח האדם בתקופת הקורונה וחזרה לתוכנית העבודה העסקית והארגונית. עם זאת, במהלך 2021 לאור האטה בהכנסות התעבה תוכנית הגיוסים בחברה, למעט הקמת יחידת המכירות בארה"ב תחת חברת הבת האמריקאית.

### 10.3. השקעות בהכשרה, הדרכה ופיתוח ההון האנושי

החברה מקיימת הכשרות מקצועיות והדרכות לעובדיה בהתאם לתפקיד העובד ולצרכיה. עובדי החברה, משתתפים, בין היתר, בתערוכות, ימי עיון והשתלמויות בנושאים שונים הנוגעים לפעילות החברה ולתחום עיסוקם המקצועי.

### 10.4. הסכמי העסקה

כל עובדי החברה חתומים על הסכמים אישיים. לפרטים אודות עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה ובעלי ענין בחברה ראה סעיף 4 לחלק ד' לדוח.

10.5. תכניות תגמול לעובדים: לפרטים אודות תכנית תגמול לעובדים ראה סעיף 3.5 לתשקיף, המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

## 11. הון חוזר

ליום 31 בדצמבר 2021, לחברה הון חוזר (נטו) בסך של 102,836 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים ראה סעיף 2.4 לדוח הדירקטוריון.

מדיניות מתן אחריות למוצרים – מוצרי החברה נמכרים בדרך-כלל ללקוחות סופיים ולמפיצים עם אחריות לתקופה של 12 חודשים וללקוחות שהינם מפיצים. בחלק מההסכמים ניתנה אחריות לתקופה של 26 חודשים ממועד משלוח המוצר למפיץ או 12 חודשים ללקוח הסופי, המוקדם מביניהם. האחריות על-פי ההסכם עם המפיץ היא כלפי המפיץ בלבד, ולא כלפי לקוחותיו. במקרה של תקלה אצל הלקוחות הסופיים, המפיץ מנסה לטפל בתקלה בעצמו בשלב הראשון, בהתאם להוראות אשר סופקו על-ידי החברה. היה והדבר לא עולה בידו, פונה המפיץ לחברה אשר התחייבה לפעול לתיקון או החלפה של המוצר, במידה שקיימת תקלה כאמור, בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי ככל שהאחריות על המוצר בתוקף כאמור לעיל.

## 12. מימון

החברה מממנת את פעילותה בעיקר מהונה העצמי ומתזרימי מזומנים הנובעים מפעילותה העסקית.

בחודש נובמבר 2020 פרסמה החברה תשקיף הנפקה ותשקיף מדף על-פיו הנפיקה 26,663,910 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה בתמורה לסכום כולל של כ-158,721 אלפי ש"ח (ברוטו). לפרטים נוספים אודות ההנפקה והתמורה שהתקבלה בגין המניות שהונפקו על-פי התשקיף ראה דוח מיידי של החברה בדבר תוצאות ההנפקה מיום 26 בנובמבר 2020 (אסמכתא מספר -01-2020-128004), המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

החברה בוחנת מעת לעת את האפשרויות והצורך לגייס מקורות מימון נוספים.

## 13. מיסוי

לפרטים בדבר המיסוי על החברה ראה ביאור 13 לדוחות הכספיים.

## 14. הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח, החברה אינה צד להליכים משפטיים.

## 15. יעדים ואסטרטגיה עסקית

15.1. החברה הציבה לעצמה כיעד להיות דומיננטית בשוק פיתוח, שיווק ומכירה של מכשור רפואי המשמש בעיקר לביצוע ניתוחים זעיר פולשניים. יעדיה העיקריים של החברה, הינם כדלקמן:

- (א) המשך והרחבה של פיתוח טכנולוגיית הליבה של החברה ופיתוח מוצרים רפואיים בתחום הפרוצדורות הזעיר-פולשניות;
- (ב) המשך ביצוע ניסויים קליניים;
- (ג) חדירה לשווקים עיקריים באסיה, בארצות הברית ושווקים נוספים ברחבי העולם על-ידי שימוש במפיצים ושותפים אסטרטגיים;
- (ד) שיתופי פעולה עם גופים אסטרטגיים לפיתוח מוצרים מתקדמים המתבססים על הפלטפורמה הטכנולוגית הקיימת של החברה ומאפשרים התרחבות לתחומי רפואה נוספים;

## 15.2. אסטרטגיה עיקרית של החברה

החברה פועלת ליצירת פתרונות שונים אשר נותנים מענה לצרכי מנתחים ויוצרים ערך ויתרון תחרותי, בין היתר באמצעות פיתוח מוצרים מודולריים בעלי קונפיגורציות שונות. האסטרטגיה העסקית המרכזית מתבססת על מודל שבמרכזו מכירה של כלי קצה מתכלים (חד פעמיים) מגוונים המשמשים רופאים במגוון רחב של פרוצדורות.

החברה נוהגת לבחון את האסטרטגיה העסקית לפיה מנוהלים עסקיה בהתאם לשינויים בשווקים הרלבנטיים בפורום ההנהלה הבכיר ובדירקטוריון. בחינת האסטרטגיה נעשית על בסיס שיקולים של טובת החברה, מגמת השוק, ושיקולים נוספים אחרים במטרה להפוך לשחקן מוביל בתחומה.

להלן תיאור אסטרטגיית החברה בתחום מוצריה, בתחום השיווק והמכירות ובתחום הפיתוח העסקי:

### 15.2.1. אסטרטגיית המוצר

אסטרטגיית המוצר של החברה כוללת את הבאים:

(א) המוצר מושתת על מודולים (מערכת הפעלה ושליטה, מערכת הנעה וכלי קצה) המאפשרים פיתוח קונפיגורציות מוצר שונות – ממוצרים המוחזקים ביד הרופא המבוססים על טכנולוגיה רובוטית המאפשרים גם ניתוחים בשליטה מרחוק;

(ב) המוצר הינו מכשיר מתוחכם שהינו על הרצף שבין כלי לפרוסקופי פשוט לבין כלי רובוטיים מתוחכם ומאפשר הטמעה טבעית בתהליך המעבר שבין ניתוחים לפרוסקופיים מסורתיים לבין עולם הרובוטיקה;

(ג) המוצר מבוסס תוכנה ומאפשר שדרוגים עם התפתחות הטכנולוגיה, לרבות, בין היתר, פיתוחים עתידיים של טכנולוגיית בינה-מלאכותית שמתבססת על אנליזה של מידע שיתקבל מהמכשיר ומחדר הניתוח;

(ד) המוצר יכלול מגוון כלי-קצה כמנוע צמיחה לאימוץ המוצר בפרוצדורות נוספות ולהגדלת השימושים בכל פרצדורה;

(ה) המוצר תומך מודל עסקי של מכירת כלי קצה מתכלים, אשר יהווה את מקור ההכנסה העיקרי של החברה בטווח הרחוק;

(ו) המוצר מאפשר התאמה אישית של המוצר להעדפות השימוש הייחודיות של כל

משתמש, על-מנת לאפשר לרופאים בעלי יכולות וצרכים שונים להשתמש במוצר וכן הרחבת השימוש בו בפרוצדורות מגוונות.

### 15.2.2. אסטרטגיית השיווק והמכירות

החברה מתמקדת במאמצי השיווק במיצוב המוצר כמוביל תחום חדש בעולם הניתוחים הזעיר-פולשניים - ברצף שבין הניתוחים הלפרוסקופיים המסורתיים לשוק הרובוטי, וזאת במטרה למזער את הצורך בחינוך שוק וכן הטמעת השימוש במוצר במגוון רחב של ניתוחים, ובכך לגשר על הפער שבין המגבלות של הניתוח הלפרוסקופי המסורתי לבין העלות של הניתוח הרובוטי.

ככלל החברה פועלת להפצת מוצריה באמצעות מפיצים מקומיים מנוסים, המכירים היטב את השווקים בהם הם פועלים. בדרך זו נהנית החברה מהניסיון הרב אותו מביאים המפיצים, לרבות ההכרות הטובה עם הלקוחות הפוטנציאליים ועם הרגולציה החלה באותה מדינה על שיווק ומכירה של מכשור רפואי.

תהליך הכניסה של מכשיר ה-HandX™ לכל אחת מהטריטוריות בהן פועלת החברה, באמצעות מפיצים או ישירות, עשוי לקחת כ-12-9 חודשים (לאחר החתימה על הסכם ההפצה או הקמת כוח שיווק ומכירה ייעודי) וכרוך במספר שלבים. שלבים אלה כוללים, בדרך כלל, פעולות רישום ברשויות הרגולטוריות הרלוונטיות, הכשרת צוותי המכירות ויצירת תוכניות שיווק ומכירה, לרבות איתור רופאים מובילים-KOL, הדגמת המוצר בבתי חולים, וכן חתימה על הסכמים עם בתי חולים, מרכזים רפואיים או קליניקות.

החדירה לשוק האמריקאי בשלב ראשון הינו באמצעות כוח מכירות ישיר וממוקד במספר מדינות, המועסק על-ידי חברת הבת האמריקאית שהוקמה כזרוע השיווק והמכירות בארה"ב. כחלק מאסטרטגיה זו, בכוונת החברה לעשות שימוש במודלים עסקיים שמטרתם לעודד ולהרחיב את כמות הפרוצדורות בהן נעשה שימוש במוצרי הקצה המתכלים של החברה. מודלים אלה עשויים לכלול, בין היתר, העברה של מכשיר ה-HandX™ להתנסות לזמן קצוב וללא תשלום ומכירה של מוצרי קצה מתכלים במהלך תקופת ההתנסות; השכרה של מכשיר ה-HandX™ לפרק זמן קצוב תוך גבייה של דמי שכירות חודשיים ומכירה של מוצרי קצה מתכלים במהלך תקופת השכירות; וכן מתן זכות שימוש במכשיר ה-HandX™ ללא עלות, תוך התחייבות של הלקוח לרכישה של מינימום מוצרי קצה מתכלים במהלך תקופה המוגדרת בין החברה לבין הלקוח. מודלים אלה מתמקדים בהגדלת בסיס-המשתמשים במכשירי ה-HandX™ של החברה, כאשר הרווחים המשמעותיים מגיעים בשלב מאוחר יותר עם עלייה משמעותית בשימוש במוצרי הקצה המתכלים.

אסטרטגיית השיווק והמכירות של החברה כוללת, בין היתר, את הבאים:

(א) פניה למנתחים בכירים ו/או מובילי דעה במרכזים רפואיים מובילים. החברה פונה, בין היתר, למרכזים בהם הצורך בפתרונות זעיר פולשניים נגישים כלכלית ומאפשרים ביצוע יעיל של מספר רב של ניתוחים, כגון מרכזי ניתוחים אמבולטוריים.

(ב) חדירה לשווקים בארצות הברית, אסיה וגיאוגרפיות נוספות, הן לצורך הרחבת מכירות החברה והן לצורך צמצום התלות בגיאוגרפיה ספציפית.

(ג) איסוף מידע קליני שיתמוך בהרחבת השימוש במוצר החברה בשלבים מוקדמים ובאינדיקציות נוספות בטריטוריות השונות.

**הערכת החברה ביחס להרחבת השימוש במוצר הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק**



ניירות ערך, התלוי בין היתר, בהחלטת המטופלים לביצוע הפרוצדורות באמצעות מוצרי החברה ולכן ובשים לב לגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 לחלק זה לדוח, אין כל וודאות כי הערכה זו תתממש.

כמו-כן, הערכות החברה ביחס לפעילותה בארה"ב (לרבות הגדלת כוח המכירות), ביחס להצלחת החדרת מוצריה לשוק האמריקאי ו/או לשווקים נוספים וכן ביחס להגדלת המכירות, הן מידע הצופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע המצוי בידי הנהלת החברה. הערכה זו עלולה שלא להתממש כולה ו/או חלקה או להתממש באופן השונה מהותית מהאמור לעיל כתוצאה ממגמות כלל עולמיות בשוק הרפואה, מהתפתחות משבר הקורונה, מהעדר זמינות מקורות הון מספקים ו/או מהתממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה כמפורט בסעיף 18 לחלק זה לדוח.

#### 15.2.3. אסטרטגיית פיתוח עסקי

החברת פועלת להתקשר בהסכמי שיתוף פעולה עם חברות מובילות בתחום המכשור הרפואי לצורך יצירת: א. פיתוחים משותפים (מגוון מכשירי קצה רחב יותר שיאפשרו שימוש נרחב יותר בהליכים כירורגיים ופיתוח יישומים שונים לטכנולוגיה המודולרית שפיתחה החברה); ב. מציאת ערוצי שיווק משותפים תוך הגדלת השווקים הפוטנציאליים; ג. שמירה על יתרונות איכותיים.

#### 15.2.4. העמקת המודעות למוצר

אחד הגורמים שיכולים להאיץ את קצב חדירת המוצר לשוק הינו העמקת המודעות הן של הרופאים והן של המטופלים לאפשרות הטיפול החדשה העומדת בפניהם, ויצירת ביקוש מצידם שיגדיל את הביקוש בקרב הרופאים. החברה מתכוונת להמשיך ולעודד פרסומים מדעיים הקשורים בניסיון של רופאים מובילי דעה בשימוש במוצר במסגרת ניסויים קליניים בהם תשתתף. כמו-כן, מתכננת החברה להמשיך ולהשתתף בכנסים מקצועיים ובתערוכות רלוונטיות וכן לפרסם בעיתונים מקצועיים, על מנת להגביר את מודעות הרופאים לפיתוחיה.

#### 15.2.5. פיתוח יישומים חדשים

החברה ממשיכה לפתח ולשפר את טכנולוגיית הליבה שלה על מנת לשמר את מעמדה התחרותי בשוק, ולאפשר להשתמש בטכנולוגיה שלה ליישומים חדשים.

### 16. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

בשנה הקרובה בכוונת החברה להתמקד בנושאים הבאים:

(א) המשך פיתוח טכנולוגיית הליבה של החברה בהתמקדות בהרחבת סוגי כלי הקצה ופיתוח מוצר דור 2;

(ב) חדירה לשווקים עיקריים באסיה ובארצות הברית על-ידי שילוב של הפצה במישרין ושימוש במפיצים ומפיצי משנה;

(ג) שיתופי פעולה והסכמים עם גופים אסטרטגיים הפועלים בשווקים הקשורים לפעילות החברה;

(ד) המשך השתתפות בניסויים קליניים;

(ה) המשך שיתופי פעולה עם מפיצים וכן העמקת חדירת החברה לשווקים וללקוחות נוספים;

(ו) שיתוף פעולה עם רופאים ומרכזים רפואיים בארץ ובעולם;

(ז) שיתוף פעולה, ליווי ועידוד רופאים מובילי דעה בארץ ובעולם לדווח על השימוש במוצרי החברה בכנסים ובפרסומים מדעיים, לשם הרחבת ההכרה והמודעות בקרב הקהילה הרפואית אודות המוצר והפרוצדורה.

#### 17. תחזיות אחרות והערות לגבי עסקי התאגיד

בכפוף להתממשות תכנית מכירות מוצרי החברה, בהתאם להסכמים חתומים, החברה מעריכה שתגיע לאיזון תפעולי בשנת 2024.

המידע בדבר הערכת החברה אודות הגעתה לאיזון תפעולי, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה את פוטנציאל הפיתוח והפוטנציאל העסקי שלה, תוכניות העבודה של החברה, ההסכמים בהם התקשרה החברה והמידע הקיים בחברה נכון למועד הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, זאת בין היתר כתוצאה משינויים בשווקים בהם פועלת החברה, אי עמידה ביעדים, שינויים רגולטורים, היעדר יכולת לממש טכנולוגיות, שינויים בטכנולוגיות, שינויים בתוכניות העבודה (כתוצאה מגורמים חיצוניים) ו/או התממשות גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 18 לחלק זה לדוח.

#### 18. דיון בגורמי סיכון

##### 18.1. גורמי סיכון מקרו כלכליים

##### 18.1.1. תלות בשערי חליפין

תוצאותיה הכספיות של החברה עשויות להיות מושפעות משינויים בשערי החליפין של המדינות בהן פועלת ותפעל החברה, באופן, שנכון למועד דוח זה, אין ביכולת החברה להעריך.

##### 18.1.2. התפתחות מקרו כלכלית

שינויים ואי יציבות בשווקים הפיננסיים בארה"ב ואירופה, עלולים להשפיע לרעה על סיכויי חדירה בשווקים בהן פועלת ותפעל החברה, וכן להביא לשינויים אפשריים במערכות הבריאות בשוקי היעד בהן פועלת החברה, אשר עשויים להשפיע על הביקוש למוצרי החברה, או המימון הציבורי או הפרטי המוענק לשם טיפול במוצריה. חוסר יציבות כלכלי ופוליטי כתוצאה מגורמים שונים (משבר בריאותי (כדוגמת המשבר שנגרם מהתפרצות מגפת נגיף הקורונה), מיתון, אבטלה בשיעור גבוה) וכן חוסר ודאות כלכלית, עלולים להשפיע בין היתר, על זמינות ומחירי חומרי הגלם של החברה, על איתנותם הפיננסית של ספקי החברה ושל מפיצה ולקוחותיה.

### 18.1.3. זהות ישראלית

מכירת מוצרי החברה יכולה להיות מושפעת ממעמדה הבינלאומי של מדינת ישראל. זהות ישראלית משמשת במקרים מסוימים כמקדם מכירות (לאור ההכרה ביתרונות הטכנולוגיים הקיימים בישראל) ואילו במקרים אחרים מהווה חיסרון ואף עלולה להביא לביטול עסקאות (כגון במסגרת "חרם ערבי" וכדומה).

### 18.1.4. מגפות, לרבות נגיף הקורונה ואסונות עולמיים ומקומיים

מגיפות עלולות לגרום לממשלות לנקוט בצעדים המגבילים את המגזרים העסקיים בכל רבדי הפעילות, וכן לפגוע בגישת מטופלים ולקוחות למוצרים ובכך לשבש ואף לשתק פעילות עסקית של חברות. כמו-כן, מגיפות עלולות לשבש את הפעילות הרפואית ולשנות את סדרי העדיפויות של מערכות הבריאות הציבוריות ובכך להקטין את הדרישה למוצרי החברה.

כתוצאה מהתפרצות נגיף הקורונה (COVID-19) במדינות רבות בעולם וביניהן ישראל ננקטים מכלול צעדים על מנת להכיל ולצמצם את התפשטות נגיף הקורונה, הכוללים, בין היתר, הטלת מגבלות שונות על פעילות המסחר, סגירת גבולות, הגבלות על התקהלויות, הגבלת תנועת אזרחים, סגירת מקומות תעסוקה וכד'. עקב העומס על מערכות הבריאות והחשש מהדבקה, מוסדות רפואיים בטרטוריות מסוימות הגבילו פרוצדורות אלקטיביות. בנוסף, ההגבלות אשר הטילו ממשלות רבות בעולם על תנועת נוסעים בין מדינות, מקשות ואף מונעות נסיעות בינלאומיות ומקשות על החברה לבצע פעילות שיווקית בינלאומית כגון השתתפות בכנסים, תערוכות וקיום פגישות עם לקוחות ומפיצים.

כאמור, החברה פועלת באמצעות מפיץ, אשר חשוף וכפוף למגבלות בשל נגיף הקורונה, אשר מקשה על חדירה לשוקי פעילות קיימים והפצת המוצרים. החברה משקיעה משאבים ניהוליים להתמודדות עם ההשלכות של התפשטות הנגיף על החברה ופעילותה העסקית. בתוך כך, החברה בחנה וממשיכה לבחון כל העת, את השלכות המשבר ומבצעת הערכת סיכונים וחשיפות הנובעות מההגבלות כאמור ומיישמת פתרונות אופרטיביים להתמודדות עם המשבר.

יחד עם זאת, לאור העובדה כי מדובר באירוע "מתגלגל" המאופיין באי ודאות רבה, בין היתר, בקשר עם קצב התפשטות הנגיף וההדבקה בו, משך ההתפשטות, היקף התחלואה וחומרתה, התפתחויות של וריאנטים של נגיף הקורונה המציבות אתגרים וסיכונים חדשים והצעדים שיינקטו על-ידי הרשויות השונות בנוגע לבלימת התפשטות הנגיף וריסון היקף התחלואה וחומרתה כמו גם ביחס להשלכות של נזקי מגפת הקורונה על המצב הכלכלי, החברתי והפוליטי בתקופה פוסט-קורונה הן בישראל והן בעולם, החברה אינה יכולה להעריך במועד דוח זה את מלוא ההשפעות העתידיות המלאות על פעילות החברה.

### 18.1.5. סיכוני סייבר

סיכוני סייבר ואבטחת מידע המאיימים על תשתיות מחשוב ותקשורת פנים ארגוניות מתעצמים בשנים האחרונות, ומשפיעים על פעילות חברות המתאפיינות בידע טכנולוגי. תחום הפעילות של החברה, בהיותו מושתת על שימוש בטכנולוגיות אינטרנט ומחשוב, נתמך, בין היתר, על-ידי מערכות מידע ממוחשבות. מערכות אלו חשופות לסיכוני סייבר שונים, לרבות תקיפות סייבר אשר עלולות לגרום לפגיעה

במידע המצוי במערכות אלה ולהשבתת מערכות החברה, ובכך להקשות עליה בפעילותה השוטפת, בין היתר על-ידי פגיעה בשרתי החברה ועל פעילות המחקר והפיתוח של החברה.

החברה נערכת אל מול סיכונים אלו, לרבות נגד תקיפות סייבר, באמצעים שונים, אשר נכון למועד התשקיף, כוללים את האמצעים הבאים: שימוש ביישומי אנטי-וירוס בתחנות העבודה והשרתים של החברה, שימוש ביישומי חומת אש (Firewall), גיבוי מערכות עתי, יישום אמצעי הגנה פיזיים לאבטחת הנתונים (כגון הגבלת גישה למורשים בלבד), שימוש במדיניות סיסמאות למערכות המידע, החתמת עובדים וספקים על הסכמי סודיות, ועוד. בנוסף, לצורך התמודדות במקרה של תקיפת סייבר אשר עשויה לגרום להשבתת מערכות החברה, לחברה מערך להתאוששות מהירה, בין היתר, על-ידי יכולת הפעלה מקומית של המערכות המותקנות ולכן במקרה כאמור משך ההשבתה של מערכותיה לא צפוי להימשך יותר ממספר ימים.

יובהר כי החברה נוקטת באמצעים האמורים לעיל על מנת למזער חשיפה לסיכוני סייבר שונים, אולם חרף ניסיונותיה של החברה להקטנת החשיפה כאמור, מתקפות סייבר אינן צפויות ואין זה ודאי כי האמצעים שנוקטת החברה למיגור הנזקים האפשריים ממתקפות סייבר יסייעו לה במידה ואכן תתרחשנה. פגיעת החברה ממתקפת סייבר עשויה להשפיע לרעה על מוניטין החברה, פעילותה ותוצאותיה.

## 18.2. סיכונים ענפיים

### 18.2.1. אישורים רגולטורים וכיסוי ביטוחי

שיווק ומכירת מוצרי החברה הקיימים והעתידיים, כרוכים בקבלת אישורים רגולטורים במדינות בהם תפעל החברה. השגת אישורים רגולטוריים למוצרים עתידיים של החברה וליישומים עתידיים של מוצריה, וכן השגת כיסוי ביטוחי בשוקי היעד שלה עשויים להיות כרוכים בביצוע ניסויים קליניים. ייתכן והחברה לא תקבל את האישורים הדרושים או שקבלתם תארך זמן ותהא כרוכה בהוצאות נוספות. כל אלה עלולים לגרום לדחייה או מניעה של מכירות.

נכון למועד הדוח, ביצוע ניסויים קליניים במוצרי החברה אינו תנאי רגולטורי לקבלת אישור לשיווק מסחרי של המוצרים אותם פיתחה החברה. אין כל ודאות כי בעקבות שינויי רגולציה בישראל, במדינות ה-EU או בארצות הברית, עשויה החברה להידרש לבצע ניסויים קליניים לגבי מוצרים שפותחו על-ידיה ושיווקם כבר החל או לגבי מוצרים המפותחים על-ידיה נכון למועד הדוח או שיפותחו על-ידיה בעתיד.

**18.2.2 מענקים ממשלתיים**

אין ודאות כי החברה תעמוד בהתחייבויות הנובעות מתוכניות הרשות לחדשנות ומכוח חוק המו"פ. אם החברה לא תקיים את דרישות חוק המו"פ לרבות תנאי תוכניתה המאושרות, היא עשויה להידרש להחזיר לרשות לחדשנות מיידית את המענקים שניתנו לה. חוק המו"פ מטיל מגבלות ואף מטיל סנקציות פליליות במקרים של העברה אל מחוץ לישראל של ידע או זכויות קניין רוחני שפותחו במימון מענקי הרשות לחדשנות ללא קבלת אישור או בניגוד לתנאיה. מגבלות כאמור עלולות להתיע משקיעים זרים מלבצע השקעות בחברה או מיזוגים ורכישות שמטרתם רכישת ידע ויצור של מוצרים שפותחו על-ידי החברה.

**18.2.3 שינויים רגולטוריים**

שינויים בחוק או בתקינה הקשורים לפעילות החברה ולהשגת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בכל מדינה בהן היא פועלת או מתכוונת לפעול, עלול לגרום להוצאות כבדות לחברה או להפסקת פיתוח מוצר או מוצרים ממוצריה.

**18.2.4 אימוץ מוצרי החברה וקבלתם בקהילה הרפואית הבינלאומית**

אין כל ודאות כי החברה תמשיך להצליח להביא להכרה בצורך במוצריה בשוק ובקהילה הרפואית, הכרה הנדרשת להצלחת פעילות החברה.

**18.2.5 ביקוש למוצרי החברה**

אין ודאות בדבר רמת הביקוש למוצר החברה, אשר תלוי בקבלת המוצר והטכנולוגיה עליו הוא מתבסס כמוצר בעל ערך מוסף לעומת מתודולוגיות מסורתיות הקיימות בשוק.

**18.2.6 חשיפה לתביעות אפשריות בגין נזקים שנגרמו עקב השימוש במוצר**

תקלה או שימוש לא זהיר או שימוש לא נכון במוצר או כתוצאה מפגמים בייצור המוצר, עלולים לגרום נזק ובכך לחשוף את החברה לתביעות מצד המטופלים.

**18.3 גורמי סיכון ייחודיים לחברה****18.3.1 העדר שליטה על פעילות מול לקוחות הקצה**

נכון למועד הדוח, פעילות המכירה העיקרית של החברה מתבצעת מחוץ לישראל, באמצעות מפיץ באירופה (ראה סעיף 7.4 לחלק זה לדוח). החברה אינה צד להתקשרות בין המפיץ לבין המשתמש הסופי. האמור עלול לחשוף את החברה אל מול לקוחות הקצה, הרשויות במדינות הרלוונטיות וגורמים נוספים, בגין מעשים או מחדלים שלא בוצעו על-ידי החברה או שלא היו בשליטתה.

**18.3.2 אשראי לקוחות נמוך**

מכירות החברה למפיץ שהינו לקוח מהותי ויחיד של החברה מתבצעות ברובן באשראי לקוחות כמקובל בשוק. החברה אינה פועלת במועד זה באמצעות ביטוח אשראי ולפיכך אי כסוי חוב מצד הלקוח האמור עשוי לסכן באופן מהותי את הכנסות החברה.

### 18.3.3 העדר מקורות מימון

העדר מקורות מימון נוספים להשלמת המו"פ, להשגת האישורים הרגולטוריים, לייצור ולשיווק - מקורות המימון העומדים לרשות החברה, עלולים שלא להספיק לצורך החדרת מוצריה לשוק ומימון השלמת המחקר והפיתוח של מוצריה החדשים של החברה והעלויות הכרוכות בקבלת ההיתרים והאישורים הנדרשים לשיווק מוצרי החברה. צרכי המימון של החברה עשויים להשתנות וזאת בשל תוצאות המחקר והפיתוח, הניסויים הקליניים, תחרותיות, התפתחויות טכנולוגיות בתחום ועלויות כתוצאה מדרישות נוספות של הרשויות הרגולטוריות השונות. לא ניתן להבטיח כי החברה תצליח לגייס מקורות מימון נוספים, אם וכאשר אלה ידרשו. העדר אמצעי מימון מתאימים עלול לגרום להפסקת פעילותה העסקית של החברה.

### 18.3.4 שינויים טכנולוגיים ותחרות בשוק

פיתוח טכנולוגיות רפואיות ומכשירים רפואיים המתחרים במוצרי החברה עלול לפגוע בביקוש למוצריה. בהתאם, החברה נדרשת לפיתוח מוצרים חדשים לשימור המעמד התחרותי ודרישות השוק. אין וודאות כי המחקר והפיתוח של החברה יהיו מספקים לשם קיום תחרות מוצלחת עם מוצרים מתחרים.

### 18.3.5 תוצאות לא מספקות בניסויים

החברה אוספת מידע קליני בנוגע ליעילות ובטיחות מוצריה והטיפוליים אותם היא מציעה באמצעות ניסויים קליניים. תוצאות לא מספקות עשויות לפגוע באימוץ הטכנולוגיה על-ידי הקהילה הרפואית, וכן לפגוע בקבלת אישורים רגולטוריים ובקבלת אישורים לשיפוי.

### 18.3.6 זכויות קניין רוחני של צדדים שלישיים

אין כל ודאות שקניין רוחני של צד שלישי לא יאלץ את החברה לשלם תמלוגים בגין רישיונות, להשקיע משאבים במחקר ופיתוח של מוצרים או אופני שימוש אלטרנטיביים אשר יעקפו פטנטים של צדדים שלישיים, או להפסיק פיתוח כזה או אחר ו/או שיווק של מוצרים בהווה ובעתיד. החברה עלולה להיתבע בגין הפרת זכויות בעלות בקניין רוחני של צד שלישי. הדבר עלול לפגוע ביכולתה של החברה למכור, לייצר ולפתח את מוצריה בטריטוריות בהן קיימות זכויות הקניין הרוחני כאמור ולגרום לחברה להוצאות משמעותיות לצורך הגנה כנגד תביעות אלה.

### 18.3.7 דרישות מצד עובדי החברה לתמורה עבור המצאות שפיתחו במסגרת עבודתם בחברה

קיים סיכון כי עובדים ו/או עובדי העבר של החברה יעלו טענות כלפי החברה לקבלת תמורה עבור המצאות.

### 18.3.8 היקף הכיסוי הביטוחי של החברה

היקף הכיסוי הביטוחי של החברה עלול להיות לא מספק והכיסוי הביטוחי עלול שלא לכסות תביעות מסוימות. נכון למועד הדוח לחברה פוליסות ביטוח בקשר עם פעילותה לכיסוי צד ג', זיהום, חבות מוצר וכן פוליסה נפרדת לביטוח הניסויים הקליניים שהחברה עורכת בישראל כאמור בסעיף 7.10.3 לחלק זה לדוח. כמו כן, החברה מחזיקה בפוליסות ביטוח מקובלות לבית עסק בגין משרדיה (כגון ביטוח מעבידים, מבנה, אש מורחב וכיו"ב).

**18.3.9. חוסר וודאות בנוגע לאישור פטנטים**

אין ודאות כי בקשות לרישום פטנט, אשר הוגשו ויוגשו בעתיד על-ידי החברה יסתיימו ברישום פטנט. היה ולא יושלם רישום פטנט בקשר עם בקשות לרישום, כאמור, אזי לא יזכו פיתוחי החברה שעבורם טרם אושר הפטנט להגנה קניינית. בהיעדר הגנה כאמור לא תעמודנה לחברה זכויות בלעדיות בפיתוח, שימוש, ייצור ומכירה של מוצריה ולפיכך, עלולה הטכנולוגיה להפוך לנחלת הכלל, דבר אשר עשוי לאפשר לגורמים נוספים להתחרות בה. במקרה זה יכולתה של החברה למסחר את מוצריה תפגע באופן מהותי.

**18.3.10. שינויים טכנולוגיים אשר יאפשרו לעקוף את הזכויות המוגנות בפטנט**

יתכן שלאחר השלמת רישום פטנט על מוצרי החברה יעלה בידי צדדים שלישיים לפתח מוצרים חלופיים בהם יוכנס שינוי טכנולוגי אשר יאפשר עקיפה של זכויות החברה המוגנות בפטנט. במקרה כזה יתכן ויעלה בידי צדדים שלישיים לפתח מוצרים מתחרים לחברה תוך שהם אינם מפריים את הזכויות המוגנות בפטנט, דבר אשר עשוי להגביר את התחרות במוצרי החברה ולהקטין את הרווח הצפוי שלה.

**18.3.11. הפרת זכויות מוגנות או העתידות להיות מוגנות בפטנטים רשומים**

יצור של מוצרי החברה, תוך הפרת זכויותיה המוגנות בפטנט, או אי הצלחתה להפסיק הפרות של זכויותיה המוגנות בפטנטים או להגן על תוקפם של הפטנטים הרשומים על-שמה עשוי להסב לה נזק ולהביא לירידה במחירי מוצריה, כך שהדבר יקטין את רווחיה הצפויים.

**18.3.12. אי קבלת אישור רגולטורי למכירות באזורים חדשים**

אי קבלת אישור רגולטורי בטרטוריות חדשות, תקשה על החברה לחדור באופן משמעותי לשוק. ובכך יקשה על החברה להגדיל משמעותית את היקף המכירות.

**18.3.13. סיכוני פיתוח**

פיתוח מוצרים טכנולוגיים על-ידי החברה עשוי לדרוש מקורות הון, משאבי כוח אדם ותהליכים ארוכים יותר מבחינת לוחות זמנים מאלה שהחברה צופה או תכננה. קשיים בהשגת תוצאות טכנולוגיות מספקות בפרקי הזמן שהחברה צפתה עשויים להסתיים מבלי שהושגה התוצאה הטכנולוגית אותה קיוותה החברה להשיג, או שהשגתה אינה בעלת כדאיות כלכלית.

**18.3.14. תלות בפיתוחים עתידיים**

להערכת החברה היא תידרש לפיתוח מוצרים נוספים, לרבות כלי קצה נוספים למוצרים קיימים, כדי להמשיך לפעול בתחום פעילותה. המשך פיתוח מוצרים נוספים נדרש לחברה לצורך שימור המעמד התחרותי ודרישות השוק. אין ודאות כי המחקר והפיתוח של החברה ומקורות ההון שלה, יהיו מספקים לשם פיתוח מוצרים חדשים בעלי היתכנות טכנולוגית וכדאיות כלכלית.

**18.3.15. גיוס הון כתנאי להשלמת פיתוח**

להערכת החברה היא תידרש לגיוסי הון נוספים לשם המשך פיתוח מוצריה וערוצי שיווק של החברה. תלות החברה בגיוסי הון חיצוניים עלול במקרים בהם לא תצליח החברה לגייס הון כאמור להרע את מצבה הכלכלי של החברה באופן מהותי.

## 18.3.16. תלות בלקוח

למועד הדוח, לחברה קיים לקוח יחיד אשר הינו מפיץ בלעדי של מוצריה באירופה (לפרטים ראה סעיף 7.4 לחלק זה לדוח). ירידה משמעותית בהכנסות מהמפיץ האמור, הפרה או ביטול או אי חידוש של הסכם ההפצה, או כל שינוי אחר במצבו הכלכלי של המפיץ, תחשוף את החברה לירידה מהותית בהכנסותיה.

## 18.3.17. סיכונים פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכוני שוק (לרבות סיכוני מטבע וסיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית) סיכוני אשראי וסיכוני נזילות. לפרטים נוספים ראה ביאור 4 לדוחות הכספיים.

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

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה בקטנה	מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה בינונית	מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה גדולה	גורמי סיכון
			סיכונים מקרו כלכליים
	X		תלות בשערי חליפין
	X		התפתחות מקרו כלכלית
X			זהות ישראלית
		X	מגפות, לרבות נגיף הקורונה ואסונות עולמיים ומקומיים
	X		סיכוני סייבר
			סיכונים ענפיים
	X		אישורים רגולטוריים וכיסוי ביטוחי מענקים ממשלתיים
X			שינויים רגולטוריים
		X	אימוץ מוצרי החברה וקבלתם בקהילה הרפואית הבינלאומית
		X	ביקוש למוצרי החברה
X			חשיפה לתביעות אפשריות בגין נזקים שנגרמו עקב השימוש במוצר
			סיכונים ייחודיים
	X		העדר שליטה על פעילות מול לקוחות הקצה
X			אשראי לקוחות
		X	היעדר מקורות מימון
	X		שינויים טכנולוגיים ותחרות בשוק
	X		תוצאות לא מספקות בניסויים
X			זכויות קניין רוחני של צדדים שלישיים
X			דרישות מצד עובדי החברה לתמורה עבור המצאות שפיתחו במסגרת עבודתם בחברה
X			היקף הכיסוי הביטוחי של החברה
X			חוסר ודאות בנוגע לאישור פטנטים
	X		שינויים טכנולוגיים אשר יאפשרו לעקוף את הזכויות המוגנות בפטנט
	X		הפרת זכויות מוגנות או העתידות להיות מוגנות בפטנטים רשומים
X			אי קבלת אישור רגולטורי למכירות באיזורים חדשים
	X		סיכוני פיתוח
	X		תלות בפיתוחים עתידיים
		X	גיוס הון כתנאי להשלמת פיתוח
		X	תלות בלקוח





**יומן אקסטנשנס בע"מ**

**Human Xtensions Ltd.**

**דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנת 2021**

בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), הננו מתכבדים להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון על מצב עסקיה של יומן אקסטנשנס בע"מ ("החברה") לשנת 2021.

## 1. הסברי הדירקטוריון ביחס למצב עסקי החברה

### 1.1. תיאור עסקי החברה

החברה התאגדה בישראל והחלה בפעילותה בחודש ינואר 2012. החל מחודש נובמבר 2020 החברה הינה "חברה ציבורית", כהגדרתה בחוק החברות, התשנ"ט-1999 אשר מנייתה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"). החברה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מכשור רפואי, והיא נמצאת בשלב הראשוני של מסחר המוצרים שפותחו על-ידה.

המכשיר הרפואי של החברה מכוון להתמודד עם האתגרים הטכנולוגיים שמציב תחום הניתוחים הזעיר-פולשניים (לפרוסקופיים). הפתרון של החברה הינו מכשיר דיגיטלי אלקטרו-מכני קטן-מימדים הקרוי HandX™, המוחזק ביד ומאפשר שליטה במוצרי קצה מתכלים מסוגים שונים אשר מתחברים אל גוף המכשיר, לביצוע של מגוון ניתוחים לפרוסקופיים. המכשיר מגשר על החסם הטכנולוגי הקיים בתחום הניתוחים הלפרוסקופיים ומאפשר למנתח לעבור ללא קושי מכלים לפרוסקופיים פשוטים ומוגבלים, למכשיר מודולרי מתוחכם המאפשר שליטה ודיוק במהלך פרוצדורות לפרוסקופיות מורכבות.

בנוסף, נכון להיום החברה משווקת שלושה מוצרי קצה (מחזיק מחט, תופס רקמות (Grasper) וקרס מונופולרית (Monopolar Hook)) והיא בתהליך פיתוח של כלי קצה נוספים. להערכת החברה, ככל שיגדל מגוון מוצרי הקצה, ערכו הקליני של מכשיר ה-HandX™ יעלה וקצב אימוץ המכשיר על-ידי בתי חולים וקליניקות ברחבי העולם יגבר. החברה מעריכה כי הגדלת השימוש במכשיר ה-HandX™ צפויה להוביל לגידול בביקושים למוצרי הקצה המתכלים ומעריכה כי מרבית הכנסותיה בטווח הארוך ינבעו ממכירה של מוצרי הקצה.

ככלל החברה פועלת להפצת מוצריה באמצעות מפיצים מקומיים מנוסים, המכירים היטב את השווקים בהם הם פועלים. בדרך זו נהנית החברה מהניסיון הרב אותו מביאים המפיצים, לרבות ההכרות הטובה עם הלקוחות הפוטנציאליים ועם הרגולציה החלה באותה מדינה על שיווק ומכירה של מכשור רפואי. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.5 לחלק א' לדוח.

באירופה פועלת חברת Aesculap AG (חברה בת של B.Braun) ("המפיצה באירופה") לשיווק המוצרים במסגרת הסכם הפצה בלעדי מיולי 2019. בחודש ספטמבר 2021 הגיעה החברה להסכמות עם המפיצה באירופה, על עדכון תוכנית השיווק של מוצרי החברה, כמפורט בדוח מידי של החברה מיום 22 בספטמבר 2021 (אסמכתא מספר 080323-01-2021), המובא בדוח זה בדרך של הפניה. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.4.1 לחלק א' לדוח.

בארה"ב פועלת החברה באופן ישיר ולא באמצעות מפיץ. בשנת 2021 הקימה החברה חברת-בת בארה"ב וגייסה מנהל אמריקאי לצורך ביסוס תשתית אשר תאפשר חדירה לשוק האמריקאי, כמפורט בסעיף 7.5 לחלק א' לדוח. החברה רואה יתרון רב בשיווק והפצה של מוצריה באופן ישיר, באמצעות חברת הבת. יתרונה של הפצה ישירה הוא ביכולת לקבל משוב מהיר מהשוק הן על השימוש במוצר והן על צרכים נוספים של השוק.

במקביל בוחנת החברה הזדמנויות שונות לשיתופי פעולה עם שחקנים משמעותיים בשוק המכשור הרפואי בארה"ב. הזדמנויות אלה עשויות לכלול שיתופי פעולה בתחום השיווק וההפצה, על-מנת

למנף את יתרון הגודל של השחקנים הגדולים ולהקל על החדירה לשוק האמריקאי.

נכון למועד הדוח, בוצעו ברחבי העולם, על פי הערכת החברה, מעל 600 פרוצדורות תוך שימוש במוצרי החברה השונים, מתוכן כ-150 פרוצדורות בוצעו בשנת 2021 ועד למועד הדוח, וכן להערכת החברה עד למועד הדוח השתמשו במוצרי החברה השונים כ-50 מנתחים בכ-30 בתי חולים. לפרטים אודות סוגי הניתוחים בהם נעשה שימוש במוצרי החברה ובתי החולים בהם נעשה שימוש ב-HandX™, ראה סעיף 1.4 לחלק א' לדוח.

## **1.2 השפעת התפשטות נגיף הקורונה**

1.2.1 במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 התפרץ והתפשט ברחבי העולם נגיף הקורונה-COVID-19 ("הנגיף"), אירוע בעל השלכות מאקרו כלכליות נרחבות. מדינות רבות בעולם הטילו מגבלות שונות על הציבור במטרה לצמצם את החשיפה לנגיף ולמנוע את התפשטותו. בין היתר, הוטלו מגבלות תנועה, לרבות מגבלות על תעופה, מגבלות על התקהלויות, מגבלות על תנועת אזרחים ועל הפעילות במגזר העסקי והציבורי, מגבלות אשר שונו (ואף הוחמרו) מעת לעת, בין היתר כתגובה לגלי התחלואה, לרמת התחלואה בציבור ו/או השפעות נקיטת האמצעים על כלכלת אותן מדינות. למגבלות כאמור השלכות משמעותיות על כלכלות רבות וכן על שווקי ההון בעולם, ובכלל זה הושפעה כלל תעשיית הבריאות והליכי רכש עוכבו או נעצרו באופן כמעט מוחלט. נכון למועד הדוח, הנגיף ממשיך להוות גורם משמעותי בעל השפעה על מערכות בריאות בעולם וכנגזרת מכך על שוק המוצרים הרפואיים, ובמיוחד מוצרים המשמשים לפרוצדורות אלקטיביות (כלומר, טיפולים רפואיים שאינם דחופים וניתנים לדחייה). בשל משבר הקורונה נקטו מדינות רבות במדיניות של דחייה, השהייה או ביטול של פרוצדורות אלקטיביות וזאת על מנת לצמצם את פוטנציאל ההדבקה בבתי החולים ולשם התאמה מחדש וניתוב של המרחב והציוד הרפואי בבתי החולים והשימוש בצוות הרפואי עבור טיפול בחולים שנדבקו בנגיף והפחתת העומס על בתי חולים הנובע מטיפול בחולים בנגיף.

1.2.2 במהלך שנת 2021 המשיכו מדינות באירופה להטיל סגרים והגבלות נוספות, לסירוגין, אשר הקשו על פעולות שיווק ומכירה במדינות אלה ושיבשו באופן משמעותי את לוחות הזמנים בתוכניות השיווק והמכירה של מוצרי החברה. בשל מגבלות התנועה ברחבי אירופה ובשל תיעדוף תקציבים של מוסדות רפואיים לצורך המאבק בנגיף והפחתת משמעותית של הפרוצדורות האלקטיביות, כאמור לעיל, נוצר קושי משמעותי בהוצאה לפועל של אסטרטגיות שיווק ומכירה. בסוף שנת 2021 החל גל קורונה נוסף בשל התפשטות זן האומיקרון של הנגיף במדינות רבות. גל קורונה זה גרם להחזרת הגבלות במדינות רבות, לרבות סגרים והגבלות תנועה.

1.2.3 כתוצאה מהקשיים לפעול בשוק האירופי כאמור לעיל, המפיצה באירופה התעכבה באופן משמעותי בהוצאתה לפועל של התוכנית העסקית לשיווק המוצר. כתוצאה מכך הכנסות החברה קטנו באופן משמעותי במהלך שנת 2021. החברה מעריכה בהתאם להסכמה על עדכון תכנית השיווק עם המפיצה באירופה כמפורט בסעיף 7.4.1 לחלק א' לדוח בשל העיכוב המשמעותי האמור, החלה המפיצה באירופה לפעול במספר מצומצם של מדינות שהעיקריות שבהן הן ספרד ואיטליה, שצפויה לבוא לידי ביטוי בעליה איטית בהכנסות מהשוק האירופי בשנת 2022.

1.2.4. נוכח ההשלכות של מגפת הקורונה על פעולות השיווק והמכירה של מוצרי החברה נקטה החברה בדרכים שונות להתמודדות עימן ולהגדלת יכולת ייצור תזרימי המזומנים של החברה חרף משבר הקורונה, ובכלל זה עדכון תוכנית השיווק עם המפיצה באירופה (כמפורט בסעיף 7.4.1 לחלק א' לדוח), הרחבת איזורי ההפצה של מוצרי החברה (כמפורט בסעיף 7.5 לחלק א' לדוח) וביסוס כוח המכירות בשוק האמריקאי במטרה לחדור לשוק זה (כמפורט בסעיף 7.5 לחלק א' לדוח).

1.2.5. יצוין, כי נכון ליום 31 בדצמבר 2021, לחברה יתרת מזומנים בסך של כ-103,790 אלפי ש"ח, הון חוזר חיובי בסך של כ-102,840 אלפי ש"ח (כמפורט בסעיף 2.3.1 להלן) והון עצמי בסך של 104,532 אלפי ש"ח ללא חוב פיננסי המצביעים על רמת נזילות גבוהה ללא מינוף, מבנה הון חזק ואיתנות פיננסית, אשר צפויים להקנות לחברה רמת נזילות מספקת לשם מימון פעילותה השוטפת ועמידה בהתחייבויותיה בעתיד הנראה לעין.

1.2.6. בשלב זה, אין ביכולתה של החברה להעריך את משך התפשטות המגיפה והיקפה ואת השפעת המגפה על יכולתה של החברה לממש את יעדיה העתידיים ו/או כוונותיה, ובכלל זה, בין השאר, קצב הפיתוח של מוצרים נוספים, פעולות שיווק ומכירה, היקף הכנסות החברה, גיוס מקורות מימון נוספים לצורך מימון המשך פעילותה השוטפת, שיתופי פעולה עם צדדים שלישיים נוספים וכו'. ההשפעה של הנגיף על עסקי החברה ותוצאות פעילותה בעתיד תלויה, בחלקה, בהתפתחויות עתידיות, אשר בשלב זה, אינן נמצאות כולן בשליטת החברה ולא ניתן לחזותן באופן מהימן. שינויים והתפתחויות בהתפרצות נגיף הקורונה, והחלת תקנות מגבילות ומחמירות נוספות, כמו גם משך המגיפה, עוצמתה והשפעותיה על הכלכלה בארץ ו/או בעולם, ובפרט על מערכות הבריאות באזורי ההפצה של החברה, עלולים להשפיע לרעה על פעילות החברה, על מצבה הפיננסי ועל תוצאות פעולותיה ועל יכולתה לייצר תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת.

**הערכות החברה באשר ליכולת המימון של פעילותה בעתיד הנראה לעין וליכולתה ליצור תזרימי מזומנים עתידיים מפעילות שוטפת הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך אשר מבוססות על מידע המצוי בידי הנהלת החברה, תוכניותיה והפעולות הננקטות על-ידיה כמפורט לעיל. הערכות אלו עלולות שלא להתממש כולן או חלקן או להתממש באופן שונה מהותית מהאמור לעיל כתוצאה מגורמים שאינם בשליטת החברה, ובכלל זה התפתחויות עתידיות בקשר למגפת הקורונה ו/או שינויים בביקושים למוצרי החברה ו/או הרעה במצב הכלכלי ו/או במערכות הבריאות בעולם ובפרט באישורי ההפצה ו/או התפרצויות נוספות של מגפת הקורונה שיובילו להגבלות חדשות ו/או נוספות שיהיה בהן כדי להשפיע לרעה על הביקושים למוצרי החברה ו/או שינויים רגולטוריים ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון של החברה כמפורט בסעיף 18 לחלק א' לדוח.**

### **מינוי מר רונן קסטרו כמנכ"ל החברה** .1.3

ביום 24 במרס 2022 אישר דירקטוריון החברה את המינוי של מר רונן קסטרו כמנכ"ל החברה, אשר כהונתו כאמור תחל ביום 4 ביולי 2022. לפרטים אודות תנאי העסקתו ונימוקי הדירקטוריון למינויו ראו דוח זימון אסיפה כללית המתפרסם בד בבד עם דוח זה, הנכלל בדוח כזה בדרך של הפנייה.

**2. המצב הכספי של החברה**

**2.1. ניתוח עיקרי השינויים שחלו במצבה הכספי של החברה :**

סעיף	יתרה ליום 31.12.2021 (אלפי ש"ח)	יתרה ליום 31.12.2020 (אלפי ש"ח)	הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים
נכסים שוטפים	112,566	156,606	הירידה בנכסים השוטפים נובעת בעיקר מירידה ביתרות המזומנים עקב הפעילות השוטפת של החברה.
נכסים לא שוטפים	7,940	9,738	הירידה בנכסים הלא שוטפים מיוחסת לקיטון בנכסים בגין זכות שימוש לפי IFRS16 בעיקבות הפחתה שוטפת.
<b>סה"כ נכסים</b>	<b>120,506</b>	<b>166,344</b>	
התחייבויות שוטפות	9,730	9,302	
התחייבויות לא שוטפות	6,244	8,218	השינוי בהתחייבויות הלא שוטפות מיוחסת לתשלומים שוטפים בגין התחייבות בגין חכירות לפי IFRS16
<b>סה"כ הון</b>	<b>104,532</b>	<b>148,824</b>	השינוי בהון נובע מהפעילות השוטפת של החברה בשנת 2021.
<b>סה"כ התחייבויות והון</b>	<b>120,506</b>	<b>166,344</b>	

**2.2. ניתוח עיקרי תוצאות הפעילות על-פי הדוחות הכספיים :**

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020 (אלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021 (אלפי ש"ח)	סעיף
בשנת 2020 הכנסות החברה נבעו בעיקר ממכירות למפיץ האירופאי, הירידה בהכנסות נובעת מההאטה המשמעותית בפעולות שיווק ומכירה של מפיץ זה ראה ביאור 1.2.3 לדוח זה.	20,686	2,790	הכנסות
שיעור הרווח הגולמי עלה עקב שידרוג מערכות למפיץ האירופאי	10,605	1,167	עלות ההכנסות
	<b>10,081</b>	<b>1,623</b>	<b>רווח גולמי</b>
העלייה בהוצאות הפיתוח ביחס לתקופה מקבילה אשתקד מיוחסת בעיקר לעליה בכ"א הנובעת הן מגידול במספר העובדים והן ממעבר לעבודה במשרה מלאה מול שנת 2020 בה עקב הקורונה עבדו בחלקיות משרה (כ-4.7 מיליוני ש"ח). בנוסף חל גידול ביועצי רגולציה עקב אישור CE ו-FDA לכלי קצה חדש של החברה (כ-0.8 מיליון ש"ח). כמו כן חל גידול בסעיף חומרים וקבלני משנה עקב פיתוח של כלי קצה נוספים (כ-1.7 מיליון ש"ח).	26,639	33,285	הוצאות מחקר ופיתוח
העלייה בהוצאות השיווק ביחס לתקופה מקבילה אשתקד מיוחסת לגיוס אנשי מכירות בעיקר אמריקאים לצורך הרחבת מערך המכירות בארה"ב (כ-1.6 מיליון ש"ח) ועלייה בהוצאות קידום מכירות (כ-0.3 מיליון ש"ח).	4,716	6,982	הוצאות מכירה ושיווק
בהוצאות הנהלה וכלליות כלולה הוצאה חשבונאית שאינה כרוכה בתזרים מזומנים בגין הקצאת אופציות לעובדים (כ-7.70 מיליוני ש"ח) הגידול מול התקופה המקבילה הסתכם בכ-5.3 מיליוני ש"ח, בנוסף הגידול נבע מהוצאות הקשורות מהפיכת החברה לחברה ציבורית (כ-2 מיליוני ש"ח) וכן גידול בכמות ועלות השדרה הניהולית של החברה (כ-1.1 מיליוני ש"ח).	5,935	15,009	הוצאות הנהלה וכלליות
	<b>(27,209)</b>	<b>(53,653)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
	(801)	494	(הוצאות) הכנסות מהפרשי שער, נטו
	224	167	הכנסות מימון
	(756)	(631)	הוצאות מימון
	<b>(1,333)</b>	<b>30</b>	<b>הכנסות (הוצאות) מימון, נטו</b>
	<b>(28,542)</b>	<b>(53,623)</b>	<b>הפסד כולל לשנה</b>

### 2.3. ניתוח נזילות ומקורות מימון של החברה:

סעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021 (אלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020 (אלפי ש"ח)	הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים
מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת	(42,185)	(27,257)	השינוי בתזרים מזומנים מפעילות שוטפת נובע מגידול בהפסד התפעולי של החברה לעומת תקופה מקבילה אשתקד
מזומנים נטו שנבעו (שימשו) לפעילות השקעה	(44,279)	2,107	השינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד מיוחס להשקעת המזומנים בפקדונות לזמן קצר
מזומנים נטו (ששימשו לפעילות מימון) שנבעו מפעילות מימון	(2,446)	150,032	השינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד נובע מגיוס הון שבוצע בדצמבר 2021 שהסתכם בסך של כ- 151 מיליון ש"ח.

### 2.4. הון חוזר:

סעיף	הסכום שנכלל בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021 (אלפי ש"ח)
רכוש שוטף	112,566
התחייבויות שוטפות	9,730
<b>עודף הרכוש השוטף על ההתחייבויות השוטפות</b>	<b>102,836</b>

נכון ליום 31 בדצמבר 2021 לחברה עודף נכסים שוטפים על התחייבויות שוטפות (הון חוזר) בסך של כ-103 מיליון ש"ח הכולל את סך הנכסים השוטפים (הכוללים בעיקר מזומנים ופיקדונות לזמן קצר, חיובים, לקוחות ומלאי) בניכוי התחייבויות שוטפות (הכוללות בעיקר ספקים ונותני שירותים, זכאים ויתרות זכות אחרות והפרשה לאחריות).

## 3. היבטי ממשל תאגידי

### 3.1. תרומות

לחברה אין מדיניות קבועה למתן תרומות או התחייבויות עתידיות לתרומות בשנים הבאות, למעט התחייבות מיום 7 בפברואר, 2022, של החברה להעביר מענק בסך 35 אלף דולר ארה"ב לבית הספר לרפואה של אוניברסיטת ניו-יורק, למטרת קידום תחום הניתוחים הזעיר פולשניים ובדגש על פרויקטי מחקר המקדמים טכנולוגיות חדשניות בתחום זה. אחד הרופאים המועסקים על-ידי הגוף הנתרם ערך בעבר אבולוציה (תהליך בדיקה) של מוצר החברה.

### 3.2. פטור מצירוף דוח וחוות דעת רואה חשבון מבקר בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

בהתאם להוראות תקנה 9(ב1) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), הוראותיה של תקנה 9(ג) לתקנות הדוחות (על-פיה יש לצרף לדוחותיה השנתיים של חברה את חוות דעתו של רואה החשבון המבקר שלה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ובדבר חולשות מהותיות שהוא זיהה בבקרה זו) לא יחולו על החברה שטרם חלפו חמש (5) שנים מעת שנעשתה תאגיד מדווח (למעט בקרות מקרים מסוימים שנקבעו באותה תקנה) – קרי, עד ליום 29 בנובמבר 2025.

### **3.3. דיווח בדבר דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**

לאחר שדירקטוריון החברה בחן את החובות, הסמכויות והתפקידים המוטלים על דירקטוריון החברה בהתאם לדין, בהתחשב בין היתר, בגודל החברה, היקף פעילותה ומורכבותה קבע כי המספר המזערי הנדרש של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הינו אחד. למועד הדוח מכהנים בחברה שלוש חברות דירקטוריון בעלות מומחיות חשבונאית ופיננסית, שהינן גבי סוזה נחום זילברברג, גבי תמר כפיר וגבי שרית סוכרי בן יוחנן. לפרטים אודות חברות הדירקטוריון שהינן בעלות מומחיות חשבונאית ופיננסית ראה תקנה 26 בפרק ד' לדוח התקופתי.

### **3.4. דיווח בדבר דירקטורים בלתי תלויים**

לפי תקנון החברה חברי הדירקטוריון הבלתי תלויים (כהגדרת מונח זה בחוק החברות) יהוו לא פחות משליש מכלל חברי הדירקטוריון. נכון למועד הדוח, נוסף על הדירקטורים החיצוניים בחברה (שהינן גם דירקטוריות בלתי תלויות), מכהנת דירקטורית בלתי תלויה נוספת (שאיננה דירקטורית חיצונית) - גבי שרית סוכרי בן יוחנן, היינו שלוש דירקטוריות מתוך שמונה דירקטורים.

### **3.5. גילוי בדבר המבקר הפנימי בחברה**

3.5.1. שם – מר דורון כהן ("המבקר הפנימי").

3.5.2. תאריך תחילת כהונה : 22 בפברואר 2021.

3.5.3. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית") וכן בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות וסעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.

3.5.4. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה, כהגדרת מונח זה בתוספת הרביעית לתקנות הדוחות, והוא אינו בעל עניין בחברה.

3.5.5. נכון למועד הדוח אין למבקר הפנימי קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.

3.5.6. נכון למועד הדוח המבקר הפנימי אינו עובד החברה או נותן שירותים חיצוני לחברה וכן הוא אינו ממלא תפקידים אחרים בחברה ומחוצה לה.

### **3.5.7. דרך מינוי המבקר הפנימי :**

ביום 22 בפברואר 2021 מינה דירקטוריון החברה את המבקר הפנימי, לאחר קבלת את הצעת ועדת הביקורת למינויו. מינויו של המבקר הפנימי על-ידי דירקטוריון החברה הינו על-סמך השכלתו, כישוריו וניסיונו הרב בביקורת פנימית וכן בשים לב לסוג החברה, גודלה והיקף ומורכבות פעילותה. לפרטים אודות השכלתו וניסיונו של המבקר הפנימית ראה תקנה 26א לחלק ד' לדוח.

3.5.8. הממונה הארגוני על המבקר הפנימי – יו"ר דירקטוריון החברה.

### **3.5.9. תכנית עבודת הביקורת הפנימית**

במהלך שנת 2021 ערך מבקר הפנים סקר סיכונים בחברה ועל בסיסו, בין היתר, נקבעה



תוכנית ביקורת שנתית לשנת 2022, אשר אושרה על-ידי דירקטוריון החברה ביום 10 במארס, לאחר שנבחנה על-ידי ועדת הביקורת של החברה ביום 27 בפברואר, 2022. הגורמים המעורבים בקביעת תכנית העבודה הם מבקר הפנים, הנהלת החברה, ועדת הביקורת והדירקטוריון. למבקר הפנים יש שיקול דעת לסטות מתוכנית הביקורת, באישור ועדת הביקורת והדירקטוריון.

### 3.5.10. היקף העסקה ותגמול

בשנת 2021 הקדיש המבקר הפנימי כ-140 שעות עבודה. לדעת הדירקטוריון, היקף ההעסקה של המבקר הפנימי תואם את צרכי החברה. כמו-כן, לדעת הדירקטוריון, היקף, אופי ורציפות פעילות המבקר הפנימי ותכנית עבודתו סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

תגמול המבקר הפנימי נעשה על בסיס שעות עבודה שבוצעו בפועל. בגין שנת 2021 זכאי המבקר הפנימי לסך כולל של כ-34 אלפי ש"ח תמורת שירותיו.

להערכת דירקטוריון החברה, אין בתגמול האמור כדי להשפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי.

### 3.5.11. עריכת הביקורת הפנימית וגישה למידע

בהתאם למידע שנמסר להנהלת החברה ולדירקטוריון על-ידי המבקר הפנימי, עבודת הביקורת הפנימית מבוצעת על-פי תקני ביקורת מקובלים, הנחיות מקצועיות ותדריכים, כפי שאושרו ופורסמו על-ידי לשכת המבקרים הפנימיים העולמית (ה-IAA) ואיגוד המבקרים הפנימיים בישראל (ה-IAA ישראל) ועל-פי חוק הביקורת הפנימית. הדירקטוריון מסתמך על דיווחיו של המבקר הפנימי בדבר עמידתו בדרישות התקנים המקצועיים האמורים. למבקר הפנימי ולעובדיו נתונה גישה למידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה והתאגידים המוחזקים שלה, לרבות נתונים כספיים, בהתאם לדרישתו.

### 3.6. גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד רואי חשבון קסלמן וקסלמן, מדרך מנחם בגין 146, תל-אביב, 6492103. שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את השכר הינו דירקטוריון החברה, אשר מסמיך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואי החשבון.

להלן פרטים אודות השכר הכולל ששולם לרואה החשבון המבקר של החברה בשנים 2020 ו-2021 (באלפי ש"ח):

שנת	שנת	מהות השירותים
2020	2021	
200,000	220,000	שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת (לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת)
200,000	220,000	סה"כ

שכר רואה החשבון המבקר נקבע בהתאם לשווי השירות הניתן כמקובל בשוק בו פועלת החברה ובהתאם להיקף השרות הניתן וטיבו. שכר רואה החשבון המבקר אושר על ידי דירקטוריון החברה, בהתחשב בהמלצת ועדת הביקורת לדירקטוריון באשר למינוי מחדש של רואה החשבון ולקביעת שכרו, לאחר שבחנה את היקף עבודתו של רואה החשבון המבקר וטיבה.

**4. אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי ועד למועד פרסום הדוח התקופתי**

כאמור בסעיף 1.3 ביום 24 במרס 2022 אישר דירקטוריון החברה את המינוי של מר רונן קסטרו כמנכ"ל החברה. כחלק מאישור זה הוענקו לו 636,207 אופציות. לפרטים נוספים ראה דוח מידי של החברה המפורסם בד בבד עם דוח זה, הנכלל בדוח זה בדרך של הפניה.

ביום 24 במרס 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 446,000 אופציות לעובדי החברה.

**5. מצבת ההתחייבויות של החברה**

נתונים בדבר מצבת ההתחייבויות של החברה כאמור בתקנה 9ד לתקנות הדוחות נכללים בדוח זה בדרך של הפניה לדוח מידי של החברה, המתפרסם בד בבד לפרסום דוח זה.

---

**תמר (תמי) פרנקל**

**מנכ"לית ודירקטורית**

---

**איתן נחום<sup>1</sup>**

**דירקטור**

תאריך : 24 במארס 2022

---

<sup>1</sup> מר איתן נחום הוסמך/ה על-ידי דירקטוריון החברה ביום 24 במרס 2022 לחתום על הדוח התקופתי לשנת 2022.

**יומן אקסטנשנס בע"מ**  
דוח שנתי 2021

## יומן אקסטנשנס בע"מ

### דוח שנתי 2021

#### תוכן העניינים

##### עמוד

2.....	דוח רואה החשבון המבקר
	הדוחות הכספיים המאוחדים בשקלים חדשים (ש"ח):
3.....	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4.....	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד
5.....	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
6 - 7.....	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
8 - 36.....	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים



## דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

יומן אקסטנשנס בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של יומן אקסטנשנס בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד, דוחות על השינויים בהון ודוחות על תזרימי המזומנים לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שישומו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהונה ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

קסלמן וקסלמן  
רואי חשבון

תל-אביב,  
24 במרס 2022

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

**יומן אקסטנשנס בע"מ**  
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

<u>31 בדצמבר</u>	<u>31 בדצמבר</u>	<u>ביאור</u>	
<u>2020</u>	<u>2021</u>		
<u>אלפי ש"ח</u>	<u>אלפי ש"ח</u>		
			<b>נכסים</b>
			<b>נכסים שוטפים:</b>
147,314	58,778	5	מזומנים ושווי מזומנים
997	45,011		פקדונות לזמן קצר
-	1,105	ט'2	לקוחות
3,387	2,071	6	חייבים ויתרות חובה
4,908	5,601	7	מלאי
<u>156,606</u>	<u>112,566</u>		
			<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
408	280	11א(3)	פקדונות מוגבלים בשימוש
7,132	5,687	8	נכסים בגין זכות שימוש
2,124	1,947	9	רכוש קבוע
74	26	ד2	נכסים בלתי מוחשיים
<u>9,738</u>	<u>7,940</u>		
<u>166,344</u>	<u>120,506</u>		
			<b>סך נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
			<b>התחייבויות שוטפות:</b>
924	615		ספקים ונותני שירותים
5,149	6,551	א10	זכאים ויתרות זכות
131	-		הכנסות מראש
2,291	2,269	8	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
807	295	ב10	הפרשה לאחריות
<u>9,302</u>	<u>9,730</u>		
			<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
2,638	2,416	11א(2)	תמלוגים לרשות לחדשנות
-	24		הכנסות מראש
5,260	3,804	8	התחייבויות בגין חכירות
320	-	ב10	הפרשה לאחריות
<u>8,218</u>	<u>6,244</u>		
		11	<b>התקשרויות והתחייבויות תלויות</b>
<u>17,520</u>	<u>15,974</u>		
		12	<b>סך התחייבויות</b>
			<b>הון המיוחס לבעלים של החברה:</b>
266	267		הון מניות רגילות
315,489	324,819		פרמיה על מניות
(166,931)	(220,554)		יתרת הפסד
<u>148,824</u>	<u>104,532</u>		
<u>166,344</u>	<u>120,506</u>		

אסף סטולובי  
סמנכ"ל כספים

תמר פרנקל  
מנכ"ל

איתן נחום\*  
דירקטור

\*דירקטוריון החברה הסמיך את מר איתן נחום לחתום על הדוחות הכספיים של החברה לשנת 2021.

תאריך אישור הדוחות הכספיים על ידי דירקטוריון החברה: 24 במרס 2022.

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

## יומן אקסטנשנס בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	ביאור	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
20,686	2,790	א14	הכנסות
10,605	1,167	ב14	עלות ההכנסות
10,081	1,623		רווח גולמי
26,639	33,285	ג14	הוצאות מחקר ופיתוח
4,716	6,982	ד14	הוצאות מכירה ושיווק
5,935	15,009	ה14	הוצאות הנהלה וכלליות
(27,209)	(53,653)		הפסד מפעולות רגילות
(801)	494		הכנסות (הוצאות) מהפרשי שער, נטו
224	167	ו14	הכנסות מימון
(756)	(631)	ז14	הוצאות מימון
(1,333)	30		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
<u>(28,542)</u>	<u>(53,623)</u>		הפסד כולל לשנה
<b>ש"ח</b>	<b>ש"ח</b>		
<u>2.96</u>	<u>2.01</u>	15	הפסד למניה: הפסד בסיסי ומדולל למניה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך הכל	יתרת הפסד	פרמיה על מניות וקרנות הון אחרות	מניות בכורה	מניות רגילות	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
20,429	(138,389)	158,628	110	80	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2020</b>
(28,542)	(28,542)				<b>תנועה במהלך שנת 2020:</b>
5,482		5,482			הפסד כולל לשנה
					תשלום מבוסס מניות
2				2	מימוש אופציות למניות על ידי עובדים
-			(110)	110	המרת מניות בכורה למניות רגילות
151,453		151,379		74	הנפקת מניות, נטו מהוצאות הנפקה
148,824	(166,931)	315,489	-	266	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>
(53,623)	(53,623)				<b>תנועה במהלך שנת 2021:</b>
9,041		9,041			הפסד כולל לשנה
					תשלום מבוסס מניות
290		289		1	מימוש אופציות למניות על ידי עובדים
104,532	(220,554)	324,819	-	267	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.



**יומן אקסטנשנס בע"מ**  
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(27,257)	(42,185)	<b>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת-</b> מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת (ראה נספח א')
(245)	(441)	<b>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה:</b> רכישת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים
-	(45,000)	השקעה בפיקדונות
-	995	פרעון פקדונות
2,332	128	פרעון פקדונות מוגבלים בשימוש
20	39	ריבית שהתקבלה
2,107	(44,279)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה (ששימשו לפעילות השקעה)
(852)	(2,081)	<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון:</b> פירעון התחייבויות בגין חכירות
151,453	-	תמורה מהנפקת מניות נטו מהוצאות הנפקה
2	290	תמורה ממימוש אופציות על ידי עובדים
-	(89)	תשלומים לרשות לחדשנות
(571)	(566)	ריבית ששולמה
150,032	(2,446)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון (ששימשו לפעילות מימון)
124,882	(88,910)	<b>גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים</b>
23,186	147,314	<b>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</b>
(754)	374	<b>רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים</b>
147,314	58,778	<b>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה</b>

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

## יומן אקסטנשנס בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

### נספחים לדוח תזרים מזומנים:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(28,542)	(53,623)	<b>(א) תזרימי המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת:</b>
		הפסד לשנה
		התאמות בגין הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בזרימת מזומנים:
1,936	2,714	פחת והפחתות
5,482	9,041	סכומים שנזקפו בגין תשלום מבוסס מניות
(151)	(184)	הוצאות מימון
571	566	ריבית ששולמה
(20)	(39)	ריבית שהתקבלה
915	(374)	הפסדים מהפרשי שער
<u>(19,809)</u>	<u>(41,899)</u>	
		שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות תפעוליים:
554	1,316	קיטון בחייבים ויתרות חובה
	(1,105)	גידול בלקוחות
1,440	(693)	קיטון (גידול) במלאי
(1,324)	(309)	קיטון בספקים ונותני שירותים
1,395	1,444	גידול בזכאים ויתרות זכות
(8,669)	(107)	קיטון בהכנסות מראש
245	(832)	גידול (קיטון) בהפרשה לאחריות
<u>(1,089)</u>	-	קיטון בהתחייבות לתמלוגים לרשות לחדשנות (כולל זמן קצר)
<u>(7,448)</u>	<u>(286)</u>	
<u>(27,257)</u>	<u>(42,185)</u>	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
		<b>(ב) מידע בדבר פעילויות השקעה ומימון שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:</b>
4,568	603	הכרה בנכס כנגד התחייבות בגין חכירות חדשות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

### ביאור 1 - כללי

א. יומן אקסטנשנס בע"מ (להלן - "החברה") התאגדה בישראל והחלה בפעילותה ביום 1 בינואר 2012. כתובת משרדה הרשום של החברה הינה ברחוב מאיר אריאל 4, נתניה. החל מיום 29 בנובמבר 2020, החברה הינה חברה ציבורית, אשר מניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

לחברה תחום פעילות אחד והוא פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מכשור רפואי והיא נמצאת בשלב הראשוני של מסחור המוצרים שפותחו על-ידיה. החברה פיתחה מערכת הפעלה מודולרית בחדר ניתוח, הנשלטת על-ידי המנתח, לניתוח זעיר פולשני (לפרוסקופי). כלל נכסי החברה נמצאים בישראל.

ביום 29 בנובמבר 2020, השלימה החברה גיוס הון בדרך של הנפקה לציבור על-פי תשקיף הנפקה ותשקיף מדף מיום 26 בנובמבר 2020 ("התשקיף"). תמורת ההנפקה המיידית, ברוטו, הסתכמה בכ-158,721 אלפי ש"ח.

### ב. הקמת חברה בת בארצות הברית

בחודש אוגוסט 2021 הקימה החברה חברת בת בארה"ב בבעלות מלאה - Human Xtensions, Inc, אשר תעסוק בשיווק והפצת מוצרי החברה.

### ג. משבר נגיף הקורונה

מגיפת הקורונה התפשטה במהירות ברחבי העולם החל מתחילת שנת 2020, וגרמה לאי-ודאות בכלכלה העולמית ולנזק כלכלי עצום בעקבות השבתת עסקים רבים, האטה בייצור, עיכוב במשלוחים והשבתת חלקית של התחבורה הפנים-ארצית והבינלאומית (להלן - משבר נגיף הקורונה). כחלק מההתמודדות עם משבר נגיף הקורונה, מדינות רבות בעולם הטילו מגבלות שונות על האוכלוסייה, ובכלל זה מגבלות תנועה והתקהלות, תוך צמצום היציאה למרחב הציבורי, הגבלות נוכחות כוח אדם במקומות עבודה ועוד. למגבלות אלה הייתה השפעה ישירה על ענפים שונים במשק.

במהלך שנת 2021 המשיכו מדינות באירופה להטיל סגרים והגבלות נוספות, לסירוגין, אשר הקשו על פעולות שיווק ומכירה במדינות אלה ושיבשו באופן משמעותי את לוחות הזמנים בתוכניות השיווק והמכירה של מוצרי החברה. בשל מגבלות התנועה ברחבי אירופה ובשל תיעדוף תקציבים של מוסדות רפואיים לצורך המאבק בנגיף והפחתת משמעותית של הפרוצדורות האלקטיביות, נוצר קושי משמעותי בהוצאה לפועל של אסטרטגיות שיווק ומכירה. בסוף שנת 2021 החל גל קורונה נוסף בשל התפשטות זן האומיקרון של הנגיף במדינות רבות. גל קורונה זה גרם להחזרת הגבלות במדינות רבות, לרבות סגרים והגבלות תנועה.

כתוצאה מהקשיים לפעול בשוק האירופי כאמור לעיל, המפיצה באירופה התעכבה באופן משמעותי בהוצאתה לפועל של התוכנית העסקית לשיווק המוצר. כתוצאה מכך הכנסות החברה קטנו באופן משמעותי במהלך שנת 2021.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

### באור 1 - כללי (המשך):

בשלב זה, אין ביכולתה של החברה להעריך את משך התפשטות המגיפה והיקפה ואת השפעת המגפה על יכולתה של החברה לממש את יעדיה העתידיים ו/או כוונותיה, ובכלל זה, בין השאר, קצב הפיתוח של מוצרים נוספים, פעולות שיווק ומכירה, היקף הכנסות החברה, גיוס מקורות מימון נוספים לצורך מימון המשך פעילותה השוטפת, שיתופי פעולה עם צדדים שלישיים נוספים וכו'. ההשפעה של הנגיף על עסקי החברה ותוצאות פעילותה בעתיד תלויה, בחלקה, בהתפתחויות עתידיות, אשר בשלב זה, אינן נמצאות כולן בשליטת החברה ולא ניתן לחזותן באופן מהימן.

שינויים והתפתחויות בהתפרצות נגיף הקורונה, והחלת תקנות מגבילות ומחמירות נוספות, כמו גם משך המגיפה, עוצמתה והשפעותיה על הכלכלה בארץ ו/או בעולם, ובפרט על מערכות הבריאות באזורי ההפצה של החברה, עלולים להשפיע לרעה על פעילות החברה, על מצבה הפיננסי ועל תוצאות פעולותיה ועל יכולתה לייצר תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת.

ד. החברה לא צרפה דוח כספי נפרד לפי תקנה 9.ג. לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970 מאחר שאינו מוסיף מידע מהותי לדוחות הכספיים לאור ההשפעה הזניחה שיש לדוחות הכספיים של חברת הבת על הדוחות הכספיים המאוחדים.

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

#### א. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים:

1) הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ולכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים, מציינים לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (International Financial Reporting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board) (להלן - תקני ה-IFRS) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010.

עיקרי המדיניות החשבונאית, המתוארים להלן, יושמו באופן עקבי ביחס לכל השנים המוצגות, אלא אם צוין אחרת.

הדוחות הכספיים נערכו בהתאם למוסכמת העלות ההסטורית.

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

2) תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### ב. תרגום יתרות ועסקות במטבע חוץ:

##### (1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של החברה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת אותה ישות (להלן - מטבע הפעילות). הדוחות הכספיים מוצגים בש"ח, שהוא מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה.

##### (2) עסקות ויתרות

עסקות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן - מטבע חוץ) מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקות. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום התקופה, נזקפים לדוח על הרווח או הפסד.

#### ג. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה. עלויות עוקבות נכללות בעת התהוותן בערכו של הנכס בספרים או מוכרות כנכס נפרד, בהתאם למקרה, רק כאשר צפוי שהטבות כלכליות עתידיות המיוחסות לפריט הרכוש הקבוע יזרמו אל החברה, וכן העלות של הפריט ניתנת למדידה באופן מהימן. עלויות התיקונים ועבודות האחזקה נזקפות לדוח רווח או הפסד במהלך תקופת הדיווח בה נבעו.

הרכוש הקבוע מוצג בעלות ההיסטורית בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו. העלות ההיסטורית כוללת עלויות המיוחסות ישירות לרכישת הפריטים. הפחתות וירידות ערך בגין הרכוש הקבוע שמוצג בעלות נזקפות לדוח על הרווח או הפסד.

הפחת על הנכסים מחושב לפי שיטת הקו הישר, כדי להפחית את עלותם לערך השייר שלהם על-פני אומדן אורך החיים השימושיים שלהם, כדלהלן:

רהיטים וציוד משרדי	6-14 שנים
מחשבים	3 שנים
ציוד מעבדה ומכונות	6-10 שנים

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת חוזה השכירות או אורך החיים המשוער של השיפורים, לפי הקצר מביניהם.

ערכי השייר של הנכסים, אורך החיים השימושיים שלהם ושיטת הפחת נסקרים, ומעודכנים בהתאם לצורך, לפחות אחת לשנה, בכל תאריך דוח על המצב הכספי.

ירידת ערך בספרים של נכס לסכום בר השבה שלו מוכרת מיידית, במידה שערכו בספרים של הנכס גדול מאומדן הסכום בר השבה (ראה ביאור 2 ה' להלן).

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### ד. נכסים בלתי מוחשיים:

##### 1) מחקר ופיתוח

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

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

הוצאות אחרות בגין פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר. הוצאות פיתוח עד לתאריך הדוח על המצב הכספי לא עמדו בתנאים כאמור, ועל כן נזקפו לדוחות על הרווח או הפסד בעת התהוותן.

##### 2) תוכנת מחשב

רישיונות לשימוש בתוכנות מחשב שנרכשו מהוונים על בסיס העלויות שנוצרו בגין רכישתה והכנתה לשימוש של התוכנה הספציפית. עלויות אלה מופחתות על בסיס שיטת הקו הישר על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הרישיונות (שנה אחת עד 3 שנים).

יתרת הנכסים הבלתי מוחשיים בדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2021 ו-2020 מורכבת כולה מתוכנות מחשב. הוצאות ההפחתה לשנים 2021 ו-2020 הסתכמו בסך 48 אלפי ש"ח ו-57 אלפי ש"ח, בהתאמה.

עלויות הקשורות באחזקת תוכנות מחשב מוכרות כהוצאה עם התהוותן.

#### ה. ירידת ערך של נכסים לא-כספיים

ירידה בערכם של נכסים לא כספיים נבחנת, במידה שחלו אירועים או שינויים בנסיבות, המצביעים על כך שערכם בספרים לא יהיה בר השבה.

סכום ההפסד המוכר בגין ירידת ערך שווה לסכום בו עולה ערכו בספרים של נכס על הסכום בר השבה שלו. סכום בר השבה של נכס הוא הגבוה מבין שוויו ההוגן של הנכס, בניכוי עלויות מכירה, לבין שווי השימוש שלו. לצורך בחינת ירידת ערך, מחולקים הנכסים לרמות הנמוכות ביותר, בגינן קיימים תזרימי מזומנים מזוהים נפרדים (יחידות מניבות מזומנים). נכסים לא-כספיים, למעט מוניטין, אשר חלה ירידה בערכם, נבחנים לצורך זיהוי ביטול אפשרי של ירידת הערך שהוכרה בגינם בכל תאריך דוח על המצב הכספי.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### 1. התחייבות בגין מענקים ממשלתיים

מענקים המתקבלים מרשות לחדשנות במשרד התעשייה והכלכלה (לשעבר לשכת המדען הראשי) (להלן – הרשות לחדשנות) כהשתתפות במחקר ופיתוח שמבוצע על ידי החברה (להלן - מענקי מדען) נכנסים לגדר "הלוואות הניתנות למחילה" כאמור בתקן חשבונאות בינלאומי 20 "הטיפול החשבונאי במענקים ממשלתיים וגילוי לגבי סיוע ממשלתי" (להלן - IAS 20).

התחייבויות בגין מענקי מדען מוכרות ונמדדות בהתאם ל-IFRS 9. אם במועד התגבשות הזכאות לקבלת מענק מדען (להלן - מועד הזכאות) מגיעה הנהלת החברה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר (reasonable assurance) שמענק המדען שהתגבשה הזכאות לקבלתו (להלן - המענק שהתקבל) לא יוחזר, מכירה החברה באותו מועד בהתחייבות פיננסית מטופלת בהתאם להוראות המפורטות ב-IFRS 9 לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת. הפער בין מענק המדען שהתקבל לבין שוויה ההוגן של ההתחייבות הפיננסית האמורה במועד ההכרה בה לראשונה מטופל כמענק ממשלתי, אשר נזקף לרווח או הפסד כהקטנה של הוצאות מחקר ופיתוח.

במקרה בו במועד הזכאות מגיעה הנהלת החברה למסקנה שקיים ביטחון סביר שמענק המדען שהתקבל לא יוחזר, נזקף המענק, באותו מועד, לרווח או הפסד כהקטנה של הוצאות מחקר ופיתוח. ככל שבתקופה עוקבת מגיעה הנהלת החברה לראשונה למסקנה שלא קיים ביטחון סביר שמענק המדען שהתקבל לא יוחזר, מכירה החברה באותו מועד בהתחייבות פיננסית כנגד רווח או הפסד. ההתחייבות הפיננסית האמורה מטופלת בהתאם להוראות המפורטות ב-IFRS 9 לגבי התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת.

#### 2. נכסים פיננסיים:

(1) מדיניות החברה ביחס לנכסים פיננסיים, לפי IFRS 9:

(א) סיווג

החברה מסווגת את נכסיה הפיננסיים לקטגוריות הבאות: נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ונכסים פיננסיים בעלות מופחתת. הסיווג תלוי במודל העיסקי שבו מוחזקים הנכסים הפיננסיים ובתנאים החוזיים של תזרימי המזומנים בגינם.

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת, הינם נכסים פיננסיים המוחזקים במסגרת מודל עיסקי שמטרתו היא להחזיק נכסים פיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן התנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

נכסים אלה מסווגים כנכסים שוטפים, פרט לחלויות לתקופה של יותר מ-12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, המסווגות כנכסים שאינם שוטפים. הנכסים

הפיננסיים בעלות מופחתת של החברה כלולים בסעיפים: "מזומנים ושווי מזומנים", "חייבים ויתרות חובה", "פקדונות מוגבלים בשימוש" המופיעים בדוח על המצב הכספי.

לגבי מכשירים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד - ראה סעיף יט' להלן - מכשירים פיננסיים נגזרים.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### ב) הכרה ומדידה

ההשקעות מוכרות לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, עבור כל הנכסים הפיננסיים שאינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, למעט לקוחות. נכסים פיננסיים נגרעים כאשר הזכויות לקבלת תזרימי מזומנים מהם פקעו או הועברו, והחברה העבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות בגין הבעלות על נכסים אלה. נכסים פיננסיים בעלות מופחתת נמדדים בתקופות עוקבות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

#### ג) ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה מכירה בהפרשה להפסד בגין הפסדי אשראי חזויים על נכסים פיננסיים שהינם מכשירי חוב הנמדדים בעלות מופחתת, נכסים בגין חוזים עם לקוחות הנובעים מעסקות בתחולת IFRS 15.

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

עבור נכסים פיננסיים שבהם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי ממועד ההכרה בהם לראשונה, החברה מודדת את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי המכשיר. אחרת, ההפרשה להפסד תימדד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים בתקופה של 12 חודשים. על אף האמור לעיל, החברה מודדת תמיד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר עבור לקוחות. עבור מכשירים פיננסיים בעלי סיכון אשראי נמוך, החברה מניחה כי סיכון האשראי לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה בהם לראשונה. החברה לא ביצעה את הבדיקה הקבוצתית היות שלדעתה אין לה כל השפעה על הדוחות הכספיים והיא אינה מהותית.

#### ח. מלאי

המלאי מוערך לפי העלות או שווי מימוש נטו, כנמוך שבהם. העלות נקבעת על בסיס "נכנס ראשון - יוצא ראשון". עלות המלאי של תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה נקבעת על בסיס הוצאות הייצור כדלקמן - מרכיב חומרי גלם וחלקי חילוף - עלות מזוהה. עלויות תקורה קבועות בייצור (בהתבסס על קיבולת נורמלית של מתקני הייצור). שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי הוצאות מכירה משתנות מתייחסות.

#### ט. לקוחות

יתרת הלקוחות מתייחסת לסכומים המתקבלים מלקוחותיה של החברה עבור סחורות שנמכרו או שירותים שהוענקו במהלך העסקים הרגיל. כאשר גביית סכומים אלו צפויה להתרחש תוך שנה אחת או פחות, הם מסווגים במסגרת הנכסים השוטפים, אחרת, הם מוצגים במסגרת הנכסים שאינם שוטפים. לקוחות מוכרים לראשונה לפי מחיר העסקה שלהם, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 15 (להלן - IFRS 15), אם הלקוחות אינם כוללים מרכיב מימון משמעותי בהתאם ל- IFRS 15, ונמדדים לאחר מכן בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפרשה לירידת ערך לקוחות באשר לאופן קביעת ההפרשה לירידת ערך והטיפול העוקב בה ראה ביאור 2z(ג) לעיל.



## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### י. מזומנים ושווי מזומנים

במסגרת הדוחות הכספיים על תזרימי המזומנים, כוללים המזומנים ושווי מזומנים: מזומנים בקופה, פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר, השקעות אחרות לזמן קצר שנזילותן גבוהה ותקופת ההפקדה שלהן לא עולה על 3 חודשים.

#### יא. הון המניות

מניות רגילות של החברה מסווגות כהון מניות. מניות בכורה מסווגות אף הן כהון, מאחר ולא קיימת לחברה מחויבות להוציא מזומנים או נכסים אחרים בעקבות אירועים שמחוץ לשליטתה. עלויות תוספתיות המיוחסות במישרין להנפקת מניות מוצגות בהון כניכוי, נטו ממס, מתקבולי ההנפקה.

#### יב. ספקים

יתרות הספקים כוללות התחייבויות של החברה לשלם עבור טובין או שירותים שנרכשו מספקים במהלך העסקים הרגיל. יתרות הספקים מסווגות כהתחייבויות שוטפות כאשר התשלום אמור להתבצע תוך שנה אחת או פחות, אחרת הן מוצגות כהתחייבויות שאינן שוטפות. יתרות ספקים מוכרות לראשונה בשווי הוגן, ולאחר מכן נמדדות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

#### יג. מסים שוטפים ונדחים

החברה מכירה במסים נדחים, על בסיס שיטת ההתחייבות, בגין הפרשים זמניים בין הסכומים של הנכסים וההתחייבויות, הכלולים בדוחות הכספיים, לבין הסכומים שיובאו בחשבון לצורכי מס. סכום המסים הנדחים נקבע בהתאם לשיעורי המס (וחוקי המס) שנחקקו או שחיקתם הושלמה למעשה נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי וצפויים לחול כאשר נכסי המסים הנדחים ימומשו או כשהתחייבויות המסים הנדחים ייושבו.

ההכרה בנכסי מסים נדחים נעשית בגין הפרשים זמניים הניתנים לניכוי לצורכי מס, בגבולות סכום הפרשים, שצפוי כי ניתן יהיה לנצלם בעתיד כנגד הכנסות חייבות במס. נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים מקוזזים אם ורק אם:

קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזוז נכסי מסים שוטפים כנגד התחייבויות מסים שוטפים; וכן נכסי המסים הנדחים והתחייבויות המסים הנדחים מתייחסים למסים על הכנסה המוטלים על ידי אותה רשות מס על אותה ישות חייבת או על ישויות שונות החייבות במס אשר מתכוונות לסלק את היתרות על בסיס נטו.

בהיעדר צפי באשר לקיום הכנסה חייבת במס בעתיד הנראה לעין, לא הוכר נכס מיסים נדחים בספרי החברה.

#### יד. הטבות עובד:

(1) הטבות לאחר סיום העסקה

תוכנית הפקדה מוגדרת (Defined Contribution Plan) היא תוכנית הטבות לעובד לאחר סיום העסקתו, במסגרתה החברה מבצעת הפקדות קבועות לישות נפרדת ובלתי תלויה כך שלחברה אין כל מחויבות, משפטית או משתמעת, לבצע הפקדות נוספות, במצב שבו לא יהיה די בנכסי הקרן כדי לשלם את ההטבות בגין שירותי העבודה בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות לכל עובד ועובד.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

התחייבות החברה לתשלומי פנסיה בגין עובדים בישראל שלגביהם המחויבות האמורה הינה לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין מכוסה על ידי הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרות. הסכומים שהופקדו כאמור כלולים בדוחות על ההפסד הכולל.

הסכום שנזקף כהוצאה בגין תוכניות הפקדה מוגדרות בשנים 2021 ו-2020 הינו 1,592 אלפי ש"ח, ו-1,140 אלפי ש"ח, בהתאמה.

#### (2) דמי חופשה והבראה

במסגרת החוק, זכאי כל עובד לימי חופשה ודמי הבראה, כאשר שניהם מחושבים על בסיס שנתי. הזכאות מתבססת על משך תקופת ההעסקה. החברה זוקפת התחייבות והוצאה בגין דמי חופשה והבראה, בהתבסס על ההטבה שנצברה עבור כל עובד.

#### (3) תשלום מבוסס מניות

החברה מפעילה תוכנית לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולק במכשירים הוניים של החברה, שבהן החברה מקבלת שירותים מעובדים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות) של החברה. שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים מהעובדים בתמורה להענקת האופציות מוכר כהוצאה בדוח על הרווח או הפסד. סך הסכום הנזקף כהוצאה בדוח על הרווח או הפסד נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של האופציות המוענקות.

החברה מפעילה תוכניות לתשלום מבוסס מניות לנותני שירותים, המסולק במכשירים הוניים של החברה, שבהן החברה מקבלת שירותים מספקים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות) של החברה. שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים נמדד לפי שוויים ההוגן של השירותים לאורך תקופת השירות ובתמורה להענקת האופציות מוכר כהוצאה בדוח על הרווח או הפסד.

תנאי הבשלה שאינם תנאי שוק נכללים בין ההנחות המשמשות לאמידת מספר האופציות הצפויות להבשיל. סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה של הסדר התשלום מבוסס מניות.

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

בעת מימוש האופציות, החברה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין, נזקפים להון המניות (בערכם הנקוב) ולפרמיה על מניות בעת מימוש האופציות.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### טו. הכרה בהכנסות:

##### (1) מדידת ההכנסות

הכנסות החברה נמדדות לפי סכום התמורה לו החברה מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח, למעט סכומים שנגבו עבור צדדים שלישיים, כגון מיסי מכירה מסוימים. ההכנסות מוצגות נטו ממע"מ.

החברה אומדת את סכום התמורה לו היא תהיה זכאית בתמורה להעברת הסחורות או השירותים שהובטחו ללקוח במסגרת העסקה, וכוללת במחיר העסקה את כל הסכום של התמורה המשתנה, או את חלקו, רק במידה שצפוי ברמה גבוהה שביטול משמעותי בסכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי הודאות הקשורה לתמורה המשתנה תתברר לאחר מכן. בסוף כל תקופת דיווח, החברה מעדכנת את מחיר העסקה שנאמד על מנת לייצג באופן נאות את הנסיבות הקיימות בסוף תקופת הדיווח והשינויים הנסיבות במהלך תקופת הדיווח.

החברה אינה מתאימה את סכום התמורה שהובטחה בגין השפעות של רכיב מימון משמעותי אם החברה מצפה, במועד ההתקשרות בחוזה, שהתקופה בין המועד שבו הלקוח משלם עבור סחורה או שירות אלה תהיה תקופה קצרה משנה אחת.

##### (2) מועד ההכרה בהכנסה

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

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

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

##### (3) סוגי ההכנסות של החברה:

###### (א) הכנסות ממכירת סחורות

החברה מייצרת ומוכרת מכשור רפואי וציוד נלווה. החברה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על המוצר, בדרך כלל עם המשלוח. נכון ליום 31 לדצמבר 2021 לחברה הסכם הפצה מהותי מול Aesculap AG וכן הסכמי הפצה עם מפיצים נוספים (ראה באור 11 א(1)).

###### (ב) הכנסות ממתן שירותים

החברה תכיר בהכנסות בגין שירותי תיקון רק לאחר תום תקופת האחריות הבסיסית. נכון ליום 31 בדצמבר 2021 החברה טרם הכירה בהכנסות ממתן שירותים.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### ז. חכירות:

החברה מעריכה, בעת ההתקשרות בחוזה, האם החוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה. חוזה הוא חכירה או כולל חכירה אם החוזה מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה לתקופת זמן עבור תמורה. החברה מעריכה מחדש אם חוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה רק אם התנאים של החוזה השתנו.

במועד ההכרה לראשונה, מכירה החברה בהתחייבות בגין חכירה בגובה הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים, אשר כוללים, בין היתר, את מחיר המימוש של אופציות הארכה אשר וודאי באופן סביר שתמומשנה.

במקביל, מכירה החברה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפני בנייתו תמריצי חכירה כלשהם שהתקבלו, ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לחברה.

תשלומי חכירה משתנים הצמודים למדד המחירים לצרכן נמדדים לראשונה על ידי שימוש במדד הקיים במועד תחילת החכירה, ונכללים בחישוב ההתחייבות בגין חכירה. כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים של החכירה כתוצאה משינוי במדד, מודדת החברה מחדש את ההתחייבות בגין חכירה בהתבסס על התזרימים החוזיים המעודכנים, כתיאום לנכס זכות השימוש.

תקופת החכירה הינה התקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, לרבות תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה זו, וכן תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה לא תממש אופציה זו.

לאחר מועד תחילת החכירה, מודדת החברה את נכס זכות השימוש בעלות, בנייתו פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו, מותאם בגין מדידה מחדש כלשהי של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת על נכס זכות השימוש מחושב לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכס המוחכר או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

4-7 שנים

בניינים

3 שנים

כלי רכב

ריבית על ההתחייבות בחכירה מוכרת ברווח או הפסד בכל תקופה במהלך תקופת החכירה, בסכום שמייצר שיעור ריבית תקופתי קבוע על היתרה הנותרת של ההתחייבות בגין החכירה.

מכיוון ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו החברה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה

ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

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

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

#### יז. הפסד למניה

חישוב הפסד הבסיסי למניה מבוסס ככלל על הפסד המיוחס לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה.

בחישוב הפסד המדולל למניה, מתווסף לממוצע המניות הרגילות, ששימש לחישוב הבסיסי, גם הממוצע המשוקלל של מספר המניות שיונפקו, בהנחה שכל המניות הפוטנציאליות המדוללות יומרו למניות. המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מגדילה את הפסד למניה) והן כוללות מניות בכורה ואופציות לעובדים.

#### יח. הפרשות

הפרשה לאחריות מוכרת כאשר לחברה מחויבות קיימת משפטית או משתמעת, צפוי כי ידרש תזרים שלילי של משאבים לצורך סילוק המחויבות; וכן ניתן לערוך אומדן מהימן של סכום המחויבות.

הפרשות נמדדות בהתאם לערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים שידרשו ליישוב המחויבות, המחושב באמצעות שימוש בשיעור היוון לפני מס, המשקף הערכות שוק שוטפות לגבי ערך הזמן של הכסף והסיכונים הספציפיים למחויבות. הגידול בהפרשה עקב חלוף הזמן מוכר כהוצאת ריבית.

#### יט. מכשירים פיננסיים נגזרים

מכשירים פיננסיים נגזרים מוכרים לראשונה בשווי הוגן במועד ההתקשרות בחוזה הנגזר, ונמדדים מחדש בתקופות עוקבות בשוויים ההוגן. שינויים בשווי ההוגן נזקפים בדוח רווח או הפסד לסעיף המימון. החברה מתקשרת בעסקאות אקדמה או אופציות מטבע, במטרה להגן כלכלית על השינויים בשווי הנאות של נכסים והתחייבויות קיימים הנקובים במטבע שאינו הדולר. יחד עם זאת, החברה אינה מיישמת חשבונאות גידור.

ליום 31 בדצמבר 2021 החברה אינה קשורה בעסקאות ו- ליום 31 בדצמבר 2020, החברה קשורה בעסקאות פורוורד למכירת 8,000 אלפי דולר.

ליום 31 בדצמבר 2020 שוויים ההוגן של הנגזרים היה זניח.

להלן ניתוח של המכשירים הפיננסיים הנמדדים בשווי הוגן, לפי שיטות הערכה. הרמות השונות הוגדרו כדלקמן:

1. מחירים מצוטטים (בלתי מותאמים) בשווקים פעילים בהם נסחרים נכסים או התחייבויות זהים (רמה 1).

2. נתונים שאינם מחירים מצוטטים שנכללו ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או ההתחייבות, בין אם במישרין (כלומר כמחירים) ובין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים) (רמה 2).

3. נתונים לגבי הנכס או ההתחייבות שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (נתונים שאינם ניתנים לצפייה) (unobservable inputs) (רמה 3).

הנגזרים של החברה מסווגים לרמה 2.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

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

תקנים, תיקונים ופרשנויות לתקנים קיימים אשר עדיין אינם בתוקף ואשר החברה לא בחרה ביישומם המוקדם:

(1) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" (להלן - התיקון ל- IAS 1)

התיקון ל- IAS 1 מבהיר את ההנחיות בנוגע לסיווג התחייבויות כשוטפות או לא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התיקון מבהיר, בין היתר כי:  
(1) התחייבות תסווג כהתחייבות לא שוטפת אם לישות יש זכות מהותית (substantive right) לדחות את סילוק ההתחייבות

למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח. כמו כן, התיקון מבהיר כי כוונת הישות בנוגע למימוש הזכות אינה רלוונטית לצורך סיווג ההתחייבות, ומבטל את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית.

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

(3) "סילוק" ההתחייבות כולל סילוק בדרך של תשלום מזומן, משאבים כלכליים אחרים או מכשירים הוניים של הישות. עם זאת, זכות המרה בגין מכשיר המיר אשר סווגה להון אינה משפיעה על סיווגה של ההתחייבות בגין המכשיר.

התיקון ל- IAS 1 ייושם באופן רטרואספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. ליישום של התיקון ל- IAS 1 לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות המאוחדים של החברה.

(2) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות (להלן: התיקון ל- IAS 8)

התיקון ל- IAS 8 מבהיר כיצד ישויות צריכות להבחין בין שינויים במדיניות חשבונאית לבין שינויים באומדנים חשבונאיים. הבחנה זאת מהותית, מאחר ששינויים באומדנים חשבונאיים מיושמים באופן פרוספקטיבי, עבור עסקות ואירועים אחרים בעתיד, בעוד ששינויים במדיניות חשבונאית, ככלל, מיושמים באופן רטרואספקטיבי לעסקות ואירועים אחרים בעבר, כמו גם לאירועים ועסקות בתקופה הנוכחית.

התיקון ל- IAS 8 ייושם באופן פרוספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. ליישום של התיקון ל- IAS 8 לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות המאוחדים של החברה.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 3 - אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים:

אומדנים ושיקולי דעת, נבחנים באופן מתמיד, ומבוססים על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, לרבות ציפיות ביחס לאירועים עתידיים, שנחשבות לסבירות, לאור הנסיבות הקיימות.

החברה מגבשת אומדנים והנחות בנוגע לעתיד. מעצם טבעם, נדיר שהאומדנים החשבונאיים המתקבלים יהיו זהים לתוצאות המתייחסות בפועל. האומדנים בגינם ישנם סיכונים משמעותיים לביצוע התאמות מהותיות בערכם בספרים של התחייבויות במהלך שנת הכספים הבאה הינם:

#### א. היוון הוצאות מחקר ופיתוח

בהתאם לטיפול החשבונאי כאמור בביאור 2ד', על הנהלת החברה לבחון האם מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים. להערכת החברה, נכון ליום 31 בדצמבר, 2021 לא מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים.

#### ב. קביעת שיעור ההיוון להתחייבות בגין חכירה

במועד ההכרה לראשונה, מחושב הערך הנוכחי של התחייבות בגין חכירה תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה למועד זה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו החברה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

#### ג. תשלום מבוסס מניות

הוצאות תשלום מבוסס מניות הקשורות לאופציות שהוענקו לדירקטורים ולעובדים מוערכות בהתבסס על השווי ההוגן של האופציה שנקבע על פי מודל תמחור-Black Scholes. מודל התמחור מחייב הנחת הנחות שונות, הכוללות את התנודתיות הצפויה, אורך החיים הצפוי של אופציות והשווי ההוגן של המניות במועד הענקת האופציות. התנודתיות הצפויה נאמדת על בסיס התנודתיות ההיסטורית של חברות הייחוס, שהן חברות ציבוריות בנות השוואה. אורך החיים הצפוי של כתבי האופציה נאמד בהתבסס על הציפיות לתנודות מחיר עתידיות ודפוסי מימוש צפויים של בעלי האופציה.

#### ד. מסים נדחים

החברה לא יצרה נכסי מסים נדחים בגין הפסדים נצברים לצרכי מס, מכיוון שלא צפוי שהחברה תוכל לנצל את ההפסדים האלה בעתיד הנראה לעין כנגד הכנסה החייבת במס.

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים:

#### א. ניהול סיכונים פיננסיים:

(1) גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכונים שוק (לרבות סיכונים מטבע וסיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית) סיכונים אשראי וסיכונים נזילות.

ניהול הסיכונים מתבצע על-ידי מחלקת הכספים של החברה בהתאם למדיניות המאושרת על-ידי מועצת המנהלים. מחלקת הכספים של החברה מזהה,

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

מעריכה ומגדרת את הסיכונים הכספיים. מועצת המנהלים של החברה מספקת עקרונות לניהולם הכולל של הסיכונים.

א) סיכוני שוק:

#### סיכוני שער חליפין

פעילות החברה היא בינלאומית והיא חשופה לסיכוני שער חליפין הנובעים מחשיפות למטבעות שונים, בעיקר לדולר ארה"ב. סיכון שער חליפין נובע מעסקות מסחריות עתידיות ונכסים או התחייבויות הנקובים במטבע חוץ.

הנהלת החברה קבעה מדיניות לניהול סיכון שער החליפין כנגד מטבע הפעילות שלה. סיכון שער חליפין קיים כאשר עסקות מסחריות עתידיות או נכסים והתחייבויות המוכרים בדוחות הכספיים נמדדים ונקובים במטבע שאינו מטבע הפעילות של הישות.

לשם כך, החברה עורכת מעקב אחר מאזן ההצמדה ואחר יחס התחייבויות-נכסים במט"ח ומצמצמת חשיפה אפשרית באמצעות הגנות מטבעיות. החברה מבצעת, במידת האפשר, הצמדה של המחירים בהם היא מוכרת את מוצריה ללקוחות ורוכשת חומרי גלם לשערי החליפין של המטבע בו היא משלמת את הוצאותיה האחרות.

סיכוני תזרים מזומנים בגין שעור הריבית

החברה קיבלה מענקים מהרשות לחדשנות בגין השתתפות במחקר ופיתוח שמבוצע על ידי החברה. בהתאם לתנאי המענק, ישולמו לרשות החדשנות תמלוגים מההכנסות ממכירת מוצרים שבפיתוחם השתתף המדען כשהוא צמוד לדולר ארה"ב בתוספת ריבית שנתית בשיעור הליבור.

ב) סיכוני אשראי

סיכוני האשראי מטופלים ברמת החברה. סיכוני אשראי נובעים ממזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות בבנקים וכן חשיפות אשראי ביחס ללקוחות, לרבות יתרות חובה שטרם נפרעו ועסקות שהחברה מחויבת בהן. ליום 31 בדצמבר 2021 החברה טרם הכירה בהפרשה להפסדי אשראי.

ג) סיכון נזילות

מאחר ולחברה אין עדיין תזרים מזומנים משמעותי מפעילות שוטפת, מקורות המימון של החברה מתבססים על הנפקת מכשירים הוניים לבעלי מניותיה וקבלת הלוואות.

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפירעון החוזיים הנותרים של החברה בגין התחייבויות פיננסיות. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של ההתחייבויות הפיננסיות בהתבסס על המועד המוקדם ביותר בו החברה עשויה להידרש לפרוע אותן. הטבלה כוללת תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן.



**יומן אקסטנשנס בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

סה"כ אלפי ש"ח	מעל 3 שנים אלפי ש"ח	2-3 שנים אלפי ש"ח	עד שנה אלפי ש"ח	
6,771	1,112	3,339	2,320	<b>ליום 31 בדצמבר 2021</b>
3,180		3,000	180	התחייבויות בגין חכירות
295			295	התחייבות בגין תמלוגים לרשות לחדשנות
615			615	הפרשה לאחריות ספקים
6,382			6,382	זכאים
<u>17,243</u>	<u>1,112</u>	<u>6,339</u>	<u>9,792</u>	
8,709	2,401	3,885	2,423	<b>ליום 31 בדצמבר 2020</b>
3,326		3,103	223	התחייבויות בגין חכירות
1,127		320	807	התחייבות בגין תמלוגים לרשות לחדשנות
924			924	הפרשה לאחריות ספקים
4,938			4,938	זכאים
<u>19,024</u>	<u>2,401</u>	<u>7,308</u>	<u>9,315</u>	

(2) ניהול סיכוני הון

יעדי ניהול סיכוני הון של החברה הוא לשמר את יכולתה של החברה להמשיך ולפעול כעסק חי ולקיים מבנה הון מיטבי במטרה להפחית את עלויות ההון. החברה עשויה לנקוט בצעדים שונים במטרה לשמר או להתאים את מבנה ההון שלה, לרבות הנפקת מניות חדשות.

**ב. מכשירים פיננסיים:**

(1) מכשירים פיננסיים המוצגים בעלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2020 אלפי ש"ח	ליום 31 בדצמבר 2021 אלפי ש"ח	
147,314	58,778	<b>נכסים פיננסיים:</b>
	1,105	מזומנים ושוי מזומנים
3,387	2,071	לקוחות
997	45,011	חייבים ויתרות חובה
408	280	פקדונות לזמן קצר
<u>152,106</u>	<u>107,245</u>	פקדונות מוגבלים בשימוש
		<b>התחייבויות פיננסיות:</b>
924	615	ספקים ונתני שירותים
4,938	6,382	זכאים ויתרות זכות אחרים
7,551	6,073	התחייבויות בגין חכירות
2,849	2,585	התחייבות בגין תמלוגים לרשות לחדשנות
<u>16,262</u>	<u>15,655</u>	

ערכם בספרים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים זהה בקירוב לשווים ההון.

**יומן אקסטנשנס בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

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

(2) שינויים בהתחייבויות פיננסיות אשר תזרימי המזומנים בגין מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

<b>התחייבויות בגין חכירות</b>		
<b>אלפי ש"ח</b>		
4,076		<b>יתרה ליום 1 בינואר 2020</b>
(1,389)		<b>שינויים במהלך שנת 2020:</b>
4,568		תזרימי מזומנים ששולמו
(140)		התחייבויות שנוספו בגין חכירה
436		גריעה של חכירה
7,551		סכומים שנזקפו לרווח או הפסד
		<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>
(2,537)		<b>שינויים במהלך שנת 2021:</b>
603		תזרימי מזומנים ששולמו
(115)		התחייבויות שנוספו בגין חכירה
571		גריעה של חכירה
6,073		סכומים שנזקפו לרווח או הפסד
		<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>

**ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים:**

המטבעות בהם נקובים או אליהם צמודים המזומנים ושווי המזומנים הינם:

<b>31 בדצמבר 2020</b>	<b>31 בדצמבר 2021</b>	
<b>אלפי ש"ח</b>	<b>אלפי ש"ח</b>	
146,191	58,287	ש"ח
1,083	437	דולר ארה"ב
38	38	אירו
2	16	ליש"ט
147,314	58,778	

**ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה:**

<b>31 בדצמבר 2020</b>	<b>31 בדצמבר 2021</b>	
<b>אלפי ש"ח</b>	<b>אלפי ש"ח</b>	
1,912	450	מוסדות
468	935	מקדמות לספקים
1,007	686	הוצאות מראש
3,387	2,071	

**ביאור 7 - מלאי:**

**הרכב המלאי:**

<b>31 בדצמבר 2020</b>	<b>31 בדצמבר 2021</b>	
<b>אלפי ש"ח</b>	<b>אלפי ש"ח</b>	
2,908	2,847	חומרי גלם
193	67	מלאי בתהליך
1,807	2,687	תוצרת גמורה
4,908	5,601	

יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירות:

החל מיום 1 בינואר 2019, החברה מיישמת את תקן IFRS 16. ביאור זה מתייחס לחכירות שבהן החברה הינה החוכרת.

א. נכסים בגין זכות שימוש:

סך הכל אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	בניינים אלפי ש"ח
9,315	1,773	7,542
713	713	
(696)	(696)	
<u>9,332</u>	<u>1,790</u>	<u>7,542</u>
2,183	939	1,244
2,048	571	1,477
(586)	(586)	
<u>3,645</u>	<u>924</u>	<u>2,721</u>
<u>7,132</u>	<u>834</u>	<u>6,298</u>
<u>5,687</u>	<u>866</u>	<u>4,821</u>

**העלות:**

יתרה ליום 1 בינואר 2021

שינויים במהלך השנה:

תוספות

גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

**פחת וירידת ערך שנצברו:**

יתרה ליום 1 בינואר 2021

שינויים במהלך השנה:

פחת

גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

**יתרת העלות המופחתת ליום 1 בינואר 2021**

**יתרת העלות המופחתת ליום 31 בדצמבר 2021**

סך הכל אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	בניינים אלפי ש"ח
5,022	1,676	3,346
4,656	460	4,196
(363)	(363)	-
<u>9,315</u>	<u>1,773</u>	<u>7,542</u>
1,118	502	616
1,304	676	628
(239)	(239)	-
<u>2,183</u>	<u>939</u>	<u>1,244</u>
<u>3,904</u>	<u>1,174</u>	<u>2,730</u>
<u>7,132</u>	<u>834</u>	<u>6,298</u>

**העלות:**

יתרה ליום 1 בינואר 2020

שינויים במהלך השנה:

תוספות

גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

**פחת וירידת ערך שנצברו:**

יתרה ליום 1 בינואר 2020

שינויים במהלך השנה:

פחת

גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

**יתרת העלות המופחתת ליום 1 בינואר 2020**

**יתרת העלות המופחתת ליום 31 בדצמבר 2020**

יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - נכסים והתחייבויות בגין חכירות (המשך):

ב. התחייבויות בגין חכירות:

סך הכל אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	בניינים אלפי ש"ח
7,551	791	6,760
603	603	-
(115)	(115)	-
566	95	471
(2,537)	(634)	(1,903)
5	5	-
<u>6,073</u>	<u>745</u>	<u>5,328</u>
2,269	464	1,805
3,804	281	3,523
<u>6,073</u>	<u>745</u>	<u>5,328</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2021

שינויים במהלך השנה:

תוספות

גרועות

הוצאות ריבית

תשלומים בגין חכירה

שינויים אחרים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות

התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

סך הכל אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	בניינים אלפי ש"ח
4,076	1,213	2,863
4,568	372	4,196
(140)	(140)	-
571	192	379
(1,389)	(862)	(527)
(135)	16	(151)
<u>7,551</u>	<u>791</u>	<u>6,760</u>
2,291	502	1,789
5,260	289	4,971
<u>7,551</u>	<u>791</u>	<u>6,760</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2020

שינויים במהלך השנה:

תוספות

גרועות

הוצאות ריבית

תשלומים בגין חכירה

שינויים אחרים

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות

התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 9 - רכוש קבוע:

סה"כ אלפי ש"ח	רהיטים וציוד משרדי אלפי ש"ח	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	מחשבים וציוד הקפי אלפי ש"ח	ציוד מעבדה ומכונות אלפי ש"ח
3,953	605	1,044	926	1,378
441	62	66	299	14
<u>4,394</u>	<u>667</u>	<u>1,110</u>	<u>1,225</u>	<u>1,392</u>
1,829	133	487	645	564
618	56	155	249	158
<u>2,447</u>	<u>189</u>	<u>642</u>	<u>894</u>	<u>722</u>
<u>1,947</u>	<u>478</u>	<u>468</u>	<u>331</u>	<u>670</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2021

תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2021

תוספות במשך השנה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021

יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 9 - רכוש קבוע (המשך):

סה"כ	רהיטים וציוד משרדי	שיפורים במושכר	מחשבים וציוד הקפי	ציוד מעבדה ומכונות
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,718	596	1,014	840	1,268
245	9	30	96	110
(10)	-	-	(10)	-
<u>3,953</u>	<u>605</u>	<u>1,044</u>	<u>926</u>	<u>1,378</u>
1,264	83	337	425	419
575	50	150	230	145
(10)	-	-	(10)	-
<u>1,829</u>	<u>133</u>	<u>487</u>	<u>645</u>	<u>564</u>
<u>2,124</u>	<u>472</u>	<u>557</u>	<u>281</u>	<u>814</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2020  
תוספות במשך השנה  
גריעות במהלך השנה  
יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2020  
תוספות במשך השנה  
גריעות במהלך השנה  
יתרה ליום 31 בדצמבר 2020  
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 10 - זכאים ויתרות זכות:

א. זכאים אחרים:

31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,879	2,316
1,469	1,567
211	169
1,590	2,499
<u>5,149</u>	<u>6,551</u>

שכר ונלוות  
הפרשה לחופשה והבראה  
תמלוגים של הרשות לחדשנות  
הוצאות לשלם

ב. הפרשה לאחריות:

31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
882	1,127
245	(832)
<u>1,127</u>	<u>295</u>

יתרה לתחילת שנה  
שינויים במהלך השנה -  
זקיפות לדוח רווח או הפסד  
יתרה לסוף שנה

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 11 - התקשרויות והתחייבויות תלויות:

#### א. הסכמים מהותיים :

(1) הסכמי הפצה:

א. Aesculap AG

ביום 17 ביולי 2019 התקשרה החברה עם Aesculap AG חברת בת של B.Braun (להלן - "הלקוח"), בהסכם הפצה בלעדי באירופה. על-פי ההסכם הקנתה החברה ללקוח זכות בלעדית לרכוש, למכור ולשווק את מוצרי החברה באירופה והכל בהתאם לתנאי ההסכם.

בהתאם להסכם, הלקוח התחייב לרכוש ולהפיץ את מוצרי החברה, על-פי אבני דרך שנקבעו בהסכם ועל-פי רשימת מחירים מוסכמת.

עוד נקבע כי ההסכם בתוקף עד ליום 20 ביוני 2024 וניתן יהיה להארכה אוטומטית לשנה נוספת בכל פעם, אלא אם אחד הצדדים סיים את ההסכם בהודעה מוקדמת של שישה חודשים מראש. יצוין, כי לכל צד הוקנתה הזכות לסיים את ההסכם בכל מועד, במקרה של הפרה מהותית של הצד השני, והכל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם. עוד נקבע כי במקרה של סיום ההסכם על-ידי מי מהצדדים, תהא החברה מחויבת להמשיך לספק את מוצרים שנרכשו על-ידי הלקוח טרם סיום ההתקשרות ולתקופה של 3 שנים לאחר סיום ההסכם.

ב. הסכמי הפצה נוספים

החברה חתמה בשנת 2020 על הסכמי הפצה בלעדיים עם מפיצים בישראל ובמצרים. בשנת 2021 חתמה החברה על הסכמים נוספים עם מפיצים באוסטרליה, טאיוואן, הונג קונג וניו זילנד. כתנאי לבלעדיות, התחייבו המפיצים השונים לרכוש מהחברה בכל שנה כמות מינימלית של מוצרים, אשר תגדל בכל שנה ועל-פי רשימת מחירים מוסכמת. בין הצדדים נקבעו הסדרים בקשר לאחריות למוצרים, תיקונים וחיובות מוגבלת של החברה בקשר למוצרים המשווקים.

(2) התחייבות לתשלום תמלוגים לרשות לחדשנות

מאז היווסדה ועד לשנת 2014, החברה קיבלה מרשות החדשנות מענקי השתתפות במחקר ופיתוח. בעת קבלת המענקים טרם הגיעה הנהלת החברה למסקנה על היתכנות הפרוייקט. במקרה של סיום הפרוייקט ו/או אי-הצלחתו טרם הבשלתו למוצר ותחילת המכירות, אין לחברה התחייבות לתשלום תמלוגים כאמור. בתמורה לקבלת המענקים התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מכל הכנסות החברה בגין מכירת מוצרים שיוצרו מתהליך המחקר ופיתוח שבו השתתפה הרשות לחדשנות.

ליום 31 לדצמבר 2021 לחברה התחייבות לתשלום תמלוגים כולל ריבית בסך של 3,180 אלפי ש"ח (ההתחייבות הינה בסך 1,022 אלפי דולר). החברה הכירה בהתחייבות בסך של 2,585 אלפי ש"ח. 2,416 אלפי ש"ח מוצגים בהתחייבויות לזמן ארוך בדוח על המצב הכספי ו-169 אלפי ש"ח בזמן קצר. במהלך שנת 2021 שילמה החברה סך של 89 אלפי ש"ח (כ- 27 אלפי דולר) תמלוגים לרשות לחדשנות.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 11 - התקשרויות והתחייבויות תלויות (המשך):

(3) התקשרויות בחכירה תפעולית של החברה כחוכרת ליום 31 בדצמבר 2021

החברה התקשרה בהסכם חכירה בגין המשרדים שבשימושה. תקופת ההסכם, כולל אופציות הארכה, בגין הקומה הראשונה הינה עד ליום 31 לדצמבר 2023, לקומה השניה עד ליום 31 לדצמבר 2025. דמי השכירות החודשיים צמודים למדד ומגיעים לכדי 66 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ.

לשם הבטחת התחייבויותיה על פי הסכם שכירות המבנה מסרה החברה למשכירה ערבויות בנקאיות בסכום כולל של כ-398 אלפי ש"ח. לשם הוצאת הערבויות הבנקאיות שעבדה החברה פקדון על סך של כ-280 אלפי ש"ח.

ביום 1 בספטמבר 2020 החברה התקשרה בהסכם חכירה בגין שטח ייצור וחדר נקי. תקופת ההסכם, כולל אופציות הארכה עד ליום 30 לספטמבר 2030. דמי השכירות החודשיים צמודים למדד החל מהשנה השניה ומגיעים לכדי 88 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ.

החברה קשורה בהסכמי חכירה תפעולים בגין כלי רכב שבשימושה לתקופות של עד כ-3 שנים. תשלומי החכירה צמודים למדד.

החל מיום 1 בינואר 2019 מכירה החברה בנכסים בגין זכות שימוש ובהתחייבויות בגין חכירות עבור החכירות האמורות, למעט בגין חכירות לטווח קצר וחכירות שבהן נכס הבסיס הינו בעל ערך נמוך. לפרטים נוספים ראו ביאור 2 טז' וביאור 8.

דמי השכירות החזויים בגין הסכמי חכירה שאינם ניתנים לביטול (כולל אופציות הארכה שסביר שימומשו), אשר מחושבים לפי הסכמי השכירות שבתוקף ליום 31 בדצמבר 2021, הינם כדלקמן:

שנה	אלפי ש"ח
2022	2,320
2023	1,990
2024	1,349
2025	1,112

### ב. הליכים משפטיים

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, לא קיימות תביעות משפטיות נגד החברה.

**יומן אקסטנשנס בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 12 - הון:**

**א. הון המניות:**

(1) ההרכב

הון המניות מורכב ממניות בנות 0.01 ש"ח, כדלקמן:

<u>מספר מניות</u>	<u>מספר מניות</u>	
<u>31 בדצמבר</u>	<u>31 בדצמבר</u>	
<u>2020</u>	<u>2021</u>	
60,000,000	60,000,000	הון מניות רשום -
<u>60,000,000</u>	<u>60,000,000</u>	מניות רגילות
26,663,910	26,756,049	הון מניות מונפק ונפרע -
<u>26,663,910</u>	<u>26,756,049</u>	מניות רגילות

<u>בש"ח</u>	<u>בש"ח</u>	
<u>31 בדצמבר</u>	<u>31 בדצמבר</u>	
<u>2020</u>	<u>2021</u>	
600,000	600,000	הון מניות רשום -
<u>600,000</u>	<u>600,000</u>	מניות רגילות
266,639	267,560	הון מניות מונפק ונפרע -
<u>266,639</u>	<u>267,560</u>	מניות רגילות

(2) המניות הרגילות מקנות לבעליהן זכות הצבעה והשתתפות באסיפות בעלי המניות (כאשר לבעל מניה בת 0.01 ש"ח ע.ג. קול אחד), זכות לקבלת רווחים וזכות להשתתף בעודפי הרכוש בעת פירוק החברה.



## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 12 – הון (המשך):

- 3) בחודש נובמבר 2020 מומשו 163,900 אופציות ל-163,900 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 0.002 ש"ח לכל אופציה.
- 4) ביום 26 לנובמבר 2020 נרשמה החברה למסחר בבורסת תל אביב. עם השלמת ההנפקה ולפני הרישום למסחר של מניות החברה וכל מניות הבכורה הומרו ל-11,353,595 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח.
- 5) ביום 29 בנובמבר 2020, השלימה החברה גיוס הון בדרך של הנפקה לציבור. החברה הנפיקה למשקיעים סך של 7,240,900 מניות רגילות בתמורה לסך של כ-158,721 אלפי ש"ח. סך עלויות ההנפקה הסתכמו לכ-7,266 אלפי ש"ח.
- 6) ביום 28 בינואר 2021 הנפיקה החברה 16,290 מניות רגילות במסגרת מימוש אופציות לעובד החברה בתמורה לסך של 103 אלפי ש"ח. ביום 30 ביוני 2021 הנפיקה החברה 75,849 מניות רגילות במסגרת מימוש אופציות לעובדי החברה בתמורה לסך של 187 אלפי ש"ח.

### ב. תשלום מבוסס מניות

- ביום 9 בדצמבר 2013 אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות, התוכנית כפופה לתנאים שנקבעו בסעיף 102 של פקודת מס הכנסה בישראל. בהתאם למסלול שנבחר על ידי החברה ועל פי כללים אלה, החברה אינה זכאית לתבוע כהוצאה לצורכי מס סכומים הנזקפים לעובדים כהטבה, לרבות סכומים הנרשמים כהטבת שכר בחשבונות החברה, בגין האופציות שהעובדים קיבלו במסגרת התכנית, למעט מרכיב הטבה פירותי, אם קיים, שנקבע במועד ההקצאה.
- ביום 22 באוקטובר 2015 אישר דירקטוריון החברה תוכנית אופציות חדשה אשר תחליף את התוכנית הקיימת. האופציות שיוענקו יהיו עם תקופת הבשלה של 3 שנים, כאשר 33% יובשלו 12 חודשים לאחר הענקתם ולאחר מכן 16.67% מידי 6 חודשים במשך שנתיים. האופציות יפקעו 10 שנים לאחר הקצאתן.
- ביום 28 לנובמבר 2019 אישר דירקטוריון החברה להגדיל את הקצאת האופציות האפשרית ב-2,529,880 אופציות.
- ביום 26 לנובמבר 2020 הוענקו 948,389 אופציות למנכ"ל החברה. תנאי האופציות שהוענקו הינם עם תקופת הבשלה של 5 שנים, כאשר 33% יובשלו 12 חודשים לאחר הענקתם ולאחר מכן 16.67% מידי 12 חודשים במשך ארבע שנים. האופציות יפקעו 3 שנים לאחר הבשלתן. מחיר המימוש של אופציות אלו הינו 21.92 ש"ח למניה.
- ביום 26 לנובמבר 2020 הוענקו 252,904 אופציות ליו"ר הדירקטוריון החברה תנאי האופציות שהוענקו הינם עם תקופת הבשלה של שנתיים, כאשר 50% יובשלו לאחר שנה ו-50% הנוספים לאחר שנתיים. האופציות יפקעו 3 שנים לאחר הבשלתן. מחיר המימוש של אופציות אלו הינו 21.92 ש"ח למניה.

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 12 - הון (המשך):

הערך הכלכלי התיאורטי של האופציות שהוענקו למנכ"לית החברה ויושב ראש הדירקטוריון בשנת 2020, במועד ההענקה, מחושב על פי נוסחת בלאק ושולס ומגיע לסך של כ- 14,711 אלפי ש"ח. שווי זה מבוסס על ההנחות הבאות: סטיית תקן צפויה בשיעור של 63.57%-68.08% ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.3%-0.65% ואורך חיים צפוי 4-8 שנים.

ביום 31 למאי 2021 אישר דירקטוריון החברה 157,750 אופציות לעובדי החברה. תנאי האופציות שהוענקו הינם עם תקופת הבשלה של שלוש שנים, כאשר שלישי מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש לאחר חלוף שנה ממועד הענקת האופציות ולאחר מכן, מדי חצי שנה, שישיית מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש. מחיר המימוש של אופציות אלו הינו 17.96 ש"ח למניה.

הערך הכלכלי התיאורטי של האופציות שהוענקו לעובדי החברה, במועד ההענקה, מחושב על פי נוסחת בלאק ושולס ומגיע לסך של כ- 1,616 אלפי ש"ח. שווי זה מבוסס על ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי של 0%, סטיית תקן צפויה בשיעור של 63.7%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.76% ואורך חיים צפוי 6 שנים.

ביום 19 לאוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה 246,865 אופציות לנושאי משרה בחברה. תנאי האופציות שהוענקו הינם עם תקופת הבשלה של שלוש שנים, כאשר שלישי מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש לאחר חלוף שנה ממועד הענקת האופציות ולאחר מכן, מדי חצי שנה, שישיית מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש. מחיר המימוש של אופציות אלו הינו 10.86 ש"ח למניה.

הערך הכלכלי התיאורטי של האופציות שהוענקו למנהלי החברה, במועד ההענקה, מחושב על פי נוסחת בלאק ושולס ומגיע לסך של כ- 1,180 אלפי ש"ח. שווי זה מבוסס על ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי של 0%, סטיית תקן צפויה בשיעור של 63.6%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.6% ואורך חיים צפוי 6 שנים.

הטבלה הבאה מסכמת את האופציות לעובדים ונותני שירותים בשנים 2021-2020:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	
ממוצע משוקלל של תוספת המימוש בש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של תוספת המימוש בש"ח	מספר האופציות	
6.19	3,081,770	11.28	3,616,301	קיימות במחזור לתחילת השנה
21.92	1,201,293	13.61	402,615	הוענקו
7.01	(502,862)	5.70	(205,033)	פקעו
0.002	(163,900)	3.14	(92,139)	מומשו
11.28	3,616,301	11.87	3,721,744	קיימות במחזור - לתום השנה
5.39	1,876,578	11.07	2,410,849	ניתנות למימוש - בתום השנה

**יומן אקסטנשנס בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 12 - הון (המשך):**

להלן נתונים באשר למחיר המימוש ויתרת אורך החיים החוזי של האופציות הקיימות במחזור לתום השנה:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי בשנים	מחיר המימוש	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום התקופה	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי בשנים	מחיר המימוש	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום התקופה
4.55	2.36	667,660	3.5	2.36	550,906
6.82	5.99	1,081,288	5.76	5.99	955,050
8.89	6.85	495,030	7.88	6.85	440,850
			9.6	10.86	246,865
7.96	14.85	171,030	6.94	14.85	171,030
			9.4	17.96	155,750
5.42	21.92	1,201,293	4.42	21.92	1,201,293
		<u>3,616,301</u>			<u>3,721,744</u>

**ביאור 13 - מסים על ההכנסה:**

- א. **מיסוי החברה בישראל**  
הכנסות החברה חייבות במס חברות בשיעור רגיל של 23%.
- ב. **שומות מס**  
על פי הוראות הדין, תקופת ההתיישנות של שומות עצמיות המוגשות על ידי נישומים נקבעת ל-4 שנים מתום שנת המס בה הוגשה השומה. בהתאם, שומות עצמיות שהוגשו על ידי החברה עד שנת 2016 נחשבות כסופיות.
- ג. **הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות**  
הפסדים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות מגיעים לכ- 141 מיליון ש"ח ו-110 מיליון ש"ח לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020, בהתאמה. כאמור בביאור 2, החברה לא זקפה מסים נדחים בגין יתרות הפסדים אלה.

יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 14 - פירוטים נוספים לדוחות הכספיים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
16,709	1,962
3,977	828
<u>20,686</u>	<u>2,790</u>
<u>20,265</u>	<u>1,223</u>
<u>421</u>	<u>1,567</u>
7,167	1,560
1,700	366
245	(832)
1,174	827
319	(754)
<u>10,605</u>	<u>1,167</u>
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
13,090	18,123
2,927	1,237
6,245	8,609
630	564
1,509	2,163
1,165	1,046
1,073	1,543
<u>26,639</u>	<u>33,285</u>
2,909	4,282
232	102
792	1,142
415	568
63	261
305	627
<u>4,716</u>	<u>6,982</u>
2,072	4,281
2,323	7,702
902	2,088
321	422
89	188
228	328
<u>5,935</u>	<u>15,009</u>

א. הכנסות:

הכנסות ממכירת מערכות  
הכנסות ממכירת מוצרים נלווים

הכנסות לפי חלוקה גיאוגרפית:

אירופה  
שאר העולם

ב. עלות ההכנסות:

קניות חומרים  
שכר עבודה  
שינוי בפרשה לאחריות  
הוצאות אחרות  
קיטון (גידול) במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת  
גמורה

ג. הוצאות מחקר ופיתוח:

שכר ונלוות  
תשלום מבוסס מניות  
חומרים, קבלני משנה והוצאות פיתוח אחרות  
פטנט  
פחת  
אחזקת משרד  
אחרות

ד. הוצאות מכירה ושיווק:

שכר ונלוות  
תשלום מבוסס מניות  
תערוכות, פרסום וקידום מכירות  
נסיעות לחו"ל  
שירותים מקצועיים  
אחרות

ה. הוצאות הנהלה וכלליות:

שכר ונלוות  
תשלום מבוסס מניות  
שירותים מקצועיים  
פחת  
אחזקת משרד  
אחרות

**יומן אקסטנשנס בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
64	52
590	579
102	
<u>756</u>	<u>631</u>
197	27
	81
27	59
<u>224</u>	<u>167</u>

**ו. הוצאות (הכנסות) מימון, נטו:**

**הוצאות מימון:**

עמלות בנקים  
התחייבות בגין חכירה  
אחרות

**סך הוצאות מימון**

**הכנסות מימון:**

רווח ממכשירים פיננסיים נגזרים  
הכנסות מימון אחרות  
ריבית מפקדונות בנקאיים

**סך הכנסות מימון**

**ביאור 15 - הפסד למניה:**

**א. בסיסי**

ההפסד הבסיסי למניה מחושב על-ידי חלוקת ההפסד המיוחס לבעלי מניות החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
28,542	53,623
9,644,751	26,717,544
<u>2.96</u>	<u>2.01</u>

ההפסד המיוחס לבעלים של החברה - באלפי ש"ח

ממוצע משוקלל של מספר המניות ששימשו בחישוב הפסד למניה

הפסד בסיסי למניה בש"ח

**ב. מדולל**

בחישוב ההפסד המדולל למניה לא הובאו בחשבון מניות בכורה ואופציות לעובדים ונותני שירותים מאחר שהשפעתן, בהנחה של דילול מלא, הינה אנטי מדללת.

**יומן אקסטנשנס בע"מ**

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

**ביאור 16 - עסקות ויתרות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים:**

"בעלי עניין" - כהגדרת "בעלי עניין" בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010. "צד קשור" - כהגדרת מונח זה בתקן IAS 24 - "גילויים בהקשר לצד קשור". אנשי המפתח הניהוליים של החברה (Key management personnel - הנכללים, יחד עם גורמים אחרים, בהגדרת "צדדים קשורים" בהתאם ל- IAS 24) כוללים את חברי הדירקטוריון, מנכ"לית החברה ו-4 סמנכ"לים.

**א. יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים:**

ליום 31 בדצמבר 2020	ליום 31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
175	109
175	109

שכר ונלוות לבעלי עניין המועסקים בחברה

**ב. עסקות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,168	1,281
2	1
-	113
-	1
179	194
1	1
862	977
86	21
136	7

תגמול לבעלי עניין

שכר עבודה ונלוות לבעלי עניין המועסקים בחברה  
מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה  
דמי ניהול לבעלי עניין המועסקים בחברה  
מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה  
תגמול לדירקטור שאינו מועסק בחברה  
מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

עסקאות אחרות עם בעלי עניין  
ליסינג רכבים - ראה ד' להלן  
אריזות  
הובלות ודמי ייעוץ

## יומן אקסטנשנס בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 16 - עסקות ויתרות עם "בעלי עניין" וצדדים קשורים (המשך):

#### ג. תגמול לאנשי מפתח ניהוליים

אנשי המפתח הניהוליים של החברה, אשר אינם נמנים על טבלה ב' לעיל, הינם סמנכ"ל הכספים, סמנכ"ל מו"פ וסמנכ"ל מכירה ושיווק.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,883	2,181
1,453	764

שכר והטבות לזמן קצר

תשלום מבוסס מניות

#### ד. הסכם חכירה ותחזוקת רכבים

ביום 13 במאי 2013 החברה התקשרה עם ש. שלמה רכב בע"מ (להלן "המשכירה"), חברה בבעלות מלאה של ש. שלמה החזקות בע"מ ("שלמה החזקות"), בעלת עניין בחברה, בהסכם חכירה ומתן שירותי תחזוקה לרכבים ("ליסינג תפעולי"). ההסכם הינו לתקופה של 36 חודשים כאשר על-פי ההסכם, החברה רשאית להשכיר מהמשכירה רכבים, על-פי טופס הזמנה בגינם יועמדו לחברה שירותי תחזוקה בגין בלאי סביר ו/או פגם ביצור. למועד אישור הדוחות הכספיים החברה חוכרת 17 רכבים בדרגות שונות. במהלך השנים 2021 ו-2020, שילמה החברה למשכירה כ-977 אלפי ש"ח וכ-862 אלפי ש"ח בגין החכרת הרכבים, בהתאמה.

### ביאור 17 - אירועים לאחר תום תקופת הדיווח:

- ביום 24 במרס 2022 אישר דירקטוריון החברה מינויו של מנכ"ל חדש. באותו מועד, אישר דירקטוריון החברה הענקת 636,207 אופציות הניתנות למימוש ל-636,207 מניות רגילות של החברה.
- ביום 24 במרס 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 446,000 אופציות לעובדים ונושאי משרה בחברה הניתנות למימוש ל-446,000 מניות רגילות של החברה.



יומן אקסטנשנס בע"מ

Human Xtensions Ltd.

חלק ד' – פרטים נוספים על התאגיד

יומן אקסטנשנס בע"מ	<u>שם החברה :</u>
514707736	<u>מס' חברה ברשם :</u>
מאיר אריאל 4, נתניה	<u>כתובת :</u>
077-3630300	<u>טלפון :</u>
03-7601156	<u>פקסימיליה :</u>
hagit@human-x.com	<u>דואר אלקטרוני :</u>
www.human-x.com	<u>כתובת אתר אינטרנט :</u>
31 בדצמבר 2021	<u>תאריך הדוח על המצב הכספי :</u>
24 במרס 2022	<u>מועד אישור הדוח :</u>
1 בינואר 2021 עד 31 בדצמבר 2021	<u>תקופת הדוח :</u>



1. תקנה 10א: תמצית דוחות רווח או הפסד<sup>1</sup>

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לתקופה של שלושה חודשים שהסתיימה ביום 30 בספטמבר 2021	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2021	סעיף
2,790	994	681	1,115	הכנסות
1,167	524	198	445	עלות ההכנסות
1,623	470	483	670	<b>רווח גולמי</b>
33,285	8,575	7,285	17,425	הוצאות מחקר ופיתוח
6,982	1,909	2,008	3,065	הוצאות מכירה ושיווק
15,009	3,135	3,996	7,878	הוצאות הנהלה וכלליות
(53,653)	(13,149)	(12,806)	(27,698)	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
494	67	13	414	(הוצאות) הכנסות מהפרשי שער, נטו
167	105	1	61	הכנסות מימון
(631)	(89)	(314)	(228)	הוצאות מימון
30	83	(300)	247	<b>הכנסות (הוצאות) מימון, נטו</b>
(53,623)	(13,066)	(13,106)	(27,451)	<b>הפסד כולל</b>

2. תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות ערך שהוצעו בתשקיף שפורסם לאחרונה לפני תאריך הדוח

הנפקה לציבור מיום 29 בנובמבר 2020

ביום 29 בנובמבר 2020, השלימה החברה גיוס הון בדרך של הנפקה לציבור על-פי תשקיף הנפקה ותשקיף מדף מיום 26 בנובמבר 2020 ("התשקיף").<sup>2</sup> פרטים אודות ייעוד תמורת ההנפקה על-פי התשקיף נכללים בדוח זה בדרך של הפניה לסעיף 5.2 לתשקיף. תמורת ההנפקה המיידית, ברוטו, הסתכמה בכ-158,721 אלפי ש"ח.

<sup>1</sup> בהתאם לדוחות מידיים של החברה מיום 15 בינואר 2021 ומיום 17 בינואר 2021 (אסמכתאות מספר 2021-01-006852 ו-2021-01-007494), בהתאמה, החברה החלה לדווח על פי מתכונת דיווח רבעונית החל מהדוח הרבעוני של החברה לרבעון שיסתיים ביום 30 בספטמבר 2021, ועד המועד האמור, המשכה החברה לדווח על בסיס חצי שנתי.

<sup>2</sup> התשקיף פורסם ביום 25 בנובמבר 2020, אסמכתא מספר 2020-01-119110.

תמורת ההנפקה שימשה למימון פעילותה העסקית, השוטפת, ובכלל זה לפעילות מחקר ופיתוח, השיווק והמכירות עד ליום 31 בדצמבר 2021, כמפורט להלן:

מטרה	הסכום שיועד לפי התשקיף (מיליון ש"ח)	סכום (מיליון ש"ח)
המשך פיתוח מוצרי קצה מתכלים (ראה סעיף 6.7.2 לתשקיף)	כ-12-8.5	כ-12
פיתוח מכשיר דיגיטלי דור 2- (HandX™2-AI) (ראה סעיף 6.7.2 לתשקיף)	כ-70-50	כ-5
שדרוג מכשיר דיגיטלי דור 1		כ-10.5

3. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות מהותיות של החברה לתאריך הדוח על המצב הכספי

נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי אין לחברה חברות וחברות קשורות מהותיות.

4. תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בת וחברות קשורות מהותיות של החברה

נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי אין לחברה חברות בת וחברות קשורות מהותיות.

5. תקנה 13 - הכנסות של חברות בת וחברות קשורות מהותיות של החברה והכנסות מהן

נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי אין לחברה חברות וחברות קשורות מהותיות.

6. תקנה 14 - רשימת הלוואות

מתן הלוואות אינו אחד מעיסוקיה העיקריים של החברה.

7. תקנה 20 – מסחר בבורסה

בשנת 2021 נרשמו למסחר בבורסה 92,139 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת ("מניות רגילות") של החברה בעקבות מימוש כתבי אופציה שאינם רשומים למסחר.

בשנת 2021 לא נרשמו הפסקות מסחר במניות החברה בבורסה, למעט הפסקת מסחר קצובות בגין פרסום דוחות כספיים ודוחות אחרים.

8. תקנה 21: תשלומים לנושאי משרה בכירה ובעלי עניין בשנת 2021:

8.1. להלן פרטים אודות התגמולים שניתנו בשנת 2021, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021, המצורפים לחלק ג' לדוח, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, שניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה (באלפי ש"ח):

שם (**)	תפקיד	היקף המשרה (%)	שיעור החזקה בהון התאגיד (%)	שכר	מענק	תשלום מבוסס מניות (**)	דמי ניהול	דמי ייעוץ	עמלה	אחר	ריבית	שכירות דמי	אחר	סה"כ
תמר פרנקל	מנכ"לית	100%	37.72%	1,281	-	5,762	-	-	-	-	-	-	-	7,043
אסף סטולובי	סמנכ"ל כספים	100%	4-	681	180	541	-	-	-	-	-	-	107	1,509
ברק קליין	סמנכ"ל תפעול	100%	5-	583	-	138	-	-	-	-	-	-	81	802
הליכונדה כרון	סמנכ"ל שיווק ומכירות	100%	6-	675	-	-	-	-	-	-	-	-	67	742
יובל בלייכמן	סמנכ"ל פיתוח	100%	7-	623	-	85	-	-	-	-	-	-	28	736

(\*) "שכר", "תגמול" ו-"תשלום מבוסס מניות" – כהגדרתם בתקנה 21 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970. סכומי התגמולים מוצגים במונחי עלות לחברה. לא קיימים תגמולים נוספים על התגמולים המפורטים בטבלה למי מהמפורטים בה ביחס לתקופה האמורה.

(\*\*) לפרטים אודות עיקר תנאי העסקתם של נושאי המשרה האמורים ראה בסעיף 8.2 להלן.

8.2. עיקרי תנאי העסקתה של תמר פרנקל

ביום 1 ביוני 2017 התקשרה החברה בהסכם העסקה עם תמר פרנקל בקשר עם כהונתה כמנכ"לית החברה. פרטים אודות תנאי העסקתה כאמור נכללים בדרך של הפניה לסעיף 4.2 לחלק ד' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2020, אשר פורסם ביום 18 במרס 2021 (אסמכתא מספר -01-2021-038925).

בחודש נובמבר 2020 התקשרה החברה עם גב' פרנקל בהסכם העסקה חדש, לפיו בגין שירותיה תהיה גב' פרנקל זכאית לתשלום שכר חודשי של 80 אלפי ש"ח וכן למענק שנתי אשר יקבע בהתאם ליעדים שיקבעו על-ידי הדירקטוריון בכל שנה. עוד נקבע בהסכם כי גב' פרנקל תהיה זכאית למענק מיוחד בסך השווה ל-12 חודשי שכר במקרים של מיזוג של החברה, מכירה של מרבית נכסי החברה, או רכישה של מרבית מניות החברה על-ידי צד שלישי. בנוסף, על-פי ההסכם, תהיה גב' פרנקל זכאית למענק שנתי בסך של עד 10 משכורות בכפוף לעמידה ביעדים כפי שייקבעו על-ידי דירקטוריון החברה. לא נקבעו יעדים עבור שנת 2021 על-ידי דירקטוריון החברה, ועל כן גב' פרנקל אינה זכאית למענק שנתי בגין שנת 2021.

גב' פרנקל תהא זכאית לתנאים סוציאליים מקובלים כגון חופשה שנתית, דמי הבראה, קרן השתלמות, הפרשות סוציאליות ולהחזר הוצאות שהוצאו במסגרת תפקידה בחברה.

עוד נקבע בהסכם כי מיד לאחר הנפקת מניות החברה גב' פרנקל תהיה זכאית להקצאת אופציות אשר יהיו ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה תמורת מחיר מימוש שישקף את שווי החברה

- 3 נכון למועד הדוח מחזיקה גב' תמר פרנקל גם 948,389 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.
- 4 נכון למועד הדוח מחזיק מר אסף סטולובי 243,725 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.
- 5 נכון למועד הדוח מחזיק מר ברק קליין 121,865 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.
- 6 נכון למועד הדוח מחזיקה גב' הליכונדה כרון 103,895 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה
- 7 נכון למועד הדוח מחזיק מר יובל בלייכמן 177,265 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.

בהנפקה ואשר יהוו כ-3% מהונה המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא לאחר ההנפקה ("האופציות") באופן שהאופציות אשר יהוו 1% מהונה המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא יהיו ניתנות למימוש 12 חודשים מיום הענקתם, ולאחר מכן, מדי שנה גבי פרנקל תוכל לממש אופציות אשר יהוו 0.5% מהונה המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא ("מועד הבשלה"). האופציות יהיו ניתנות למימוש בתוך 3 שנים ממועד הבשלת כל כמות. ההסכם קובע כי במקרים של מיזוג של החברה, מכירה של מרבית נכסי החברה, או רכישה של מרבית מניות החברה על-ידי צד שלישי, האופציות יבשילו באופן מיידי. ביום 26.11.2020 הוקצו לגבי פרנקל 948,389 אופציות כאמור. שווי האופציות נכון למועד ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס הינו כ-11,816 אלפי ש"ח.

הסכם ההעסקה אינו קצוב בזמן ובהתאם להוראות ההסכם כל צד להסכם יהיה רשאי לסיים את ההסכם על-ידי מתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים מראש. בתקופת ההודעה המוקדמת תהיה גבי פרנקל זכאית לקבל את רכיב השכר בלבד.

על-פי ההסכם התחייבה גבי פרנקל לא להתחרות בפעילות החברה בתקופה של 12 חודשים מהמועד בו חדלה להיות מועסקת על-ידי החברה.

ביום 24 במרס החליט דירקטוריון החברה על מינוי מנכ"ל חדש לחברה אשר יכנס לתפקידו ביום 4 ביולי 2022. בהמשך להחלטה זו, החליט דירקטוריון החברה כי גבי פרנקל המכהנת כדירקטורית בחברה, תמשיך לכהן גם בתפקיד ניהולי פעיל בחברה, אשר יקבע על-ידי דירקטוריון החברה, מתוך כוונה ליצור המשכיות ניהולית בחברה.

#### 8.3. עיקרי תנאי העסקתו של אסף סטולובי

ביום 6 ביולי 2016 התקשרה החברה בהסכם העסקה עם אסף סטולובי בקשר עם כהונתו כסמנכ"ל כספים בחברה. על-פי תנאי ההסכם אסף מועסק כסמנכ"ל הכספים של החברה במשרה מלאה בתמורה לשכר חודשי בסך של 45 אלפי ש"ח. על-פי ההסכם אסף זכאי לחסכון פנסיוני, דמי הבראה ימי חופשה, ימי מחלה, רכב, טלפון נייד וקרן השתלמות וכן לבונוס שנתי, על-פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה ובהתאם לביצועיו. הסכם ההעסקה אינו קצוב בזמן. בחודש נובמבר 2021 אישר דירקטוריון החברה (לאחר קבלת אישור ועדת התגמול, ובהתאם למדיניות התגמול של החברה) מתן מענק מיוחד לאסף בסך של 180 אלפי ש"ח. בחודש מרס 2022 אישר דירקטוריון החברה (לאחר קבלת אישור ועדת התגמול) להעלות את שכרו החודשי של מר אסף סטולובי לסך של 58 אלפי ש"ח.

#### 8.4. עיקרי תנאי העסקתו של מר ברק קליין

ביום 1 במרס 2020 התקשרה החברה בהסכם ההעסקה עם מר ברק קליין בקשר עם כהונתו כסמנכ"ל תפעול בחברה. על-פי תנאי ההסכם מר ברק קליין מועסק במשרה מלאה בתוספת שעות נוספות בתמורה לשכר חודשי בסך של 38 אלפי ש"ח. על-פי ההסכם זכאי מר ברק קליין לחסכון פנסיוני, דמי הבראה ימי חופשה, ימי מחלה, רכב, החזר הוצאות וקרן השתלמות. הסכם ההעסקה אינו קצוב בזמן. בחודש מרס 2022 אישר דירקטוריון החברה (לאחר קבלת אישור ועדת התגמול) להעלות את שכרו החודשי של מר ברק קליין לסך של 42 אלפי ש"ח.

#### 8.5. עיקרי תנאי העסקתה של הליכונדה כרון

ביום 1 בינואר 2017 התקשרה החברה בהסכם העסקה עם הליכונדה כרון בקשר עם כהונתה כסמנכ"ל שיווק ומכירות בחברה. על-פי תנאי ההסכם הליכונדה מועסקת כסמנכ"ל שיווק ומכירות של החברה במשרה מלאה בתוספת שעות נוספות בתמורה לשכר חודשי בסך של 45 אלפי ש"ח. על-פי ההסכם הליכונדה זכאית לחסכון פנסיוני, דמי הבראה ימי חופשה, ימי מחלה, רכב, החזר הוצאות וקרן השתלמות. הסכם ההעסקה אינו קצוב בזמן. ביום 28 בפברואר 2022, סיימה הליכונדה כרון את תפקידה כנושאת משרה בחברה.

8.6. עיקרי תנאי העסקתו של יובל בלייכמן

ביום 9 באפריל 2013 התקשרה החברה בהסכם העסקה עם יובל בלייכמן בקשר עם כהונתו כסמנכ"ל פיתוח בחברה. על-פי תנאי ההסכם (ותוספת להסכם מיולי 2018) יובל מועסק כסמנכ"ל פיתוח של החברה במשרה מלאה בתוספת שעות נוספות בתמורה לשכר חודשי בסך של 40 אלפי ש"ח. על-פי ההסכם יובל זכאי לחסכון פנסיוני, ימי חופשה, ימי מחלה, רכב, החזר הוצאות וקרן השתלמות. הסכם ההעסקה אינו קצוב בזמן.

לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, בחודש אוקטובר 2021 הקצתה החברה ליובל 75,000 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות החברה, בתנאים המפורטים בדוח מיידי של החברה מיום 19 באוגוסט 2021 (אסמכתא מספר 067726-01-2021), הנכלל בדוח זה בדרך של הפניה. שווי האופציות נכון למועד ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס הינו כ-358 אלפי ש"ח.

בחודש מרס 2022 אישר דירקטוריון החברה (לאחר קבלת אישור ועדת התגמול) להעלות את שכרו החודשי לסך של 48 אלפי ש"ח.

9. להלן פירוט התגמולים שניתנו לכל אחד מבעלי העניין בחברה בשנת 2021, שאינו נמנה בסעיף 4 לעיל, אם התגמולים ניתנו על-ידי החברה או על-ידי חברה בשליטתה בקשר עם שירותים שנתן כבעל תפקיד בחברה או בחברה בשליטתה, בין אם מתקיימים יחסי עובד-מעביד ובין אם לאו (באלפי ש"ח):

שם	תפקיד	היקף משרה (%)	שיעור החזקה בהון התאגידי (%)	שכר	מענק	תשלום מבוסס מניות	דמי ניהול	דמי ייעוץ	עמלה	אחר	ריבית	שכירות דמי	אחר	סה"כ
אלון יצחק שלנק	יו"ר דירקטוריון החברה לשעבר	100%	80.67%	-	-	2,012	-	-	-	-	-	-	-	2,012
איתן נחום	דירקטור ויועץ	100%	9%	-	-	-	-	194	-	-	-	-	-	194

(\*) "שכר", "תגמול" ו-"תשלום מבוסס מניות" – כהגדרתם בתקנה 21 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970. סכומי התגמולים מוצגים במונחי עלות לחברה. לא קיימים תגמולים נוספים על התגמולים המפורטים בטבלה למי מהמפורטים בה ביחס לתקופה האמורה.

9.1. עיקר תנאי כהונתו של אלון יצחק שלנק

בחודש נובמבר 2020 התקשרה החברה עם מר שלנק בהסכם בקשר עם כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה, למשך שנתיים. על-פי ההסכם, מר שלנק יועסק ב-20% משרה (כ-40 שעות חודשיות בממוצע). בתמורה לשירותיו כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה, מר שלנק יהא זכאי לתגמול בסכום השווה לתגמול הדירקטורים שאינם בלתי תלויים ו/או חיצוניים, כפי שייקבע על-ידי החברה מעת לעת. עוד נקבע בהסכם כי מר שלנק יהיה זכאי להקצאת אופציות אשר יהיו ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה תמורת מחיר מימוש שישקף את שווי החברה בהנפקה ואשר יהיו כ-0.8% מהונה המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא לאחר ההנפקה ("האופציות") באופן שהאופציות המהוות 0.4% מהונה המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא יהיו ניתנות למימוש בסוף כל שנה, למשך שנתיים ("מועד ההבשלה"). האופציות יהיו ניתנות למימוש בתוך 3 שנים ממועד הבשלת כל כמות. ההסכם קובע כי במקרים של מיזוג של החברה, מכירה של מרבית נכסי החברה, או רכישה של מרבית מניות החברה על-ידי צד שלישי, האופציות יבשילו באופן מיידי. ביום 26.11.2020 הוקצו למר שלנק 252,904 אופציות. שווי האופציות נכון למועד ההענקה לפי מודל בלק אנד שולס הינו כ-2,895 אלפי

8 נכון למועד הדוח, מר אלון שלנק מחזיק גם 252,904 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.

9 נכון למועד הדוח, מר איתן נחום מחזיק 78,900 אופציות לא רשומות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה.

ש"ח. ביום 22 במרס 2022 סיים אלון יצחק שלנק את תפקידו כדירקטור ויו"ר הדירקטוריון בחברה, לפרטים נוספים ראו דוח מיידי של החברה מיום 24 בינואר 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-010477).

#### 9.2. הסכם שירותים עם איתן נחום

ביום 1 במרס 2015 התקשרה החברה עם איתן נחום בהסכם למתן שירותים לפיו איתן נחום יכהן בחברה כדירקטור ויספק לחברה שירותי ייעוץ בתחום פעילותה ("שירותי ייעוץ ודירקטור"). יצוין כי הצדדים התקשרו בתיקון להסכם ביום 1 ביולי 2016 (ההסכם המקורי והתיקון לו ייקראו להלן: "הסכם הייעוץ"). בתמורה לשירותי הייעוץ ודירקטור, זכאי איתן לסך חודשי של 5,000 דולר. ההסכם אינו קצוב בזמן, והצדדים רשאים להביא לסיום ההסכם בהודעה מוקדמת של 30 ימים.

#### 9.3. תגמול לדירקטורים

לפרטים אודות התגמול להם זכאים הדירקטורים אלון יצחק שלנק, תמר פרנקל ואיתן נחום ראו סעיפים 9, 9.1 ו-9.2 לחלק זה, בהתאמה.

בשנת 2021 שילמה החברה לדירקטוריות סוזנה נחום זילברברג, תמר כפיר ושרית סוכרי בן יוחנן, גמול שנתי וגמול ההשתתפות בהתאם לסכום הקבוע בתוספת השניה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול") בסכום כולל של כ-229 אלפי ש"ח.

הדירקטורים אסי שלמצר, זי זנגון ודיוויד וואי פנג אינם מקבלים גמול בגין כהונתם כדירקטורים בחברה.

#### 10. השליטה בחברה

נכון למועד הדוח, לחברה אין גרעין שליטה.

#### 11. עסקאות עם בעל שליטה

נכון למועד הדוח, לחברה אין גרעין שליטה.

#### 12. תקנה 24 - מניות וניירות ערך על ידי בעלי עניין בתאגיד

לפירוט החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה במניות וניירות ערך של החברה, לפי מיטב ידיעת החברה, נכון למועד פרסום הדוח התקופתי ראה דוח מיידי של החברה מיום 6 בינואר 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-003948), הנכלל בדוח זה בדרך של הפניה.

שם	תמו פרנקל	איתן נחום	אסי שמלצר	Zi Zhenjun	David Wei Fang	סוזנה נחום זילברברג	תמר כפיר	שרית סוכרי בן יוחנן
מספר זיהוי	0-5736399-6	05554373	024838146	EA4339103	488925369	028498525	023579352	029347333
תאריך לידה	04.02.1962	14.09.1949	05.01.70	01.08.1970	18.01.1970	26.5.1971	26.12.1967	5.2.1972
מען להמצאת כתבי בי-דין	הגיא 13, סביון	חנה רובינא 11/15, תל אביב	בת יפתח 26, צהלה	No. 126 Bldg. Phase 3 Huangjin Shuian, Huayuan Yu Rd, Suikou Zhen, Wuzhong District, Suzhou City, China	278 Cranston Hill Drive, Las Vegas, NV 89148	נצח ישראל 13,	שמחה הולברג 30, גבעת שמואל	עליה 12, רמת השרון
נתינות	ישראלית	ישראלית ואמריקאית	ישראלית	סינית	ארה"ב	ישראלית ופורטוגלית	ישראלית	ישראלית ובלגית
תפקיד בחברה	דירקטורית ומנכ"ל	דירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטורית חיצונית	דירקטורית חיצונית	דירקטורית בלתי תלויה
חברות בוועדות דירקטוריון	-	-	-	-	-	ועדת ביקורת ועדת מאזן ועדת תגמול	ועדת ביקורת ועדת מאזן ועדת תגמול	ועדת ביקורת ועדת מאזן ועדת תגמול
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית או דח"צ מומחה	-	-	-	-	-	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין – והתפקיד שממלא	מנכ"לית החברה	לפרטים אודות הסכם ייעוץ בין מר נחום לחברה ראה סעיף 5.2 לעיל	יו"ר דירקטוריון ש. שלמה החזקות בע"מ ("שלמה החזקות"), מנהל רכש משותף ודירקטור בחברות מוחזקות של שלמה החזקות וכן של בעלת השליטה של שלמה החזקות	Senior Management in Dinova Venture Capital Limited; Director in several of Dinova's affiliates	לא	לא	לא	לא
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	01.01.2012	01.03.2015	01.07.2014	11.12.2015	01.07.2019	15.2.2021	15.2.2021	15.2.2021
השכלה	Ph.D. Stanford University - Research in Bio-Medical .Engineering B.Sc. Industrial Design - Technical College Holon under the patronage of the Tel Aviv .University M.Sc. Bio-Medical Engineering - Weizmann Institute (Cum Laud) B.Eng.	M.S.c Management and Industrial Engineering (Business Entrepreneurship). Technion – Israel Institute of Technology – (1982) B.S.c Industrial Engineering. Technion – Israel Institute of Technology – (1974)	בוגר מנהל עסקים מאוניברסיטת ריצ'מונד, אנגליה מוסמך (מנהל עסקים) מאוניברסיטת בורנמות'	Master of Science in Applied Chemistry, Hefei University of Technology	MS, MBA, University of Louisville, Kentucky, USA	בוגרת חשבונאות וכלכלה מאוניברסיטת תל-אביב מוסמכת מנהל עסקים מאוניברסיטת תל-אביב רוי"ח מוסמכת, לשכת רוי"ח	בוגרת כלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן מוסמכת כלכלת עסקים מאוניברסיטת בר-אילן	בוגרת כלכלה מאוניברסיטת תל-אביב מוסמכת כלכלה מאוניברסיטת תל-אביב

שם	תמו פרנקל	איתן נחום	אסי שמלצר	Zi Zhenjun	David Wei Fang	סוזנה נחום זילברברג	תמו כפיר	שרית סוכני בן יוחנן
	Engineering and B.Sc. Biology - Tel Aviv University (Cum Laud)							
עיסוק בחמש השנים האחרונות	יו"ר ומנכ"לית החברה	EGM Technologies Inc. – Founder/CEO (04/2001-present) MCS – Director/Chairman/CEO (12/2009-04/2018)	יו"ר דירקטוריון ש. שלמה החזקות בע"מ; דירקטור בתעשיות מספנות ישראל וחברות בנות בקבוצת תעשיות מספנות ישראל; דירקטור בגולד בונד; דירקטור בחברות פרטיות.	Since November 2012, As Senior Management in Venus Medtech (HangZhou) Inc.; Since July 2015, As Senior Management in Dinova venture Capital Limited	Partner, Biotree Healthcare venture	מנכ"ל ביולייט מדעי החיים 2011-2021 סגן יו"ר דירקטוריון ביולייט 2021-2022 סגן יו"ר דירקטוריון מיקרומדיק- 2011-202, חברת דירקטוריון בחברות הבנות של הקבוצה, חברת דירקטוריון בפריטק בע"מ, אס. אנ. זי קונסולטינג בע"מ, יו"ר עמותת אקטיביטי בייס טראפי	סמנכ"ל חממת צינגדו ישראל מ-10/17 מייסדת ומנכ"לית C&BP מ-2017 סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקים מדיקונטק 2017	Managing partner DK Innovation, EVP strategy and Innovation DelekUS General manager Israel Syneron Candela
תאגידים נוספים בהם מכהן כדירקטור	מיונטל בע"מ	-	קבוצת גולד בונד בע"מ, סי. די. אל קונטרס בע"מ, מספנות ישראל בע"מ, נמל מספנות ישראל בע"מ, סימנט אי. אס בע"מ, שלמה מוטורס בע"מ, ש. שלמה החזקות בע"מ, השכרות רכב שלמה (1987) בע"מ, תלמה שלמה טראוול סולושיינס בע"מ, ביטראוול אונליין בע"מ, קרן ע"ש שלמה שמלצר ז"ל בע"מ (חליצ) וחברות פרטיות נוספות בבעלות גבי עתליה שמלצר או מר אסי שמלצר, לרבות חברות בנות של חברת ש. שלמה החזקות בע"מ.	Venus Medtech and Broncus Holding Corporation	לא	דירקטוריות בחברות נוספות: פרפל – בלתי תלוי נקסטפרם – דחיצ ביולייט פריטק - פרטית וויסי - פרטית דיאגנוסטיק - פרטית ליפקייר – פרטית אס. אנ. זי קונסולטינג – פרטית יו"ר עמותת אקטיביטי בייס טראפי	דירקטורים בתאגידים הבאים: צמח המרמן; גן שמואל מזון; קנבוטק דחצי"ת; רציו מימון בלתי תלוי; טן חברה לדלק דירקטוריות	דחצי"ת Sofwave Value base מספר חברות פרטיות: גו ארק, מובידאו
בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא
דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשובות ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות?	-	-	-	-	-	כן	כן	כן

בחודש מרס 2022 סיים מר אלון שלנק את כהונתו כדירקטור ויו"ר דירקטוריון החברה, כמפורט בסעיף 9.1 לחלק זה לעיל.



14. נושאי משרה בכירה נוספים (שאינם דירקטורים)

שם נושא המשרה הבכירה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שממלא בחברה בת של החברה, בחברה או קשורה או בבעל ענין בחברה	האם בעל ענין או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בחברה ענין בחברה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות
אסף סטולובי	038555108	12/2/1976	ספטמבר 2016	סמנכ"ל כספים	לא	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת חיפה. תואר שני MBA- בהתמחות במימון מאוניברסיטת ת"א.	סמנכ"ל כספים בחברה
יובל בלייכמן	304350101	07.08.1984	יוני 2018	סמנכ"ל פיתוח	לא	תואר ראשון - BSc בהנדסת מכונות מאוניברסיטת בן גוריון. תואר שני MA- בהנדסה ביו-רפואית מהטכניון.	יוני 2018 – היום : סמנכ"ל מחקר ופיתוח בחברה 2015 – יוני 2018 : מנהל פיתוח בחברה
ברק קליין	031823727	16.11.1974	מרץ 2020	סמנכ"ל תפעול	לא	תואר ראשון במשפטים (LL.B) מהקריה האקדמית אונו	מרס 2020 – היום : סמנכ"ל תפעול, Human Xtensions 2015 – 2020 : סמנכ"ל תפעול פליינג קרגו חטיבת לוגיסטיקה
הגר ליסר	031666662	22.03.1978	06.09.2020	סמנכ"ל משאבי אנוש	לא	MA בייעוץ חינוכי מאוניברסיטת תל אביב BA סוציולוגיה, אנתרופולוגיה וחינוך מאוניברסיטת תל אביב	ספטמבר 2021 – היום : סמנכ"ל משאבי אנוש מנהלת פיתוח ארגוני ב-yes ; מנהלת משאבי אנוש ב-yes ; ספטמבר 2020
אלונה שפורר	024205700	16.01.1970	17.01.2021	חשבת	לא	בוגרת אוניברסיטת ת"א החוג לחשבונאות, רואת חשבון מוסמכת.	ינואר 2021 – היום : חשב בחברה ; וסקולר ביוניקס בע"מ – חשבת ; מנועי בית שמש אחזקות-חשבת
עמיר סולד	054231493	4.10.1956	יולי 2012	מנהל רפואי	לא	M.D.	רופא מנתח
זוריון כהן	028015592	10.10.1970	22.2.2021	מבקר פנימי	לא	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות במכללה למנהל תואר שני בראיית חשבון במכללה למנהל	שותף בפאהן קנה ניהול בקרה בע"מ ומבקר פנימי במספר חברות
מאיה אנלי אריקה- ולנשטין	314313115	25.4.1964	10.12.2017	מנהלת רגולציה	לא	MA ישיר בניהול מערכות בריאות מאוניברסיטת Kuopio בפינלנד	2017-היום : מנהלת רגולציה Human Xtensions 2013-2017 : Regulatory Affairs Project Leader Medinol
משה וייסמן	057674525	6.7.1962	3.10.2021	מנהל איכות	לא	תואר ראשון - BSc בהנדסת מכונות מהטכניון ; תואר שני MS.C- בהנדסת איכות מהטכניון ; ו- MBA מאוניברסיטת Heriot-Watt באנגליה	מנהל איכות ורגולציה בחברת אופל

ביום 24 במרס 2022 אישר דירקטוריון החברה את המינוי של מר רונן קסטרו כמנכ"ל החברה, אשר כהונתו כאמור תחל ביום 4 ביולי 2022. לפרטים נוספים ראה דוח מיידי של החברה המפורסם בד בבד עם דוח זה, הנכלל בדוח זה בדרך של הפניה.

15. תקנה 26ב – מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד הדוח, אין לחברה מורשי חתימה עצמאיים. יצוין כי בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה בקשר עם מורשי החתימה בחברה, תמר פרנקל, מנכ"לית החברה או אסף סטולובי, סמנכ"ל הכספים של החברה מורשים לחתום בשם החברה ביחס לחיובים בסך של עד 10 אלפי דולר וכן בקשר עם עניינים הקשורים במהלך העסקים הרגיל של החברה כגון תשלומים לעובדים, יועצים, רשויות, שכירויות, חתימה על הסכמי העסקה שאושרו כדין, העברות בין חשבונות החברה, הגשת דוחות לרשויות, הזמנת דוחות ממוסדות פיננסיים וכיו"ב וזאת ללא הגבלת סכום. לפרטים נוספים אודות תמר פרנקל ואסף סטולובי ראה בסעיפים 13 ו-14 לחלק זה לדוח, בהתאמה.

16. תקנה 27 – רואי החשבון של החברה

קסלמן וקסלמן – PWC ישראל.

דרך מנחם בגין 146, תל-אביב, 6492103.

17. תקנה 28 – שינוי בתזכיר ו/או בתקנון בשנת הדיווח

בשנת 2021 לא נעשה כל שינוי בתקנון החברה.

18. תקנה 29(א) – החלטות דירקטוריון החברה כמפורט בתקנה 29(א)

18.1. תשלום דיבידנד או ביצוע חלוקה, כהגדרתה בחוק החברות, בדרך אחרת, או חלוקת מניות הטבה  
אין.

18.2. שינויים בהון המונפק והרשום של החברה

א. בשנת 2021 החליט דירקטוריון החברה על הקצאת 404,615 אופציות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה. לפרטים ראה דוחות מידיים של החברה מיום 1 ביוני 2021, 13 ביולי 2021, 19 באוגוסט 2021 ו-12 באוקטובר 2021 (אסמכתאות מספר 094626-01-2021, 116610-01-2021, 067726-01-2021 ו-087175-01-2021 בהתאמה), הנכללים בדוח זה בדרך של הפניה.

18.3. שינוי תזכיר או תקנון של התאגיד

ראה פרטים בסעיף 13 לחלק זה לדוח.

18.4. פדיון ניירות ערך בני פדיון, כמשמעותם בסעיף 312 לחוק החברות

אין.

18.5. פדיון מוקדם של איגרות חוב

לא רלוונטי (החברה לא הנפיקה אגרות חוב).

18.6. עיסקה שאינה בהתאם לתנאי השוק, בין התאגיד ובעל ענין בו, למעט עסקה של חברה-בת שלו  
אין.

19. תקנה 29 (ב) – החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים בעניינים המפורטים בסעיף 14 לחלק זה לדוח

אין.

20. תקנה 29 (ג) – החלטות אסיפה כללית מיוחדת

לפרטים אודות החלטות של האסיפה הכללית המיוחדת של החברה שהתקבלו בתקופת הדיווח ראו דוחות מידיים של החברה מיום 17 בפברואר 2021 ו-25 באוגוסט 2021 (אסמכתאות מספר 020170-01-2021 ו-138288-01-2021,

בהתאמה), הנכללים בדוח זה בדרך של הפניה.

21. תקנה 29א(1) - אישור פעולות לפי סעיף 255 לחוק החברות

אין

22. תקנה 29א(2) - פעולה לפי סעיף 254א(א) לחוק החברות אשר לא אושרה

אין

23. תקנה 29א(3) - עסקאות חריגות (כהגדרתן בחוק החברות) הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות

24. תקנה 29א(4) - פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי, לנושא משרה כהגדרתו בחוק החברות

#### ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

בסמוך למועד פרסום התשקיף, אישרו דירקטוריון החברה ובעלי המניות של החברה עדכון לפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, והכלל כפי שיהיו ויכהנו בה מעת לעת, אשר תנאיה יהיו כדלקמן: גבולות אחריות של עד 7,500 אלפי דולר למקרה ובמצטבר ולתקופה, גובה ההשתתפות העצמית בסך של 20 אלפי דולר (35 אלפי דולר בגין תביעות בארה"ב ותביעות בנושא ניירות ערך) והפרמיה השנתית בגין הפוליסה בסך של כ-27 אלפי דולר. כמו-כן, אישרו דירקטוריון החברה ובעלי המניות של החברה (כפוף להשלמת הנפקת ניירות הערך של החברה על-פי התשקיף) את התקשרויות החברה בשכבת ביטוח נוספת של ביטוח הדירקטורים ונושאי המשרה האמור לעיל, כאשר גבולות האחריות במסגרת פוליסת הביטוח כאמור לא יעלו על 5,000 אלפי דולר, למקרה ולתקופת הביטוח והפרמיה השנתית בה תישא החברה בעד כל תקופת ביטוח לא תעלה על 35 אלפי דולר לשנה. פוליסת הביטוח עמדה בתוקף למשך 12 חודשים מיום רכישתה.

בחודש נובמבר 2021 אישרה ועדת התגמול חידוש של פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה בהתאם לתנאי מדיניות התגמול של החברה שאושרה על-ידי האסיפה הכללית ביום 22 ביולי 2021,<sup>10</sup> שתנאיה הינם כדלקמן: גבול כיסוי בסך של 7.5 מיליון דולר למקרה ולתקופת ביטוח (שכבה ראשונה) ובסך של 5 מיליון דולר למקרה ולתקופת ביטוח (שכבה שנייה); הפרמיה השנתית הכוללת הינה בסך של 70,287 דולר, וההשתתפות העצמית (כללי) הינה בסך של 25 אלף דולר, לתביעות ניירות ערך – 40 אלפי דולר ולתביעות בצפון אמריקה – 40 אלפי דולר.

#### כתבי התחייבויות לפטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה

בסמוך למועד פרסום התשקיף, אישרו דירקטוריון החברה ובעלי המניות של החברה להעניק לדירקטורים ולנושאי משרה (להלן יחד בסעיף זה – "נושאי המשרה"), המכהנים ו/או שיכהנו מעת לעת כנושא משרה בחברה ו/או בחברה בת של החברה ו/או בחברה קשורה של החברה ו/או כנושא משרה לפי בקשת החברה בחברה אחרת כלשהי ("תאגיד אחר"), כתבי פטור ושיפוי כמפורט להלן:

#### כתבי שיפוי

בהתאם לאישור דירקטוריון ואסיפת בעלי המניות סמוך למועד פרסום התשקיף, נושאי המשרה זכאים לקבל כתבי שיפוי, על פיהם תתחייב החברה בכפוף להוראות הדין, לשפות את נושאי המשרה בשל כל חבות או הוצאה, שתוטל עליהם או שתוציא עקב אחת או יותר מאלה: פעולות ו/או נגזרת שלהן בתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או בחברה בת ו/או בחברה קשורה של החברה ו/או בתאגיד אחר, כפי שיהיו מעת לעת.

ההתחייבות לשיפוי תחול בשל כל חבות או הוצאה, שהינה בת שיפוי על פי דין ועל פי תקנון החברה, כמפורט להלן: חבות כספית שתוטל על נושאי המשרה לטובת אדם אחר על פי פסק דין, לרבות פסק דין שניתן בפשרה או פסק

לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה, ראה דוח מיידי של החברה מיום 17 ביוני 2021 (אסמכתא מספר 2021-01-040612), הנכלל בדוח זה בדרך של הפניה.

בורר שאושר בידי בית משפט, הקשורה במישרין או בעקיפין לאחד או יותר מהאירועים המפורטים בכתב השיפוי; הוצאות התדיינות סבירות, לרבות שכר טרחת עורך דין, אשר הוצא עקב חקירה או הליך שהתנהל נגדו בידי רשות המוסמכת לנהל חקירה או הליך, ואשר הסתיים בלא הגשת כתב אישום נגד נושא המשרה ובלי שהוטלה עליו חבות כספית כחלופה להליך פלילי, או שהסתיים בלא הגשת כתב אישום נגד נושא המשרה אך בהטלת חבות כספית כחלופה להליך פלילי בעבירה שאינה דורשת הוכחת מחשבה פלילית או בקשר לעיצום כספי;

הוצאות התדיינות סבירות, לרבות שכר טרחת עורך דין, שהוציא או שחויב בהן נושא המשרה בידי בית משפט, בהליך שהוגש נגדו בידי החברה או תאגיד אחר, לפי המקרה, או בשם מי מהם או בידי אדם אחר, או באישום פלילי שממנו זוכה, או באישום פלילי שבו הורשע בעבירה שאינה דורשת הוכחת מחשבה פלילית.

הוצאות שהוצאו בקשר עם הליך שהתנהל בעניינו, לרבות הוצאות התדיינות סבירות, ובכלל זה שכר טרחת עורך דין. לעניין זה "הליך" – הליך לפי פרק ח'3 לחוק ניירות ערך (הטלת עיצום כספי בידי רשות ניירות ערך), הליך לפי פרק ח'4 לחוק ניירות ערך (הטלת אמצעי אכיפה מנהליים בידי ועדת האכיפה המנהלית), הליך לפי פרק ט'1 לחוק ניירות ערך (הסדר להימנעות מנקיטת הליכים או הפסקת הליכים, המותנים בתנאים) והליך לפי סימן ד' (הטלת עיצום כספי בידי רשות ניירות ערך) לפרק הרביעי (סעדים, עיצום כספי ורישום חברה כחברה מפרה) בחלק התשיעי לחוק החברות.

תשלום לנפגע ההפרה כאמור בסעיף 52 נד(א)(1) (א) לחוק ניירות ערך לפי פרק ח'4 לחוק ניירות ערך (הטלת אמצעי אכיפה מנהליים בידי ועדת האכיפה המנהלית).

חבות או הוצאה אחרת המותרת בשיפוי על פי כל דין.

סכום השיפוי שתשלם החברה לכל נושאי המשרה ו/או חברי הועדות (לפי העניין), במצטבר, על-פי כל כתבי השיפוי שיוצאו להם על-ידי החברה על-פי החלטות השיפוי, לא יעלה על 25% (עשרים וחמישה אחוזים) מההון העצמי של החברה המיוחס לבעלי המניות של החברה בנטרול זכויות המיעוט לפי דוחותיה הכספיים האחרונים של החברה כפי שיהיו נכון למועד תשלום השיפוי, וזאת בנוסף לסכומים שיתקבלו, אם יתקבלו, מחברת ביטוח במסגרת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה בו התקשרה החברה.

#### מתן פטור

כפוף להוראות הדין, אישרה החברה ערב מועד פרסום התשקיף (כהגדרתו בסעיף 2 לחלק זה לדוח), הענקת כתבי פטור לנושאי המשרה בשל כל נזק שנגרם ו/או שייגרם לה אם נגרם ו/או ייגרם עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה בפעולה שנעשתה על-ידם בתום לב בתוקף היותם נושאי משרה בחברה ו/או בחברה בת ו/או בחברה קשורה של החברה ו/או כנושא משרה של החברה לפי בקשת החברה בתאגיד אחר כלשהו.

---

**תמר (תמי) פרנקל**

**מנכ"לית ודירקטורית**

---

**איתן נחום<sup>11</sup>**

**דירקטור**

תאריך: 24 במארס 2022



**דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א) לתקנות  
ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970:**

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון של יומן אקסטנשנס בע"מ (להלן – התאגיד), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. תמי פרנקל, מנהל כללי;
2. אסף סטולובי, סמנכ"ל כספים;

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקרות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקרות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה;

הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: מיפוי וזיהוי החשבוניות והתהליכים העסקיים אשר החברה רואה אותם כמהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי. בחינת בקרות מפתח ובדיקת אפקטיביות הבקרות. רכיבי הבקרה הפנימית כללו: רכש, מלאי, סגירת דוחות כספיים, הבקרות הכלליות במערכות המידע בחברה (ITGC) וסביבת הבקרה בחברה (ELC).

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר 2021 היא אפקטיבית.

## הצהרת מנהלים הצהרת מנהל כללי

לפי תקנה 9ב(ד)(1) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970:

אני, תמי פרנקל, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של יומן אקסטנשנס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2021 (להלן – הדוחות);
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

  - (א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
  - (ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

- (5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

  - (א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
  - (ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
  - (ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

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

24 במרס 2022

תמי פרנקל, מנכ"לית

## הצהרת מנהלים הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

לפי תקנה 9(בד) (2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970:

אני, אסף סטולובי, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של יומן אקסטנשנס בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2021 (להלן – הדוחות);
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

  - (א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
  - (ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

- (5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
  - (א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי מתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
  - (ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
  - (ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

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

24 במרס 2022

אסף סטולובי, סמנכ"ל כספים