DIPLOMAT
HOLDINGS

דיפלומט אחזקות בע"מ

דוח לשנה
שהסתיימה ביום 31
בדצמבר, 2021

תוכן עניינים

חלק ראשון תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

חלק שני מידע אחר

חלק שלישי תיאור פעילות החברה בחלוקה לתחומי פעילות

חלק רביעי עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה

פרק ב דוח דריקטריון על מצב ענייני התאגיד

פרק ג דו"חות כספיים ליום 31 דצמבר 2021

פרק ד פרטים נוספים על התאגיד

DIPLOMAT HOLDINGS

דיפלומט אחזקות בע"מ

דו"ח תקופתי

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021

שם התאגיד:	**דיפלומט אחזקות בע"מ**
מס' חברה ברשם החברות:	**510400740**
כתובת:	**רח' החרמון 3, קרית שדה התעופה 7019900**
טלפון:	**03-9766851**
פקס:	**03-9766751**
דוא"ל:	**zvika@diplomat-global.com**
תאריך המאזן:	**31 בדצמבר, 2021**
תאריך הדו"ח:	**23 במרץ, 2022**

תוכן עניינים

חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1.	פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה	א-6
2.	מבנה החזקות	א-9
3.	תחומי הפעילות	א-11
4.	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	א-13
5.	חלוקת דיבידנדים	א-14

חלק שני: מידע אחר

6.	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה	א-16

חלק שלישי: תיאור פעילות החברה בחלוקה לתחומי פעילות

7.	תחום פעילות ישראל	א-24
8.	תחום פעילות דרום אפריקה	א-46
9.	תחום פעילות גיאורגיה	א-59
10.	תחום פעילות ניו זילנד	א-69
11.	תחום פעילות קפריסין	א-77

חלק רביעי: עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה

12.	התפתחויות בסביבת הכלכלה העולמית	א-84
13.	הסכמים מהותיים	א-85
14.	הון אנושי	א-94
15.	מימון ואשראי	א-95
16.	מיסוי	א-98
17.	הון חוזר	א-98
18.	השקעות	א-99
19.	הליכים משפטיים	א-99
20.	יעדים ואסטרטגיה עסקית של הקבוצה	א-99
21.	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	א-100
22.	יכולותיה הטכנולוגיות של הקבוצה	א-100
23.	דיון בגורמי סיכון	א-101
24.	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	א-105
25.	ביטוח	א-105

פרק ב' - דוח הדירקטוריון על ענייני התאגיד

פרק ג'- דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2021

פרק ד'- פרטים נוספים על התאגיד

פרק ה'- הצהרות מנהלים

כללי

הגדרות

בפרק זה, תינתן, למונחים המפורטים להלן, המשמעות הרשומה לצידן:

"**החברה**"	- דיפלומט אחזקות בע"מ, ח.פ. 510400740.
"**הקבוצה**"	- החברה, וכל חברה המוחזקת על ידה, במישרין ו/או בעקיפין, כמשמעות הגדרות אלה בחוק ניירות ערך.
"**דיפלומט מפיצים**"	- דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ, ח.פ. 510499122. חברה בת בבעלות ושליטה מלאה (100%) של החברה.
"**דיפלומט גיאורגיה**"	- Diplomat Georgia LLC, ח.פ. 204557121. החברה מאוגדת ופועלת בגיאורגיה והיא בבעלות ושליטה מלאה (100%) של דיפלומט מפיצים.
"**דיפלומט די.סי.אל.**"	- D.C.L. (Holding) Ltd , ח.פ. HE277556. חברה המאוגדת בקפריסין בבעלות ושליטה מלאה (100%) של דיפלומט מפיצים.
"**סטארקיסט פודור**"	- סטארקיסט פודור בע"מ, ח.פ. 512615147. החברה בבעלות ושליטה מלאה (100%) של דיפלומט מפיצים.
"**דיפלומט ראקוטו**"	- ראקוטו דיפלומט אינטרנשיונל שותפות מוגבלת, ח.פ. 550242416, שותפות בשליטה (75%) של דיפלומט מפיצים.
"**דיפלומט ישראל**"	- דיפלומט מפיצים, סטארקיסט פודור ודיפלומט ראקוטו, בהן מרוכז תחום פעילות ישראל.
"**דיפלומט קפריסין**"	- Diplomat Distributors (D.D.) Cyprus Ltd, ח.פ. HE286543. החברה מאוגדת ופועלת בקפריסין והיא בבעלות ושליטה מלאה (100%) של דיפלומט די.סי.אל.
"**דיפלומט דרום אפריקה**"	- Diplomat Distributors SA Proprietary Ltd, ח.פ. 2010-011111-07. החברה מאוגדת ופועלת בדרום אפריקה והיא בבעלות ושליטה (92%) של דיפלומט די.סי.אל.
"**דיפלומט ניו זילנד**"	- Diplomat New Zealand Limited, ח.פ. 5835898. החברה מאוגדת ופועלת בניו זילנד והיא בבעלות ושליטה מלאה (100%) של דיפלומט די.סי.אל.
"**CDSL**"	- סי. די. אס. אל בע"מ, ח.פ. 516224458. דיפלומט מפיצים מחזיקה (50%) מההון המונפק והנפרע של CDSL.
"**מדיטרנד**"	- מדיטרנד שיווק (2004) בע"מ, ח.פ. 513510719. דיפלומט מפיצים מחזיקה (50%) מההון המונפק והנפרע של מדיטרנד.
"**התשקיף**" או "**התשקיף להשלמה**"	- תשקיף הנפקה לראשונה של החברה הנושא תאריך 26 בפברואר 2021.
"**הבורסה**"	- הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.
"**הרשות**"	- רשות ניירות ערך.

"**חוק החברות**"	-	חוק החברות, התשנ"ט-1999.
"**חוק ניירות ערך**"	-	חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.
"**תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים**"	-	תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.
"**תקנות ההצעה**"	-	תקנות ניירות ערך (אופן הצעת ניירות ערך לציבור), התשס"ז-2007.
"**תקנות הודעה משלימה**"	-	תקנות ניירות ערך (הודעה משלימה וטיוטת תשקיף), התשס"ז-2007.
"**תקנות הצעת מדף**"	-	תקנות ניירות ערך (הצעת מדף של ניירות ערך), התשס"ו-2005.
"**פקודת מס הכנסה**"	-	פקודת מס הכנסה [נוסח חדש], התשכ"א-1961.

<u>מידע צופה פני עתיד בפרק זה</u>

בפרק זה כללה החברה מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך"). המידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים. מידע זה הינו מידע בלתי וודאי לגבי העתיד, המבוסס על מידע הקיים בחברה במועד דוח זה, ובכלל זה מידע ציבורי, אשר לא ניתנה במסגרתו התחייבות לנכונותו או שלמותו של המידע הכלול בו ונכונותו לא נבחנה על ידי הנהלת החברה באופן עצמאי, וכן הערכות של החברה לגבי העתיד בשווקים בהם היא פועלת, הערכות לגבי ההתפתחות הכלכלית והעסקית בשווקים בהם פועלת החברה או עתידה לפעול וכוונותיה בהתבסס על ההערכות האמורות. ההתפתחויות בפועל, וכפועל יוצא מכך – התוצאות בפועל שינבעו מפעילות החברה, עשויות להיות שונות מהותית מתוצאות הפעילות המוערכות בהתבסס על המידע הקיים בידי החברה במועד הכנת הדוח ("מידע צופה פני עתיד"), אשר התממשותן אינה וודאית ואינה בשליטת החברה. לפיכך, על אף שהנהלת החברה מאמינה שציפיותיה, כפי שמופיעות בפרק זה, הן סבירות, הרי שקוראי דוח זה מוזהרים בזאת, כי התוצאות בפועל בעתיד עלולות להיות שונות מאלו שהוצגו במידע צופה פני עתיד המובא בפרק זה ("האזהרה"). החברה כללה בחלקים שונים של הפרק אזהרה פרטנית וקצרה לגבי מידע צופה פני עתיד ואזהרה כזו יש לקרוא בהתייחס לפירוט המלא המופיע בפסקה זו. בנוסף, יובהר, כי מידע, שנחזה להיות כזה, חלה עליו אזהרה זו במלואה, אף אם לא צוינה בצידו הערה מפורשת כאמור.

חלק ראשון- תיאור ההתפתחות הכלכלית של עסקי החברה

1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

1.1 כללי

החברה התאגדה בישראל ביום 20 ביוני 1963, כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם לדיני מדינת ישראל והחלה את פעילותה בסמוך למועד התאגדותה. עם רישומן של מניות החברה למסחר בבורסה ביום 8 במרץ, 2021, הפכה החברה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות וכן לתאגיד מדווח, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך.

החברה והחברות המוחזקות על ידה, במישרין ובעקיפין, הינן קונצרן בינלאומי, הפועל בתחום היבוא, שיווק, מכירה והפצה של מוצרי צריכה המוניים (FMCG - Fast Moving Consumer Goods) בישראל ומחוצה לה ("**FMCG**"), לרבות מתן שירותים לוגיסטיים הכוללים אחסנה, אריזה והובלה (**Third Party Logistics** -"**TPL**").

הפעילות העסקית של הקבוצה מושתתת על התקשרויות עם ספקי המוצרים השונים ועל מערך המכירות וההפצה של הקבוצה כמתואר בפרק זה.

לפרטים נוספים אודות מבנה ההחזקות של הקבוצה, ר' סעיף 2 להלן.

נכון למועד דוח זה, הקבוצה פועלת בחמישה תחומי פעילות שונים, המדווחים בדוחותיה הכספיים כמגזר עסקי בר דיווח, ומפולחים על בסיס אזורים גיאוגרפיים, כמפורט להלן: ישראל, דרום אפריקה, גיאורגיה, ניו זילנד וקפריסין. תחומי הפעילות השונים מתבצעים על ידי החברות המוחזקות על יד החברה במישרין ובעקיפין, כשכל אחת מהחברות הבנות פועלת באזור גיאוגרפי שונה המוגדר כתחום פעילות בפרק זה. כל טריטוריה פועלת כיחידה עסקית עצמאית, הנתמכת על ידי פונקציות מקצועיות במטה הקבוצה הכוללות מכירות, משאבי אנוש, אסטרטגיה, תהליכים וטכנולוגיה, פיננסים וכו'.

הקבוצה רוכשת, משווקת, מוכרת ומפיצה מגוון רחב של למעלה מ- 2,000 מוצרים, אשר לרובם "חיי מדף" ארוכים יחסית. הקבוצה פועלת להרחבת מגוון המוצרים הנמכרים על ידה, הן בדרך של הרחבת סל המוצרים מהספקים הקיימים, הן בדרך של התקשרות עם ספקים חדשים ורכישת מותגים והן באמצעות כניסה לקטגוריות וערוצי מכירה חדשים. קטגוריות המוצרים העיקריות הנמכרות על ידי הקבוצה כוללות: מוצרי ניקוי לאריגים ולבית, מוצרי טיפוח שיער וטיפוח אישי, מוצרי נייר והיגיינה אישית, מוצרי מזון, שימורי דגים, דברי מתיקה ומוצרים אחרים.

מוצרי הקבוצה נמכרים למגוון לקוחות, ביניהם רשתות מזון קמעונאיות גדולות וקטנות, רשתות בתי מרקחת, מינימרקטים, מכולות, סיטונאים, מסעדות, לקוחות הסעדה וכיו"ב. נכון למועד הדוח, ההתקשרויות עם ספקים נעשית בהתאם למודל המכירות, לפיו הקבוצה אחראית על כל שרשרת האספקה (החל מרכישת המוצר ועד למכירתו) וכמו כן, בחלק מתחומי הפעילות, מספקת הקבוצה ללקוחותיה שירותי TPL.

הקבוצה דואגת לכיסוי שוק אופטימלי (הגעה למירב הלקוחות התורמים לרווח) באמצעות ערוצי מכירה ישירים (הגעת איש מכירות ללקוח, שיחת טלפון של איש מכירות או שימוש

באפליקציית מכירות על ידי הלקוח), או בצורה עקיפה (באמצעות סיטונאים) והכל בהתאמה לצרכים של אותו השוק ולכדאיות הכלכלית.

1.2 <u>התפתחות עסקיה של הקבוצה</u>

הקבוצה החלה לפעול בישראל באמצעות החברה בשנת 1963 בייצור ומכירה של סכיני גילוח תחת המותגים 'פרמה-שרפ', 'דיפלומט', 'בונד' ואחרים ולייצא לשווקי חו"ל תחת מותגי הלקוחות. דיפלומט ישראל הוקמה בשנת 1968 על מנת לשמש כזרוע ההפצה המקומית של החברה. במקביל להפצת מוצרי החברה, החלה דיפלומט ישראל בהפצה ומכירת FMCG של ספקים אחרים. בעקבות החלטה אסטרטגית של החברה להתמקד בפעילות מכירות והפצת FMCG, החברה מכרה את פעילות ייצור סכיני הגילוח בשנת 1996.

לקבוצה קיימים שיתופי פעולה עסקיים עם קונצרן Procter & Gamble ("**P&G**"), בכל תחומי פעילותה. P&G הינה חברת מוצרי הצריכה ההמוניים הגדולה בעולם המייצרת ומשווקת מעל 60 מותגים בינלאומיים בתחום מוצרי הכביסה, דטרגנטים, סכיני גילוח, חיתולים, ניקוי, טיפוח אישי, היגיינה ובריאות - במרבית מדינות העולם.

הקשר הראשוני בין החברות נוצר בשנת 1992, אז החלה דיפלומט ישראל לייבא, למכור ולהפיץ את מוצרי P&G בישראל. החל משנת 1995, נבחרה דיפלומט ישראל על ידי P&G כמפיצה הבלעדית של מוצריה בישראל. שיתוף הפעולה של הקבוצה עם P&G הלך והתרחב במהלך השנים, בתחילה בתחום הפעילות בישראל, על ידי הרחבת מגוון המוצרים המיובאים ומופצים על ידי דיפלומט ישראל, ולאחר מכן לאור הצלחת שיתוף הפעולה בישראל, מונתה דיפלומט כמפיצה של P&G גם באזורים גיאוגרפיים נוספים בהם פועלת הקבוצה כיום. בשנת 2008 הקבוצה החלה לפעול בגיאורגיה, בשנת 2011 הקבוצה החלה לפעול בדרום אפריקה ובקפריסין ובשנת 2016 הקבוצה החלה לפעול בניו זילנד. ככלל, הקבוצה פועלת כמפיצה הבלעדית של P&G. יובהר, כי מערכת היחסים המשפטית והעסקית בין הקבוצה לבין P&G בכל אחד מתחומי פעילותה נעשית באמצעות הנציגות המקומית של הקבוצה ושל P&G, לפי העניין.

הקבוצה פועלת באופן מתמיד לפיתוח עסקיה והרחבת שיתופי הפעולה שלה עם ספקים בינלאומיים ומקומיים נוספים, על מנת להגדיל את היצע קטגוריות המוצרים המופצים על ידה בכל האזורים הגאוגרפיים בהם היא פועלת. הפיתוח העסקי של הקבוצה כולל רכישת חברות, רכישת מותגים, הסכמי יבוא והפצה בלעדיים של מותגים בינלאומיים וכן של ספקים מקומיים ומתן שירותי TPL לחברות שונות. כך למשל, בין הספקים הבינלאומיים עמם התקשרה הקבוצה ניתן למנות את "Mondelēz" (בתחומי הפעילות ישראל ובדרום אפריקה), המייצרת ומשווקת מותגים בינלאומיים בעיקר בתחום המזון, מוצרי מתיקה ומשקאות, "Nestle" (בתחום פעילות גיאורגיה), המייצרת ומשווקת מותגים בינלאומיים בעיקר בתחום המזון, מוצרי מתיקה, תחליפי חלב לתינוקות ומזון לבעלי חיים, "Kellogg" (בתחום הפעילות בישראל ובגאורגיה) המייצרת דגני בוקר וחטיפים, "Cotty" (בתחום הפעילות בישראל ובגיאורגיה) המתמחה בייצור מוצרים בקטגוריית השיער, "Heinz", בתחום המטבלים ועוד רבים אחרים.

החל משנת 2000, סטארקיסט פודור בע"מ ("**סטאריקסט פודור**") הינה בעלת זיכיון בלעדי לכל מוצרי המותג סטארקיסט בישראל. בשנת 2009, רכשה דיפלומט ישראל 50% מהונה המונפק והנפרע בסטארקיסט פודור ובשנת 2018 רכשה דיפלומט ישראל את המחצית השניה מהונה המונפק והנפרע בסטארקיסט פודור, כך שלאחר השלמת הרכישה מחזיקה הקבוצה ב-100% מהונה המונפק והנפרע של סטארקיסט פודור. מעבר למותג סטאריקסט, האחרונה מוכרת מותגי שימורי דגים נוספים, בהם 'יונה', 'נון' ומותגים פרטיים אחרים. עד ליום 31 בדצמבר 2018, פעילות ייצור המוצרים נעשתה במפעלה של סטארקיסט פודור, בטירת הכרמל. החל מינואר 2019, סטארקיסט פודור הפסיקה את פעילות הייצור בישראל והחלה ביבוא המוצרים מיצרנים שונים בחו"ל, ומכירתם תחת המותגים השונים. נכון למועד הדוח, נאמד נתח השוק הממוצע של סטארקיסט פודור לשנת 2021 בכ-41.8% מכלל שוק שימורי הטונה בישראל[1].

כפי שיובהר בהמשך, כחלק ניכר מהתפתחות עסקיה של הקבוצה, דיפלומט ישראל מפתחת ומתחזקת את מערכות ה-IT עבור הקבוצה כולה בהשקעה ניכרת הכוללת: שכר כח אדם, ציוד, עלות תוכנות המחשב ורישיונות. במסגרת הפיתוח, רוכשת הקבוצה מערכות טכנולוגיות ומחשוב מתקדמות המאפשרות ניהול יעיל של מערך המכירות והתפעול של הקבוצה וכן ניהול, מעקב ופיקוח של הכספים ומשאבי האנוש שלה. הפתרונות הטכנולוגיים של הקבוצה מאפשרים תמיכה אופטימאלית במכירות, מפשטים את תהליך ההזמנות (על ידי מתן אפשרות ללקוחות לבצע הזמנות בזמן אמת ומהמקום הנוחים להם, במקום ביצוע הזמנות פיזיות), ובסופו של יום מאפשרים לחברה באופן תדיר לשפר את רווחיותה התפעולית. החברה רואה בהשקעתה בטכנולוגיות אלה כאחד ממנועי הצמיחה האסטרטגיים של הקבוצה.

לפרטים נוספים אודות יכולותיה הטכנולוגיות, ר' סעיף 22 להלן.

מבחינת התפתחות עסקיה של הקבוצה לעתיד לבוא, מטרת העל של הקבוצה היא להיות שחקן מוביל בענף ה- FMCG בכל מגזרי הפעילות שלה. מטרה זו מקודמת בקבוצה, בין היתר, על ידי פיתוח פתרונות פורצי דרך בתחום המכירות וההפצה, יצירת תרבות ארגונית של התמקדות בלקוח, פיתוח עסקי נרחב בקטגוריות חדשות, והתרחבות טריטוריאלית.

נכון להיום, לקבוצה אין מדיניות סדורה בכל הנוגע לחדירה לשווקים בינלאומיים. על פי רוב, האופן שבו פעלה הקבוצה עד כה היה על בסיס של ניצול הזדמנויות עסקיות, בעקבות פנייה מצד ספקיה הגלובאליים. ההתפתחות העסקית בשווקים הבינלאומיים נעשית לרוב על בסיס תשתית ידע של הקבוצה הכולל הטמעת טכנולוגיה ותהליכים תוך התאמה לרגולציה, מאפייני השוק והתרבות המקומית. לאחר מכן, פעילותה השוטפת והתפתחותה של הקבוצה בכל מדינה מתבססת, ברובה, על כוח אדם מקומי ואיכותי.

בנוסף, כאשר פועלת הקבוצה בטריטוריה מסוימת, היא פועלת למצות את הפוטנציאל העסקי ולהרחיב את סל המוצרים המיובאים או המופצים על ידה, לפי העניין ותחום הפעילות, בהתאם ליתרונות שרכשה בתחומי פעילות אחרים.

---

[1] לקוח מתוך אתר Stornext.

הקבוצה פועלת בכל טריטוריה באמצעות חברה מקומית, אשר מתקשרת באופן ישיר עם ספקיה השונים.

לפרטים נוספים אודות יעדים ואסטרטגיה עסקית של הקבוצה, ר' סעיף 20 להלן.

1.3 <u>רישום לראשונה למסחר</u>

בחודש מרץ, 2021 השלימה החברה הנפקה לציבור על פי תשקיף לפיו הוצעו לראשונה לציבור ניירות ערך של החברה אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב ("**הבורסה**") ולפיכך, החל מאותו מועד הפכה החברה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות וכן לתאגיד מדווח, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך.

לפרטים נוספים, ראו תשקיף להשלמה ותשקיף מדף של החברה שפורסם ביום 25 בפברואר, 2021, נושא תאריך 26 בפברואר, 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-023632) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה) ("**התשקיף**") וכן הודעה משלימה של החברה מיום 4 במרץ, 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-026664) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

2. <u>מבנה החזקות</u>

עד לחודש אוגוסט 2020 הון המניות של החברה היה מורכב ממניות רגילות בעלות ע.נ. של 1.00 ש"ח וממניות מיוחדות בעלות ע.נ. 1.00 ש"ח. ביום 19 באוגוסט 2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה את שינוי השם של המניות המיוחדות למניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת, כך שעם קבלת ההחלטה הון המניות הרשום וכן הון המניות המונפק והנפרע של החברה מורכב ממניות רגילות בלבד בנות 1.00 ש"ח ע.נ. כל אחת.

ביום 8 באוקטובר 2020 הגישה החברה למס הכנסה בקשה לאישור העברת מניות בהתאם להוראות סעיף 104א, 104ב(א) ו-104ג ומיזוג בהתאם להוראות סעיף 103כ לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש] (בסעיף זה: "**הפקודה**" ו- "**השינוי המבני**").

יצוין כי עובר לביצוע השינוי המבני המתואר להלן, החזיקה החברה ב- 90% מהון המניות המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בדיפלומט ישראל, וכפתור ופרח בע"מ ("**כפתור ופרח**") החזיקה ביתרת מניותיה (10%) של דיפלומט ישראל.

ביום 2 במרץ 2021 קיבלה החברה את אישור מס הכנסה לשינוי המבני. הליך השינוי המבני להעברת המניות והנכסים מורכב מארבעה שלבים בהתאם להוראות אישור מס הכנסה. להלן הפירוט בתמצית אודות שינוי המבני:

א. שלב ראשון - העברת נכסים בהתאם לסעיף 104א לפקודה - בשלב זה העבירה כפתור ופרח את החזקותיה בדיפלומט ישראל לחברה חדשה שהוקמה לצורך שינוי המבנה הנקראת כופר אחזקות בע"מ (בסעיף זה: "**כופר אחזקות**").

ב. שלב שני - מיזוג בדרך של החלפת מניות בהתאם להוראות סעיף 103כ לפקודה - במסגרת שלב זה העבירה כפתור ופרח את מלוא זכויותיה (100%) בכופר אחזקות בע"מ לחברה

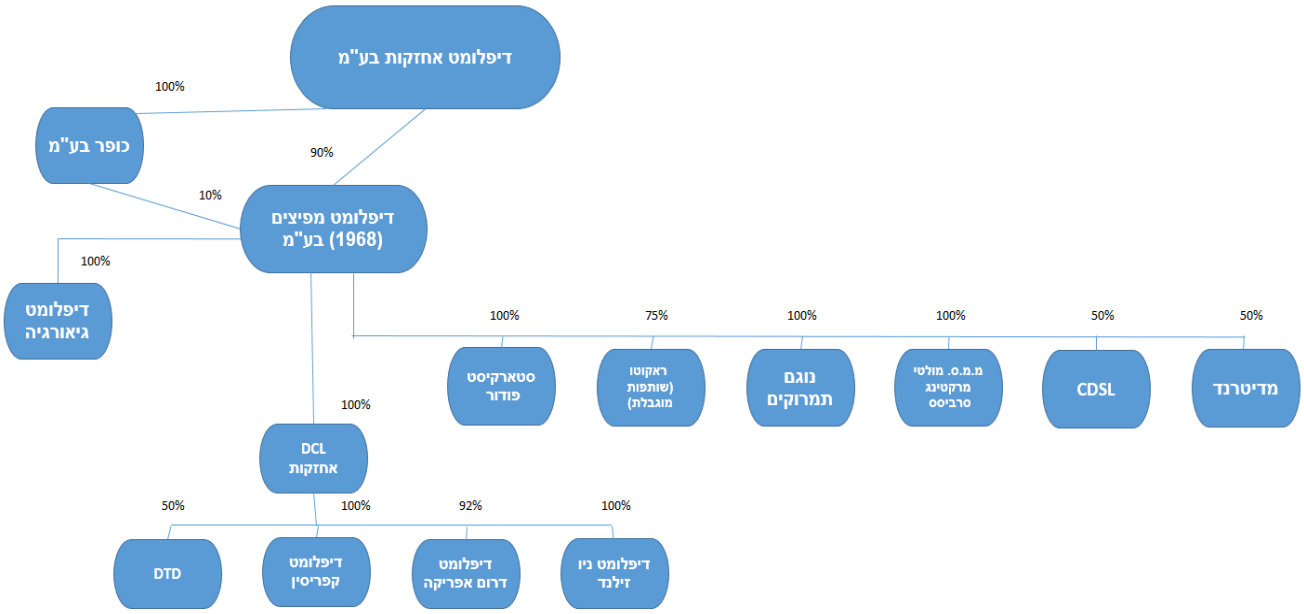
בתמורה להקצאת 10% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה, זאת בהתאם להסכם המיזוג שנחתם.

ג. שלב שלישי - העברת נכסים בהתאם להוראות סעיף 104א לפקודה - במסגרת שלב זה העבירו כל בעלי המניות היחידים בכפתור ופרח: ה"ה אפרת וימן גרשוני, רעיה הלוי ונעם וימן את מלוא החזקותיהם בכפתור ופרח לחברות החזקות ,שהוקמו לצורך כך,בבעלותם המלאה (בסעיף זה: "**חברות ההחזקות**") וזאת בתמורה להקצאת מלוא הזכויות בחברות ההחזקות.

ד. שלב רביעי - הנפקת מניות בהתאם להוראות סעיף 104ג' לפקודה - במסגרת שלב זה בוצעה העברת מלא ההחזקות של כפתור ופרח בחברה (43.93%) לחברות ההחזקות ולעין מור בע"מ (לפרטים נוספים אודות בעלי המניות ר' פרק 3 לתשקיף).

לאחר קבלת אישור מס ההכנסה ובהתאם לתנאים הקבועים בו, עם ביצוע השלמת ההנפקה ביום 4 במרץ, 2021 בוצע השינוי המבני.

<u>להלן תרשים מבנה ההחזקות בחברות העיקריות בקבוצה, נכון למועד פרסום הדוח[2]:</u>



[2] יובהר, כי התרשים שלהלן הינו לאחר ביצוע שינוי המבנה. להלן רשימת יתר בעלי המניות בחברות בהן דיפלומט ישראל אינה מחזיקה בכלל מניותיהן: [א] CDSL - 50% בבעלות כמיפל בע"מ; [ב] מדיטרנד - 43.7% בבעלות סלף מדיקיישן מרקטינג בע"מ, 4.6% בבעלות ש.י.ר פלטינום בע"מ, 1.7% בבעלות נשיץ ברנדיס אמיר ושות' [ג] דיפלומט דרום אפריקה מוחזקת - 8% בבעלות Exit Investment Partnership SA ו- Exit Holdings SA (Pty) Ltd; [ד] ראקוטו דיפלומט - 25% בבעלות ראקוטו קסאי (ישראל) בע"מ.

3. <u>תחומי פעילות</u>

כאמור לעיל, נכון למועד הדוח, הקבוצה פועלת בחמישה תחומי פעילות המדווחים כמגזרים עסקיים בדוחותיה הכספיים והמהווים את חמש הטריטוריות בהן היא פועלת. בכל אחד מתחומי הפעילות המפורטים להלן, הקבוצה מוכרת ומפיצה FMCG אשר ככלל, ניתן לחלקם לשתי קבוצות עיקריות:

א. **מוצרי מזון** - תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרי מזון הכוללים בין היתר: שימורי דגים, שוקולדים, ממרחים, דגני בוקר, חטיפים, ממתקים, רטבים, מוצרי קפה, מזון לתינוקות, תחליפי סוכר, תחליפי בשר צמחיים חומרי גלם למטבח האיטלקי והאסייתי, מזון לבעלי חיים ועוד.

ב. **מוצרי צריכה שאינם מזון (Non-food)** - תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרים מקטגוריות שונות הכוללים, בין היתר: מוצרים לניקיון האריגים והבית, מוצרים לטיפוח שיער וטיפוח אישי, מוצרי נייר והיגיינה, סוללות ועוד.

<u>להלן תיאור תמציתי של תחומי פעילות הקבוצה:</u>

<u>תחום פעילות ישראל</u>

תחום הפעילות בישראל הינו תחום הפעילות העיקרי של הקבוצה. פעילותה העסקית של הקבוצה תחת תחום פעילות זה מרוכזת בשלוש מחברות הקבוצה: דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ, סטארקיסט פודור בע"מ וראקוטו דיפלומט אינטרנשיונל – שותפות מוגבלת[3] (וביחד: "**דיפלומט ישראל**").

במסגרת פעילות זו, דיפלומט ישראל אחראית על מערך הרכש (הן מחו"ל והן מספקים מקומיים), המכירה וההפצה של מוצרי FMCG מספקים שונים כגון: P&G, Mondelēz, ביונד-מיט, אפפילד, דורסל, טבע, היינץ, קלוגס, קיקומן, דורסל, לוטוס, JDE, סטארקיסט (המוחזקת כחברה בת) ועוד. תחת תחום פעילות זה, מפיצה הקבוצה את מוצריה לכ- 3,000 לקוחות הכוללים את רשתות המזון הגדולות והבינוניות, רשתות הפארם, מינימרקטים, מכולות, מסעדות, חברות הסעדה וסיטונאים.

בחודש נובמבר 2020, השלימה דיפלומט ישראל רכישה של 50% מהונה המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברת סי. די. אס. אל. בע"מ ("**CDSL**"), ובחודש פברואר 2021, השלימה דיפלומט ישראל רכישה של 50% מהונה המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברת מדיטרנד שיווק (2004) בע"מ ("**מדיטרנד**").

לפרטים נוספים אודות פעילות דיפלומט ישראל, ר' סעיף 7 להלן.

---

[3] ראקוטו הינה שותפות מוגבלת בה מחזיקה החברה 75% מהון המניות המונפק והנפרע, אשר פועלת בעיקר בענף השוק המוסדי האסייתי.

תחום פעילות דרום אפריקה

הקבוצה פועלת בדרום אפריקה באמצעות דיפלומט דרום אפריקה, המוחזקת בשרשור על ידי החברה ב-92% מהונה המונפק והנפרע.[4] במסגרת פעילות זו, דיפלומט דרום אפריקה אחראית על המכירה וההפצה של FMCG בדרום אפריקה. התקשרויותיה המהותיות של דיפלומט דרום אפריקה הינן עם הספקים Mondelēz ו- P&G. דיפלומט דרום אפריקה מתמקדת במכירת מוצרים לכ- 19,000 לקוחות, הכוללים בעיקר רשתות קמעונאיות בינוניות וקטנות, חנויות קטנות ברחבי המדינה כולל באזורים עם שיעורי אבטלה ופשיעה גבוהים (ידועים כ-"Town-ships"), וסיטונאים (בעיקר בסגנון "Cash&Carry"). כמו כן, לדיפלומט דרום אפריקה הסכמי הפצה עם מספר ספקי מזון נוספים. במסגרת פעילותה, פיתחה דיפלומט דרום אפריקה מודל הפצה ייחודי המאפשר לה להגיע לקהל לקוחות רחב בפריסה גיאוגרפית רחבה וביעילות כלכלית מרבית.

לפרטים נוספים אודות פעילות דיפלומט דרום אפריקה בכלל ואודות מודל ההפצה הייחודי בפרט, ר' סעיף 8 להלן.

תחום פעילות גיאורגיה

הקבוצה פועלת בגיאורגיה באמצעות דיפלומט גיאורגיה. במסגרת פעילות זו, דיפלומט גיאורגיה אחראית על מערך הרכש (הן מחו"ל והן מספקים מקומיים), המכירה וההפצה של FMCG בגיאורגיה. התקשרויותיה המהותיות של דיפלומט גיאורגיה הינן עם הספקים P&G ו-Nestle. במסגרת פעילותה בגיאורגיה, דיפלומט גיאורגיה מתמקדת במכירת מוצרים לכ- 7,000 לקוחות, הכוללים רשתות מזון קמעונאיות גדולות ובינוניות, רשתות הפארם, מכולות, חנויות קטנות ברחבי המדינה וסיטונאים.

לפרטים נוספים אודות פעילות דיפלומט גיאורגיה, ר' סעיף 9 להלן.

תחום פעילות ניו זילנד

הקבוצה פועלת בניו זילנד באמצעות דיפלומט ניו זילנד. במסגרת פעילות זו, דיפלומט ניו זילנד, מייבאת את מוצריה ומוכרת אותם ללקוחותיה השונים, בעיקר לרשתות המזון הקמעונאיות הגדולות ורשתות הפארם. לאור המורכבות הלוגיסטית הייחודית בניו זילנד (עקב שטחה הגדול ואוכלוסייתה הקטנה יחסית), בתחום פעילות זה דיפלומט ניו זילנד משתמשת בספק חיצוני לאחסונם והובלתם של המוצרים המיובאים על ידי דיפלומט ניו זילנד.

לפרטים נוספים אודות פעילות דיפלומט ניו זילנד, ר' סעיף 10 להלן.

---

[4] לדיפלומט דרום אפריקה אופציה לרכוש את 8% הנותרים בחברה, המוחזקים על ידי צד שלישי עימו לדיפלומט דרום אפריקה קיימת מחלוקת משפטית החל משנת 2018, בקשר לשאלה האם אופציה זו מומשה, אם לאו. כמו כן, לצד השלישי טענות במישור מערכת היחסים בין בעלי המניות ביחס לשאלת חלוקת דיבידנד למחלוקת המשפטית הנ"ל אין השלכה מהותית על פעילות הקבוצה.

תחום פעילות קפריסין

הקבוצה פועלת בקפריסין באמצעות דיפלומט קפריסין. במסגרת פעילות זו, דיפלומט קפריסין רוכשת, מאחסנת ומוכרת FMCG, כשהפצתם ללקוחות מתבצעת על ידי צדדים שלישיים. במסגרת הפעילות, דיפלומט קפריסין מוכרת לכ-600 לקוחות הכוללים את רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות והבינוניות, מינימרקטים, מכולות, בתי מרקחת וסיטונאים.

לפרטים נוספים אודות פעילות דיפלומט קפריסין, ר' סעיף 11 להלן.

4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

למעט השינוי המבני המתואר בסעיף 2 לעיל, בשנתיים שקדמו למועד הדוח, לא בוצעו השקעות בהון החברה ולא בוצעו עסקאות במניות החברה, למעט כמפורט להלן:

ביום 7 במרץ 2021, השלימה החברה, במסגרת תשקיף להשלמה, הנפקה לראשונה של 5,200,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א של החברה, במחיר של 57.7 ש"ח למניה. סך התמורה (ברוטו) בגין הנפקת המניות עמדה על סך של כ- 300,040 אלפי ש"ח. לאחר השלמת ההנפקה האמורה, הפכה החברה לחברה ציבורית וביום 8 במרץ 2021, החלו מניותיה של החברה להיסחר בבורסה.

ביום 3 בינואר 2022 השלימה החברה הקצאה של 1,368,420 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א של החברה למשקיעים מסווגים הנמנים על המשקיעים המפורטים בתוספת הראשונה לחוק ניירות ערך וזאת בתמורה לסך כולל של, 71,157,840 ש"ח, המשקפת מחיר של 52.0 ש"ח למניה. בהנפקה השתתפו כלל חברה לביטוח בע"מ (בעבור משקיעים מוסדיים בשליטתה) והפניקס אחזקות בע"מ (באמצעות שותפות מניות ישראל – הפניקס עמיתים, שותפות מוגבלת), שהפכו לבעלות עניין בחברה.

לפרטים נוספים ר' דיווחי החברה מימים 3 בינואר 2022 ו- 5 בינואר 2022 (אסמכתאות מס': 2022-01-001092, 2022-01-002856, 2022-01-002871 ו- 2022-01-002877, בהתאמה).

5. חלוקת דיבידנדים

5.1 דיבידנדים שהחברה הכריזה עליהם וחילקה בשנתיים האחרונות

בשנתיים שקדמו למועד הדוח החברה הכריזה וחילקה דיבידנד במועדים ובסכומים כמפורט להלן:[5]

מועד ההכרזה על חלוקת הדיבידנד	מועד חלוקת הדיבידנד בפועל	סכום כולל של הדיבידנד שחולק (באלפי ש"ח)	סכום הדיבידנד למניה ברוטו
11/10/2018	18/10/2018	29,040	1.55
31/12/2018	09/01/2019	10,000	0.53
04/11/2019	11/11/2019	10,000	0.53
30/12/2019	05/01/2020	20,000	1.07
06/09/2020	16/09/2020	15,000	0.8
13/01/2021	18/01/2021	50,000	2.67
25/03/2021	13/04/2021	100,000	3.85
29/08/2021	26/09/2021	21,000	0.80

לפרטים נוספים אודות חלוקה של דיבידנדים בשנתיים שקדמו לדוח, ר' דוחות הכספיים לשנת 2021 המצורפים לדוח זה.

5.2 יתרת העודפים הראויים לחלוקה

נכון ליום 31 בדצמבר 2021, יתרת הרווחים, הראויים לחלוקה (כהגדרת מונח זה בסעיף 302 לחוק החברות) של החברה מסתכמת בסך של כ- 311,288 אלפי ש"ח.

5.3 מגבלות חיצוניות על יכולת החברה לחלק דיבידנדים

בשנתיים שקדמו למועד הדוח, החברה לא הייתה מוגבלת בחלוקת דיבידנד ולא חלו עליה מגבלות בדבר יכולתה לחלק דיבידנד, מלבד מבחני החלוקה שנקבעו בדין.

5.4 מדיניות חלוקת דיבידנד

ביום 24 בפברואר 2021 קיבל דירקטוריון החברה החלטה בדבר אימוץ מדיניות חלוקת דיבידנד כמפורט להלן:

החברה תחלק לבעלי מניותיה דיבידנד שנתי בשיעור של כחמישים אחוזים (50%) מהרווח השנתי הנקי לאחר מס. חלוקת הדיבידנד בפועל תהיה כפופה להחלטות דירקטוריון החברה, כפי שתהיינה מעת לעת, והכול כפי שייבחן על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה, ובכפוף להוראות כל דין ובכלל זה מבחני החלוקה שנקבעו בחוק החברות.

[5] הואיל והשינוי המבני המתואר בסעיף 6.2 לעיל מהווה אירוע פרופורמה, נתוני חלוקת הדיבידנד עד מועד ההנפקה, מוצגים כנתוני פרופורמה, על מנת לשקף את תוצאות חלוקת הדיבידנד אילו הקבוצה היתה מאחדת את הדוחות הכספיים גם בתקופות אשר קדמו לשינוי המבני.

אין באמור כדי לגרוע מסמכות הדירקטוריון לבחון מעת לעת את מדיניות החלוקה, ולהחליט בכל עת על שינוי המדיניות או שינוי שיעור הדיבידנד שיחולק במסגרת המדיניות (חלוקות גדולות יותר, קטנות יותר או אי ביצוע חלוקה כלל).

דירקטוריון החברה יפעל כדי לאשר את חלוקת הדיבידנד בשיעורים ובמועדים המפורטים לעיל, אולם מובהר, כי חלוקת הדיבידנד בפועל תהיה כפופה ל: [1] מגבלות חוקיות, כפי שתהיינה מעת לעת; [2] מגבלות הסכמיות שיש ו/או תהיינה לחברה, לרבות ההתניות הפיננסיות שנטלה על עצמה החברה ו/או שתיטול על עצמה החברה בעתיד (קובננטס); [3] לקיומם של סכומים מספיקים של רווחים ראויים לחלוקה במועדים הרלוונטיים; [4] מידת הזדקקותה של החברה למזומנים למימון פעילותה, כפי שתהיה מעת לעת, ו/או פעילותה העתידית הצפויה ו/או המתוכננת; ו-[5] שיקולים עסקיים אחרים - והכול כפי שייבחן על פי שיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה.

חלק שני- מידע אחר

מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה

להלן ריכוז נתונים כספיים של הקבוצה לשנים 2021, 2020 בחלוקה לתחומי פעילות, על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה (באלפי ש"ח):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021 (באלפי ש"ח)									
		ישראל	דרום אפריקה	גיאורגיה	ניו זילנד	קפריסין	אחר	התאמה למאוחד (*)	מאוחד
הכנסות	מחיצוניים	1,643,879	612,161	208,414	189,387	81,475	-	-	2,735,316
סך העלויות המיוחסות	קבועות	110,688	74,539	37,174	18,091	5,603	-	-	246,095
	משתנות (*)	1,446,473	518,979	162,328	165,629	67,716	-	-	2,361,125
	סך הכול	1,557,077	593,518	199,502	183,720	73,319	-	-	2,607,220
רווח מפעולות רגילות המיוחס לבעלי שליטה		83,431	17,152	8,912	5,667	8,156	-	-	123,318
רווח מפעולות רגילות המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה		3,287	1,491	-	-	-	-	-	4,778
סך נכסים		1,198,275	111,247	82,209	64,642	24,809	-	(126,353)	1,354,829
סך ההתחייבויות		588,334	60,437	54,790	57,590	9,857	-	(32,301)	738,707

(*) ההתאמות של הנכסים וההתחייבויות למאוחד נובעות מהלוואות ויתרות בין-חברתיות.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020 (באלפי ש"ח)										
		ישראל	דרום אפריקה	גיאורגיה	ניו זילנד	קפריסין	אחר	התאמה למאוחד (*)	מאוחד
הכנסות	מחיצוניים	1,595,314	655,007	205,772	166,811	74,913	-	-	2,697,817
סך העלויות המיוחסות	קבועות	90,418	76,666	38,102	15,442	8,656	-	-	229,284
	משתנות (*)	1,419,897	560,843	161,089	146,220	59,227	-	-	2,347,276
	סך הכול	1,510,315	637,509	199,191	161,662	67,883	-	-	2,576,560
רווח מפעולות רגילות המיוחס לבעלי שליטה		83,855	16,104	6,575	5,149	7,030	-	-	118,713
רווח מפעולות רגילות המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה		1,144	1,400	-	-	-	-	-	2,544
סך נכסים		961,545	98,400	90,958	69,487	23,865	-	(133,302)	1,110,953
סך ההתחייבויות		547,198	50,614	67,063	65,330	6,792	-	(46,592)	690,405

(*) ההתאמות של הנכסים וההתחייבויות למאוחד נובעות מהלוואות ויתרות בין-חברתיות.

למידע כספי נוסף ולהסברים אודות תוצאותיה הכספיות של הקבוצה, ר' דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021, וכן סעיף 3 לדוח הדירקטוריון של החברה המצורף לדוח זה.

חלק שלישי - תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות

6. מידע כללי על ענף המזון ומוצרי הצריכה

6.1 כללי

כאמור לעיל, הקבוצה רוכשת (הן מחו"ל והן מספקים מקומיים), משווקת, מוכרת ומפיצה מגוון רחב של FMCG, תחת חמישה תחומי פעילות שונים, המבוצעים באמצעות חברות הקבוצה השונות, והמפולחים על בסיס אזורים גיאוגרפיים שונים.

תחומי הפעילות השונים בהן פועלת הקבוצה מושפעים ממשתנים סוציו אקונומיים ורגולטוריים שונים אשר משפיעים באופן ישיר, על כלל ענף מוצרי הצריכה של אותו אזור גיאוגרפי ובכלל זה משפיעים על היצרנים, הקמעונאים והצרכנים. עקב כך, הקבוצה נדרשת מעת לעת לבצע התאמות באשר לאופן פעולותיה בטריטוריות השונות ובין היתר להתאים את סל המוצרים שלה אל קהל היעד והכל בהתאם לאילוצים וההזדמנויות הקיימים בכל טריטוריה.

הקבוצה משיגה את כיסוי השוק באמצעות ערוצי מכירה ישירים או בצורה עקיפה, באמצעות סיטונאים, כל זאת בהתאמה וכמענה למבנה ולצרכים של אותו השוק ולעלות הנגזרת. הקבוצה מכינה, בשיתוף עם הספקים, תוכנית עבודה שנתית התומכת ביעדי המכירות. כמו כן, הקבוצה מודדת ומפקחת על פעילות המכירות והרווחיות, באופן רציף.

6.2 השפעת משבר הקורונה

בחודש דצמבר 2019, החל אירוע מתגלגל בעל השפעה בריאותית, חברתית ומאקרו כלכלית גלובאלית בדמות התפשטות נגיף הקורונה (COVID 19) במרבית מדינות העולם, אשר הוכרז כמגיפה כלל עולמית. בעקבות המשבר ועד לרבעון השלישי לשנת 2021, ישראל ומדינות רבות, נקטו במדיניות שמטרתה הייתה בלימת התפשטות הנגיף. מדיניות זו כללה: החלת הגבלות תנועה של בני אדם וסחורות ולפרקים ארוכים צמצום או סגירת גבולות, סגירת מוסדות לימודים, הגבלות על מספר האנשים השוהים במקום העבודה, סגירת פעילות תרבות ופנאי, צמצום/ סגירה של פעילות תחום המסעדנות וכיוצא בזה. הצעדים האמורים השליכו בצורה רחבה על הפעילות הכלכלית הגלובאלית תוך התגברות התנודתיות בשוקי ההון, מחירי הסחורות והמטבעות שונים.

בתקופת הדוח, ישראל נמצאה בגל חמישי בעקבות התפשטות וריאנט חדש של נגיף הקורונה, ה- "אומיקרון. המגבלות שהוטלו אינן כוללות הגבלות מהותיות על המשק. בנוסף, בסמוך למועד פרסום הדוח, המבצע לחיסוני קורונה הורחב וניתנת מנת חיסון ("**בוסטר**") נוספת לישראלים שחצו את גיל 60.

יצוין כי ניתן לראות התערבות ממשלתית נמוכה יותר ביחס לגלים קודמים. משרד האוצר פרסם בתחילת חודש ינואר 2022 תכנית סיוע לעצמאים שלא כוללת מתן מענקים גם במקרים בהם המחזור העסקי נפגע בצורה משמעותית.

לפרטים נוספים אודות השפעת משבר הקורונה על הסחר העולמי ראו ס' 7.2 להלן.

הקבוצה עוקבת באופן שוטף אחר התפתחויות הנוגעות להתפרצות נגיף הקורונה, מקיימת הערכות מצב שוטפות ונערכת למגוון תרחישים שונים על מנת לתת מענה ופתרונות לתרחישים השונים בכל המדינות בהן היא פועלת, כדלקמן:

על מנת לדאוג לבטיחות עובדיה, הקבוצה פועלת בהתאם להנחיות הרשויות בכל אזור בו היא פועלת וכן מינתה אחראי קורונה שאחראי על וידוא יישום בפועל של ההנחיות.

הקבוצה סיפקה ומספקת כדרך קבע אמצעי הגנה לעובדיה כגון, כפפות, מסכות, חומרי חיטוי וכו'.

בכדי לאפשר עבודה מרחוק, השקיעה הקבוצה בטכנולוגיה המאפשרת שיחות וידאו איכותיות ומאובטחות לכלל עובדיה. כמו כן, הקבוצה סיפקה לעובדיה את המכשור הנדרש (התחברות מרחוק, מסכים, מחשבים ניידים וכו') על מנת לשפר את איכות עבודתם.

הקבוצה פיתחה יישומים המאפשרים ללקוחותיה לבצע הזמנות באופן עצמאי בצורה נוחה וידידותית.

<u>היערכות במדינות השונות בהן פועלת הקבוצה</u> - נכון למועד הדוח, שוררת אי ודאות גדולה באשר למשך המגבלות וחומרתן. כמו כן גם טרם ידוע אם תהיה השפעה לרעה על פעילותה העתידית של הקבוצה ותוצאותיה הכספיות במגזרי הפעילות השונים. בכל המדינות בהן פועלת הקבוצה, הותאמו ההנחיות על מנת לאפשר גמישות עסקית ומענה למצב העולם החדש, תוך כדי ציות מלא להנחיות הרשויות והממשלות השונות והקפדה יתרה על בריאות ובטיחות העובדים ושמירה על איכות המוצרים.

המידע האמור בסעיף זה לפיו להתפשטות נגיף הקורונה לא קיימת השפעה משמעותית על דוחותיה הכספיים ופעילותה של הקבוצה, נכון למועד הגשת הדוח והינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על אינפורמציה שבידי הקבוצה במועד הגשת הדוח ואין כל וודאות באשר להתממשותו בפועל, בשל אי הוודאות הרבה השוררת סביב המשבר.

6.3 **<u>גורמי הצלחה קריטיים</u>**

לקבוצה קיימים מספר גורמי הצלחה קריטיים המשותפים לכלל תחומי הפעילות, המפורטים להלן:

מותגי הקבוצה - בענף מוצרי הצריכה קיימת חשיבות רבה לאמינות ערכי המותג ואיכותו, כמו גם לחוויה של הצרכן הסופי. ראיה לחשיבות זאת היא שמרבית המכירות בענף הן של מוצרים ממותגים. הקבוצה מחזיקה בזכויות ההפצה של מותגים בעלי הכרה בינלאומית ומקומית רחבה בכל אחת מהטריטוריות. הקבוצה דואגת כי יהיה בידיה מגוון רחב היקף של מוצרים והיצע מוצרים בכל תחום פעילות, תוך שמירה על איכותם הגבוהה וביצוע התאמות למגמות הצרכניות השונות ולדפוסי צריכה ייחודיים (צמחונות

וכדומה). לפירוט נוסף אודות מותגי הקבוצה ראו סעיף 6.10 להלן.

מקצועיות ומוניטין - לקבוצה ידע, מומחיות וניסיון רב שנים בתחום הרכש (הן מחו"ל והן מספקים מקומיים), וכן במכירה וההפצה של מגוון רחב של FMCG בקרב לקוחותיה השונים. המוניטין של הקבוצה, בקרב לקוחותיה כמו גם ספקיה השונים, הינו של שחקנית אמינה, הוגנת ומובילה. הקבוצה דואגת לחזק ולשמר את המוניטין שצברה, המהווה גורם הצלחה משמעותי בכל תחומי פעילותה.

חדשנות מתמדת - החברה משקיעה כל העת בחדשנות בכלל היבטי הפעילות שלה: יצירת מודלים אופטימאליים בתחום המכירות וההפצה, מעקב ובקרת תהליכים לצורך השגת יעילות תפעולית מרבית, השקעה בתחומי הדיגיטל וה-IT, בחינה מתמדת של מגמות צרכניות ועוד.

מערך הפצה לוגיסטי - ענף מוצרי הצריכה מחייב מערך מכירות ותפעול איכותי הכולל שימוש בטכנולוגיה מתחדשת ברמה גבוהה אשר מעניקה את פתרונות האחסון היעילים ביותר (העומדים בדרישות הדין) וזאת, כדי לאפשר אספקת הסחורה ללקוחות השונים בזמן המהיר ביותר, בכמות הנדרשת ובמקום המבוקש.

6.4 **חסמי כניסה**

ככלל, לא קיימים חסמים משמעותיים לכל אחד מתחומי הפעילות של הקבוצה בנפרד, בייחוד לגופים שכבר עוסקים בתחום ייצור או שיווק FMCG. אולם יכולים להיות מספר חסמי כניסה המשותפים לכלל תחומי הפעילות של הקבוצה, המפורטים להלן:

מערך הפצה לוגיסטי - אספקת FMCG בכמויות גדולות בתדירות גבוהה לאלפי נקודות מכירה בפריסה גיאוגרפית גדולה, מצריכה הקמת מערך לוגיסטי מורכב המאפשר אחסון, שינוע, ואספקה בהתאם לצרכי הספקים והלקוחות. לעיתים, דרישות אלה עלולות להקשות על כניסתם של שחקנים חדשים לתחום. ראוי לציין כי מלבד ההשקעה הכספית הרבה הכרוכה בהקמת מרכז לוגיסטי, מערך הפצה ומערך טכנולוגי תומך, יש צורך בתפעול שוטף ויצירת מנגנוני בקרה, הדורשים מומחיות, ידע וניסיון, בין היתר, בניהול מלאי ואבטחתו, רגולציה, אחסון, ליקוט ושינוע סחורות.

מערך המכירות - הקבוצה, בין אם באופן ישיר ובין אם באמצעות קבלני משנה, מנהלת מערך מכירות בתחומי הפעילות השונים, הכולל את רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות והבינוניות,

רשתות הפארם, השוק הפרטי והשוק המוסדי. בכדי לתחזק את מערך המכירות, יש צורך בהשקעת משאבים רבים בפיתוח, אימון והכשרת צוות מקצועי ומיומן וכן בהשקעת משאבים בפיתוח מערכות המידע כדי לסייע למערך המכירות במיקסום המכירות וניהול הלקוחות באופן המיטבי ללקוח, התואם את צרכיו ודרישותיו.

איתנות ויכולת פיננסית - התקשרויות הקבוצה בכל אחד מתחומי הפעילות שלה, מחייבות על פי רוב, העמדת הון חוזר עבור הענקת אשראי ללקוחות, החזקת מלאים זמינים לצורך מתן מענה של הפצה ושיווק מיידי והשקעה בתשתיות ומערכות טכנולוגיות מתקדמות.

קשרים עסקיים עם ספקים - תחום הפעילות בו פועלת הקבוצה מאופיין, בין היתר, במערכות יחסים עסקיות ארוכות טווח עם יצרנים וספקים בינלאומיים.

6.5 **חסמי יציאה**

להערכת הקבוצה, אין בתחומי פעילותה חסמי יציאה משמעותיים מלבד תקופת הודעה מוקדמת לסיום ההתקשרויות עם הספקים. לפרטים אודות תקופת ההודעה המוקדמת במגזרי הפעילות השונים, ר' סעיף 7.21 להלן.

6.6 **עונתיות**

ככלל, בכל אחד מתחומי הפעילות של הקבוצה בנפרד, לא קיימות מגמות עונתיות מובהקות ושיעור המכירות והכנסות הקבוצה דומה במרבית חודשי השנה. אולם, יכולים להיות אירועים ומועדים מיוחדים המתאפיינים בעליות בהיקף המכירות וההכנסות של הקבוצה, בהם קיימת עלייה בביקוש במוצרי מזון וצריכה, דוגמת חגי תשרי ופסח (אשר נופלים לעיתים ברבעונים שונים, וכתוצאה מכך השפעתם על הדוחות הרבעוניים אינה עקבית). כמו כן, הרבעון האחרון בגיאורגיה מאופיין בפעילות ערה יותר בהשוואה ליתר הרבעונים. לפרטים נוספים אודות המגמות העונתיות בגיאורגיה, ר' סעיף 9.10 להלן.

6.7 **שינויים טכנולוגיים המשפיעים על הקבוצה**

נכון למועד הדוח, ניתן להצביע על מספר תהליכים העשויים להשפיע על תחומי הפעילות בהם פועלת הקבוצה: מסחר קמעונאי מקוון (E-commerce), המבוצע בעיקרו על ידי רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות (בעיקר בתחום פעילות ישראל) וכן יבוא אישי מקוון כדוגמת אמזון ישראל.

המסחר הקמעונאי המקוון ממשיך להתחזק, ואתרי המכירות המעניקים ללקוח חווית שירות מהירה ונוחה, צברו תאוצה. רשתות המזון הקמעונאיות ממשיכות בהגברת הפעילות בערוצי המכירה המקוונים ושיפור מערך המסחר הקמעונאי המקוון.

להערכת הקבוצה, נכון למועד הדוח מגמה זו משפיעה בעיקר על FMCG, שאינם מוצרי מזון. מגמה זו עלולה להשפיע מהותית על פעילות הקבוצה לאור שבירת הקשר המסורתי בין היצרן לצרכן. יובהר, כי נכון למועד הדוח ההשפעה על הקבוצה הנובעת מכניסתן של רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות אל המסחר הקמעונאי המקוון הינה זניחה, שכן חלק ניכר מרכישותיהן נעשה באופן דומה לרכישות הרשתות לחנויות הקמעונאיות, קרי במישרין מהקבוצה ולא באמצעות יבוא מקביל עצמאי.

לפרטים נוספים אודות השפעת היבוא המקביל על פעילות הקבוצה ודרכי ההתמודדות של הקבוצה, ר' סעיפים 7.6, 7.13 ו- 23.2.3 להלן.

6.8 **<u>מגמות צרכניות עיקריות</u>**

הסביבה העסקית בעולם הצריכה של מוצרי FMCG, מושפעת רבות מדרישות קהל הצרכנים בעולם. בין המגמות, ניתן לראות מגמה של דרישה גוברת למוצרים טבעיים ובריאים יותר, בעלי מיעוט רכיבים וחומרים מלאכותיים ומשמרים. מכאן, ניתן לראות עלייה בצרכנות של מוצרים אורגניים, מוצרים ללא גלוטן, ללא לקטוז, מיעוט פחמימות, מיעוט סוכר, מוצרים עשירים בחלבון וכדומה. מגמות צרכניות נוספות כוללות העדפת מוצרים מתוצרת מקומית, מוצרים טבעיים וצריכה מופחתת של מותגי פרימיום תעשייתיים. במקביל למגמות המתוארות, וכפועל יוצא, התעצם כוחו של הצרכן אל מול היצרנים והקמעונאים, המתאפיין בציפייה גוברת למוצרים מותאמים אישית ולשקיפות במידע אודות המוצרים, הליך ייצורם ומרכיביהם. לפיכך, נדרשים היצרנים לבצע לעיתים התאמות למוצרים השונים וזאת על ידי שינוי מרכיבי המוצר, הליכי הייצור ואופן מתן המענה של שירות לקוחות וזמינותו.

הקבוצה עוקבת אחר המגמות הצרכניות העיקריות בעולם מוצרי הצריכה כאמור לעיל, ומספקת מוצרים מותאמים לדרישות הצרכנים, כגון: מוצרים ללא גלוטן, צמחוניים, טבעוניים, מופחתים קלוריות, ללא סוכר, מופחתים נתרן ומוצרים בעלי אריזה ידידותית לסביבה. כך למשל, זיהתה הקבוצה את המגמות הצרכניות בכל הנוגע לתחליפי מוצרי בשר מן החי, וכיום היא מפיצה בישראל את מוצרי המותג האמריקאי ביונד-מיט (Beyond Meat), מוצרי אפפילד (Upfield) המייצרת מגוון תחליפי מוצרים מן החי, ורואה בשוק תחליפי מזון מהצומח כמנוע צמיחה.

6.9 **<u>התפתחויות בשווקים</u>**

המגמה הגוברת של התחזקות רשתות המזון הקמעונאיות, לצד החמרת הרגולציה ושינוי טעמי הצרכן למותגים, הביאו ללחץ על מרווחי היצרנים. במקביל, ניתן לראות כי רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות החלו להיכנס לעסקים נוספים מלבד עסקי הקמעונאות, לדוגמא, הפצה ומכירה לקמעונאים קטנים במחירים אטרקטיביים, באופן שיאפשר להם להגדיל את טווח המכירות שלהם ולהיכנס לשווקים נוספים ובכך, להוות מתחרה ישיר ליצרנים ולמשווקים השונים לחנויות קטנות.

6.10 **מותגים עיקריים**

כמפורט בסעיף 7.10 להלן, החברה אינה מנתחת את עסקיה ואינה מנהלת את סיכוני פעילותה בהתבסס על חלוקות קבוצות המוצרים המפורטות בתחומי הפעילות השונים, בשים לב לעובדה כי אין ברמת הקבוצה מוצר (להבדיל ממותג) מהותי המהווה מעל ל-5% ממכירות הקבוצה. גישתה העסקית של הקבוצה דינמית וגמישה, במובן זה שהקבוצה פועלת להציע ללקוחותיה סל מוצרים מגוון ככול הניתן, תוך העדפת הרווחיות בכל טריטוריה ובכל נקודת זמן חלף התמקדות במוצר כזה או אחר או ברווחיותו. עם זאת, פגיעה במכירות של מותגי הקבוצה העיקריים (המקבצים יחדיו מספר רב של מוצרים שונים) מכל סיבה שהיא (למשל, פגיעה תדמיתית באילו מהמותגים, הפסקת פעילות המותג עם ספקי החברה וכו'), עלולה להביא לפגיעה בתוצאותיה הכספיות של הקבוצה.

להלן פירוט מותגיה העיקריים של הקבוצה ושיעור המכירות מהם ביחס לכלל מכירות הקבוצה:

מותג	שיעור (%)מכלל הכנסות הקבוצה		
	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2019
'סטארקיסט'	7.4%	7.9%	7.4%
'פמפרס'	7.8%	9.6%	10.9%
'ג'ילט'	5.9%	5.9%	6.1%
'אריאל'	5.7%	5.6%	6.4%
'אולוויז'	4.7%	5.6%	5.3%

בהקשר לכך יצוין, כי שיעור הרווחיות הגולמית של מוצרי המזון בהשוואה למוצרי ה- Non food בכלל פעילות הקבוצה, וכן בכל אחד מתחומי הפעילות השונים של הקבוצה, אינם שונים באופן מהותי[6], וזאת למעט ישראל וגיאורגיה, אשר גם בהם, בנטרול מותגים בבעלות החברה ו/או מותגים אותם משווקת ישירות החברה, שיעורי הרווחיות כאמור אינם שונים באופן מהותי (לפרטים נוספים ראה סעיף 7.12).

המותגים העיקריים המשווקים באופן זה בתחום פעילות ישראל הם סטארקיסט, קיקומן, היינץ, סקיפי ולוטוס. היקף ההכנסות ממותגים אלה (שחלקם מצויים בבעלותה המלאה של החברה) היוו בשנים 2020-2021 כ- 23% ו- 25% (בהתאמה) מהכנסות תחום פעילות ישראל (בה בעיקר מתקיימת פרקטיקה זו). לאור העובדה כי החברה נוטלת חלק מהסיכון על עצמה, בדרך של השקעת תקציבי שיווק וקידום מכירות מכיסה, מאופיינים מותגים אלה ברווחיות גבוהה יותר.

פרקטיקה זו מתקיימת גם בגיאורגיה שם המותגים העיקריים המשווקים בדרך זו הם פרינגלס, וולה, קאיה, וגלאבו שהיוו כ-10% ממכירות תחום הפעילות בשנתיים החולפות.

למעט המותג סטארקיסט (שכאמור מצוי בבעלותה המלאה של החברה) אין קוהרנטיות או אחידות למוצרים או מותגים המופצים בדרך זו והדבר משתנה בהתאם למגמות השוק, הזדמנויות שמזהה החברה ונכונות הספק לפעול באופן זה.

---

[6] דהיינו, הפער אינו עולה על 5% בקירוב.

7. תחום פעילות ישראל

7.1 התפתחות עסקי תחום הפעילות

כאמור בסעיף 1.2 לעיל, דיפלומט ישראל החלה לפעול בישראל החל משנת 1968. במסגרת הפעילות בישראל, דיפלומט ישראל, באמצעותה ובאמצעות חברות הבנות סטארקיסט פודור וראקוטו דיפלומט, מייבאת, רוכשת, משווקת, מוכרת ומפיצה FMCG לכ- 3,000 לקוחות בישראל הכוללים את רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות והבינוניות, רשתות הפארם, מיני מרקטים, מכולות, חנויות נוחות, בתי מרקחת, סיטונאים, והשוק המוסדי (מסעדות, בתי מלון וכדומה).

לסטארקיסט פודור יש הסכם זיכיון בלעדי בישראל לשימוש במותג סטארקיסט. החל מינואר 2019, סטארקיסט פודור הפסיקה את פעילות הייצור בישראל והחלה ביבוא המוצרים מיצרנים שונים בחו"ל ומכירתם, בעיקר תחת המותג סטארקיסט.

בנובמבר 2020 רכשה דיפלומט ישראל מכמיפל סופר לוגיסטיקה בע"מ ("**כמיפל**") 50% מהונה המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה ב- CDSL בתמורה שאינה מהותית לחברה. עם השלמת ההסכם, נכנס לתוקף הסכם בעלי מניות בין דיפלומט ישראל לכמיפל הכולל הוראות כמקובל בהסכמים מעין אלה, ובכלל זאת ביחס למגבלות על העברת מניות, זכות סירוב ראשונה, Tag alone וכד'.

ביום 19 באוקטובר 2020 חתמו CDSL, דיפלומט ישראל וכמיפל (שהעניקה עובר לחתימה על ההסכם את השירותים לסופר-פארם בעצמה) על הסכם לפיו ובכפוף לקיום התנאים המתלים הקבועים בו, CDSL תעניק שירותים לוגיסטיים לסופר-פארם (ההסכם מחליף את ההסכם שעמד בתוקפו בין כמיפל לסופר-פארם), וכן תעניק שירותי ניהול מרלו"ג לסופר-פארם, הכולל הן את אחסנת המוצרים במחסן מרכזי והן את הפצתם לסניפי סופר-פארם השונים. תקופת ההתקשרות, ע"פ ההסכם הינה עד לשנת 2041 והיא כוללת את ניהול אספקת המוצרים של המחלקה הכללית (מוצרי טיפוח שיער, טואלטיקה, מוצרי תינוקות, טיפוח הפה, מוצרי גילוח וכו') לסניפים השונים ברחבי הארץ. התמורה בהסכם נקבעה בהתאם לכמות פעולות שמבצעת CDSL עבור סופר פארם (לדוגמא: קליטת משטח, פריקת משטח, אחסנה, עבודות ערך מוסף וכדומה) על פי מחירון שהוסכם בין הצדדים. התמורה משולמת ל- CDSL על בסיס חודשי. בנוסף, במסגרת הסכם זה, התחייבה דיפלומט ישראל לבנות מרלו"ג מתקדם שרובו אוטומטי ולהשכיר את חלקו ל- CDSL. דיפלומט ו- CDSL ינהלו את עסקיהן בצורה עצמאית לחלוטין ובחלקים נפרדים במרלו"ג, אך יחלקו את השימוש במחסן האוטומטי שיבצע את האחסון והליקוט של המוצרים וזאת על מנת לשפר את היעילות התפעולית של שתי החברות.

במסגרת ההסכם וככל שדיפלומט ישראל לא תעמוד באבני הדרך לבניית המרלו"ג (הכוללים מספרים שלבים, בהתאם לשלבי הבנייה: קבלת היתר בנייה ותחילת עבודות; תחילת בינוי; קבלת טופס 4 ותחילת פעילות המרלו"ג) או ככל ש- CDSL לא תעניק את השירותים בהתאם לדרישות ההסכם, סופר-פארם תהיה רשאית לחייב את CDSL בתשלום קנסות איחור ובמקרים מסוימים אף לבטל את ההסכם. בסמוך למועד הדוח,

החברה ו- CDSL פועלות להארכת המועדים הנקובים להתקיימות אבני הדרך ללא שינוי מהותי ביתר תנאי ההסכם.

בהתאם להסכם החלה CDSL לתת שירותים לסופר-פארם ביום 1 בנובמבר 2020. תרומתה של CDSL לרווחיותה של הקבוצה, בשנת 2021 הינה 673 אלפי ש"ח, לפני הפחתת עודף עלות נרכש בסך של כ- 1,397 אלפי ש"ח.

בחודש ינואר 2021 השלימה דיפלומט ישראל רכישה של 50% מהונה המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה בחברת מדיטרנד. מאז שנת 1988, מדיטרנד מייבאת, משווקת ומספקת מוצרי בריאות הכוללים תרופות ללא מרשם, תוספי תזונה וכן מוצרים פרה רפואיים. תרומתה של מדיטרנד לרווחיותה של הקבוצה, בשנת 2021 הינה 2,491 אלפי ש"ח. לפני הפחתת עודף עלות נרכש בסך של כ- 987 אלפי ש"ח.

7.2 **<u>סביבה כלכלית והשפעת גורמים חיצוניים</u>**

למיטב ידיעת הקבוצה, מובאים בזאת פרטים עיקריים אודות הסביבה המאקרו כלכלית, שהקבוצה סבורה כי עשויה להיות להם השפעה על תוצאותיה העסקיות או על ההתפתחויות בתחום פעילות הקבוצה בישראל.

<u>כללי</u>

בשנים האחרונות נרשמה צמיחה כלכלית, במשק הישראלי המתבטאת, בין היתר, בעליה בשיעור התוצר המקומי הגולמי. בשנת 2020 התוצר המקומי הגולמי עמד על 1,311,667 מיליוני ש"ח ומהווה קיטון של 2.4% בהשוואה לשנת 2019, בה עמד שיעור הצמיחה על 3.5%. התוצר המקומי הגולמי בשנת 2021 עלה ב 8.1% לעומת שנת 2020.

מדד המחירים לצרכן ירד בשנת 2020 בשיעור של 0.7% - המהווה ירידה בהשוואה לשנת 2019, בה נרשמה עליה של 0.6%. בשנת 2021 מדד המחירים לצרכן עלה ב 2.8%.

שיעור האבטלה עלה משמעותית בהשוואה לממוצע בשנים האחרונות. שיעור האבטלה הממוצע בשנת 2021 עמד על 5%.

<u>סחר עולמי</u>

כאמור לעיל, בחודש דצמבר 2019, החל אירוע מתגלגל בעל השפעה בריאותית, חברתית ומאקרו כלכלית גלובלית בדמות התפשטות נגיף הקורונה. להתפשטות הנגיף כמו גם לפעולות הממשלה קיימת השפעה מהותית על כלכלת ישראל.

בשנת 2021 נרשמה פגיעה בשרשרת האספקה העולמית הנובעת ממחסור במכולות המשמשות להובלה ימית. האירועים הנ"ל גורמים לעיכובים בשחרור מכולות בנמלי העולם, בהם ישראל, וכן לעלייה חדה במחירי ההובלה הימית בעולם. לדוגמא, עלויות ההובלה הימית לדיפלומט מאירופה לישראל עלו בעשרות אחוזים, ומהמזרח לישראל במאות אחוזים, לעומת התקופה המקבילה אשתקד. לפרטים אודות השפעת האירועים על תוצאות פעילות החברה ראו סעיף 2.1 ו- 2.2 לדוח הדירקטוריון להלן.

שער חליפין

תנודות בשער החליפין - דיפלומט ישראל רוכשת במסגרת פעילותה מוצרים מוגמרים במטבעות שונים: בשקל חדש (₪) (78% מהרכישות), באירו (€) (14% מהרכישות) בדולר אמריקאי ($) (8% מהרכישות) ובמטבעות זרים אחרים. דיפלומט ישראל מוכרת את מוצריה בשקלים חדשים. כאמור, לדיפלומט ישראל אשראי ספקים במטבעות זרים מעת לעת. כתוצאה מכך, הקבוצה חשופה לשינויים בשערי החליפין של המטבעות, ובעיקר לשינויים בשער החליפין של מטבע האירו (€) והדולר האמריקאי ($).

ריבית ואינפלציה

במהלך שנת 2020 הפחית בנק ישראל את שיעור הריבית פעמיים, משיעור של 0.25% לשיעור של 0.1%, אשר נותרה ללא שינוי מאז ועד מועד דוח זה. בשנת 2021, ריבית בנק ישראל, בדומה לריבית במרבית המדינות המפותחות, עדיין נמוכה מאוד.

כמו כן, סביבת האינפלציה בעולם מוסיפה לעלות וכמו כן במרבית המדינות המפותחות בעולם מדדי האינפלציה ב 2021 היו ברמה גבוהה ביחס ליעדי הבנקים המרכזיים, ובחלקם גם אינפלציית הליבה היתה מעל היעד. בישראל, בחודש פברואר 2022, החליט בנק ישראל[7] להותיר את הריבית ללא שינוי ונראה כי הפעילות הכלכלית במשק ממשיכה לתפקד באופן נאות במרבית תחומי הפעילות לצד נגיף הקורונה. בנוסף, הוועדה מעריכה כי בחודשים הקרובים יבשילו התנאים להתחיל בתהליך הדרגתי של העלאת הריבית בהתאם לתוואי האינפלציה, קצב הצמיחה והתעסוקה. זאת על מנת להמשיך ולתמוך בהשגת יעדי המדיניות, ולהבטיח המשך פעילותם התקינה של השווקים הפיננסיים.

לגובה הריבית במשק השפעה על פעילות דיפלומט ישראל. סביבת ריבית נמוכה מאפשרת גמישות בהתאמת מחיר האשראי ללקוחות. גובה הריבית במשק משפיע על הוצאות המימון של דיפלומט ישראל מכיוון שההון החוזר ממומן בהלוואות לזמן קצר, כמו גם השקעות בציוד ובטכנולוגיה.

להערכת הקבוצה, סביבת ריבית נמוכה באופן יחסי, הינה מגמה אשר צפויה להימשך בשנים הקרובות, יחד עם זאת, להעלאת שיעורי הריבית בשיעור חד עשויה להיות השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות של החברה.

שינויים בהיקף הפעילות וברווחיות

בשנת 2021 נרשמה מגמת ירידה בהיקף המכירות בענף המזון והמשקאות, בניגוד לעלייה בשנת 2020. כמו כן, בשנת 2021 ענף המזון והמשקאות בישראל נאמד במונחים נומינליים בכ- 41.6 מיליארד ש״ח, לעומת כ- 42.6 מיליארד ש״ח, בשנת 2020.

המידע האמור בסעיף זה בנוגע להשפעת הסביבה הכלכלית על דוחותיה הכספיים ופעילותה של הקבוצה, נכון למועד הגשת הדוח והינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על אינפורמציה שבידי הקבוצה במועד הגשת הדוח ואין כל וודאות באשר להתממשותו בפועל, בשל אי הוודאות הרבה השוררת סביב המשבר.

[7] על פי החלטת בנק ישראל מיום 21 לפברואר, 2022 https://www.boi.org.il

7.3 **מבנה תחום פעילות ישראל והשינויים החלים בו**

דיפלומט ישראל עוסקת ביבוא, שיווק, מכירה והפצה בישראל במגוון רחב של FMCG ממותגים לכלל לקוחותיה בישראל.

ענף ה- FMCG כולל פעילות תעשייתית ומסחרית ענפה ואחד מהענפים המרכזיים במשק הנאמד במונחים נומינליים של כ- 50.7 מיליארד ש״ח בשנת 2021, לעומת כ- 51.9 מיליארד ש״ח בשנת 2020. בישראל פועלים מעל 1,500 מפעלי מזון יצרניים העוסקים ביצור מוצרי מזון וצריכה, כאשר חלק מהיצרנים הגדולים עוסקים גם ביבוא ושיווק תוצרתם באופן עצמאי. בישראל פועלים מאות גופים העוסקים ביבוא של FMCG וכן גופים המספקים חומרי גלם ומוצרים מוגמרים לשיווק ומכירה לצרכנים הסופיים, המהווים גורם חשוב בשרשרת האספקה של ענף קמעונאות המזון. כמו כן, בישראל פועלות ארבע רשתות מזון קמעונאיות גדולות, ולצדן רשתות בינוניות, רשתות פארם, חנויות פרטיות, חנויות נוחות, חנויות מיוחדות, סיטונאים ועוד.

7.4 **מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות**

לפרטים נוספים אודות מגבלות חקיקה ותקינה, ר׳ סעיף 7.20 להלן.

7.5 **שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו**

על פי נתוני סטורנקסט, בשנת 2021, לאחר שנים של עלייה במכר הכספי בשוק ה- FMCG בישראל נרשמה ירידה בשיעור של 3.2% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, המהווה כ- 1.7% מיליארד ש״ח, וזאת לאחר עלייה של כ- 9.4% במכר הכספי בשנת 2020, המהווה כ- 4.5 מיליארד ש״ח, וקצב צמיחה גבוה מזה של שנה קודמת. מתוך המכר הכספי לשנת 2021 כ- 36.3 מיליארד ש״ח הגיעו מתחום המזון, אולם מרבית קטגוריות המוצרים בשוק ה-FMCG רשמו קיטון ביחס לשנה המקבילה אשתקד. לצד השינוי הריאלי השלילי, נרשמה בשנת 2021, עליית מחירים כללית בהיקף של כ- 1.1%. להלן פירוט המגמות העיקריות בשוק:

בשנת 2021 חל גידול של כ- 3.1% בהיקף המכירות של דיפלומט ישראל ביחס לשנת 2020

נגיף הקורונה - לפרטים נוספים אודות השפעות נגיף הקורונה, ר׳ סעיפים 6.2 ו- 7.2 לעיל.

7.6 **התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ושינויים במאפייני הלקוחות**

עיקר פעילות דיפלומט ישראל מתבצעת מול רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות ורשתות הפארם, הכוללות את שופרסל, סופר-פארם, רמי לוי, קבוצת יינות ביתן, אושר עד, יוחננוף, ויקטורי ועוד.

בשנים האחרונות, מגמת התחרותיות בענף המזון ומוצרי הצריכה ההמוניים בישראל גדלה בעקבות, בין היתר, המחאות החברתיות והוראות רגולציה חדשות בעידוד מדיניות ממשלתית. מנגד, התחזקות רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות והבינוניות, לצד הריכוזיות בענף אשר החריפה בשנים האחרונות, בעקבות מיזוגים ורכישות ברשתות המזון הגדולות, שינו את מפת הקמעונאות בישראל.

בין השנים 2016-2021, אירעו מספר אירועים בולטים בעלי השפעה על ענף קמעונאות המזון והתחרות בו ביניהם: רכישת רשת מגה קמעונאות בע"מ ("**מגה**"), אשר הייתה נכון לאותה תקופה הרשת השנייה בגודלה בישראל, על ידי רשת יינות ביתן בע"מ ("**יינות ביתן**") בעקבות קריסתה הכלכלית של מגה. בחודש מאי 2021 אלקטרה מוצרי צריכה חתמה על הסכם לרכישת השליטה ביינות ביתן והיא תחזיק בכ 35% לצידה של הפניקס חברה לביטוח שרכשה 15% נוספים; כמו כן בחודש מרץ 2022 אלקטרה מוצרי צריכה קיבלה את הזיכיון של קרפור ובכוונתם לפתוח חנויות סופרמרקטים eleven7, וכן היא מנהלת מגעים לרכישת קוויק קמעונאית און-ליין על מנת להפוך לזרוע האוון-ליין של יינות ביתן. רשת ניו-פארם דראגסטורס בע"מ ("**ניו-פארם**") נרכשה על ידי רשת שופרסל בע"מ ("**שופרסל**") ומותגה מחדש תחת המותג "BE"; חברת רמי לוי שיווק השיקמה 2006 בע"מ ("**רמי לוי**") נכנסה לשותפות עם חברת קופיקס גרופ בע"מ ("**קופיקס**") ולשותפות עם רשת גוד פארם בע"מ ("**גוד-פארם**"), הנחשבות לרשתות שיווק מוזלות.

פעילות הקמעונאות המקוונת (E-commerce) חווה בשנים האחרונות צמיחה מואצת ולהערכת הקבוצה היקפה, נכון לשנת 2021, עומד על כ- 4.3 מיליארד ש"ח המהווה כ- 8% מהשוק הקמעונאי כולו. נכון למועד הדוח, בתחום זה פועלים בישראל מספר קמעונאיים מרכזיים: שופרסל המחזיקה כ- 66% מנתח השוק; רמי לוי המחזיקה כ- 12% מנתח השוק; מספר קמעונאיים וחברות שירות אחרות המחזיקים ביתרת השוק והמהווים כ- 22%.

הקמעונאים השונים מציעים באמצעות פלטפורמות מקוונות ובאופן נגיש (מכירה ישירה לצרכן) את כלל הטובין הנמכרים על ידם בחנויות עצמן. בנוסף, בשנים האחרונות החלו סיטונאים ויבואנים שונים בישראל לעסוק ביבוא מקביל של חלק מהמוצרים הנמכרים והמופצים על ידי דיפלומט ישראל, או בתחליפים להם, בעיקר במוצרים מקטגוריית ה- Non-food.

שתי מגמות אלה, של יבוא מקביל ומכירה ישירה לצרכן, הולכות וגוברות וקשה בשלב זה לאמוד את השפעתן על שוק מוצרי הצריכה בכלל, ועל פעילות דיפלומט ישראל בפרט. מגמות אלה משפיעות בעיקר על ספקי החברה אשר עקב האמור מגדילים את תקציבי קידום המכירות ומביאים לירידת מחירי המוצרים.

חשוב להבהיר כי המכירות המקוונות הנעשות כיום על ידי הקמעונאים השונים אינן פוגעות מהותית במכירות החברה לקמעונאים אלה מן הטעם שהמוצרים המשווקים על ידם און-ליין הינם אותם המוצרים הנמכרים בחנויות עצמן ובשני ערוצי המכירה, המוצר נמכר לקמעונאי על ידי דיפלומט ישראל.

לצד המגמות המתוארות לעיל ביחס לרשתות הקמעונאות, בשנים האחרונות מתפתחת פרקטיקה של יבוא אישי על ידי הצרכנים באמצעות רכישות ישירות מאתרים שונים מחו"ל כדוגמת אמזון ישראל (הגם שעדיין פרקטיקה זו מהווה נתח זניח מכלל רכישות מוצרי הצריכה בישראל). מגמה זו משפיעה בעיקר על תחום מוצרי הטואלטיקה הנמכרים על ידי דיפלומט ישראל ופחות על מוצרי מזון (בעיקר בשל חסמי כשרות וחיי מדף קצרים של מוצרי המזון). כניסת אמזון ישראל לשוק עלולה להביא לירידה מסוימת הן במכירות דיפלומט ישראל והן במחירי המוצרים, בעיקר במוצרים מקטגוריית Non-food, וזאת עקב פערי

המחירים בין אמזון ישראל למחירי הקמעונאות בישראל. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח השפעה זו הינה זניחה.

7.7 **<u>גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות של דיפלומט ישראל בישראל והשינויים החלים בו</u>**

בנוסף לגורמי ההצלחה הקריטיים המשותפים לכל תחומי פעילותה של הקבוצה כפי שפורט בסעיף 6.3 לעיל, להערכת הקבוצה, קיימים מספר גורמי הצלחה ייחודיים וקריטיים למסגרת הפעילות בישראל, אשר העיקרים בהם:

7.7.1 חדירה לקטגוריות FMCG חדשות - בעזרת ההיכרות והלמידה המהירה של דיפלומט ישראל את דרישות השוק הישראלי, בשילוב עם המומחיות, הידע, והניסיון שצברה דיפלומט ישראל במהלך השנים יש לה את היכולת לייבא מוצרים חדשים ולהתאימם לדרישות השוק בישראל;

7.7.2 מערך שירות מהיר וזמין ללקוחות דיפלומט ישראל - דיפלומט ישראל משווקת את מוצריה באמצעות רשת הפצה ארצית בעלת זמינות גבוהה ומשרתת מספר רב של נקודות מכירה;

7.7.3 דיפלומט ישראל מציעה מגוון רחב היקף של מוצרים והיצע מוצרים, תוך התאמתם לכלל האוכלוסייה ומתן מענה להעדפות הצרכניות הייחודיות (לדוגמא, תחליפי בשר מהצומח);

7.7.4 איכות גבוהה של המוצרים הנמכרים על ידי דיפלומט ישראל;

7.7.5 התאמת המוצרים לדרישות השוק ולטעמי הצרכנים, החלפה, ריענון של המוצרים על מדפי החנויות ויכולת לבצע השקה מהירה של מוצרים חדשים;

7.7.6 הצעת מחירים תחרותיים;

7.7.7 התקשרויות ושיתופי פעולה עם גורמים בינלאומיים מהבולטים בענף;

7.7.8 ידע וניסיון בניהול המערך הלוגיסטי;

7.7.9 נגישות וגיוון מקורות האספקה של דיפלומט ישראל.

7.8 **<u>חסמי הכניסה העיקריים של תחום הפעילות</u>**

בנוסף לחסמי הכניסה המשותפים האפשריים לכל תחומי פעילותה של הקבוצה כפי שפורט בסעיף 6.3 לעיל, יכולים להיות מספר חסמי כניסה ייחודיים למסגרת הפעילות בישראל, כגון:

7.8.1 מערך לוגיסטי - הקמת מערך יבוא מורכב המקושר ללקוחות בעלי מאפיינים ודרישות מגוונים, שמספק בכמויות גדולות ובתדירות גבוהה ל- 3,000 נקודות מכירה ברחבי ישראל, תוך עמידה בדרישות ובסטנדרטים של הספקים. מעבר להשקעה הכספית הגדולה, נדרשת הקמה של מרכז לוגיסטי ומנגנוני תפעול. יכולות לוגיסטיות אלה דורשות ידע, מומחיות וניסיון בשינוע סחורות, אחסון מלאי מוצרים בעלי מאפיינים וצרכים שונים, אבטחה וניהול מלאי ותפעול מערך הפצה מורכב;

7.8.2 דרישות הכשרויות השונות ועבודה מול גופי כשרות רבים, כמו הרבנות הראשית לישראל וכשרויות המהדרין השונות, מהווה לעיתים חסם עיקרי בשל הצורך להתאים את המוצר לדרישות אלה;

7.8.3 התחזקות המותגים הפרטיים;

7.8.4 עמידה בדרישות הרגולציה שחלה על היבואנים והמפיצים;

7.8.5 הסתגלות לשינויים בטעמי הצרכנים ולמגמות המעצבות את שוק המזון;

7.8.6 העמדת הון חוזר מספק לצורך העמדת פעילות הדורש מומחיות, היכרות מעמיקה עם שוק המזון, והשקעה כספית גדולה;

7.8.7 פיתוח ושימור מותגים ואמינות אצל קהל הצרכנים;

7.8.8 השקעה גבוהה בטכנולוגיה;

חסמי היציאה העיקריים של תחום הפעילות:

להערכת הקבוצה, אין בתחום הפעילות בישראל חסמי יציאה משמעותיים מלבד תקופת הודעה מוקדמת לסיום התקשרויות עם הספקים.

7.9 **תחליפים למוצרי תחום הפעילות ומבנה התחרות**

כאמור, בתחום פעילות זה, קיימת תחרות מצד חברות מקומיות המייצרות מוצרים דומים וחברות יבוא, המוכרות מוצרים דומים ותחליפיים למוצרי דיפלומט ישראל. לכל קבוצת מוצרים עיקרית של דיפלומט ישראל קיימים מוצרים תחליפיים ואף מגוון מוצרים תחליפיים שנבדלים מהם בסוג המוצר המדויק, המיתוג, האיכות והמחירים. כמו כן, כאמור בסעיף 7.6 לעיל, קיימת תחרות מצד יבואנים אשר אינם כפופים לחלק מהרגולציה שחלה על יבואנים רשמיים ולצד זה דיפלומט ישראל.

התגברות התחרות ומותגים פרטיים

בשנים האחרונות קיימת התחזקות של רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות, אשר להערכת הקבוצה, משפיעה על פעילותה.

במסגרת התחזקות זו, ניכרת התחזקות של מותגים פרטיים הנמצאים בעיקר בבעלות רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות ורשתות הפארם, כגון שופרסל, סופר-פארם ורמי לוי, המוכרים מוצרים דומים ותחליפיים, לחלק מהמוצרים העיקריים המופצים על ידי דיפלומט ישראל, בישראל. בשנת 2021 לאחר מספר שנים של עליה, מכירות המותג הפרטי ירדו בכ- 8% ביחס לשנת 2020 והסתכמו לסך של כ-3.3 מיליארד ש״ח. בשנת 2020 מכירות המותג הפרטי היו כ- 3.6 מיליארד ש״ח. מדובר בעליה של כ- 9% לעומת שנת 2019. כמו כן, מתוך שוק ה- FMCG, המותג הפרטי מהווה בשנת 2021 6.6% בהשוואה ל- 6.9% בשנת 2020.

7.10 **מוצרים ושירותים**

מוצרים

דיפלומט ישראל מייבאת, משווקת, מוכרת ומפיצה מגוון רחב של למעלה מ- 1,900 מוצרים שונים, בעלי "חיי מדף" ארוכים ברובם, ובחלוקה לשתי קטגוריות מוצרים עיקריות:

מוצרי מזון - תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרי מזון המופצים על ידי דיפלומט ישראל, הכוללים, בין היתר את המותגים: סטארקיסט, היינץ, ג'ייקובס, אוראו, ביונד מיט, בלו-בנד, פרינגלס, לוטוס, קלוגס, קיקומן ונוטרילון.

מוצרי צריכה שאינם מזון (Non-food) - תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרים מקטגוריות שונות המופצים על ידי דיפלומט ישראל, הכוללים, בין היתר מוצרי ניקוי לבית ולאריגים, מוצרי טיפוח שיער וטיפוח אישי, מוצרי נייר והיגיינה אישית. בין המותגים ניתן למנות את: ג'ילט, פמפרס, טייד, טמפקס, לנור, אריאל, פיירי, אוראל-בי, אולוויז, הד אנד שולדרס, פנטן, וולה.

שירותים

דיפלומט ישראל מספקת למספר לקוחות שירותי TPL הכוללים אחסון, ליקוט והספקה של מוצריהם.

שירותי ערך מוסף - לדיפלומט ישראל מגוון פתרונות בתחום האריזה והעיטוף, הדבקת תגיות, ניפוק, הרכבה, מילוי סטנדים וכיו"ב.

פילוח הכנסות ממוצרים ושירותים - יובהר, כי דיפלומט ישראל, כמו גם יתר חברות הקבוצה, אינה מנתחת או מקבלת החלטות מסחריות בהתאם לחלוקת קבוצות המוצרים, בין היתר לאור רצונה להציע ללקוחותיה סל מוצרים מגוון ככול הניתן.

להלן נתונים אודות סכום ההכנסות הנובעות מתחום פעילות דיפלומט ישראל ושיעורן מסך הכנסות הקבוצה (באלפי ש"ח):

קבוצת מוצרים דומים		הכנסות באלפי ש"ח			שיעור (%) מכלל הכנסות הקבוצה		
		לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2019	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר, 2019
מוצרי מזון	מתוקים וחטיפים[8]	213,578	209,139	188,350	7.8%	7.8%	6.8%
	מזון אחר[9]	314,569	296,993	253,352	11.5%	11%	9.2%
	שימורים וקפה[10]	268,016	281,202	270,604	9.8%	10.4%	9.8%
מוצרי צריכה שאינם מזון ואחר	טיפוח אישי[11]	322,885	313,522	309,512	11.8%	11.6%	11.2%
	כביסה[12]	173,757	155,107	150,582	6.4%	5.7%	5.5%
	ניקיון בית- כללי[13]	87,815	87,896	73,918	3.2%	3.3%	2.7%
	חשמל וסוללות[14]	27,705	22,073	15,904	1%	0.8%	0.6%
	מוצרי נייר[15]	235,554	229,382	233,326	8.6%	8.5%	8.5%

7.11 **<u>לקוחות</u>**

ככלל, לקוחות דיפלומט ישראל מחולקים לשלוש קבוצות עיקריות:

השוק המאורגן - תחת פלח שוק זה נמנות רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות והבינוניות, רשתות הפארם, המונות בד"כ מאות או עשרות סניפים בפריסה ארצית, ביניהן: שופרסל, סופר-פארם, קבוצת יינות ביתן, רמי לוי שיווק השקמה, אושר עד, ויקטורי, יוחננוף, טיב טעם ואחרים;

השוק הפרטי - תחת פלח שוק זה נמנים מכולות, מינימרקטים, קיוסקים, וסיטונאים מקומיים (המוכרים את מוצרי החברה לצדדים שלישיים);

השוק המוסדי - תחת פלח שוק זה נמנים מפעלי מזון, מוסדות ממשלתיים, מסעדות, גופי הסעדה כגון בתי מלון, קיבוצים, בתי חולים, חברות קייטרינג וכד'.

---

[8] תחת קטגוריה זו נכללים שוקולד, ביסקוויטים, וופלים, חטיפי צ'יפס, חטיפי דגנים, ואחרים. המותגים העיקריים תחת קטגוריה זו: פרינגלס, מילקה, אוראו, סקיפי.

[9] תחת קטגוריה זו נכללים מטבלים, ממרחים צמחיים, תחליף מזון לתינוקות, דגני בוקר, רטבים ועוד. המותגים העיקריים בקטגוריה זו הם: היינץ, נוטרילון,קלוגס בלו בנד, קיקומן ועוד.

[10] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי קפה (נמס, שחור וקפסולות), שימורי דגים וירקות. המותגים העיקריים: ג'ייקובס, סטארקיסט ועוד.

[11] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי טיפוח שיער וגוף, היגיינת הפה ועוד. המותגים העיקריים: ג'ילט, אוראל- בי, פנטן, הד אנד שולדרס, וולה ועוד.

[12] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרים לניקוי וטיפוח אריגים. המותגים העיקריים: אריאל, טייד, לנור ועוד.

[13] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרים לניקוי וטיפוח הבית. המותגים העיקריים: פיירי, פבריז ועוד.

[14] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי חשמל לבית ולטיפוח אישי, סוללות ועוד. המותגים העיקריים: דורסל, בראון ועוד.

[15] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי נייר להיגיינה אישית ולתינוקות. המותגים העיקריים: פמפרס, אולוויז טמפקס ועוד.

עקרונות תנאי ההתקשרות עם רשתות השוק המאורגן הינן כדלהלן:

תנאי ההתקשרות של דיפלומט ישראל בשוק המאורגן המונה כאמור את רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות, נקבעים מול הקניינים בהסכם מסגרת הכולל את תנאי הסחר, ומפרט בין היתר, את ימי האשראי, הנחות סחר שונות (כגון: הנחת הקדמת תשלום, הנחת כמות, הנחת אי החזרה וכו'), תכנית השיווק וקידום המכירות.

נכון למועד הדוח, לקבוצה לקוח קמעונאי גדול אחד העונה על ההגדרה "קמעונאי גדול" בהתאם לחוק קידום התחרות בענף המזון, תשע"ד-2014 ("**חוק המזון**"), אשר היקף המכירות אליו עלה על 10% מכלל הכנסות דיפלומט ישראל ליום 31 בדצמבר 2021.

עקרונות תנאי ההתקשרות של דיפלומט ישראל עם לקוחות בשוק הפרטי על פי רוב, אינן קובעות בלעדיות או תקופת פעילות מחייבת. טרם ההתקשרות, דיפלומט ישראל מבצעת הליך מעין חיתומי בו היא בודקת את היציבות הפיננסית של הלקוח ובהתאם לכך נקבע היקף האשראי, הביטחונות ומספר ימי האשראי שיוענקו לאותו לקוח. בדרך כלל, דיפלומט ישראל תדרוש בטוחות כגון המחאות דחויות , שטרי חוב, ערבויות אישיות וערבויות בנקאיות.

פילוח מחזור מכירות ושירותים - להלן פילוח מחזור המכירות והשירותים של דיפלומט ישראל בין לקוחות הקבוצה על פי דוחותיה הכספיים לשנים 2019-2021:

	התפלגות המכירות והשירותים		
	שנת 2021	שנת 2020	שנת 2019
השוק המאורגן	75%	76%	75%
השוק הפרטי	19%	18%	19%
השוק המוסדי	4%	4%	5%
אחר	2%	2%	1%

אובדן של הלקוחות העיקריים של דיפלומט ישראל המפורטים להלן או מי מהם עלול להשפיע באופן מהותי לרעה על תוצאות פעילותה של הקבוצה.

לקבוצה ביטוח סיכוני אשראי המבטח את כלל חברות הקבוצה, ובכלל זה את דיפלומט ישראל, מפני חדלות פירעון של מי מלקוחותיה. בהתאם למדיניותה, מרבית חובות לקוחותיה של הקבוצה בתחומי הפעילות השונים מבוטחים בביטוח זה. לאור זאת, חשיפתה של הקבוצה לסיכוני אשראי של לקוחותיה אינה מהותית.

בשנתיים שקדמו למועד הדוח, לא נעשה שימוש בביטחונות שנמסרו או בפוליסות הביטוח שרכשה דיפלומט ישראל בהיקף מהותי.

לפעילות הקבוצה בתחום פעילות זה תלות בשני לקוחות הנמנים על השוק המאורגן כמפורט להלן:

	היקף מכירות ללקוחות מתוך מכירות הקבוצה בישראל		
	שנת 2021	שנת 2020	שנת 2019
לקוח א'	17%	19%	18%
לקוח ב'	16%	15%	16%

7.12 **<u>שיווק, מכירות, אחסנה והפצה</u>**

<u>מכירות</u>

חטיבת המכירות של דיפלומט ישראל כוללת מחלקת מכירות ומחלקת סחר ושיווק.

מחלקת המכירות מורכבת מצוות מכירות שטח (אנשי מכירות, סדרנים ומנהלי מכירות), צוות מנהלי לקוחות עיקריים, שמנהלים את המכירות מול הקמעונאים המובילים בישראל, וצוות מכירות שאחראי על תחום המסעדות.

מנהלי הלקוחות אחראים על בניית תוכניות העבודה מול הקמעונאים המובילים, תוך שימת דגש על בניית תוכניות ארוכות טווח שתואמות את אסטרטגית הלקוחות ואת המגמות בשוק מוצרי הצריכה בישראל.

צוות מכירות השטח, עובד מול אלפי נקודות מכירה ברחבי הארץ ומגיע ישירות לכ- 3,000 נקודות מכירה.

צוות המכירות בנוי על פי ערוצי מכירה (שוק פרטי, שוק מאורגן, רשתות פארם וכו'), ובחלק מהערוצים גם על חלוקה של מוצרי מזון ומוצרים אחרים (לא מזון).

במקביל, דיפלומט ישראל מוכרת את מוצריה גם לסיטונאים מובילים, שמוכרים את מוצריה לאותן נקודות מכירה שאליהן צוות המכירות של דיפלומט ישראל איננו מגיע באופן ישיר.

מחלקת הסחר והשיווק של דיפלומט ישראל אחראית על הקשר מול ספקיה, על תכנון המכירות ובחלק מהמותגים גם על בניית התוכניות השיווקיות.

צוות הסחר והשיווק נמצא בקשר רציף עם ספקי החברה (היצרנים), מקבל מהם את אסטרטגיות המותגים הגלובלית, מבצע התאמות של האסטרטגיה לשוק הישראלי, ומתכנן תוכניות עבודה שיתאימו לצורכי הלקוחות ויאפשרו להוציא לפועל את אסטרטגית המותג של הספקים הרלוונטיים.

<u>שיווק</u>

ככלל, מאמצי השיווק, וכפועל יוצא מזה גם ההשקעות התקציביות הכרוכות בכך, נעשים על ידי הספקים עצמם. במספר מועט של מותגים המופצים על ידי דיפלומט ישראל השיווק ומאמצי קידום המכירות נעשים על ידי דיפלומט ישראל עצמה, כאשר לחברה מנגנוני התחשבנות עם חלק מספקיה בקשר עם הוצאות השיווק והפרסום הנ"ל. במותג

סטארקיסט, השייך לדיפלומט ישראל, מאמצי השיווק וההשקעות הכרוכות בכך נעשות על ידי דיפלומט ישראל ועל חשבונה.

אחסנה והפצה

נכון למועד הדוח, המחסן הלוגיסטי של דיפלומט ישראל ממוקם בקריית שדה התעופה.ביום 27 ביולי 2021 חתמה החברה על הסכם עם החברה לנכסי קיסריה ("**החברה לפיתוח קיסריה**", וביחד בסעיף זה: "**הצדדים**"), על פיו החברה לפיתוח קיסריה תבנה עבור הקבוצה מרלו"ג חדש בחלקו הצפוני של איזור התעשייה בקיסריה על שטח של כ- 80 דונם ביום 30 בדצמבר 2021, נחתמה תוספת להסכם השכירות.יצוין כי בתאריך 7 ביוני 2018 התקשרה דיפלומט ישראל עם תעשיות יד חנה חומש - אגודה שיתופית חקלאית בע"מ בהסכם שכירות לבניית מרלו"ג. עקב החלטת וועדת הערר, אשר לא אישרה את התב"ע המאפשרת את בניית המרלו"ג (האמור היווה תנאי מתלה לקיום ההסכם) לא ניתן היה להמשיך את ההתקשרות האמורה. על פי ההסכם בין הצדדים נקבע כי דיפלומט ישראל תישא במחצית מעלויות התכנון שנדרשו לצורך קבלת אישור הועדה. סכום זה והוצאות נלוות הקשורות בהסכם האמור, מסתכם בהוצאה חד פעמית, בשנת 2020, בסך של 1.58 מיליון ש"ח . כאמור לעיל, ביום 27 ביולי 2021 נחתם בין הצדדים הסכם התקשרות לפיו, החברה לפיתוח קיסריה תקים את המרלו"ג בהתאם לפרוגרמה מפורטת שתועבר מדיפלומט ישראל. בתמורה לכך, תשכור דיפלומט ישראל את המרלו"ג לתקופה של 24 שנים ו- 11 חודשים. דמי השכירות יהיו מבוססים על תשואה שתחושב מעלות הקרקע ועלויות ההקמה של החברה לפיתוח קיסריה. בנוסף, הקבוצה צפויה להקים על חשבונה את כלל המידוף האוטומטי והמערך הרובוטי במרלו"ג זה. כאמור בסעיף 7.1 דיפלומט ישראל תשכיר חלק משטחו של המרכז הלוגיסטי ל- CDSL ותפעיל עבורה, תמורת דמי שירות, את מערך האחסון האוטומטי על מנת לנצל את היתרונות לגודל וכן לשפר את תקופת ההחזר על ההשקעה, כמו גם את רמת השירות ללקוחות. על פי הסכם השכירות, דיפלומט ישראל תהיה רשאית להשכיר בשכירות משנה את המרלו"ג לצדדים שלישיים.

לפרטים נוספים אודות ההסכם עם החברה לפיתוח קיסריה, ר' סעיף 7.21 להלן.

מערך ההפצה מתבצע מהמרכז הלוגיסטי של דיפלומט ישראל, הממוקם בקריית שדה התעופה ("**איירפורט סיטי**"). מערך ההפצה של דיפלומט ישראל כולל צי המונה עשרות משאיות המוחכרות מצד שלישי בסכום שאינו מהותי לקבוצה.

7.13 **תחרות**

על פי נתוני סטורנקס, ענף ה- FMCG בישראל מאופיין בתחרות ערה בין כלל השחקנים, בין אם הם יצרנים מקומיים ובין אם יבואנים או מפיצים. להלן ארבעת היצרנים העיקריים בשוק המקומי: קבוצת תנובה, קבוצת שטראוס, קבוצת אסם והחברה המרכזית לייצור משקאות קלים - אשר מהווים ביחד כ-34% מכלל המכירות. מכירות דיפלומט ישראל מסתכמות לסך של כ- 4% מסך המכירות בשוק זה, והיא במקום שישי לאחר יוניליוור. 10 היצרנים/יבואנים המובילים מהווים כ- 54% מכלל המכירות ו- 20 מהיצרנים/יבואנים המובילים מהווים כ- 65% מכלל המכירות.

להלן פילוח מתחרותיה העיקריות של דיפלומט ישראל בהתאם לקטגוריות המוצרים העיקריות:

קטגוריה	מתחרים עיקריים	נתח שוק (בקירוב) לשנת 2021[16]
מתוקים וחטיפים[17]	שטראוס, אוסם, יונילוור	18.3%
מזון אחר[18]	יונילוור, אוסם, שטראוס, סימילאק	14.5%
שימורים וקפה[19]	אוסם, שטראוס, נטו, ויליפוד, פילטונה	23.2%
טיפוח אישי[20]	יוניליוור, הנקל, סנו, לוריאל, שיק, קולגייט, gsk	33.1%
כביסה[21]	יונילוור, הנקל, סנו, רקיט בנקיזר,	27.9%
ניקיון בית- כללי[22]	סנו, רקיט בנקיזר, הנקל, פלמוליב	42.1%
חשמל וסוללות[23]	אנרג'ייזר, פיליפס, פנסוניק	26.9%
מוצרי נייר[24]	קימברלי קלארק	26.1%

נתחי השוק הכלולים בטבלה זו מתייחסים לתתי הקטגוריות בהן דיפלומט ישראל פעילה. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.10 לעיל.

דיפלומט ישראל מתמודדת עם התחרות המפורטת לעיל, בעזרת התמקדות ביצירת ערך גבוה ללקוחותיה באמצעות: [1] השקעה בשיפור מקצועיותם של אנשי המכירות; [2] מתן שירות איכותי ללקוחותיה; [3] התאמת אסטרטגית המכירות לזו של הלקוחות השונים; [4] יצירת אמון בין הלקוחות לחברה. בנוסף על כך, דיפלומט ישראל דואגת ליעילות תפעולית מרבית על מנת להוזיל את שירותיה לספקים וללקוחות, מרחיבה את מגוון מותגיה כדי למקסם את מכירותיה בכל נקודת מכירה, משקיעה בשיווק ופרסום לחלק מהמוצרים ועוד.

כאמור בסעיף 7.8 לעיל, לצד התחרות על ידי המפיצים השונים ועל ידי היצרנים המקומיים, נוסף ענף המתחרה בפעילותה של החברה - **היבוא המקביל והיבוא האישי.** יבוא מקביל של מוצרים המופצים על ידי דיפלומט ישראל, מתבצע בדרך כלל, באמצעות סיטונאים ויבואנים ולפעמים על ידי הלקוחות הגדולים עצמם, הרוכשים סחורה מלקוחות קמעונאים ומסיטונאים במדינות אחרות בעולם ומוכרים אותה בישראל. יודגש כי, בדרך כלל, ביבוא המקביל קיים קושי באכיפת חובות היבואן בעיקר בנושא האחריות למוצרים המיובאים

---

[16] נתונים מתוך אתר סטורנקסט.

[17] תחת קטגוריה זו נכללים שוקולד, ביסקוויטים, וופלים, חטיפי צ'יפס, חטיפי דגנים, ואחרים. המותגים העיקריים תחת קטגוריה זו: פרינגלס, מילקה, אוראו, סקיפי.

[18] תחת קטגוריה זו נכללים מטבלים, ממרחים צמחיים, תחליף מזון לתינוקות, דגני בוקר, רטבים ועוד. המותגים העיקריים בקטגוריה זו הם: היינץ, נוטרילון,קלוגס בלו בנד, קיקומן ועוד.

[19] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי קפה (נמס, שחור וקפסולות), שימורי דגים וירקות. המותגים העיקריים: ג'ייקובס, סטארקיסט ועוד.

[20] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי טיפוח שיער וגוף, היגיינת הפה ועוד. המותגים העיקריים: ג'ילט, אוראל- בי, פנטן, הד אנד שולדרס, וולה ועוד.

[21] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרים לניקוי וטיפוח אריגים. המותגים העיקריים: אריאל, טייד, לנור ועוד.

[22] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרים לניקוי וטיפוח הבית. המותגים העיקריים: פיירי, פבריז ועוד.

[23] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי חשמל לבית ולטיפוח אישי, סוללות ועוד. המותגים העיקריים: דורסל, בראון ועוד.

[24] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי נייר להיגיינה אישית ולתינוקות. המותגים העיקריים: פמפרס, אולוויז טמפקס ועוד.

באופן זה. יבוא אישי נעשה על פי רוב ברכישה במרשתת על ידי הצרכן הסופי, לעיתים בפטור ממכס וממע"מ (בתלות במחיר הטובין). להערכת הקבוצה, המגמות האמורותאינן מביאות לקיטון משמעותי במכירות.

הדרך העיקרית להתמודדות עם התחרות מכיוון היבוא המקביל והיבוא האישי הינה בהענקת הנחות ללקוחות באמצעות תקציבי קידום מכירות מיוחדים המתקבלים, לעיתים, מהספקים. קיימת זהות אינטרסים בין הקבוצה לספקיה אשר מעוניינים לתת מבצעים באופן זמני כדי לשמר את היקף מכירותיהם. על פי רוב, תקציבים אלה אינם ידועים או מוסכמים מראש אלא נקבעים אד הוק בהתאם למצב התחרות בקשר עם מוצר מסוים או קבוצה של מוצרים. מטרת תקציבי הקידום היא לתת מענה מיידי ומהיר במקרים בהם עלולות להיפגע מכירות הספקים. במקרה בו ניתן תקציב קידום כאמור הוא ישולם לאחר שהחברה תציג אסמכתאות המעידות על מתן ההנחות בפועל ללקוחותיה. סכומי תקציבי הקידום אותם קיבלה הקבוצה בשנים האחרונות מספקיה אינם מהותיים.

7.14 **<u>רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים</u>**

7.14.1 דיפלומט ישראל פועלת ממרכז לוגיסטי שהיא שוכרת בשכירות ארוכת טווח באיירפורט סיטי, בשטח כולל של כ- 30,383 מ"ר ברוטו. סכום ההשקעה הכולל במרכז הלוגיסטי עומד נכון ליום 31 בדצמבר 2021, על סך של כ- 34,235 אלפי ש"ח. בהתאם להסכם השכירות המעודכן, משך השכירות הינה לתקופה של 10 שנים, החל מיום 1 בספטמבר 2014, ועד חודש אוגוסט 2024, ואולם החל מיום 31 באוגוסט 2019 דיפלומט ישראל רשאית לסיים את ההסכם לפני תום תקופת השכירות באמצעות מתן הודעה בכתב בת 12 חודשים מראש. על פי הסכם זה, לדיפלומט ישראל לא קיימת אופציה להאריך את תקופת השכירות.

בנוסף, החל מחודש דצמבר 2020, התקשרה דיפלומט ישראל בהסכם שכירות במסגרתו היא שוכרת את מרלו"ג אייל לתקופה של 4 שנים ותשעה חודשים. על פי הסכם זה, לדיפלומט ישראל אופציות הארכה ל- 3 תקופות נוספות, בנות שנה כל אחת. דיפלומט ישראל משכירה את מרלו"ג אייל בשכירות משנה ל- CDSL.

כמו כן, בבעלות סטארקיסט פודור קרקע בטירת הכרמל, עליה ממוקם מפעל החברה, שהיה פעיל עד ליום 31 בדצמבר 2018. החל מינואר 2019, עם סגירת הייצור בישראל, שימש המפעל לאחסנת מוצריה של דיפלומט ישראל. ביום 31 באוגוסט 2021 חתמה סטארקיסט פודור על הסכם להשכרת שטח המפעל לצד ג' לתקופה של 36 חודשים עם 2 אופציות הארכה, כל אחת מהם לשנה נוספת.

7.14.2 בנוסף, דיפלומט ישראל התקשרה בהסכמי ליסינג עם צד שלישי להשכרת ואחזקת כלי רכב פרטיים ומשאיות, בהיקף שאינו מהותי לחברה.

7.14.3 לפרטים נוספים אודות הרכוש הקבוע של דיפלומט ישראל, ר' ביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

7.15 **נכסים לא מוחשיים**

השקעות בטכנולוגיות ומערכות מידע

7.15.1 דיפלומט ישראל משקיעה עשרות מיליוני ש״ח בשנה בפיתוח ותחזוקה של מערכות ה-IT כמרכז שירות לטובת הקבוצה כולה, הכוללת בעיקר, עלויות שכר, ציוד, עלות רכישת תוכנות ורישיונות. ההשקעה כאמור, מסווגת תחת רכוש אחר או תחת תחזוקה שוטפת (הסיווג כאמור נקבע בהתאם לאופי ההשקעה).

זיכיונות

7.15.2 דיפלומט ישראל מחזיקה בזיכיונות בלעדיים, לשימוש בסימני המסחר של כל מוצרי המותגים 'סטארקיסט', 'יונה' ו-'נון' כמו גם, מותגים פרטיים נוספים בישראל.

רישיונות יבוא

7.15.3 פעילות החברה בתחום הייבוא כפופה לכך שלחברה יש רישיונות יבוא, וכן לפי העניין, אישורים של מכון התקנים ומשרד הבריאות, בהתאם למוצר המיובא. נכון למועד הדוח, לחברה קיימים רישיונות ייבוא לכלל מוצריה.

סימני מסחר

7.15.4 סימן המסחר המהותי ביותר לקבוצה הוא סימן המסחר של סטארקיסט.

7.16 **הון אנושי**

7.16.1 לפרטים נוספים אודות המבנה הארגוני של דיפלומט ישראל ולפרטים נוספים אודות הסכמי העסקה, ר' סעיף 14 להלן.

7.16.2 להלן מצבת כוח האדם בקבוצה בתחום פעילות ישראל נכון ליום 31 בדצמבר בשנים 2019-2021:

	מספר עובדים		
	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2019
הנהלה (מנכ״ל וסמנכ״לים)	9	10	10
חטיבות מטה	75	75	76
מערך מכירות	293	267	266
לוגיסטיקה	334	326	375
סה״כ	**711**	**678**	**727**

7.17 **ספקים**

7.17.1 על מנת להגדיל את מגוון הספקים והמוצרים, דיפלומט ישראל משקיעה באופן מתמיד בטיפוח והרחבה של קשריה העסקיים, הן במישור הבינלאומי והן במישור המקומי בישראל.

7.17.2 להלן התפלגות הרכישות בישראל מספקים מהותיים של הקבוצה:

ספק	שיעור רכישות מתוך כלל הרכישות בישראל		
	2021	2020	2019
P&G	56%	55%	58%
Mondelēz	6%	6%	5%

7.17.3 כאמור לעיל, לדיפלומט ישראל הסכמים עם מספר ספקים, אשר מספקים לה מגוון FMCG. להלן תיאור תמציתי של עיקרי התקשרויות דיפלומט ישראל עם ספקיה העיקריים:

7.17.4 **P&G** – בשנת 1994, דיפלומט ישראל התקשרה לראשונה עם P&G, בהסכם לאספקת מגוון FMCG שאינם מזון (Non-Food). בשנת 2004 נחתם הסכם חדש שהחליף את ההסכם משנת 1994 (בסעיף זה: "**ההסכם**"). המותגים העיקריים הנמכרים על ידי דיפלומט ישראל הינם: פמפרס, אריאל, ג'ילט, פנטן, הד אנד שולדרס, פיירי, אולוויז, טמפקס, אורל בי וטייד.

ביום 16 באפריל 2021 דיפלומט ישראל ו- P&G חתמו על הסכם התקשרות עד ליום 28 בפברואר 2023.

7.17.5 **Mondelēz -** בשנת 2009, דיפלומט ישראל התקשרה בהסכם עם Mondelēz. בשנת 2016 נחתם הסכם חדש שהחליף את ההסכם משנת 2009 (בסעיף זה "**ההסכם**"). המוצרים תחת הסכם זה נמצאים בקטגוריית מוצרי מזון. בקטגוריה זו, ניתן למנות מותגים כגון: אוראו, מילקה, טובלרון וקוט ד'אור.

7.17.6 לפרטים נוספים אודות הסכמי דיפלומט ישראל עם ספקיה העיקריים, ר' סעיף 13 להלן.

7.18 **הון חוזר, מדיניות מלאי והחזרות**

7.18.1 הון חוזר- בתחום פעילות זה, לדיפלומט ישראל הון חוזר חיובי בסך של כ- 352,233 אלפי ש"ח, על פי הדוח הכספי המאוחד של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2021. להלן הרכב ההון החוזר:

	ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2029 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2019 (באלפי ש"ח)
נכסים שוטפים	679,240	598,865	638,893
התחייבויות שוטפות	334,969	424,856	489,682
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	**344,271**	**174,009**	**149,211**

7.18.2 <u>החזקת מלאי מוצרים</u> - מחזור ימי המלאי הממוצע של דיפלומט ישראל בשנת 2021 עמד על כ- 83 ימים, ובשנים 2020 ו- 2019 עמד על כ- 88 וכ- 100 ימים, בהתאמה. השינוי במחזור ימי המלאי הממוצע נבע בעיקר משינוי תמהיל הרכישות מהספקים.

7.18.3 כאמור, כלל פעילות הקבוצה מאופיינת בהפצה או בייבוא של FMCG בעלי חיי מדף ארוכים יחסית. עובדה זו, לצד יכולות טכנולוגיות מתקדמות, ניסיון רב שנים ופיזור מוצרים נרחב מאוד, מאפשרות לקבוצה לנהל באופן מיטיבי את מלאי הקבוצה, בכלל הטריטוריות ובפרט בישראל. כמו כן, הקבוצה מעניקה ללקוחותיה השונים הנחת אי החזרה עבור רכישת מוצרים שאינם מזון, דבר המקטין עוד יותר את שיעור פחת המלאי שהינו זניח.

7.19 **<u>מדיניות אשראי</u>**

7.19.1 <u>אשראי לקוחות</u>

ככלל, כל לקוח חדש של דיפלומט ישראל עובר תהליך חיתום טרם פתיחת קו אשראי לקוחות. כמו כן, תנאי האשראי ללקוחות מותאמים לכל לקוח ולקוח ותלויים, בין היתר, במוצרים הנמכרים, היקף הסחורה הנמכרת וסוג הלקוח. ימי האשראי בתחום הקמעונאי נעים בין מזומן לצד הנחת הקדמת תשלום, לבין חודש שוטף + 60 ימים, ללא הנחה כלל. בתחום המוסדי, תנאי האשראי עשויים להגיע לחודש שוטף + 90.

כאמור בסעיף 7.11 לעיל, במקרה של כשל בתשלום, לקבוצה ביטוח אשראי בגין חלק מחובות הלקוחות שלה ובכלל זה האשראי ללקוחות דיפלומט ישראל.

7.19.2 <u>אשראי ספקים</u>

מרבית ההסכמים של דיפלומט ישראל עם ספקיה, כוללים מועדי אספקה, מחיר, מפרט, כמויות אספקה ותנאי אשראי, המשתנים לפי ספק.

P&G הינו הספק העיקרי של תחום הפעילות ועל פי תנאי ההתקשרות, דיפלומט ישראל רוכשת את מוצריה מ-P&G בתנאי תשלום מוסכמים קרי, תשלום לאחר 45 ימים ממועד הפקת החשבונית או בתאריך מוקדם יותר תמורת הנחת הקדמת תשלום.

להלן פרטים אודות מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל לקוחות דיפלומט ישראל וספקי דיפלומט ישראל וכן, היקף אשראי לקוחות וספקי הקבוצה הממוצע לשנים 2019-2021:

	2021	2020	2019
מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל הלקוחות	37	37	39
היקף אשראי לקוחות ממוצע (באלפי ש"ח)	193,598	188,589	188,248
מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל הספקים	42	40	39
היקף אשראי ספקים ממוצע (באלפי ש"ח)	162,184	155,034	140,215

7.20 **<u>מגבלות ופיקוח על פעילות דיפלומט ישראל</u>**

<u>הוראות חקיקה:</u>

במסגרת פעילותה של דיפלומט ישראל ביבוא ושיווק בענף המזון בשוק הישראלי, היא כפופה להוראות רגולטוריות מקומיות שונות, העוסקות, בין היתר, בבריאות הציבור, בפיקוח על איכות המוצרים, קבלת היתרים, רישיונות, מכס ועוד, שתמציתן להלן:

7.20.1 **חוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981 ("חוק הגנת הצרכן")-** חוק הגנת הצרכן על תקנותיו קובע שורה של חובות ואיסורים החלים על עסקים, יצרנים, יבואנים, סוחרים ונותני השירותים, שתכליתן היא למנוע הטעיה של הצרכן, להביא לידיעתו מידע מלא ככל האפשר על טיב העסקה שהוא עומד לבצע ולשמור על סחר הוגן.

7.20.2 **חוק המזון**- חוק המזון נועד להגביר את התחרותיות בענף המזון ומוצרי הצריכה, במטרה להוביל להפחתת מחירי המצרכים לצרכן, באמצעות הסדרת התחרות בתחום קמעונאות המזון, לרבות בדרך של איסור התערבות ספקים גדולים במחיר המוצרים לצרכנים הסופיים, בשטח המדף, באופן סידור המצרכים בחנויות, וכן איסור התערבות בקביעת מחירים למוצרים של ספקים אחרים.

בהתאם להוראות סעיף 4 לחוק המזון, דיפלומט ישראל נכללה ברשימת הספקים הגדולים של רשות התחרות לשנים 2017-2020[25], אשר מתקיימים לגביהם התנאים כאמור בהגדרת "ספק גדול" בסעיף 2 לחוק המזון. ספק גדול מוגדר בחוק המזון כספק אשר מחזור המכירות שלו לקמעונאים, או באמצעות קמעונאים, בישראל, בשנת הכספים הקודמת, עלה על כ- 300 מיליון ש"ח, או ספק שהוכרז מונופולין כמשמעותו בסעיף 26 לחוק התחרות הכלכלית, תשמ"ח-1988, לגבי מצרך מסוים שבשלו הוכרז כמונופולין. יודגש כי להערכת הקבוצה, לחוק המזון אין השפעה מהותית על פעילות הקבוצה.

7.20.3 **חוק הפיקוח על מצרכים ושירותים, תשי"ח-1957 ("חוק הפיקוח") -** חוק הפיקוח מסמיך שרים להסדיר ייצור של מצרכים, הובלתם ומכירתם, וכן הטלת איסורים, הגבלות, פיקוח ותנאים לקבלת רישיון. מכוח חוק הפיקוח, הוצאו תקנות וצווים לעניין איכות המזון, הסחר בו, ייצורו, החסנתו ועוד.

7.20.4 **חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון), תשע"ו-2015 ("חוק הגנה על בריאות הציבור") -** חוק הגנה על בריאות הציבור מרכז את מסגרת האחריות המשפטית של כל הגורמים הנוטלים חלק בתהליך הייצור, יבוא ושיווק של מזון, כדי להבטיח כי המזון מסופק ברמת איכות, תקניות ובטיחות נאותים ובכלל זה בתנאי ייצור נאותים, המתאימים לאמות המידה שנקבעו בחקיקת המזון.

בנוסף, החוק מסדיר את אחריותו של משווק מזון וחובותיו בכל שלב משלבי מכירת המזון וזאת החל מהליך ייצור המוצר, יבואו של המוצר, הובלתו, שיווקו ומכירתו לצרכן. החוק נועד להבטיח כי המזון הנמכר יוצר בידי גורם המורשה לכך, ואם יובא - שהיבואן בעל תעודת יבואן רשום. החוק קובע דרישות שונות הבאות להבטיח כי המזון ישווק ברמת איכות, תקינות ובטיחות נאותים המתאימים לאמות המידה שנקבעו בחקיקת המזון.

7.20.5 **תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), התשע"ח-2017 ("תקנות הגנה על בריאות הציבור")**- ביום 20 בדצמבר 2017 אושרו בכנסת תקנות הגנה על בריאות הציבור, שנכנסו לתוקף ביום 1 בינואר 2020. מטרתן של תקנות אלה היא הנגשת מידע לצרכנים בדבר הערך התזונתי של מזון ארוז מראש, באמצעות סמלים המיידעים כי המזון מכיל כמות גבוהה של נתרן, סוכרים או חומצות שומן רוויות, כדי לאפשר לצרכנים בחירה מושכלת של מזונותיהם, לקידום בריאותם.

תקנות אלה מבליטות מידע על ההרכב התזונתי של מוצר מזון ומקלות על הצרכן לזהות על גבי האריזה האם המוצר מכיל כמות גבוהה של נתרן, סוכר או חומצות שומן.

---

[25] https://www.gov.il/he/Departments/General/istofbigsuppliers2019; https://www.gov.il/he/Departments/General/listofbigsuppliers2018; https://www.gov.il/he/Departments/General/listofbigsuppliers

7.20.6 **צו יבוא חופשי, תשל"ח-1978 ("צו יבוא חופשי")-** צו יבוא חופשי פטר את יבוא מרבית מוצרי מזון (למעט אלו הנכללים בתוספת הראשונה) מן הצורך בקבלת רישיון יבוא. עם זאת, חלה חובה (מכוח התוספת השנייה לצו) לקבל אישור מקדמי. אישורים מקדמיים מאת משרד הבריאות ומשרד החקלאות מונפקים בהסתמך על דוחות אנליזות מעבדתיות ונתונים נוספים הנמסרים על ידי דיפלומט ישראל טרם יבוא המוצרים לארץ.

7.20.7 **פקודת הרוקחים [נוסח חדש] התשמ"א-1981 קובעת הוראות לעניין תמרוקים ("פקודת הרוקחים")-** הפקודה מסדירה את נושא רישוי התמרוקים בישראל ועוסקת בצורך בקבלת רישיון תמרוק. כמו כן הפקודה קובעת חובות החלים על יבואן תמרוקים והדרישה בקבלת אישורים לרבות מינוי נציג אחראי ודרישות בטיחות וסימון.

7.20.8 **חוק התכנית הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2021 ו–2022), התשפ"ב-2021 ("חוק התכנית הכלכלית")**- חוק התכנית הכלכלית תיקן, בין היתר, את פקודת הרוקחים ואת חוק הגנה על בריאות הציבור (מזון) התשע"ו-2015 וקבע רפורמה בתחום המזון והתמרוקים אשר יכנסו לתוקפן בינואר 2023.

בנוגע לתמרוקים ניתן יהיה ליבא תמרוקים על בסיס עמידה בכללי רגולציה אירופאים. היינו, אימוץ רגולציה אירופאית. כמו כן נקבעה אפשרות ליבוא מקביל ללא דרישת מסמכים שמקורם ביצרן.

בנוגע לתחום המזון - הרפורמה מאמצת 4 תקנים אירופאים בנושאים הבאים : תכולת מזהמים ביולוגיים וכימיים, תכולת שאיריות חומרי הדברה וכספית – כאשר ניתן יהיה לעמוד רק בהוראות התקינה האירופאית ובמקרה של סתירה יחול התקן האירופאי. נפתח מסלול יבוא על בסיס הצהרה של עמידת המזון ברגולציה האירופאית, הוגדר יבואן נאות ונקבעו כללים לצורך קבלת סיווג זה והצגתו במאגר של משרד הבריאות.

7.20.9 **צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (תמרוקים), תשל"ג-1973** - צו הפיקוח על מצרכים ושירותים קובע דרישות והוראות בדבר ייצור ושיווק של תמרוקים לרבות הצורך בהוצאת רישיונות לתמרוקים וכן דרישות סימון.

7.20.10 **חוק האחריות למוצרים פגומים, התש"ם-1980 ("חוק מוצרים פגומים")-** חוק מוצרים פגומים קובע כי יצרן העוסק בייצור מוצרים למטרות מסחריות, אחראי לפיצוי בגין נזק גוף כתוצאה מפגם במוצר שייצר, לרבות במקרים בהם אין אשם מוכח מצד היצרן. הגדרת יצרן בחוק זה כוללת גם יבואן המייבא מוצרים למטרות מסחריות. יצוין, כי במסגרת הסכמי דיפלומט ישראל עם ספקיה השונים, מוסדרים נושאים הנוגעים לאחריות ושיפוי דיפלומט ישראל בגין תביעות הנוגעות לפגם במוצרים המיובאים והמופצים על ידי דיפלומט ישראל.

7.20.11 **חוק התחרות הכלכלית, התשמ"ח-1988 ("חוק התחרות")-** חלק מהמוצרים אותם החברה מוכרת, מפיצה ומשווקת הינם מוצרים אשר נתח השוק של החברה בהם הינו נתח שוק משמעותי (ואף מעל ל-50% מהשוק הרלוונטי). משכך, החברה שוקדת על יישום הוראות המונופלין שבחוק התחרות לגבי המוצרים האמורים. לפיכך, להערכת החברה, נכון למועד הדוח אין לאמור השפעה מהותית על תוצאות פעילותה.

7.20.12 **רישיונות והיתרים-** בהתאם לחוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968, דיפלומט ישראל, CDSL ומדיטרנד מחזיקות ברישיונות לניהול עסק, המאפשרים את פעילות דיפלומט ישראל, בין היתר, להפעלת מחסנים לאחסון והפצת FMCG יבשים, מקוררים וקפואים. כמו כן החברה אחראית על הוצאת רישיונות יבוא לחלק ניכר מהמוצרים המיובאים על ידה.

למועד הדוח, דיפלומט ישראל, למיטב ידיעתה, עומדת בכלל הוראות הרגולציה והכללים החלים על פעילותה.

7.21 **<u>הסכמים מהותיים</u>**

<u>P&G</u>

7.21.1 התקשרות דיפלומט ישראל עם P&G החלה בשנת 1992, כאשר החל משנת 1995 החלה להפיץ באופן בלעדי את מוצריה בישראל.

7.21.2 ביום 16 באפריל 2021 דיפלומט ישראל ו-P&G חתמו על הסכם לחידוש ההתקשרות בהן לפיו תקופת ההתקשרות הינה עד ליום 28 בפברואר 2023.

<u>Mondelēz</u>

7.21.3 מערכת היחסים העסקית של דיפלומט ישראל עם Mondelēz החלה בשנת 2009. מאז ועד היום, הורחב שיתוף הפעולה העסקי באופן שאפשר הגדלת סל המוצרים המיובאים מ-Mondelēz, בדרך של פתיחת שווקים חדשים בטריטוריות שונות בעולם.

לפרטים נרחבים אודות הסכמים עם הספקים המהותיים ביחס לכל אחת מהטריטוריות בהן פועלת החברה מול P&G ו- Mondelēz, ר' סעיף 13 להלן.

<u>CDSL</u>

7.21.4 כאמור בסעיף 7.1 לעיל, ביום 7 ביולי 2020 נחתם הסכם בין דיפלומט ישראל לכמיפל, במסגרתו דיפלומט רכשה מכמיפל 50% מההון המונפק והנפרע ומזכויות ההצבעה ב-CDSL.

לפרטים נוספים אודות ההסכם עם כמיפל, ר' סעיף 7.1 לעיל.

המרלו"ג החדש

7.21.5 כאמור לעיל, ביום 27 ביולי 2021 דיפלומט ישראל חתמה על הסכם התקשרות עם החברה לפיתוח קיסריה בנוגע להסכם הקמת מרלו"ג של דיפלומט ישראל בפארק העסקים והתעשייה קיסריה ("**הסכם המרלו"ג החדש**").

7.21.6 סה"כ השטח בנוי של המרלו"ג החדש יהיה כ- 82,000 מ"ר עבור מחסן ליקוט, מחסן קירור, מרלו"ג אוטונומי, גלריות ברמת גמר מעטפת ומבני משרדים ברמת גמר מלא. האומדן של עלות הקמת המרלו"ג, נכון למועד הדוחות, מוערכת בכ- 445 מיליון ש"ח.

7.21.7 החברה לפיתוח קיסריה תקים ותישא בעלות הקמתו בפועל של המרלו"ג, לרבות בעלויות תכנון ומימון, כפי שיהיו בפועל ("**סך עלויות ההקמה**").

7.21.8 תקופת השכירות הינה 24 שנים ו-11 חודשים (ממועד החתימה על ההסכם). דמי השכירות השנתיים יהיו בשיעור של 7.35% מהסך הכולל את מלוא שווי הקרקע, בתוספת סך עלויות ההקמה (כהגדרתם לעיל). דמי השכירות יהיו צמודים למדד המחירים לצרכן.

7.21.9 החברה לפיתוח קיסריה הפקידה את התכנית לאישור בוועדה המחוזית מחוז חיפה ביום 5 במאי 2021. ביום 7 ביוני 2022 התקבלה בוועדה המחוזית החלטה לאשר את התכנית בכפוף למילוי של תנאים מסויימים. ביום 11 באוגוסט לאחר התקיימות התנאים אושרה התכנית בוועדה.

7.21.10 דיפלומט ישראל צופה כי הבנייה תחל ברבעון הרביעי של שנת 2022 והאכלוס צפוי להתרחש בתחילת שנת 2026.

7.21.11 במרלו"ג החדש צפוית השקעות מהותיות באוטומציה אשר להערכת החברה, למועד הדוח נאמדות בכ- 300 מיליון ש"ח ואשר צפויות להיות משולמות על פני תקופה של כ- 3-4 שנים החל משנת 2022. המרלו"ג החדש תוכנן כדי לספק את צרכיה של דיפלומט ישראל לטווח של 20 שנה, כמענה לגידול הטבעי וגם כמענה לכניסה לקטגוריות חדשות וערוצים חדשים כגון מכירות של מוצרים קפואים ומצוננים, עסקי TPL (כדוגמת ההסכם ההתקשרות עם CDSL) ועסקי אחסון ותפעול למסחר המקוון המתפתח.

7.21.12 ביום 7 בדצמבר 2021 חתמה החברה על הסכם הלוואה מתאגיד בנקאי לצורך מימון המרלו"ג החדש. לפרטים ר' סעיף 15 להלן.

8. תחום פעילות דרום אפריקה

דיפלומט דרום אפריקה החלה לפעול בשנת 2011. במסגרת פעילות זו דיפלומט דרום אפריקה מתמקדת במכירת המוצרים לרשתות קמעונאיות קטנות, סיטונאים (בעיקר: "Cash&Carry") וכן לחנויות קטנות ב- Town-Ships. המכירות לרשתות הקמעונאיות הגדולות נעשות ישירות על ידי ספקיה של דיפלומט דרום אפריקה.

8.1 סביבה כלכלית והשפעת גורמים חיצוניים[26]

הסביבה המאקרו כלכלית בדרום אפריקה - בשנים האחרונות, נרשמה צמיחה כלכלית מתונה במשק הדרום אפריקאי המתבטאת, בין היתר, בעליה בשיעור התוצר המקומי הגולמי. בשנת 2020 התוצר המקומי הגולמי הצטמצם בכ- 7% ביחס לשנת 2019, בעיקר עקב השפעה השלילית של התפרצות משבר הקורונה במדינה בהשוואה לשנת 2019, בה עמד שיעור הצמיחה על 0.2%. בשנת 2021 התוצר המקומי הגולמי עלה בכ-4.8% ביחס ל 2020, בעיקר עקב שיפור במצב הקורונה במדינה, מיעוט בסגרים, מענקים ממשלתיים ומטבע חזק.

8.1.1 שיעור האבטלה הממוצע בדרום אפריקה עמד על כ- 34.9% בשנת 2021, לעומת כ- 28.5% בתקופה קודמת בשנת 2020.

8.1.2 מדד המחירים לצרכן עלה בשיעור של 4.4% בשנת 2021. בשנת 2020 מדד המחירים לצרכן עלה בשיעור של כ- 3.2%.

8.1.3 לדיפלומט דרום אפריקה כמעט ואין חשיפה לשינויים בשערי החליפין שכן מרבית רכישותיה נעשות במטבע מקומי מהספקים השונים, שמייבאים את המלאי לדרום אפריקה.

8.1.4 נגיף הקורונה - בחודש דצמבר 2019, החל אירוע מתגלגל בעל השפעה בריאותית, חברתית ומאקרו כלכלית גלובלית בדמות התפשטות נגיף הקורונה. ממשלת דרום אפריקה נקטה במספר צעדים על מנת להיטיב הן עם האזרחים והן עם העסקים, על ידי הקלה במיסים, הזרמת תקציבים מיוחדים, השתתפות בהוצאות שכר ותמיכה בעסקים קטנים.

לאור העובדה שדרום אפריקה הייתה במצב של מיתון בעת התפשטות הנגיף כאמור לעיל, ההשפעה על תחום ה FMCG הייתה גבוהה, במיוחד על חברות שמוצריהן הוגדרו כלא חיוניים ומכירתם נאסרה למספר חודשים. דיפלומט דרום אפריקה הוגדרה כספק חיוני, לחלק ממוצריה, ולאור זאת היא המשיכה לפעול בכל תקופת הקורונה כולל בימי הסגר.

לפרטים נוספים אודות התפשטות נגיף הקורונה, ר' סעיף 6.2 לעיל.

---

[26] יודגש כי הנתונים הכספיים בש"ח בס' 8.9 לדוח על תתי סעיפיו מוצגים לפי תקופות על פי שער חליפין כמפורט בסעיף 2.1 לדוח הדירקטוריון.

8.2 **<u>מבנה תחום פעילות דרום אפריקה והשינויים החלים בו</u>**

8.2.1 דיפלומט דרום אפריקה עוסקת במכירה ובהפצה של FMCG ממותגים ללקוחות שונים הכוללים את הרשתות הקמעונאיות הקטנות, סיטונאים ולקוחות קטנים אחרים. הספקים של דיפלומט דרום אפריקה מוכרים את מוצריהם ישירות לרשתות הקמעונאיות הגדולות.

8.2.2 ענף ייצור ויבוא FMCG בדרום אפריקה כולל פעילות תעשייתית ומסחרית ענפה, והינו אחד מהענפים המרכזיים במשק הנאמד במונחים נומינליים של כ- 508 מיליארד ראנד בשנת 2021, לעומת 473 מיליארד ראנד בשנת 2020. חלק מהיצרנים הגדולים בדרום אפריקה מייצרים את תוצרתם בדרום אפריקה וחלקם האחר עוסקים ביבוא ושיווק תוצרתם באופן עצמאי.

8.2.3 על פי נתוני "Nielsen"[27], שוק ה-FMCG בדרום אפריקה מאופיין בריכוזיות רבה של רשתות הקמעונאות הגדולות (רובד 1) החולשות על למעלה מ- 80% מהשוק (בו החברה אינה פעילה כלל). רשתות הקמעונאות הקטנות והעצמאיות (רובד 2) וכן הסיטונאים, חנויות הנוחות, הקיוסקים והמכולות (רובד 3) מהווים כ-20% מהשוק. על בסיס מאפייני שוק אלה, ולאור האתגר הלוגיסטי הגדול, הכרוך בהפצת מוצרים על פני שטח גיאוגרפי גדול, פיתחה החברה מודל הפצה ייחודי המאפשר למכור ולהפיץ את מוצריה בפריסה גיאוגרפית רחבה תוך הבטחת כדאיות ההפצה.

לפרטים נוספים אודות מודל ההפצה הייחודי בדרום אפריקה, ר' סעיף 8.12 להלן.

8.3 **<u>מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות</u>**

<u>הוראות חקיקה:</u>

במסגרת פעילותה של דיפלומט דרום אפריקה, היא כפופה להוראות רגולטוריות מקומיות שונות, העוסקות, בין היתר, בבריאות הציבור, בפיקוח על איכות המוצרים, קבלת היתרים ועוד, שתמציתן להלן:

8.3.1 **Employment Equity Act 55 of 1998** - בהתאם להוראות חוק זה, אשר מטרתו להטמיע את השוויון בעבודה ולמגר את האפליה, כל מעסיק נדרש להגיש למשרד התעסוקה תוכנית המפרטת את צעדיו ליישום החוק ובין היתר לטובת שילוב כלל המגזרים בעבודה, וכן לתת פירוט של כל חריגה מהתכנית כאמור. החוק גורם לעלייה בעלויות שכר העובדים בדרום אפריקה וכן, בקושי בשימור עובדים לאורך זמן.

8.3.2 **Competition Act 89 of 1998 and Competition Amendment Act 18 of 2018** מטרת חוק זה בקידום ושמירה על התחרות בדרום אפריקה, זאת להשגת היעדים

[27] Nielsen היא חברת מחקר בינלאומית המבצעת מחקרים בתחום ה-FMCG בשווקים קמעונאים בעולם.

הבאים: [1] לספק לצרכנים מחירים תחרותיים ובחירות מוצרים; [2] קידום התעסוקה; [3] קידום הרווחה החברתית והכלכלית של התושבים.

8.3.3 **Consumer Protection Act 68 of 2008** - מטרתו של חוק זה לקדם את הרווחה החברתית והכלכלית של הצרכנים בדרום אפריקה על ידי הקמת מסגרת חוקית להשגה ולקיום שוק צרכנים הוגן, נגיש, יעיל ובר קיימא.

8.3.4 **Foodstuffs, Cosmetics and Disinfectants Act, 1972** - חוק זה מסדיר ייצור, מכירה וייבוא של כל מוצרי המזון מנקודת מבט - בקרת מזון. לחוק מתווסף מערך תקנות מקיף שפורסם על ידי משרד הבריאות באפריקה.

8.3.5 **(Act No. 54 Of 1972) Regulations Governing General Hygiene Requirements For Food Premises, The Transport Of Food And Related Matters** - תקנה GN 638 מיום 22 ביוני 2018 לחוק המזון, הקוסמטיקה וחומרי החיטוי, קובעת כי אדם לא יוביל מזון, אלא אם באישור, לאחר בדיקת ניקיון: כימית, פיזית או מיקרו ביולוגית, וזאת על מנת למנוע זיהום של המזון.

8.3.6 **Occupational Health and Safety Act 85 of 1993 (OHS)** - מטרתו העיקרית של חוק ה-OHS היא לספק ולתחזק סביבת עבודה בטוחה ובריאה בקשר לשימוש במפעל ובמכונות. כמו כן, מטרתו להגן על העובדים מפני סכנות בריאות ובטיחות הנובעות מפעילות העובדים במקום העבודה או קשורה אליהם, ובין היתר מניעת פציעות מיותרות, מחלות ואובדן.

8.3.7 **Labour Relations Act 66 of 1995 (LRA)** - מטרתו של חוק זה היא לקדם פיתוח כלכלי, צדק חברתי, שלום עבודה ודמוקרטיזציה במקום העבודה, כדלקמן: [1] להסדיר את הזכויות הארגוניות לאיגודים מקצועיים; [2] לקדם ולהקל על המשא ומתן הקיבוצי במקומות העבודה וברמה המגזרית; [3] להסדיר את זכות השביתה בהתאם לחוקה של הרפובליקה של דרום אפריקה; [4] לקדם את השתתפות העובדים בקבלת החלטות באמצעות הקמת פורומים במקום העבודה. היעדים שהוזכרו אינם מוגבלים וכוללים מטרות שונות להשגת פיתוח כלכלי, נהלי עבודה הוגנים, שלום, דמוקרטיה ופיתוח חברתי.

8.3.8 **Broad-based Black Economic Empowerment Act 53 of 2003 (BEEA)** – מטרת החוק, לקדם מדיניות ממשלתית לטרנספורמציה כלכלית ולהגברת ההשתתפות הכלכלית של תושבים אפרקאיים שחורים בכלכלת דרום אפריקה.

8.3.9 **Basic Conditions of Employment Act 75 of 1997** - החוק קובע תנאי העסקה מינימליים. מטרתו, לתקף את הזכות לנהלי עבודה הוגנים, כאמור בסעיף 23 (1) לחוקה, על ידי קביעת תקנות של תנאי העסקה בסיסיים.

8.3.10 **The Compensation for Occupational Injuries and Diseases Act 130 of 1993-** COIDA מעניקה פיצוי על נכות או מוות שנגרמו כתוצאה מפציעה או מחלה אשר נגרמו לעובד במהלך עבודתו.

8.3.11 **Unemployment Insurance Act 63 of 2001** – החוק מחייב את המעסיקים לשלם אחוזים מסוימים ממשכורת של עובדיהם לקופת ביטוח אבטלה על מנת שבמידה ויהיו מובטלים ישולמו להם תשלומים מקופה זו.

8.3.12 **Skills Development Act 97 of 1998** – מטרת חוק זה היא להרחיב את הידע והכישורים של כוח העבודה על מנת לשפר את הפריון והתעסוקה. מעסיק חייב בתשלום "היטל פיתוח מיומנויות" בנסיבות שבהן הוא מצפה שסך המשכורות יעלה על 500 אלפי ראנד במהלך 12 החודשים הבאים.

8.3.13 **Electronic Communications and Transactions Act 25 of 2002** - מטרותיו העיקריות של חוק התקשורת והעסקאות האלקטרוניות הן כדלקמן: [1] הסדרה של תקשורת ועסקאות אלקטרוניות; [2] פיתוח אסטרטגיה אלקטרונית לאומית; [3] קידום גישה אוניברסלית לתקשורת ועסקאות אלקטרוניות ושימוש בעסקאות אלקטרוניות על ידי חברות שונות; [4] פיתוח משאבי אנוש בעסקאות אלקטרוניות; [5] מניעת שימוש לרעה במערכות מידע; [6] עידוד שימוש בשירותי ממשל אלקטרוניים.

למועד הדוח, דיפלומט דרום אפריקה, למיטב ידיעתה, עומדת בכלל הוראות הרגולציה והכללים החלים על פעילותה.

8.4 **<u>שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו</u>**

8.4.1 בשנתיים שקדמו למועד הדוח, על פי נתוני "Nielsen", בשנת 2021 הסחר הקמעונאי בשוק ה- FMCG בדרום אפריקה עלה ב 7.3%, המהווה כ- 35 מיליארד ראנד, וזאת בהמשך לעלייה של כ-18.8% בשנת 2020. הגידול נבע בעיקר ממוצרי בריאות ומשקאות.

8.4.2 ביום 26 ביולי 2021, דיפולמט דרום אפריקה ו- P&G הסכימו על הארכת ההתקשרות ביניהן ועל חתימת הסכם שירותים חדש, אשר לפיו P&G תמכור בעצמה את המוצרים לחלק מלקוחותיה הקיימים של דיפלומט דרום אפריקה, הנמנים על רשתות הקמעונאות הבינוניות, הסיטונאים והפארמה (רובד 2) ודיפלומט דרום אפריקה תספק ל- P&G שירותי TPL וגביה. השפעתו של השינוי במודל, הינה בין היתר על מחזור המכירות של הקבוצה בתחום הפעילות בדרום אפריקה בשנת 2021 ירד בכ- 10% לאחר לעלייה של כ- 1.8% בשנת 2020. לפרטים נוספים ר' סעיף 8.15 להלן ודיווח מיידי של החברה מיום 27 ביולי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-058147) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

8.5 **<u>התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ושינויים במאפייני הלקוחות</u>**

עיקר פעילות דיפלומט דרום אפריקה מתבצעת מול הרשתות הקמעונאיות הקטנות, סיטונאים, חנויות הנוחות ומינימרקטים הפזורים ברחבי דרום אפריקה.

8.6 **<u>גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות של דיפלומט דרום אפריקה והשינויים החלים בו</u>**

בנוסף לגורמי ההצלחה הקריטיים המשותפים לכל תחומי פעילותה של דיפלומט דרום אפריקה כפי שפורט בסעיף 6.3 לעיל, להערכת הקבוצה, קיימים מספר גורמי הצלחה ייחודיים וקריטיים למסגרת הפעילות בדרום אפריקה, אשר העיקרי בהם: **מערך מכירות והפצה ייחודי** ברמה הארצית שנותן יתרון תחרותי בר קיימא לספקי החברה. לדיפלומט דרום אפריקה יכולת מכירת מוצרים במספר רב של נקודות מכירה ב- Town-ships, שאינן מטופלות באופן ישיר ע"י הספקים והמתחרים מטעמי סיכון גבוה וחוסר כדאיות כלכלית ומשכך מהווה יתרון תחרותי לחברה.

8.7 **<u>חסמי הכניסה העיקריים של תחום הפעילות</u>**

בנוסף לחסמי הכניסה המשותפים האפשריים לכל תחומי פעילותה של הקבוצה כפי שפורט בסעיף 6.4 לעיל, ישנם מספר חסמי כניסה ייחודיים למסגרת הפעילות בדרום אפריקה, כגון: **הקמת מערך לוגיסטי** מורכב המקושר ללקוחות בעלי מאפיינים ודרישות מגוונים, שמספק בכמויות גדולות ובתדירות גבוהה, מ-4 מרכזים לוגיסטיים שונים הפזורים ברחבי המדינה לכ- 19,000 נקודות מכירה ברחבי דרום אפריקה, תוך עמידה בדרישות ובסטנדרטים הגבוהים של הספקים.

<u>חסמי היציאה העיקריים של תחום הפעילות:</u>

להערכת הקבוצה, אין בתחום הפעילות בדרום אפריקה חסמי יציאה משמעותיים מלבד תקופת הודעה מוקדמת לסיום התקשרויות עם הספקים.

8.8 **<u>מוצרים ושירותים</u>**

<u>מוצרים</u>

דיפלומט דרום אפריקה מפיצה ומוכרת מגוון רחב של למעלה מ- 800 מוצרי FMCG שונים, בעלי "חיי מדף" ארוכים יחסית, תחת שתי קטגוריות מוצרים עיקריות:

8.8.1 **מוצרי מזון -** תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרי מזון הכוללים, בין היתר: משקאות אנרגיה, חטיפים, דברי מתיקה ומוצרי קפה. כמו כן, בין המותגים המופצים על ידי דיפלומט דרום אפריקה ניתן למנות מותגים כגון: ג'ייקובס, אוראו, קדבורי, גלנריק, צ'פי, רויאל בייקינג פאודר ועוד.

8.8.2 **מוצרי צריכה שאינם מזון (Non-food) -** תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרים מקטגוריות שונות כגון: מוצרי ניקוי לבית, מוצרי טיפוח שיער וטיפוח אישי, מוצרי נייר והיגיינה אישית ועוד. כמו כן, בין המותגים המופצים על ידי דיפלומט דרום

אפריקה ניתן למנות מותגים כגון: ג'ילט, מינורה, פמפרס, אוראל-בי, אולוויז, הד אנד שולדרס, פנטן ועוד.

<u>שירותים</u>

דיפלומט דרום אפריקה אינה מבצעת שירותים כלשהם עבור צדדים שלישיים.

8.9 **<u>פילוח הכנסות ממוצרים</u>**

להלן נתונים אודות סכום ההכנסות מלקוחות הנובע מתחום פעילות דיפלומט דרום אפריקה ושיעורן מסך הכנסות הקבוצה (באלפי ש"ח):

קבוצת מוצרים דומים		הכנסות באלפי ש"ח			שיעור (%) מכלל הכנסות הקבוצה		
		לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019
מוצרי מזון	מתוקים וחטיפים[28]	393,704	342,382	387,960	14.4%	12.7%	14.1%
	מזון אחר[29]	24,566	28,562	27,480	0.9%	1.1%	1%
	שימורים וקפה[30]	11,645	12,998	8,865	0.4%	0.5%	0.3%
מוצרי צריכה שאינם מזון	טיפוח אישי[31]	34,002	53,599	64,455	1.2%	2%	2.3%
	כביסה[32]	18,712	22,383	42,423	0.7%	0.8%	1.5%
	מוצרי נייר[33]	129,532	195,083	227,718	4.7%	7.2%	8.3%

8.10 **<u>לקוחות</u>**

8.10.1 מוצרי דיפלומט דרום אפריקה נמכרים לכ-19,000 לקוחות ברחבי דרום אפריקה. לקוחות דיפלומט דרום אפריקה בתחום פעילות זה מתחלקים לשתי קבוצות עיקריות:

8.10.1.1 **רובד 2** -[1] סיטונאים, כגון: 'Masscash', 'Cambridge', 'Shield'; [2] קמעונאים, כגון: 'Choppies', 'Checkout', 'Bec'; [3] חנויות כל-בו, כגון: 'Edgars'; [4] בתי מרקחת (כולל תרופות ללא מרשם OTC), כגון: 'UPD', Dischem.

8.10.1.2 **רובד 3** - חנויות נוחות, כגון: מינימרקטים, קיוסקים וחנויות מסורתיות.

---

[28] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי שוקולד, עוגיות, וופלים, גומי לעיסה. המותגים: אוראו, קדבורי, צ'פיז ועוד.
[29] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי אפיה; המותגים העיקריים: רויאל בייקינג פאודר ועוד.
[30] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי קפה ושימורי דגים; המותגים העיקריים: ג'ייקובס, גלנריק ועוד.
[31] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי פרה רפואיים, טיפוח שיער, גילוח, היגיינת הפה: המותגים: וויקס, ג'ילט, הד אנד שולדרס, פנטן, אוראל-בי ועוד.
[32] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי כביסה וטיפוח אריגים, בעיקר תחת המותג אריאל.
[33] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי נייר להיגיינה אישית ותינוקות, וכן מוצרי ניקיון בית - כללי וחשמל וסוללות המהווים חלק זניח מקטגוריה זו. המותגים העיקריים: פמפרס, אולוויז, טמפקס ועוד.

8.10.2 להלן פילוח מחזור המכירות והשירותים של דיפלומט דרום אפריקה בין לקוחות הקבוצה על פי דוחותיה הכספיים לשנים 2019-2021:

	שיעור המכירות ממכירות תחום הפעילות		
	שנת 2021	שנת 2020	שנת 2019
רובד 2	84%	86%	87%
רובד 3	16%	14%	13%

לדיפלומט דרום אפריקה אין לקוח שהכנסותיו מהוות 10% או יותר מהכנסות הקבוצה.

8.11 **<u>הפצה - מודל ההפצה הייחודי בדרום אפריקה</u>**

8.11.1 שוק הקמעונאות בדרום אפריקה מאופיין בריכוזיות רבה של רשתות הקמעונאות הגדולות (רובד 1) החולשות על למעלה מ- 80% משוק הקמעונאות בדרום אפריקה. היצרנים הגדולים עובדים במישרין עם רשתות הקמעונאות הגדולות ועל כן עד לתאריך הדוח החברה כלל אינה פעילה בסחר המתבצע ברובד 1. פעילותה העסקית של דיפלומט דרום אפריקה מתמקדת ברכש מקומי של מוצרים (המיוצרים בדרום אפריקה או מיובאים על ידי הספקים), ומכר מקומי שנעשה בעיקרו לרובד 2 ולרובד 3 (ראו התפלגות שיעור המכירות בטבלה לעיל).

8.11.2 לאור האמור, דיפלומט דרום אפריקה פיתחה מודל הפצה ייחודי המאפשר לה להגיע לנקודות מכירה רבות על פני שטח גיאוגרפי גדול מאוד תוך שימור הכדאיות הכלכלית של מכירת המוצרים.

8.11.3 <u>המודל הייחודי כולל הבחנה בין הפצה ומכירה ללקוחות רובד 2 ללקוחות רובד 3 כדלקמן:</u>

8.11.3.1 **רובד 2 -** תחת קטגוריה זו נכללים רשתות קמעונאות בינוניות וסיטונאים. מנהלי הלקוחות מסכמים תנאים מסחריים במרוכז מול המשרד הראשי, והמכירות מתבצעות ע"י אנשי המכירות מול כ- 2,000 חנויות ברחבי המדינה. ההספקה נעשית ישירות מדיפלומט דרום אפריקה לחנויות אלה או לחילופין, אל המרכזים הלוגיסטיים של הלקוחות הגדולים ומשם מופצת לחנויות הרשת. מודל זה מהווה כ- 84% מסך המכירות של דיפלומט דרום אפריקה.

8.11.3.2 **רובד 3 -** תחת קטגוריה זו נכללים חנויות הנוחות כגון מינימרקטים, קיוסקים ומכולות מקומיות, עיקרן ב- Town-Ships או בפרברים של הערים הגדולות. מודל ההפצה תחת קטגוריה זו מתאפיין במכירות בכמויות קטנות יחסית על פני פריסה גיאוגרפית מאוד גדולה. מערך ההפצה של דיפלומט אפריקה ברובד 3 מתבצע באמצעות 2 מודלים עיקריים:

[1] מפיצי משנה ("Sub Distributor") - דיפלומט דרום אפריקה התקשרה בהסכם הפצה עם 14 מפיצי משנה אשר רוכשים את הסחורה מדיפלומט דרום אפריקה, ומאחסנים אותה במחסנים שבבעלותם. דיפלומט מעמידה למפיצי משנה אלה, שירות של כ- 112 אנשי מכירות יעודיים, האחראים על הפצת ומכירת הסחורה במזומן לכ - 19,000 לקוחות קטנים, רובם ככולם ב - Town-Ships. מודל זה מהווה כ- 6% מסך המכירות של דיפלומט דרום אפריקה.

[2] מודל מינימרקט - לפי מודל זה, נכון למועד הדוח, 12 סוכני דיפלומט דרום אפריקה מפיצים לכ- 800 מינימרקטים בשולי הערים ברחבי דרום אפריקה המשתייכים לרובד 3. האספקה ללקוחות אלה נעשית ישירות ממחסני החברה. מודל זה מהווה כ- 10% מסך המכירות של דיפלומט דרום אפריקה.

הפצת המוצרים ללקוחות השונים, מתבצעת באמצעות מערך ההובלה של דיפלומט דרום אפריקה המונה עשרות משאיות בליסינג תפעולי ולעיתים בעזרת מובילים עצמאיים להובלות מרוחקות.

8.12 **<u>תחרות</u>**

8.12.1 למיטב ידיעת הקבוצה, במסגרת הפעילות בדרום אפריקה קיימת, לכל קטגוריות המוצרים של הקבוצה, תחרות ערה למול מוצרים מתוצרת מקומית ומיבוא. לחברה אין יכולת להעריך את נתח השוק בכל אחת מקטגוריות המוצרים העיקריות שלה בדרום אפריקה (בעיקר בשים לב לשונות הקיימת בין קבוצות המוצרים של החברה לקבוצות מוצרים של המתחרים).

8.12.2 להלן פילוח מתחרותיה העיקריות של דיפלומט דרום אפריקה בהתאם לקטגוריות המוצרים העיקריות:

קטגוריה	מתחרים עיקריים
מתוקים וחטיפים	Tiger Brands ,Pioneer Foods ,Nestle ,MARS ,Kellogg's
מזון אחר	Tiger Brands ,RCL Foods , MARS ,Kellogg's
שימורים וקפה	RCL Foods ,Nestle ,AVI
טיפוח אישי	Tiger Brands,Johnson & Johnson ,Colgate-Palmolive ,Unilever
כביסה	Unilever
מוצרי נייר[34]	Reckitt Benckiser, SC Johnson ,Kimberly-Clark, Colgate-Palmolive

[34] ר' הערת שוליים 25 לעיל.

8.12.3 לקבוצה אין נתונים על נתח השוק שלה בדרום אפריקה, אולם להערכתה, חלקה בתחום מכירות ה FMCG בדרום אפריקה זניח, במיוחד עקב העובדה שמכירותיה, נכון להיום, הינן ללקוחות רובד 2 ורובד 3.

8.12.4 דיפלומט דרום אפריקה מתמודדת עם התחרות בעזרת התמקדות בשוק המסורתי, סיטונאים וחנויות קטנות בשולי הערים וב- Town-Ships. בגלל הפריסה הגיאוגרפית הרחבה ואחוזי הפשיעה הגבוהים, רוב היצרנים והיבואנים מעדיפים להתמקד במכירה לשוק המאורגן עם הלקוחות הגדולים ומזניחים את שאר השוק. דיפלומט דרום אפריקה ניצלה את החלל הזה ופיתחה מערכת יחסים הדוקה עם הסיטונאים הגדולים וחנויות רובד 2, ובעזרת מערכת תמריצים ייעודית הצליחה להגדיל את המכירות בשיעורים גבוהים. מודל מפיצי המשנה, תחת רובד 3, משלים את החדירה לשוק המסורתי, שסובל מכיסוי חסר של הקמעונאים הגדולים וכך נפתח הפתח למודל ייחודי של הפצה ישירה לאלפי לקוחות קטנים והגעה לצרכנים בחנויות קרובות לבתיהם.

8.13 **<u>רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים</u>**

8.13.1 דיפלומט דרום אפריקה פועלת מארבעה מרכזים לוגיסטיים שהיא שוכרת:

אזור	שטח (במ"ר)	מועד סיום הסכם השכירות
יוהנסבורג	11,000	בחודש מרץ 2024
קייפטאון	3,400	בחודש ספטמבר 2026
דרבן	4,000	בחודש יוני 2024
פורט אליזבת	2,000	בחודש יולי 2022

8.14 **הון אנושי**

8.14.1 להלן מצבת כוח האדם בקבוצה בתחום פעילות דרום אפריקה לשנים 2019-2021:

	מספר עובדים		
	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2019
הנהלה (מנכ"ל וסמנכ"לים)	8	8	8
חטיבות מטה	83	67	79
מערך מכירות (*)	438	586	415
לוגיסטיקה	223	221	181
סה"כ	**752**	**882**	**683**

(*) הגידול בשנת 2020 נובע משינוי חוק שבעטיו הועברו עובדי כ"א זמניים למצבת דיפלומט דרום אפריקה. הקיטון בשנת 2021 נובע ממודל העבודה החדש עם P&G (לפרטים נוספים ר' בסעיף 8.15 להלן).

8.14.2 לפרטים נוספים אודות המבנה הארגוני של דיפלומט דרום אפריקה ולפרטים נוספים אודות הסכמי העסקה, ר' סעיף 14 להלן.

8.15 **ספקים**

8.15.1 להלן ספקים שהרכישות מהם מהוות 10% או יותר מכלל רכישות הקבוצה בתחום הפעילות:

	שיעור רכישות מתוך כלל הרכישות בדרום אפריקה		
ספק	2021	2020	2019
P&G	25%	42%	44%
Mondelēz	62%	54%	53%

8.15.2 <u>להלן תיאור תמציתי של עיקרי התקשרויות דיפלומט דרום אפריקה עם ספקיה העיקריים</u>:

8.15.2.1 **P&G** - ביום 1 במאי 2011, דיפלומט דרום אפריקה התקשרה לראשונה עם P&G, בהסכם לאספקת מגוון FMCG שאינם מזון (Non-Food). בחודש יולי 2020 חודש ההסכם, לרבות תוספות להסכם והסכם למתן שירותים

(בסעיף זה "**ההסכם**"). המותגים העיקריים הנמכרים על ידי דיפלומט דרום אפריקה הינם: אלוויז, פמפרס, ג'ילט ועוד.

8.15.2.2 **Mondelēz** - ביום 1.6.2014, דיפלומט דרום אפריקה התקשרה עם Mondelēz בהסכם הפצה אשר חודש ביום 1 בינואר 2017 (בסעיף זה "**ההסכם**"). המוצרים תחת הסכם זה נמצאים בקטגוריית מוצרי מזון.

8.15.2.3 **KraftHeinz** – ביום 16.8.2021, דיפלומט דרום אפריקה התקשרה עם KraftHeinz בהסכם הפצה להפצת מוצרי היינץ ובכלל זה קטשופ היינץ בדרום אפריקה. הפצת המוצרים עתידה להתחיל באפריל 2022. ההסכם יהיה בתוקף עד ליום 31 במרץ 2023.

8.15.3 לפרטים נוספים אודות הסכמי הקבוצה עם ספקיה העיקריים, ר' סעיף 13 להלן.

8.16 **הון חוזר, מדיניות מלאי והחזרות**

8.16.1 הון חוזר - בתחום פעילות זה, לדיפלומט דרום אפריקה הון חוזר חיובי של כ- 39,279 אלפי ש"ח, על פי הדוח הכספי המאוחד של הקבוצה לשנת 2021. להלן הרכב ההון החוזר:

	ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2019 (באלפי ש"ח)
נכסים שוטפים	88,842	76,461	104,946
התחייבויות שוטפות	55,365	42,503	70,825
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	**33,477**	**33,958**	**34,121**

8.16.2 החזקת מלאי מוצרים - מחזור ימי המלאי הממוצע של דיפלומט דרום אפריקה בשנת 2021 עמד על כ- 21 ימים, ובשנים 2020 ו- 2019 עמד על כ- 22 וכ- 21 ימים, בהתאמה. השינוי במחזור ימי המלאי הממוצע נבע בעיקר משינוי בתמהיל הרכישות בין הספקים. לפרטים נוספים אודות מדיניות המלאי של הקבוצה ובכלל זה דיפלומט דרום אפריקה, ר' סעיף 7.18.2 לעיל.

8.16.3 מדיניות אשראי

8.16.3.1 **אשראי לקוחות** - תנאי האשראי של דיפלומט דרום אפריקה נקבעים ספציפית עבור כל לקוח ולקוח. על פי רוב, תנאי האשראי שדיפלומט דרום אפריקה מאפשרת ללקוחותיה תנאי מזומן עד 30 ימים מיום הפקת החשבונית המרכזת. מאחר ומרבית אשראי הלקוחות מבוטח בביטוח

אשראי, הקבוצה אינה חשופה מהותית לסיכון של אי פירעון אשראי הלקוחות כאמור.

לפרטים נוספים אודות ביטוח האשראי, ר' סעיף 23.2.7 להלן.

8.16.3.2 **אשראי ספקים** - ימי אשראי הספקים של דיפלומט דרום אפריקה מול ספקיה, הינם 30 יום מהפקת החשבונית המרכזת. על אף שתנאי האשראי עם P&G הם 30 ימים מהאספקה, החברה מעדיפה לשלם תוך 5 ימים בתמורה להנחת הקדמת תשלום.

8.16.4 להלן פרטים אודות מספר ימי האשראי הממוצעים מכלל לקוחות וספקי דיפלומט דרום אפריקה והיקף אשראי לקוחות וספקי דיפלומט דרום אפריקה הממוצע לשנים 2019-2021:

	2021	2020	2019
מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל הלקוחות	17	20	23
היקף אשראי לקוחות ממוצע (באלפי ש"ח)	33,064	40,937	56,135
מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל הספקים	16	13	16
היקף אשראי ספקים ממוצע (באלפי ש"ח)	25,964	22,874	32,472

8.17 **<u>מגבלות ופיקוח על פעילות דיפלומט דרום אפריקה בתחום פעילות דרום אפריקה</u>**

<u>הוראות חקיקה</u>

8.17.1 במסגרת פעילותה של דיפלומט דרום אפריקה ברכישת מוצרים והפצתם בענף המזון ה-FMCG בשוק הדרום אפריקאי, היא כפופה להוראות רגולטוריות מקומיות שונות, העוסקות, בין היתר, בבריאות הציבור, בפיקוח על איכות המוצרים, קבלת היתרי יבוא ושיווק, מכס ועוד.

8.17.2 למועד הדוח, דיפלומט דרום אפריקה, למיטב ידיעתה, עומדת בכל ההוראות הרגולטוריות המהותיות החלות עליה.

8.17.3 לפרטים נוספים אודות הוראות החקיקה, ר' סעיף 8.3 לעיל.

8.18 **<u>הסכמים מהותיים</u>**

<u>P&G</u>

ביום 8 ביוני 2020 נחתם הסכם הפצה חדש (לרבות תוספות להסכם) בין דיפלומט דרום אפריקה לבין P&G, לפיו דיפלומט דרום אפריקה היא מפיצה לא בלעדית של P&G בערוצי מכירה בטריטוריה. תקופת ההסכם הינה עד ליום 31 בדצמבר 2021, כאשר בסיומה ההסכם מתחדש אוטומטית כל פעם לשנה, אלא אם נמסרה הודעה מוקדמת על אי חידוש ההסכם (6 חודשים מראש) על ידי מי מהצדדים. בשנת 2021, בנוסף, הוסכם לחתום על הסכם השירותים אשר לפיו P&G תמכור בעצמה את המוצרים לחלק מלקוחותיה הקיימים של דיפלומט דרום אפריקה, הנמנים על רשתות הקמעונאות הבינוניות, הסיטונאים והפארמה (רובד 2) ("**הלקוחות**") ודיפלומט דרום אפריקה תספק ל - P&G, על פי הסכם שירותים שנחתם בעניין, שירותי TPL ושירותי גבייה בעבור אותם הלקוחות. יובהר כי, תקופת הסכם השירותים הינה עד לחודש יוני 2023, אלא אם אחד הצדדים יודיע על סיום ההתקשרות בהתראה של 180 ימים.

<u>Mondelēz</u>

ביום 1 ביוני 2014, דיפלומט דרום אפריקה התקשרה עם Mondelēz בהסכם הפצה אשר חודש ביום 1 בינואר 2017 (בסעיף זה "**ההסכם**"). תקופת ההסכם תהא עד ליום 31 בדצמבר 2021. במסגרת ההסכם מונתה דיפלומט דרום אפריקה למפיץ בלעדי של מוצרי Mondelēz בדרום אפריקה. הצדדים ממשיכים את ההתקשרות ביניהם. הצדדים עובדים בימים אלה על ניסוח תוספת להסכם בדבר חידוש ההסכם והארכתו האוטומטית. לפרטים אודות הסכמים עם הספקים המהותיים P&G ו- Mondelēz, ר' סעיף 13 להלן.

9. תחום פעילות גיאורגיה

דיפלומט גיאורגיה אחראית על מערך הרכש (הן מחו"ל והן מספקים מקומיים), המכירות וההפצה של FMCG בגיאורגיה. במסגרת פעילות זו, דיפלומט גיאורגיה מתמקדת במכירת המוצרים לרשתות מזון קמעונאיות גדולות וקטנות, בתי מרקחת, סיטונאים, בתי קפה, מסעדות ומלונות. הפצת המוצרים מתבצעת באמצעות מערך הפצה, הכולל צי רכבים ייעודי.

9.1 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

למיטב ידיעת הקבוצה, להלן פרטים עיקריים אודות הסביבה המאקרו כלכלית, שהקבוצה סבורה כי עשויה להיות להם השפעה על תוצאותיה העסקיות או על ההתפתחויות בתחום פעילות דיפלומט גיאורגיה, בגיאורגיה.

להלן תיאור הסביבה המאקרו כלכלית בגיאורגיה[35]

9.1.1 בשנים האחרונות, נרשמה צמיחה כלכלית במשק הגיאורגי המתבטאת, בין היתר, בעליה בשיעור התוצר המקומי הגולמי. בשנת 2021 צפוי התוצר המקומי הגולמי לעלות בכ- 10.6% לעומת שנת 2020 בעיקר עקב ירידה בשנת 2020 בשל משבר הקורונה בה ירד התוצר המקומי הגולמי בכ- 6.8%.[36]

9.1.2 מדד המחירים לצרכן עלה בשנת 2021 בשיעור של כ- 9.6% בהשוואה לשנת 2020 בה נרשמה עלייה בשיעור של כ- 5.2%.

9.1.3 חשיפה לשער חליפין - במסגרת פעילותה, דיפלומט גיאורגיה מבצעת רכישה ויבוא של מוצרים מוגמרים במספר מטבעות, כאשר עיקר פעילות הרכש (כ- 90%) מתבצעת במטבע המקומי. כמו כן, דיפלומט גיאורגיה מוכרת את מוצריה במטבע הגיאורגי.

9.1.4 בנוסף, לדיפלומט גיאורגיה הלוואות שהתקבלו מדיפלומט ישראל בסך כולל של כ- 2.6 מיליון אירו, נכון ליום 31 בדצמבר 2021. כתוצאה מכך, דיפלומט גיאורגיה חשופה לשינויים בשער החליפין של האירו.

9.1.5 נגיף הקורונה - כאמור לעיל, בחודש דצמבר 2019, החל אירוע מתגלגל בעל השפעה בריאותית, חברתית ומאקרו כלכלית גלובלית בדמות התפשטות נגיף הקורונה במרבית מדינות העולם, אשר הוכרזה כמגיפה עולמית. בעקבות המשבר, ממשלת גיאורגיה נוקטת במדיניות שמטרתה בלימת התפשטות הנגיף. מדיניות זו כוללת, החלת הגבלות תנועה של בני אדם וסחורות, סגירת גבולות, סגירת המסחר, סגירת מוסדות לימודים, הגבלות על מספר האנשים השוהים במקום העבודה, סגירת פעילות תרבות ופנאי, צמצום/ סגירה של פעילות תחום המסעדנות וכיוצא בזה.

---

[35] יודגש כי הנתונים הכספיים בש"ח בס' 6.10 לדוח על תתי סעיפיו מוצגים לפי תקופות על פי שער חליפין כמפורט בסעיף 2.1 לדוח הדירקטוריון.

[36] הנתונים נלקחו מאתר NBG.Gov.ge ומאתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה geostat.ge, אלא אם צוין אחרת בפרק זה.

9.1.6 ההשפעה השלילית על כלכלת גיאורגיה נבעה מפעולות הממשלה אשר ננקטו במטרה להתמודד עם התפשטות הנגיף: ראשית, יותר מ 100,000 תושבים איבדו את מקום עבודתם וכתוצאה מהאמור הממשלה נקטה במספר צעדים (בעיקר הקלה במיסים לבעלי עסקים ומענקים שונים לאזרחים) על מנת להקל על התושבים. שנית, הממשלה סגרה את גבולות המדינה, ועצרה כניסת תיירים. שלישית, ענף המסעדות נסגר לתקופה של מספר חודשים.

9.1.7 לפרטים נוספים אודות התפשטות נגיף הקורונה, ר' סעיף 6.2 לעיל.

9.2 **מבנה תחום פעילות גיאורגיה והשינויים החלים בו**

9.2.1 דיפלומט גיאורגיה עוסקת ברכש, מכירה והפצה של FMCG ללקוחותיה השונים בגיאורגיה.

9.2.2 ענף ייצור ויבוא תחום ה- FMCG בגיאורגיה כולל פעילות תעשייתית ומסחרית ענפה והוא אחד מהענפים המרכזיים במשק. בגיאורגיה פועלים כ- 30 מפעלי מזון יצרניים העוסקים ביצור מוצרי מזון וצריכה, כאשר חלק מהיצרנים הגדולים עוסקים גם בשיווק תוצרתם באופן עצמאי. בשוק הקמעונאות פועלות כ- 6 רשתות מזון קמעונאיות גדולות, ולצידן רשתות מזון קמעונאיות בינוניות, חנויות פרטיות, חנויות נוחות, בתי מרקחת וחנויות קטנות בשווקים פתוחים.

9.3 **שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו**

בשנת 2021 המכר הכספי בשוק ה FMCG צפוי להסתכם לכ- 13.9 מילארד לארי, עלייה של כ-22% ביחס לשנת 2020 בה הסתכם המכר הכספי בכ- 11.4 מיליארד לארי.[37]

9.4 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ושינויים במאפייני הלקוחות

9.4.1 פעילותה של דיפלומט גיאורגיה כוללת מכירות לרשתות המזון הקמעונאיות הגדולות, הבינוניות והקטנות, רשתות פארם, חנויות פרטיות קטנות ולקוחות מוסדיים. דיפלומט גיאורגיה מייבאת וקונה בשוק המקומי את כלל המוצרים המופצים והנמכרים על ידה ללקוחותיה השונים.

9.4.2 בשנה החולפת, ובהמשך למגמה בשנים האחרונות, חלקו של השוק המאורגן בענף המזון ומוצרי הצריכה בגיאורגיה גדל על חשבון השוק הלא מאורגן, בו נסגרו, ב- 4 השנים האחרונות, כ- 20% מהחנויות. חלקו של השוק המאורגן גדל משיעור של כ- 18% בשנת 2016, לשיעור של כ- 32% בשנת 2021. החברה עוקבת אחר השינויים ופועלת להתאמת אסטרטגיית המכירות וההפצה שלה בהתאם.

[37] על פי נתוני: TBC Capital research.

9.5 מוצרים ושירותים

מוצרים

דיפלומט גיאורגיה מייבאת, משווקת, מוכרת ומפיצה מגוון רחב של למעלה מ- 1,000 מוצרים שונים, בעלי "חיי מדף" משתנים. קיימות שתי קטגוריות מוצרים עיקריות:

1. **מוצרי מזון -** תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרי מזון הכוללים: משקאות, דגני בוקר, חטיפים, ממתקים, מוצרי קפה, משקאות חריפים ויין. כמו כן, בין המותגים המופצים על ידי דיפלומט גיאורגיה ניתן למנות מותגים כגון: נס קפה, נסקוויק, קיט קט, טסטרס צ'ויס, נאן, בדגוני, גומי, פרינגלס, קאיה, פורינה (מזון בע"ח) ועוד.
2. **מוצרי צריכה שאינם מזון (Non-food) -** תחת הגדרה זו, נכללים מגוון מוצרים מקטגוריות שונות כגון: מוצרי ניקוי לאריגים ולבית, מוצרי טיפוח שיער וטיפוח אישי, מוצרי נייר והיגיינה אישית ועוד. כמו כן, בין המותגים המופצים על ידי דיפלומט גיאורגיה ניתן למנות מותגים כגון: ג'ילט, פמפרס, טמפקס, אוראל-בי, אולוויז, הד אנד שולדרס, פנטן, וולה, לנור, אריאל, פיירי, דורסל, ועוד.

שירותים

דיפלומט גיאורגיה אינה מעניקה שירותים כלשהם עבור צדדים שלישיים.

9.6 פילוח הכנסות ממוצרים

להלן נתונים אודות סכום ההכנסות הנובעות מתחום פעילות דיפלומט גיאורגיה ושיעורן מסך הכנסות הקבוצה (באלפי ש"ח):

קבוצת מוצרים דומים[38]		הכנסות באלפי ש"ח			שיעור (%) מכלל הכנסות הקבוצה		
		לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019
מוצרי מזון	מתוקים וחטיפים	7,103	5,863	7,055	0.3%	0.2%	0.3%
	מזון אחר	77,208	69,864	116,342	2.8%	2.6%	4.2%
	שימורים וקפה	8,568	9,979	10,641	0.3%	0.4%	0.4%
מוצרי צריכה שאינם מזון	טיפוח אישי	45,913	51,392	55,803	1.7%	1.9%	2.0%
	כביסה	18,943	22,471	24,987	0.7%	0.8%	0.9%
	ניקיון בית - כללי	21,081	12,938	9,659	0.8%	0.5%	0.4%
	מוצרי נייר[39]	29,598	33,265	44,852	1.1%	1.3%	1.7%

[38] לא קיים שוני מהותי בין קבוצות המוצרים והמותגים הנכללים בתחום פעילות ישראל לבין תחום פעילות זה.
[39] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי נייר להיגיינה אישית ותינוקות, וכן מוצרי חשמל וסוללות המהווים חלק זניח. מקטגוריה זו.

9.7 לקוחות

9.7.1 מוצרי דיפלומט גיאורגיה נמכרים לכ- 8,700 נקודות שונות ברחבי גיאורגיה. לקוחות דיפלומט גיאורגיה מתחלקים לשלוש קבוצות עיקריות:

9.7.1.1 **השוק המאורגן -** בין לקוחות דיפלומט גיאורגיה נמנות רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות המונות בד"כ מאות ו/או עשרות סניפים בפריסה ארצית, הכוללת את, Carrefour, Ori Nabiji, Clean House ורשתות הפארם: Aversi, Gepa, PSP.

9.7.1.2 השוק הפרטי - בין לקוחות דיפלומט גיאורגיה נמנים מינימרקטים רבים, מכולות פרטיות, קיוסקים וחנויות לממכר מזון בע"ח וכדומה, וכן סיטונאים המפיצים את המוצרים הן ללקוחות קצה קטנים והן בשווקים פתוחים.

9.7.1.3 השוק המוסדי - בין לקוחות דיפלומט גיאורגיה נמנות מסעדות, בתי מלון ובתי קפה.

9.7.2 בשנת 2021, שיעור מכירת FMCG לשוק המאורגן עמד על כ- 38%, לעומת שיעור של כ- 34% 2020. בשנת 2021 שיעור המכירות לשוק הלא מאורגן היה כ- 62% לעומת סך של כ- 68% בשנת 2020.[40]

9.7.3 להלן פילוח מחזור המכירות והשירותים של דיפלומט גיאורגיה בין לקוחות הקבוצה על פי דוחותיה הכספיים לשנים 2019-2021:

	שיעור המכירות ממכירות תחום הפעילות		
	שנת 2021	שנת 2020	שנת 2019
השוק הפרטי	59%	62%	58%
השוק המאורגן	38%	34%	39%
השוק המוסדי	3%	4%	3%

לדיפלומט גיאורגיה אין לקוח שהכנסותיו מהוות 10% או יותר מהכנסות הקבוצה.

9.8 הפצה

הפצת המוצרים הנמכרים על ידי החברה לנקודות ההפצה השונות מתבצעת באמצעות צי של עשרות משאיות, מרבית המשאיות הינן בשכירות ומיעוט מהן בבעלות דיפלומט גיאורגיה. לפרטים נוספים אודות מחסני ההפצה שבבעלות דיפלומט גיאורגיה, ר' סעיף 9.11 להלן.

9.9 תחרות

לחברה אין יכולת להעריך את נתח השוק שלה בכל אחת מקטגוריות המוצרים העיקריות שלה בגיאורגיה (בעיקר בשים לב לשונות הקיימת בין קבוצות המוצרים של החברה לקבוצות

[40] על פי נתוני: TBC Capital research.

מוצרים של המתחרים). להלן פילוח מתחרותיה העיקריות של דיפלומט גיאורגיה בהתאם לקטגוריות המוצרים העיקריות:

קטגוריה	מתחרים עיקריים
מתוקים וחטיפים	Mondelēz, מרס, פרו, פפסיקו, פריקס, סטאר
מזון אחר	פינלנדיה, רוסקי, מרס, נאטאחטארי
שימורים וקפה	JDE, ליפטון, דרדנל, ריו מרה
טיפוח אישי	, שוורצקופף, יוניליוור, לוריאל, שיק
כביסה	הנקל, יוניליוור,
ניקיון בית- כללי	הנקל, רקיט בנקיזר, פלמוליב
מוצרי נייר[41]	קימברלי קלארק, קאן-בבה, אנרג'ייזר, קמליון

חברות מחקר אינן פועלות בגאורגיה ולכן הקבוצה אינה יכולה למדוד את נתח השוק בתחום פעילות זה, אולם להערכתה, חלקה בתחום מכירות ה- FMCG גבוה.

דיפלומט גיאורגיה מתמודדת עם התחרות במספר מישורים: [1] פיתוח מערך מכירות מיומן ומקצועי המתאים לעבודה עם הרשתות הגדולות מחד והשוק הפרטי מאידך, תוך שימת דגש רב על כיסוי שוק אופטימלי; [2] מערכת מידע מפותחת עם יכולות אנליטיות מתקדמות; [3] כניסה לקטגוריות חדשות וערוצים חדשים המחזקים את החברה במו"מ מול לקוחותיה.

9.10 **<u>עונתיות</u>**

כ- 15% מסך המכירות של דיפלומט גיאורגיה מתבצעות בחודש דצמבר, לקראת תחילת השנה האזרחית. כתוצאה מהאמור, המכירות בחודש ינואר נמוכות משמעותית ומהוות כ- 4% מסך המכירות השנתיות.

9.11 <u>רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים</u>

9.11.1 בבעלות דיפלומט גיאורגיה מחסן בטביליסי בשטח כולל של כ- 5,500 מ"ר ברוטו על מגרש בשטח של כ- 20,000 מ"ר. בשטח המחסן כלולות עתודות קרקע להתפתחות עתידית בשטח צמוד של כ-13,000 מ"ר. בנוסף, בבעלות דיפלומט גיאורגיה מחסן נוסף בסמטרדיה על מגרש בשטח כולל של כ- 7,108 מ"ר ברוטו עם שטח אחסון בשטח של כ- 2,000 מ"ר.

9.11.2 בבעלות דיפלומט גיאורגיה כ-20 משאיות בעלות קיבולת של 3.5 טון, אשר מרביתן מושכרות לצד ג' עד למכירתן. החברה פועלת בשנתיים האחרונות להעביר את צי המשאיות שלה למשאיות שכורות ומוכרת את המשאיות אשר עוד נותרו בבעלותה.

[41] ר' ה"ש 35 לעיל.

נכון למועד הדוח, כל רכביה הפרטיים של דיפלומט גיאורגיה מושכרים בליסינג תפעולי.

9.12 נכסים לא מוחשיים

רישיונות וזיכיונות

דיפלומט גיאורגיה מחזיקה בבעלות בסימני המסחר של מותג שימורי הטונה Henry's Kitchen בגיאורגיה.

9.13 הון אנושי

9.13.1 לפרטים נוספים אודות המבנה הארגוני של דיפלומט גיאורגיה ולפרטים אודות הסכמי העסקה, ר' סעיף 14 להלן.

9.13.2 להלן מצבת כוח האדם בקבוצה בתחום פעילות גיאורגיה לשנים 2019-2021:

	מספר עובדים		
	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2019
הנהלה (מנכ"ל וסמנכ"לים)	7	8	8
חטיבות מטה	88	102	76
מערך מכירות	331	335	438
לוגיסטיקה	263	273	379
סה"כ	**689**	**718**	**901**

9.14 ספקים

9.14.1 למעט P&G, בתחום הפעילות בגיאורגיה, לא קיים ספק שהרכישות ממנו מהוות 10% או יותר מכלל רכישות הקבוצה. להלן נתונים בדבר שיעור רכישות דיפלומט גיאורגיה מספקיה העיקריים:

ספק	שיעור רכישות מתוך כלל הרכישות בגיאורגיה		
	2021	2020	2019
P&G	41%	43%	41%
Nestle	25%	24%	27%
Georgian Beer Comany(*)	0%	0%	15%

(*)ביום 9 בינואר 2020 החליטה דיפלומט גיאורגיה יחד עם Georgian Beer Company להפסיק את שירותי ההפצה עבור מוצריו החל מיום 1 בפברואר 2020.

9.14.2 להלן תיאור תמציתי של עיקרי התקשרויות דיפלומט גיאורגיה עם ספקיה העיקריים:

9.14.3 **P&G** - ביום 1 בספטמבר 2008, דיפלומט גיאורגיה התקשרה עם P&G בהסכם לאספקת מגוון FMCG שאינם מזון (Noon-Food) (בסעיף זה "**ההסכם**"). המותגים העיקריים הנמכרים של דיפלומט גיאורגיה הינם: פמפרס, אריאל, ג'ילט, פנטן, הד אנד שולדרס, פיירי, אולוויז, טמפקס, אורל-בי וטייד.

ביום 1 לפברואר 2021 נכנס לתוקף הסכם חדש בין דיפלומט גיאורגיה ו- P&G. ההסכם הינו בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2021 כאשר הוא יוארך אוטומטית לתקופות של שנה בכל פעם אלא אם נמסרה הודעה מוקדמת על ידי מי מהצדדים השינוי העיקרי במסגרת ההסכם החדש הינו העברת האחריות על הרגולציה לרישום המוצרים וייבואם לדיפלומט גיאורגיה. מעבר לאמור, לא צפוי שינוי מהותי נוסף בתנאי ההסכם.
Nestle – בשנת 2011 דיפלומט גיאורגיה החל את התקשרותה עם Nestle. החל מיום 1 בינואר שנת 2013 החלה דיפלומט גיאורגיה להפיץ את רובם המכריע של מוצרי Nestle בגיאורגיה. המותגים העיקריים הנמכרים על ידי דיפלומט גיאורגיה הינם: נס קפה גולד, נס קפה, קיט-קט, פורינה ו-CBW. לפרטים נוספים אודות הסכמי הקבוצה עם ספקיה העיקריים, ר' סעיפים 9.13 ו- 13 להלן.

9.15 הון חוזר, מדיניות מלאי והחזרות

9.15.1 הון חוזר - בתחום פעילות זה, לדיפלומט גיאורגיה הון חוזר חיובי של כ- 23,316 אלפי ש"ח, על פי הדוח הכספי המאוחד של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2021. להלן הרכב ההון החוזר:

	ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2019 (באלפי ש"ח)
נכסים שוטפים	65,387	70,965	104,571
התחייבויות שוטפות	49,792	55,681	79,610
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	**15,595**	**15,284**	**24,961**

9.15.2 החזקת מלאי מוצרים - מחזור ימי המלאי הממוצע של דיפלומט גיאורגיה בשנת 2021, עמד על כ- 40 ימים ובשנים 2020 ו- 2019 עמד על כ-61 וכ- 57 ימים, בהתאמה. לפרטים נוספים אודות מדיניות המלאי של הקבוצה ובכלל זה דיפלומט גיאורגיה, ר' סעיף 7.18.1 לעיל.

9.15.3 מדיניות אשראי

9.15.3.1 **אשראי לקוחות -** תנאי האשראי של דיפלומט גיאורגיה נקבעים עבור כל לקוח ולקוח, כדלקמן: לשוק המאורגן תנאי התשלום המקובלים נעים בין 14 יום מיום הפקת החשבונית לבין שוטף + 47 יום; בשוק הפרטי תנאי התשלום נעים בין 14 יום ל- 42 יום מיום הפקת החשבונית.

9.15.3.2 **אשראי ספקים -** תנאי האשראי שדיפלומט גיאורגיה מקבלת משתנים מספק לספק. להלן תנאי תשלום עם הספקים העיקריים: [1] P&G - 45 ימים מתאריך הפקת החשבונית עם אפשרות הקטנת ימי האשראי ל- 5 ימים מתאריך הפקת החשבונית בתמורה להנחת הקדמת תשלום; [2] Nestle - 32 ימים מתאריך הפקת החשבונית.

9.15.3.3 להלן פרטים אודות מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל לקוחות וספקי דיפלומט גיאורגיה והיקף אשראי לקוחות וספקי דיפלומט גיאורגיה הממוצע לשנים 2019-2021:

	2021	2020	2019
מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל הלקוחות	76	80	72
היקף אשראי לקוחות ממוצע (באלפי ש"ח)	43,176	44,865	53,053
מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל הספקים	25	17	11
היקף אשראי ספקים ממוצע (באלפי ש"ח)	10,604	17,157	19,724

9.16 **<u>הסכמים מהותיים</u>**

<u>P&G</u>

9.16.1 התקשרות דיפלומט גיאורגיה עם P&G החלה ביום 1 בספטמבר, 2008. ב 1 לפברואר 2021 נכנס לתוקף הסכם הפצה חדש בין דיפלומט גיאורגיה ו-P&G כאשר תקופתו תהא עד ליום 31.12.2021 עם חידוש אוטומטי של שנה נוספת בכל פעם אלא אם נמסרה הודעה בדבר אי חידוש ההסכם על ידי מי מהצדדים.

9.16.2 לפרטים נוספים אודות הסכמי הקבוצה עם ספקיה העיקריים, ר' סעיף 13 להלן.

<u>Nestle</u>.

9.16.3 התקשרות דיפלומט גיאורגיה עם Nestle החלה בשנת 2011. הסכם זה, מתחדש אוטומטית כל 12 חודשים, למעט במקרה בו אחד מהצדדים נתן הודעה בדבר אי חידוש 30 ימים קודם למועד החידוש האוטומטי.

9.16.4 יובהר, כי בניגוד למתכונת ההתקשרות ארוכת השנים של דיפלומט גיאורגיה עם Nestle, בחודש אוגוסט 2020 החלה Nestle לעשות שימוש בזכותה בהתאם להסכם ולספק במישרין לרשת בתי מרקחת בשם Aversi את המותג NUN, תחליף חלב לתינוקות, שנמכר ללקוח זה עד כה על ידי דיפלומט גיאורגיה. היקף המכירות של מותג זה ללקוח הנ"ל לא עלה על 3% ממכירות Nestle לשנת 2021. למועד הדוח, לחברה לא ידוע על כוונות של Nestle לפעול כך גם בעתיד ביחס למוצרים/מותגים המיובאים על ידה, בייחוד לאור הנסיבות המיוחדות שהביאו להחלטתה של Nestle בקשר למכירות תחליפי החלב. כמו כן, להערכת החברה המגמה הנ"ל לא צפויה להתקיים בתחומי הפעילות הנוספים של הקבוצה. עם זאת, מובהר כי ל-Nestle זכות לשווק במישרין את כל מוצריה וככל שאירוע חד פעמי זה ייהפך למגמה הדבר עלול לפגוע במכירותיה של דיפלומט גאורגיה.

9.16.5 ביום 17 במרץ התקבלה בידי דיפלומט גאורגיה הודעה מאת Nestle בדבר כוונתה לפרסם מכרז חדש להפצת מוצריה וזאת החל מיום 1 ביולי 2021. בכוונתה של דיפלומט גאורגיה להשתתף במכרז האמור. ביום 22 ביוני 2021 התקבל בידי דיפלומט גיאורגיה עדכון כי פרסום תוצאות המכרז על ידי Nestle יידחה לסוף שנת 2021. ביום 30 בדצמבר 2021 הודיעה נסטלה לכלל המשתתפים במכרז אודות החלטתה להמשיך את התקשרותה עם דיפלומט גיאורגיה. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידים מיום 18 במרץ, 2021, 22 ביוני 2021 ו- 30 בדצמבר, 2021 (אסמכתאות מס': 2021-01-037821, 2021-01-042400 ו- 2021-01-116539, בהתאמה) (מידע זה מהווה הפניה על דרך ההכללה).

9.16.6 <u>להלן טבלה המסכמת את תנאי ההתקשרות של דיפלומט גיאורגיה עם Nestle:</u>

צדדים להסכם	מוצרים עיקריים	אחריות מוצרים ורגולציה	תקופת ההסכם ובלעדיות	שיפוי	ערבות	סיום התקשרות	שינוי שליטה[42]
גיאורגיה							
דיפלומט גיאורגיה ו- Nestle גיאורגיה.	מוצרי מזון של Nestle ובכלל זה: מוצרי חלב, נסקויק, קפה, דגני בוקר, מזון לתינוקות, מזון לבעלי חיים, פורמולה לתינוקות, ממתקים, קולינריה. הרשימה תתעדכן מעת לעת על ידי Nestle.	מוצרים ורגולציה: [א] דיפלומט גיאורגיה תחזיק בכל האישורים הנדרשים לצורך ביצוע פעילותה בהתאם לדרישות החוק הגיאורגי; [ב] Nestle אחראית שהמוצרים יהיו מתאימים לצריכה ויעמדו בדרישות החוק והתקנות החלות בגיאורגיה; [ג] Nestle לא תישא באחריות כלפי דיפלומט גיאורגיה בגין פגמי ייצור נסתרים או שנגרמו כתוצאה משימוש לרעה במוצרים פגומים ו/או שלא בהתאם לתנאי אחסון, הובלה, הפצה והשימוש הנדרשים.	תקופת ההסכם: ההסכם מתחדש כל שנה באופן אוטומטי אלא אם אחד הצדדים יודיע על סיום בהתאם להוראות ההסכם. בלעדיות: לא קיימת. הסבת זכויות: דיפלומט גיאורגיה לא תהא רשאית להסב את ההסכם או כל אחת מהזכויות או ההתחייבויות ללא הסכמת Nestle מראש ובכתב.	Nestle תישא באחריות כלפי דיפלומט גיאורגיה בהתאם לחוק והתקנות החלים בגיאורגיה.	דיפלומט גיאורגיה תנפיק ל- Nestle ערבות שלא תפחת מסך של 2 מיליון דולר.	[א] כל צד רשאי לסיים את ההסכם בהתראה של 60 ימים מראש; [ב] Nestle רשאית לסיים את ההסכם באופן מיידי לרבות אם דיפלומט גיאורגיה: הפרה את ההסכם הפרה מהותית שאינה ניתנת לתיקון או שהפרה את תנאי ההסכם יותר מ-3 פעמים ולא תיקנה את ההפרה בתוך 10 ימי עסקים; הפרה את עקרונות Nestle; הפרה את תנאי התשלום כפי שמופיעים בהסכם; הפרה של סעיפי קניין רוחני וסודיות; הפרה את ההוראות של ארגון הבריאות הבינ"ל לעניין תחליפי חלב; הפרה של ההוראות נגד שחיתות כפי שמופיעות בהסכם. [ג] Nestle רשאית לסיים את ההסכם בהודעה מראש הכוללת את תאריך הסיום לרבות באחת העילות הבאות: כל שינוי בבעלות/ בשליטה בדיפלומט גיאורגיה אשר יחשב באופן סביר כהשפעה רעה על האינטרס של Nestle; אם Nestle סבורה כי המוניטין שלה עלול להנזק כתוצאה מפעילות דיפלומט גיאורגיה וכל עוד דיפלומט גאורגיה אינה מתקנת את פעולותיה בתוך זמן סביר; אם דיפלומט גיאורגיה נכסיה או חלק ניכר מהם; אם דיפלומט גיאורגיה אינה נוקטת בפעולות נדרשות לצורך מניעת ליקויים במסגרת פעילותה; אם Nestle סבורה כי דיפלומט גיאורגיה אינה מבצעת את המוטל עליה בהתאם להסכם ואינה פועלת בכדי לתקן את המצב; במקרה של תלונות חוזרות ונשנות ביחס לשירות של דיפלומט גיאורגיה; אם דיפלומט גיאורגיה לא מצייתת לדרישות המלאי המינימליות. [ד] כל אחד מהצדדים רשאי לסיים את ההסכם באופן מיידי עם מתן הודעה בכתב לצד השני במקרה של הפרה מהותית באופן מיידי עם מתן הודעה בכתב לצד השני בתוך 15 ימים.	Nestle רשאית לסיים את ההסכם בהודעה בכתב במקרה של כל שינוי בבעלות או בשליטה בדיפלומט גיאורגיה ואשר עלול להיחשב כפגיעה באינטרסים של Nestle.

[42] למען הסר ספק, לא נדרשת הסכמת Nestle להשלמת הנפקת החברה על פי דוח.

10. תחום פעילות ניו זילנד

פעילות הקבוצה בניו זילנד החלה בשנת 2016, אז נתבקשה הקבוצה על ידי P&G להחליפה בכל הנוגע לייבוא ומכירת מוצריה בניו זילנד באופן שדיפלומט ניו זילנד תהא היבואנית (ולא P&G עצמה). בשונה מיתר תחומי פעילותה, דיפלומט ניו זילנד אינה מפיצה את המוצרים המיובאים לניו זילנד באמצעות המערך הלוגיסטי שלה אלא נעזרת בחברת הפצה מקומית המבצעת עבורה את האחסנה, הליקוט והובלת הסחורה ללקוחות במודל TPL.

10.1 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

למיטב ידיעת הקבוצה, להלן פרטים עיקריים אודות הסביבה המאקרו כלכלית, שהקבוצה סבורה כי עשויה להיות להם השפעה על תוצאותיה העסקיות או על ההתפתחויות בתחום פעילות דיפלומט ניו זילנד.

להלן תמצית הסביבה המאקרו כלכלית בניו זילנד[43]

10.1.1 בשנים האחרונות, נרשמה צמיחה כלכלית במשק הניו זילנדי, המתבטאת, בין היתר, בעליה בשיעור התוצר המקומי הגולמי. בשנת 2020 שיעור צמיחת התוצר המקומי הגולמי עמד על 2.5% ומהווה קיטון בהשוואה לשנת 2019, בה עמד שיעור הצמיחה על 2.6%. בשנת 2021 התוצר המקומי הגולמי צפוי לעלות בשיעור של כ- 5% ביחס לשנת 2020, בעיקר עקב השפעות הקורונה.

10.1.2 לפרטים נוספים, אודות שוק FMCG, ר' בסעיף 10.2 להלן.

10.1.3 מדד המחירים לצרכן עלה בשנת 2020 בשיעור של כ- 1.4% לעומת עלייה של 1.9% בשנת 2019. בשנת 2021 מדד המחירים לצרכן עלה בשיעור 5.9%, בעיקר עקב השפעות הקורונה.

10.1.4 חשיפה לשינויים בשער חליפין - במסגרת פעילותה, נכון להיום, דיפלומט ניו זילנד משלמת ל- P&G בגין רכישות מוצריה, בדולר ניו זילנדי. לדיפלומט ניו זילנד הלוואות, אשראי ספקים ופיקדונות במטבע המקומי. לאור האמור, דיפלומט ניו זילנד אינה חשופה לשינויים בשער החליפין.

10.1.5 נגיף הקורונה - כאמור לעיל, בחודש דצמבר 2019, החל אירוע מתגלגל בעל השפעה בריאותית, חברתית ומאקרו כלכלית גלובלית בדמות התפשטות נגיף הקורונה. ההשפעה הגדולה ביותר על כלכלת ניו זילנד הינה ההשפעה על התיירות הנכנסת, שנעצרה כתוצאה מסגירת הגבולות. ההשפעה על תחום ה-FMCG הייתה מינורית, למעט בתקופת הסגר באוקלנד, שנמשכה 14 שבועות בחודשים אוגוסט-נובמבר.

10.1.6 לפרטים נוספים אודות התפשטות נגיף הקורונה, ר' סעיף 6.2 לעיל.

---

[43] יודגש כי הנתונים הכספיים בש"ח בס' 10.5 לדוח על תתי סעיפיו מוצגים לפי תקופות על פי שערי החליפין כמפורט בסעיף 2.1 לדוח הדירקטוריון.

10.2 **מבנה תחום פעילות ניו זילנד והשינויים החלים בו**

10.2.1 דיפלומט ניו זילנד עוסקת ביבוא ובמכירת במגוון רחב של מוצרי P&G ללקוחותיה השונים.

10.2.2 שוק ה- FMCG בניו זילנד מוערך בכ- 17 מיליארד דולר ניו זילנדי בשנת 2021, לעומת 16.4 מיליארד דולר ניו זילנדי בשנת 2020. בשוק הקמעונאות פועלות 6 רשתות מזון קמעונאיות גדולות, ולצידן חנויות פרטיות, בתי מרקחת, חנויות מתמחות ועוד.

10.3 **התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ושינויים במאפייני הלקוחות**

10.3.1 עיקר פעילות דיפלומט ניו זילנד מתבצעת עם רשתות המזון הקמעונאיות הכוללת, בין היתר: Foodstuffs, Woolworths, The Warehouse, The Chemist Warehouse, Green Cross Health.

10.3.2 ענף ה- FMCG בניו זילנד פועל ב- 10 השנים האחרונות באמצעות דואופול (שוק של 2 שחקנים) יציב, היוצר מחסום כניסה לשחקנים קמעונאים חדשים מחד, ולריכוז כוח מו"מ מסחרי רב בידי 2 הרשתות הנ"ל מול הספקים מאידך. לרשת Foodstuffs כ- 45% משוק FMCG, ולרשת Woolworths כ- 33% משוק ה- FMCG. שתי הרשתות פועלות במגוון פורמטים: סופרמרקטים בערים, היפרמרקטים, חנויות "דיסקאונט", חנויות נוחות, סיטונאות בסגנון "Cash&Carry", ואספקה לחברות הסעדה. שאר השוק מתפזר בין רשתות קטנות וחנויות פרטיות.

בנוסף, קיים שוק בתי המרקחת שעבר שינוי גדול מאז כניסת הקמעונאי האוסטרלי המוביל TCH (The Chemist Warehouse) בשנת 2018. הכניסה של TCH גרמה לשחקנים האחרים של שוק הפארמה לשנות את מבנה הפעילות שלהן. נכון לשנת 2021, TCH מחזיק בכ- 26% משוק בתי המרקחת. TCH עובד במתכונת של בית מרקחת מוזל שמציע מגוון רב של FMCG אל מול בתי המרקחת הוותיקים/מסורתיים המציעים בעיקר מוצרי בריאות, ומעט FMCG תומכים. מודל הפעילות של TCH נתפס כאיום גם על הקמעונאים בגלל שהוא מציע מגוון מוצרי FMCG לאותם הצרכנים.

כמו כן, במהלך הרבעון השלישי ב-2022 צפויה כניסה של שחקן גלובאלי נוסף לשוק הקמעונאי - Costco האמריקאית, שהצהירה על כוונתה להיכנס לשוק עם חנות ראשונה באוקלנד, העיר הגדולה ביותר בניו זילנד.

לאור העובדה שהשוק הניו זילנדי מאופיין בריכוזיות של מספר לקוחות גדולים, כניסת לקוחות נוספים כמתואר לעיל, תגביר את התחרות בין הקמעונאים ועשויה להיטיב עם דיפלומט ניו זילנד.

10.4 **מוצרים ושירותים**

מוצרים

10.4.1 דיפלומט ניו זילנד מייבאת ומוכרת מגוון רחב של למעלה מ- 18 מותגים שונים, בעלי "חיי מדף" ארוכים תחת הקטגוריה של FMCG שאינם מזון (Non-food) הכוללים, בין היתר: מוצרי ניקוי לבית ולאריגים, מוצרי טיפוח שיער וטיפוח אישי, מוצרי נייר והיגיינה אישית. כמו כן, בין המותגים המופצים על ידי דיפלומט ניו זילנד ניתן למנות מותגים כגון: ג'ילט, טמפקס, אוראל-בי, אולוויז, הד אנד שולדרס, פנטן, ויקס, מטה, דאוני, אמבי פיור ועוד. בשנת 2021 החלה דיפלומט ניו זילנד במכירות דורסל ולוטוס. נכון למועד הדוח, מכירות 2 המותגים הנ"ל, לא מהותיות לתוצאות תחום הפעילות בשנה זו.

10.4.2 כאמור, במסגרת פעילות זו, דיפלומט ניו זילנד מייבאת ומוכרת את מוצריה ללקוחותיה השונים. לפעילות בניו זילנד מספר סממנים ייחודים לעומת שאר הקבוצה: [1] סקירת קטגוריה שנתית מול הלקוחות - בתהליך זה מגיעים נציגי המכירות עם תוכנית מבצעים, השקות וניהול קטגוריה מלא אשר מבוססים על ניתוחים פיננסיים מתקדמים ומגובים במחקרי קונים וצרכנים רבים; [2] ניתוח ואופק תכנון - על מנת לאפשר את אופק התכנון ודיוקו, דיפלומט ניו זילנד משתמשת במערכות מתקדמות שמייצרות סימולציות המחרה וניתוח של כדאיות עשיית העסקים עם כל לקוח ולקוח; [3] ניהול שרשרת אספקה מתקדמת - עקב המרחק הרב הקיים בניו זילנד מהמפעלים של ספקיה, ישנה משמעות רבה לזמינות מוצרים. דבר זה בא לידי ביטוי בשני אופנים עיקריים: האחד - Vendor Managed Inventory - הוא אופן פעולה בו המפיץ/ספק אחראי על ניהול המלאי במחסני הקמעונאים, השני - תשומת לב גדולה המושקעת בתכנון הביקוש בשוק והבאת המלאים בזמן המתאים מהמפעלים ברחבי העולם, תוך התחשבות בזמן הארוך שלוקח לאוניות להגיע (לעיתים עד 90 יום) למחסן דיפלומט ניו זילנד.

כאמור לעיל, אחסנת והפצת המוצרים לשוק נעשית על ידי צדדים שלישיים על בסיס מודל של TPL. בנוסף, דיפלומט ניו זילנד מפעילה חברה חיצונית שמספקת שירותי סידור מדף ברשתות המזון השונות.

10.5 **פילוח הכנסות ממוצרים ושירותים**

להלן נתונים אודות סכום ההכנסות מלקוחות הנובעות מתחום פעילות דיפלומט ניו זילנד ושיעורן מסך הכנסות הקבוצה (באלפי ש"ח):

קבוצת מוצרים דומים	הכנסות באלפי ₪			שיעור (%) מכלל הכנסות הקבוצה		
	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019
מוצרי צריכה שאינם מזון[44]	189,387	166,811	166,503	6.9%	6.2%	6%

10.6 **לקוחות**

10.6.1 מוצרי דיפלומט ניו זילנד נמכרים לרשתות המזון הקמעונאיות הגדולות, כמו גם לרשתות הפארם. לדיפלומט ניו זילנד כ- 800 לקוחות בפריסה ארצית.

10.6.2 לפי נתוני IRI[45], להלן התפלגות מכירת FMCG לפי ערוצי המכירה השונים: [1] הרשתות הארציות - בשנת 2021 שיעור המכירות עמד על כ- 88%; [2] השוק הפרטי - בשנת 2021 שיעור המכירות עמד על כ- 9%; [3] חנויות הנוחות - בשנת 2021 שיעור המכירות עמד על כ- 3%.

10.6.3 לפעילות הקבוצה בתחום פעילות זה תלות בשלושה לקוחות הנמנים על השוק המאורגן כמפורט להלן:

		שיעור מכירות ללקוחות מתוך מכירות הקבוצה בתחום הפעילות		
		שנת 2021	שנת 2020	שנת 2019
Foodstuffs	Foodstuffs North Island Limited	29%	33%	32%
	Foodstuffs South Island Limited	12%	12%	12%
Woolworths		28%	32%	32%

[44] תחת קטגוריה זו מוכרת דיפלומט ניו זילנד בעיקר מוצרי טיפוח אישי ביניהם: מוצרי פנטן, הד אנד שולדרס, ג'ילט, אוראל-בי, ויקס, וכן מוצרי כביסה, ניקיון בית- כללי. כן נכללים בקטגוריה זו, חשמל וסוללות ומוצרי נייר המהווים חלק זניח ממכירות דיפלומט ניו זילנד.

[45] IRI הינה חברת מחקר בינלאומית המבצעת מחקר ופילוח נתוני שוק.

10.7 **הפצה**

כל המלאי הנרכש על ידי דיפלומט ניו זילנד, מאוחסן, מלוקט ומסופק ללקוחות על ידי חברת Mainfreight. הסכם ההתקשרות של דיפלומט ניו זילנד עם Mainfreight נחתם ביום 17 ביוני 2019, לתקופה של 3.5 שנים (בסעיף זה: "**ההסכם**"). על פי ההסכם, Mainfreight אחראית לאיחסון מלאי דיפלומט ניו זילנד במחסניה. כמו כן, ביטוח המלאי נעשה על ידי דיפלומט ניו זילנד. ההסכם קובע כי תעבורת המידע בין דיפלומט ניו זילנד ל-Mainfreight נעשית באמצעות ממשקים בין מערכות המידע של שתי החברות. בניו זילנד פועלות מספר חברות לוגיסטיקה גדולות, המתחרות ב-Mainfreight ביניהן DHL וכדומה.

10.8 **תחרות**

10.8.1 למיטב ידיעת הקבוצה, במסגרת הפעילות בניו זילנד קיימת תחרות ערה לכל קטגוריות המוצרים של דיפלומט ניו זילנד הן מול יצרנים מקומיים והן מול יבואנים.

10.8.2 לחברה אין יכולת להעריך את נתח השוק שלה בכל אחת מקטגוריות המוצרים העיקריות שלה בניו זילנד (בעיקר בשים לב לשונות הקיימת בין קבוצות המוצרים של החברה לקבוצות מוצרים של המתחרים). להלן פילוח מתחרותיה העיקריות של דיפלומט ניו זילנד בהתאם לקטגוריות המוצרים העיקריות:

קטגוריה	מתחרים עיקריים	נתח שוק (בקירוב) לשנת 2020[46]
טיפוח אישי	יוניליוור, לוריאל, שיק, קולגייט, gsk , ביק, רקיט בנקיזר, פלמוליב, קאסונס, פנסוניק, קימברלי קלארק.	18%

נתחי השוק הכלולים בטבלה זו מתייחסים לתת הקטגוריה בה דיפלומט ניו זילנד פעילה. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.11 לעיל.

10.8.3 דיפלומט ניו זילנד מתמודדת עם התחרות בעזרת התמקדות בפיתוח יכולות מסחריות ושיווקיות של עובדיה - על ידי הדרכה מקצועית ותמיכה מקצועית של P&G אוסטרליה, הרחבה של מגוון מוצריה בהתאמה לצרכי השוק, תמחור תחרותי של המוצרים, תקציבי שיווק וקידום מכירות מתאימים ועמידה באמת שירות גבוהה בהתאמה לדרישות הלקוחות.

10.9 **עונתיות**

אין השפעה מהותית של עונתיות על מכירות דיפלומט ניו זילנד.

10.10 **רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים**

לאור אופי הפעילות בניו זילנד אין לדיפלומט ניו זילנד רכוש קבוע מהותי.

---

[46] נתונים מתוך מאתר IRI.

10.11 **הון אנושי**

10.11.1 לפרטים נוספים אודות המבנה הארגוני של דיפלומט ניו זילנד ולפרטים אודות הסכמי העסקה, ר׳ סעיף 14 להלן.

10.11.2 להלן מצבת כוח האדם בקבוצה בתחום פעילות ניו זילנד ליום 31 בדצמבר בשנים 2019-2021:

	מספר עובדים		
	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2019
הנהלה (מנכ״ל וסמנכ״לים)	3	3	2
חטיבות מטה	5	6	5
מערך מכירות	34	32	32
לוגיסטיקה	6	4	4
סה״כ	**48**	**45**	**43**

10.12 **ספקים**

10.12.1 נכון למועד הדוח, דיפלומט ניו זילנד רוכשת את מוצריה בעיקר מ- P&G.

10.12.2 להלן עיקרי הסכם דיפלומט ניו זילנד עם P&G - בשנת 2016, דיפלומט ניו זילנד התקשרה עם P&G בהסכם לאספקת מגוון FMCG שאינם מזון (Non-Food). המותגים העיקריים של דיפלומט ניו זילנד הינם: ג׳ילט, פנטן, הד אנד שולדרס, אוליי,ויקס , אורל בי. ביום 17 למאי 2021 נחתם הסכם חדש בין דיפלומט ניו זילנד ל P&G וזאת עד ליום 31 לאוגוסט 2023. ההסכם יחודש אוטומטית לתקופה אחת של שלוש שנים, אלא אם אחד מהצדדים נתן הודעה מוקדמת של 3 חודשים מראש על אי חידוש ההסכם.

לפרטים נוספים אודות מערכת היחסים של הקבוצה עם P&G, ר׳ סעיף 13 להלן.

10.13 **הון חוזר, מדיניות מלאי והחזרות**

10.13.1 הון חוזר - בתחום פעילות זה, לדיפלומט ניו זילנד הון חוזר חיובי של כ- 23,026 אלפי ש"ח, על פי הדוח הכספי המאוחד של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2021. להלן הרכב ההון החוזר:

	ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2019 (באלפי ש"ח)
נכסים שוטפים	59,765	66,845	57,917
התחייבויות שוטפות	54,507	64,968	56,784
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	5,258	1,877	1,133

10.13.2 החזקת מלאי מוצרים - מחזור ימי המלאי הממוצע של דיפלומט ניו זילנד ירד מ- 62 ימים בשנת 2019, ל- 59 ימים בשנת 2020. בשנת 2021, מחזור ימי המלאי הממוצע של דיפלומט ניו זילנד הינו 55 ימים. לפרטים נוספים אודות מדיניות המלאי של הקבוצה ובכלל זה דיפלומט ניו זילנד, ר' סעיף 7.18 לעיל.

10.13.3 מדיניות אשראי

10.13.3.1 **אשראי לקוחות -** תנאי האשראי של דיפלומט ניו זילנד נקבעים עבור כל לקוח ולקוח, ונעים בין 14 ל- 30 ימי אשראי.

10.13.3.2 **אשראי ספקים מ- P&G -** נכון למועד הדוח, תנאי האשראי עם P&G כוללים את הימים עד להגעת הסחורה לנמל בניו זילנד+ 45 ימים נוספים.

10.13.3.3 להלן פרטים אודות מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל לקוחות וספקי דיפלומט ניו זילנד, והיקף אשראי לקוחות וספק דיפלומט ניו זילנד הממוצעים לשנים 2019-2021:

	2021	2020	2019
מספר ימי אשראי הממוצעים מכלל הלקוחות	21	25	27
היקף אשראי לקוחות ממוצע (באלפי ש"ח)	20,524	17,793	19,768
מספר ימי אשראי הממוצעים מהספק	50	48	55
היקף אשראי ספק ממוצע (באלפי ש"ח)	31,444	27,035	34,499

10.14 **<u>הסכמים מהותיים</u>**

<u>P&G</u>

התקשרות דיפלומט ניו זילנד עם P&G החלה בחודש אפריל 2016. ב 17 למאי 2021 נחתם הסכם חדש בין דיפלומט ניו זילנד ל P&G.

לפרטים אודות הסכם דיפלומט ניו זילנד עם P&G, ר' סעיף 13 להלן.

<u>Mainfreight</u>

שירותי ה- TPL הכוללים את אחסון והפצת המוצרים נעשים באמצעות התקשרות עם Mainfreight. ההתקשרות כאמור, החלה ביום 19 ביולי 2019, והיא מוגדרת לתקופה של שלוש שנים וחצי, עד חודש דצמבר 2022.

דיפלומט ניו זילנד שוכרת משרדים בעיר אוקלנד בשטח של כ- 700 מ"ר, תחת חוזה שכירות שתוקפו עד חודש אפריל 2028.

11.תחום פעילות קפריסין

פעילות הקבוצה בקפריסין החל משנת 2011. במסגרת פעילות זו, דיפלומט קפריסין מייבאת את מוצריה מספקים שונים ומוכרת אותם ללקוחותיה השונים ברחבי האי.

11.1 **סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים**[47]

למיטב ידיעת הקבוצה, להלן פרטים עיקריים אודות הסביבה המאקרו כלכלית, שהקבוצה סבורה כי עשויה להיות להם השפעה על תוצאותיה העסקיות או על ההתפתחויות בתחום פעילות דיפלומט קפריסין, בקפריסין.

להלן תמצית הסביבה המאקרו כלכלית בקפריסין[48]

בשנת 2021 התוצר המקומי הגולמי של קפריסין צפוי לעלות בכ- 1.5%, לאחר ירידה של התוצר הגולמי בכ- 8% בשנת 2020 וצמיחה בכ- 4% בשנת 2019.

11.1.1 מדד המחירים לצרכן ב 2021 עלה ב 4.8% לעומת ירידה של של כ- 0.6% בשנת 2020. יצוין, כי בשנים האחרונות התאפיין המשק הקפריסאי במדד מחירים שלילי.

11.1.2 שיעור האבטלה הממוצע בשנת 2021, ירד לכ- 6.4% בהשוואה לכ- 8% בשנת 2020, בעיקר עקב משבר הקורונה.

11.1.3 תנודות בשער חליפין - במסגרת פעילותה דיפלומט קפריסין מבצעת רכישה ויבוא של מוצרים מוגמרים במטבע אירו ומוכרת את מוצריה באותו מטבע. כתוצאה מכך, דיפלומט קפריסין אינה חשופה לשינויים בשערי החליפין של המטבעות.

11.1.4 נגיף הקורונה - כאמור לעיל, בחודש דצמבר 2019, החל אירוע מתגלגל בעל השפעה בריאותית, חברתית ומאקרו כלכלית גלובלית בדמות התפשטות נגיף הקורונה. הממשלה, בסיוע האיחוד האירופאי נוקטת במספר צעדים על מנת לסייע לכלכלה ולעסקים שנפגעו. תכנית זו כוללת סיוע בנזילות העסקים, מתן תמריצים להשקעות חדשות, האצת פרוייקטי תשתיות וכן חיזוק שוק התיירות ותחום החקלאות.

11.1.5 לפרטים נוספים אודות התפשטות נגיף הקורונה, ר' סעיף 6.2 לעיל.

---

[47] הנתונים נלקחו מאתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה של קפריסין.

[48] יודגש כי הנתונים הכספיים בש"ח בס' 6.12 לדוח על תתי סעיפיו מוצגים לפי תקופות על פי שער חליפין כמפורט בסעיף 2.1 לדוח הדירקטוריון.

11.2 **מבנה תחום פעילות קפריסין והשינויים החלים בו**

11.2.1 דיפלומט קפריסין עוסקת ביבוא, מכירה והפצה של FMCG ללקוחותיה השונים.

11.2.2 שוק ה- FMCG בקפריסין מוערך בכ- 1,800 מיליון אירו בשנת 2021, בדומה לגודלו בשנת 2020, וכ- 1,750 מיליון אירו בשנת 2019.

11.2.3 בקפריסין פועלים כ- 150 מפעלי מזון יצרניים העוסקים ביצור מוצרי מזון וצריכה, כאשר חלק מהיצרנים הגדולים עוסקים גם ביבוא וגם בשיווק תוצרתם באופן עצמאי.

11.2.4 בקפריסין פועלים כ-550 גופים העוסקים ביבוא FMCG המספקים חומרי גלם ומוצרים מוגמרים למכירה לצרכנים הסופיים, המהווים גורם חשוב בשרשרת האספקה של ענף קמעונאות המזון.

11.2.5 בשוק קמעונאות ה- FMCG בקפריסין פועלות 4 רשתות קמעונאיות גדולות (Lidl, Sklavenitis, Athienitis, Alphamega), ולצדן חנויות פרטיות, חנויות נוחות, בתי מרקחת, סיטונאים ועוד.

11.3 **התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ושינויים במאפייני הלקוחות**

11.3.1 דיפלומט קפריסין מוכרת ישירות ללקוחות השוק המאורגן והשוק הפרטי בעזרת צוות מוכרים ייעודי לערוצים השונים. מרבית פעילות החברה בקפריסין מושתתת על המוצרים הנרכשים מ- P&G. החברה בוחנת דרכים נוספות להרחבת פעילותה בקפריסין, הן בדרך של ייבוא מוצרים נוספים בעיקר בקטגורית המזון והן באמצעות רכישות של חברות מקומיות.

11.3.2 בשנים האחרונות החלה מגמה של עלייה בתחרות בין היתר, בשל יבוא מקביל בעיקר מפולין ואנגליה, בידי סיטונאים ויבואנים מקומיים, וכן על ידי קמעונאים גדולים, המנצלים את קשריהם ההדוקים עם חברות אם או חברות אחיות ביוון, ומייבאים מהן מוצרים זהים במחירי מבצע המיועדים לשוק של חברות האם. לאור האמור ועל מנת לספק מחיר תחרותי, דיפלומט קפריסין הגדילה את השקעתה במבצעי קידום מכירות, אשר בחלקם ממומנים על ידי P&G.

11.4 **מוצרים ושירותים**

מוצרים

דיפלומט קפריסין מייבאת, מוכרת ומפיצה מגוון רחב של למעלה מ- 22 מוצרי FMCG, בעיקר כאלה שאינם מזון (Non-food), בעלי "חיי מדף" ארוכים. תחת קטגורית מוצרים זו, נכללים מגוון מוצרים מקטגוריות שונות: מוצרי ניקוי לבית ולאריגים, מוצרי טיפוח שיער וטיפוח אישי, מוצרי נייר והיגיינה אישית ועוד. המותגים הנפוצים בקפריסין הם אריאל, פמפרס, פנטן, הד אנד שולדס, לנור, פיירי וגילט. כמו כן, דיפלומט קפריסין

מייבאת מוכרת ומפיצה מוצרי מזון שונים, בעיקר בתחום הרטבים, ביסקוויטים ואחרים, אך היקף מוצרי המזון מהסה"כ עדיין קטן - כ 3% בלבד.

שירותים

בתחום פעילותה בקפריסין החברה אינה מוכרת שירותים נוספים לצדדים שלישיים.

11.5 **פילוח הכנסות ממוצרים ושירותים**

להלן נתונים אודות סכום ההכנסות מלקוחות הנובעות מתחום פעילות דיפלומט קפריסין ושיעורן מסך הכנסות הקבוצה (באלפי ש"ח):

קבוצת מוצרים דומים		הכנסות באלפי ₪			שיעור (%) מכלל הכנסות הקבוצה		
		לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2019
מוצרי מזון	מתוקים וחטיפים[49]	2,305	1,349	1,171	0.1%	0.05%	0.05%
מוצרי צריכה שאינם מזון	טיפוח אישי[50]	24,101	23,062	17,603	0.9%	0.9%	0.6%
	כביסה[51]	15,304	13,593	13,147	0.6%	0.5%	0.5%
	ניקיון בית - כללי[52]	7,049	6,721	5,571	0.3%	0.2%	0.2%
	מוצרי נייר[53]	32,716	30,188	25,794	1.2%	1.1%	0.9%

11.6 **לקוחות**

11.6.1 מוצרי דיפלומט קפריסין מופצים ישירות לכ- 720 נקודות שונות ברחבי קפריסין. לקוחות דיפלומט קפריסין מתחלקים לשתי קבוצות עיקריות:

11.6.1.1 **השוק המאורגן -** בין לקוחות דיפלומט קפריסין נמנות רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות המונות עשרות סניפים בפריסה ארצית, הכוללת את Lidl, Sklavenitis, Alphamega, ורשתות קטנות יותר המונות סניפים אחדים כ Athienitis, Metro, Papantoniou , SPAR.

---

[49] תחת קטגוריה זו נכללים ביסקוויטים וצנימים ומותגים כגון מאנה. כן נכללים, מוצרי מזון אחר המהווים חלק זניח מקטגוריה זו, ולאור אי התאמתם לקבוצת מוצרים אחרת.

[50] תחת קטוגריה \ו נכללים מוצרי טיפוח שיער, טיפוח אישי, היגיינת הפה ומותגים כגון: הד אנד שולדרס, פנטן, ג'ילט, אוראל-בי ועוד.

[51] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי: ניקוי וטיפוח אריגים ומותגים כגון אריאל, לנור ועוד.

[52] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי ניקוי לבית ולמטבח ומותגים כגון: פיירי, אמבי פיור ועוד.

[53] תחת קטגוריה זו נכללים מוצרי היגיינה נשית ותינוקת ומוצגים כגון פמפרס, אולוויז, טמפקס ועוד. כן נכללים, מוצרי חשמל וסוללות המהווים חלק זניח מקטגוריה זו, ולאור אי התאמתם לקבוצת מוצרים אחרת.

11.6.1.2 **השוק הפרטי-** בין לקוחות דיפלומט קפריסין נמנים מינימרקטים, מכולות וכדומה, וסיטונאים אזוריים.

<u>להלן פילוח מחזור המכירות של דיפלומט קפריסין לפי ערוצים:</u>

	שיעור המכירות ממכירות בתחום הפעילות		
	שנת 2021	שנת 2020	שנת 2019
השוק המאורגן	53%	52%	56%
השוק הפרטי	47%	48%	44%

לדיפלומט קפריסין אין לקוח שהכנסותיו מהוות 10% או יותר מהכנסות הקבוצה.

11.7 **<u>תחרות</u>**

11.7.1 למיטב ידיעת הקבוצה, במסגרת הפעילות בקפריסין קיימת לכל קטגוריות המוצרים של דיפלומט קפריסין תחרות ערה בין מוצרים מתוצרת מקומית ומיבוא.

11.7.2 לחברה אין יכולת להעריך את נתח השוק שלה בכל אחת מקטגוריות המוצרים העיקריות שלה בקפריסין (בעיקר בשים לב לשונות הקיימת בין קבוצות המוצרים של החברה לקבוצות מוצרים של המתחרים). להלן פילוח מתחרותיה העיקריות של דיפלומט ישראל בהתאם לקטגוריות המוצרים העיקריות:

קטגוריה	מתחרים עיקריים
מתוקים וחטיפים[54]	פרו-פרו, וואסוס, יוניליוור, פפסיקו
טיפוח אישי	יוניליוור, הנקל, לוריאל, שיק, קולגייט, gsk
כביסה	יונילוור, הנקל, רקיט בנקיזר,
ניקיון בית- כללי	, רקיט בנקיזר, הנקל, פלמוליב, יוניליוור
מוצרי נייר[55]	קימברלי קלארק, ג'נסון אנד ג'ונסון, אנרג'ייזר, פיליפס

11.7.3 דיפלומט קפריסין מתמודדת עם התחרות באופן דומה להתמודדותה של הקבוצה עם התחרות ביתר תחומי הפעילות.

11.8 **<u>עונתיות</u>**

קיימת עונתיות בפעילות דיפלומט קפריסין ביחס לפעילות התיירות בקפריסין. ניתן לראות גידול במכירות דיפלומט קפריסין במהלך חודשים יולי-דצמבר.

---

[54] ר' ה"ש 39 לעיל.
[55] ר' ה"ש 43 לעיל.

11.9 **רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים**

11.9.1 דיפלומט קפריסין שוכרת מחסן באזור התעשייה דאלי ליד ניקוסיה, בשטח כולל של כ-3,200 ברוטו, הכולל כ- 2,800 מ״ר שטחי אחסנה, וכ- 378 מ״ר שטחי משרדים.

11.9.2 ביום 2 במאי 2021 התקשרו דיפלומט קפריסין וטמפו קפריסין בהסכם התקשרות לפיו, דיפלומט קפריסין וטמפו קפריסין יקימו חברה משותפת (50/50) למתן שירותי TPL לשתי החברות. ביום 10 במאי 2021 התקשרה החברה המשותפת בהסכם ארוך טווח לפיו היזם יבנה עבורה מחסן התואם את צרכי דיפלומט קפריסין וטמפו קפריסין בתמורה לדמי שכירות בסך של כ- 540 אלפי אירו לשנה בשלוש שנים הראשונות, 560 אלפי אירו לשלוש השנים הבאות ולאחר מכן דמי השכירות צפויים להתעדכן בכ 2% כל שלוש שנים. פעילות החברה המשותפת מהמחסן החדש החלה במרץ 2022.

11.9.3 דיפלומט קפריסין התקשרה בהסכמי ליסינג להשכרה ואחזקת כ- 20 רכבים פרטיים למשך 4 שנים בממוצע.

11.10 **הון אנושי**

11.10.1 לפרטים נוספים אודות המבנה הארגוני של דיפלומט קפריסין ולפרטים אודות הסכמי העסקה, ר׳ סעיף 14 להלן.

11.10.2 להלן מצבת כוח האדם בקבוצה בתחום פעילות קפריסין ביום 31 בדצמבר בשנים 2019-2021:

	מספר עובדים		
	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2020	31 בדצמבר 2019
הנהלה (מנכ״ל וסמנכ״לים)	3	3	3
חטיבות מטה	8	9	7
מערך מכירות	17	14	17
לוגיסטיקה	11	9	9
סה״כ	**39**	**35**	**36**

11.11 **ספקים**

11.11.1 להלן נתונים בדבר שיעור רכישות דיפלומט קפריסין מהספק העיקרי בתחום הפעילות קפריסין:

ספק	שיעור רכישות דיפלומט קפריסין מתוך כלל רכישות בקפריסין		
	2021	2020	2019
P&G	93%	96%	95%

11.11.2 להלן תיאור תמציתי של עיקרי התקשרויות דיפלומט ישראל עם ספקיה העיקריים:

P&G - בספטמבר 2011 דיפלומט קפריסין התקשרה עם P&G, בהסכם לאספקת מגוון FMCG שאינם מזון (Non-Food). הסכם זה עודכן בשנים: 2015, 2017 ו- 2018. בחודש דצמבר 2021 נחתם הסכם חדש. המותגים העיקריים הנמכרים של דיפלומט קפריסין הינם: פמפרס, אריאל, ג'ילט, פנטן, הד אנד שולדרס, פיירי, אולוויז, טמפקס, אורל בי.

לפרטים נוספים אודות הסכמי הקבוצה עם ספקיה העיקריים, ר' סעיף 13 להלן.

11.12 **הון חוזר, מדיניות מלאי והחזרות**

11.12.1 הון חוזר - בתחום פעילות זה, לדיפלומט קפריסין הון חוזר חיובי של כ- 21,868 אלפי ש"ח, על פי הדוח הכספי המאוחד של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2021. להלן הרכב ההון החוזר:

	ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2019 (באלפי ש"ח)
נכסים שוטפים	23,385	22,720	22,690
התחייבויות שוטפות	9,683	6,340	9,739
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	13,702	16,380	12,951

11.12.2 החזקת מלאי מוצרים - מחזור ימי המלאי הממוצע של דיפלומט קפריסין בשנת 2021 הינו כ- 50 ימים ובשנים 2020 ו- 2019, עמדו ימי המלאי על כ- 62 וכ- 57 ימים, בהתאמה. לפרטים נוספים אודות מדיניות המלאי של הקבוצה ובכלל זה דיפלומט קפריסין, ר' סעיף 7.18 לעיל.

11.12.3 מדיניות אשראי

11.12.3.1 **אשראי לקוחות** - תנאי האשראי של דיפלומט קפריסין נקבעים עבור כל לקוח ולקוח.

11.12.3.2 **אשראי ספקים** - נכון למועד הדוח, תנאי האשראי עם P&G הם 45 יום מהנפקת החשבונית עם אפשרות להקדמת התשלום בתמורה להנחה.

11.12.3.3 להלן פרטים אודות מספר ימי האשראי הממוצעים מכלל לקוחות דיפלומט קפריסין וספקי דיפלומט קפריסין והיקף אשראי לקוחות וספקי דיפלומט קפריסין הממוצע.

	2021	2020	2019
מספר ימי האשראי הממוצעים מכלל הלקוחות	31	31	36
היקף אשראי לקוחות ממוצע (באלפי ש"ח)	6,915	6,286	6,113
מספר ימי האשראי הממוצעים מהספק	19	22	24
היקף אשראי ספקים ממוצע (באלפי ש"ח)	3,124	3,478	4,428

11.13 **הסכמים מהותיים**

התקשרות דיפלומט קפריסין עם P&G החלה בשנת 2011. ביולי 2020 נחתמה תוספת להסכם ההתקשרות המקורי, ולפיה הוסכם כי יינתן לדיפלומט קפריסין תקציב שיווק למוצרים. ביום 14 בדצמבר 2021 נחתם הסכם חדש בין דיפלומט קפריסין ל- P&G לפיו תקופת ההסכם הינה החל מיום 1 בינואר 2022 ועד ליום 31 לדצמבר 2024, והוא ההסכם יוארך אוטומטית למשך שנה בכל פעם, אלא אם אחד הצדדים יודיע על אי חידוש בהודעה בת 3 חודשים מראש טרם סיום התקופה הרלבנטית. .

לפרטים נוספים אודות הסכמים עם הספקים המהותיים ביחס לכל אחת מהטריטוריות בהן פועלת החברה מול P&G, ר' סעיף 13 להלן.

חלק רביעי - עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה

12. התפתחויות בסביבת הכלכלה העולמית

פעילות הקבוצה מושפעת מגורמים מאקרו-כלכליים שונים ובהם, הכלכלה העולמית, הסחר העולמי, שיעור צמיחת המשק, שיעור צמיחת שוק המזון וה- FMCG, מדד המחירים לצרכן, תנודות שערי מטבע וכד'.

בסביבה הגלובאלית אפשר להצביע על מספר איומים מרכזיים על הכלכלה. מלחמת הסחר בין ארה"ב לסין הביאה להאטה בצמיחה העולמית ובהיקף הסחר העולמי כבר בשנת 2018, ומדובר במגמה שעלולה להחריף. המדיניות המוניטרית המרחיבה של הבנקים המרכזיים בארה"ב ובאירופה ככל הנראה מגיעה אל קיצה במהלך שעלול להאט את קצב הצמיחה של המשק. במקביל, מתרבים האינדיקטורים להאטה בשווקים המתעוררים ובחלק ממדינות אירופה, כאשר יציאת בריטניה מהאיחוד האירופי מאיימת לערער את כלכלתן (ואת כלכלתה). כפי שתואר בהרחבה בסעיף 6.2 ו- 7.2 לעיל, למשבר הקורונה השפעה גלובלית מהותית על הצמיחה ועל היקף הסחר העולמי. לבסוף, למלחמה בין אוקראינה לרוסיה עשויה להיות השפעה גלובלית מהותית בין היתר, על סביבת האינפלציה והריביות.

כאמור בסעיף 7.2 לעיל, במהלך שנת 2020 וביתר שאת בשנת 2021, נרשמו שיבושים בסחר הבינלאומי שגרמו לחוסר קריטי במכולות וקווי ספנות רבים נסגרו או שתדירותם הופחתה וזמן השילוח כמעט והוכפל ביחס לתקופה טרום הקורונה. כתוצאה מהאמור, מחירי השילוח בכל הקווים ובמיוחד מהמזרח עלו במאות אחוזים. נכון להיום, משבר זה צפוי להימשך גם במהלך 2022. כתוצאה מהאמור ומהתייקרות חומרי הגלם יצרנים שונים – בעיקר מתחום מוצרי המזון, הודיעו לחברה על העלאות מחירים בתחילת שנת 2022.

לפרטים נוספים אודות השפעת האירועים על פעילות הקבוצה ר' סעיף 2.1 לדוח הדירקטוריון להלן.

בתחילת שנת 2022 עם הפלישה הרוסית לאוקראינה, הודיעה נאט"ו על שליחת כוחות נוספים למדינות הסמוכות לאוקראינה וחברות בברית הצבאית. מדינות רבות לרבות, מדינות האיחוד האירופי, ארצות הברית וישראל גינו את צעדי רוסיה וחלקן אף הצהירו כי יטילו עליה עיצומים. שוק ההון הגיב בירידות חדות יחסית, אך בשלב זה לא ניתן להעריך האם מדובר באירוע קצר או ארוך טווח והשפעותיו האפשריות, אם בכלל, אשר עלול להשפיעה על הריביות, סביבת האינפלציה וחוסר וודאות. חלק מהמוצרים המשווקים על ידי החברה מיוצרים במפעלים ברוסיה ובאוקראינה. בהמשך לפעולות המדינות השונות בעולם, הכוללות סנקציות כלכליות, ביטול שילוח ימי וסגירת מפעלים ייתכנו שיבושים באספקת המוצרים הנ"ל. החברה פועלת, ביחד עם ספקיה, על מנת למצוא פתרונות חלופיים.

נכון למועד הדוח, הנהלת החברה תמשיך לעקוב מקרוב אחר ההתפתחויות העתידיות ותפעל בהתאם. לפרטים אודות השפעת האירועים על פעילות הקבוצה ר' סעיף 2.4 לדוח הדירקטוריון להלן.

יובהר, כי ההנחות, ההערכות והנתונים המפורטים לעיל בדבר אפשרות השפעת האירועים המתוארים על פעילות הקבוצה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

13. <u>הסכמים מהותיים</u>

להלן פרטים אודות הסכמי ההתקשרות המהותיים של הקבוצה, המשותפים לכל תחומי הפעילות של הקבוצה. יצוין כי בחלק מההסכמים קיימת לקבוצה התחייבות לאי תחרות מול הספק הרלוונטי.

13.1 <u>הסכם התקשרות עם הספק P&G</u>

13.1.1 כאמור לעיל, מערכת היחסים העסקית של הקבוצה עם P&G החלה בשנת 1992, מאז ועד היום, הורחב שיתוף הפעולה העסקי באופן שאיפשר הגדלת סל המוצרים המיובאים דרך P&G ובדרך של פתיחת שווקים חדשים בטריטוריות שונות בעולם.

13.1.2 כפי שתואר בכל אחד מתחומי הפעילות, תנאי ההתקשרות של הקבוצה עם P&G הינם שונים במקצת בכל אחד מחמשת תחומי הפעילות של הקבוצה, המפולחים כאמור על בסיס האזורים הגיאוגרפיים. כמו כן, כל אחת מהישויות המשפטיות המנהלת כל טריטוריה מתקשרת עם משרד אחר של P&G.[56]

13.1.3 להלן רקע כללי על הסכמי ההתקשרות של הקבוצה עם P&G, ולאחריו טבלה מסכמת של כלל התנאים המהותיים בהסכמיהן השונים של חברות הקבוצה עם P&G:

א. במהלך שנת 2021 חלק מחברות הקבוצה חידשו את הסכמי ההתקשרות עם P&G. במסגרת ההסכמים ייבוא המוצרים הועבר לדיפלומט על כל המשתמע מכך ובכלל זה העברת האחריות על הרגולציה לרישום המוצרים וייבואם. למעט המתואר, במסגרת ההסכמים בין החברה לבין P&G לא קיימים שינויים מהותיים במחירי המכירה ויתר התנאים המהותיים.

ב. יצוין, כי העברת האחריות בגין הרגולציה כאמור לדיפלומט הינה חלק מיישום מדיניות שמבוצע על ידי P&G שמטרתו העברת כלל האחריות על הרגולציה לשותפיה בכל המדינות בהן היא פועלת. ככלל, המדיניות בה החלה לנקוט P&G, במסגרתה מוטלת אחריות הרגולציה על היבואן ולא על היצרן, מבטאת את הנהוג והמקובל בהסכמי הפצה.

ג. יבוא המוצרים, בכלל תחומי הפעילות, נעשה במטבע מקומי ועל כן אין חשיפה לשינויי מטבע בגין יבוא מוצרי P&G.

---

[56] מובהר, כי אין תניות ביטול צולבות בין הטריטוריות, דהיינו, הפסקת התקשרות עם P&G במי מתחומי הפעילות אינה משפיעה על המשך התקשרות בתחום פעילות אחר.

	צדדים להסכם	מוצרים עיקריים	אחריות מוצרים ואחריות רגולציה	תקופת ההסכם, ובלעדיות והסבת זכויות	הוראות שיפוי	סיום התקשרות	שינוי שליטה[57]
ישראל							
הסכם קיים	P&G ודיפלומט ישראל.	ללא שינוי מהותי מההסכם הקיים.	מוצרים: בכפוף לאחריות של P&G על פי ההסכם בדבר פגם בייצור, דיפלומט ישראל תישא בכל הסיכונים, הפסדים או נזקים הקשורים למוצרים ושל חומרי הפרסום והקידום שסופקו לה או מי מטעמה. רגולציה: [א] דיפלומט ישראל תפעל בהתאם להוראות החוק והרגולציה הרלוונטיות למוצרים בשטחה; [ב] דיפלומט ישראל תהיה אחראית שהמוצרים ייובאו, ימכרו ויופצו בהתאם לחקיקה והרגולציה המקומית; [ג] דיפלומט ישראל אחראית על השגת הרישיונות וההיתרים למכירת המוצרים; [ד] דיפלומט ישראל תספק ל P&G תרגום ביחס לתוויות או אזהרות הנדרשות להופיע על גבי המוצרים; [ה] דיפלומט ישראל אחראית על אריזות המוצרים ומדבוקם בהתאם לרגולציה המקומית. [ו] דיפלומט ישראל אחראית על מעקב (ועדכון P&G) אחר החקיקה והרגולציה המקומית להבטחת עמידת המוצרים בהוראות החוק.	תקופת ההסכם: מיום 1.3.21 ועד ליום 28.2.23. ההסכם יחודש אוטומטית למשך שנה כל פעם, אלא אם אחד מהצדדים נתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים מראש על אי חידוש ההסכם. בלעדיות: קיימת בלעדיות בהפצת המוצרים. למרות זאת P&G יכולה למכור לדיוטי פרי.. הסבת זכויות: דיפלומט ישראל אינה רשאית להסב את ההסכם; P&G רשאית להסב ההסכם לחברות קשורות לה.	[א] P&G אחראית לשפות את דיפלומט ישראל עקב נזק שנגרם כתוצאה מפגם בייצור או עיצוב המוצר; [ב] דיפלומט ישראל תשפה את P&G בגין כל נזק הפסד ותביעה כתוצאה ממעשה ו/או מחדל של דיפלומט, כתוצאה מהפרת ההסכם על ידי דיפלומט ישראל או במקרה בו התרשלה (היא או מי מטעמה) רשלנות, רשלנות רבתי או מעשה בזדון; [ג] P&G מתחייבת כי המוצרים עומדים במפרט הרלוונטי של החברה במועד מסירת המוצר לדיפלומט ישראל, אולם בכל מקרה אף צד לא יהיה אחראי בגין נזקים עקיפים כולל נזק למוניטין.	בתקופת ההסכם הראשונית ההסכם יכול להסתיים מהסיבות שלהלן בלבד: [א] מיידית על ידי מתן הודעה לרבות במקרה של חדלות פירעון, הליכי פירוק וכדומה או שאירע שינוי מהותי בבעלות או בהנהלת דיפלומט ישראל; [ב] דיפלומט רשאית לסיים את ההתקשרות במקרה ש P&G מבצעת הפרה יסודית של התחייבויותיה על פי ההסכם ולאחר שניתנה לה התראה בכתב של שבועיים לתיקון ההפרה; [ג] P&G רשאית לסיים ההסכם בהתראה של שבועיים במקרה של הפרה יסודית כהגדרתה בהסכם. [ד] לאחר תקופת ההסכם הראשונית, ההסכם יכול להתבטל בהודעה של 6 חודשים מראש.	ניתן לסיים את ההתקשרות בהסכם באם חל שינוי מהותי בבעלות או בשליטה מנהלית של מי מהצדדים. [האמור לא יחול על הנפקה של המניות לציבור)
דרום אפריקה							
הסכם קיים	דיפלומט דרום אפריקה ו- P&G	אלוויז, פמפרס, ג'ילט ומוצריה, אוראל בי, פנטן, האד אנד שולדרס,	מוצרים: ללא הבדל מהותי מההסכם של P&G עם דיפלומט ישראל.	תקופת ההסכם: מיום 1.1.20 ועד ליום 31.12.21 . ההסכם יחודש אוטומטית למשך שנה כל פעם, אלא אם אחד הצדדים יודיע על סיום בהתאם להוראות ההסכם.	[א] דיפלומט דרום אפריקה תשפה את P&G בגין כל נזק הפסד ותביעה כתוצאה מהפרת ההסכם על ידי דיפלומט ישראל או במקרה בו התרשלה (היא או מי מטעמה) רשלנות, רשלנות רבתי;	[א] כל אחד מהצדדים רשאי לסיים את ההסכם ללא סיבה בהודעה של 6 חודשים מראש; [ב] P&G רשאית לסיים ההסכם בהודעה של 14 יום לרבות במקרים הבאים: הפרה באחת מהעילות שנקבעו בהסכם; במקרה של שינוי שליטה בדיפלומט דרום אפריקה או מיזוג עם צד ג'; או	P&G רשאית לסיים את ההסכם במקרה של שינוי שליטה בדיפלומט

[57] למען הסר ספק, לא נדרשת הסכמת P&G להשלמת הנפקת החברה על פי דוח.

		ויקס, אריאל ועוד.	<u>רגולציה</u>: דיפלומט דרום אפריקה אחראית לעמוד בכל החוקים והתקנות החלים עליה והמוצרים נמכרים בהתאם להוראות ודרישות הרגולציה המקומית.	<u>בלעדיות</u>: לא קיימת. <u>הסבת זכויות</u>: ללא שינוי מהותי מההסכם של P&G עם דיפלומט ישראל.	[ב] P&G תשפה את דיפלומט דרום אפריקה עקב נזק שנגרם כתוצאה מפגם בייצור או עיצוב המוצר למעט אם הטענה נובעת מרשלנותה של דיפלומט דרום אפריקה או מי מטעמה; [ג] בכל מקרה אף צד לא יהיה אחראי בגין נזקים עקיפים.	במקרה בו דיפלומט דרום אפריקה תעביר או תשכיר את כל נכסיה לצד ג' שאיננו צד קשור.	דרום אפריקה.
הסכם שירות ים (TPL)	דיפלומט דרום אפריקה ו- P&G		<u>שירותים</u>: דיפלומט תעניק לP&G שירותי הזמנה, משלוח, תשלום, הובלה, אחסון וחיוב כמפורט בהסכם. <u>רגולציה</u>: דיפלומט דרום אפריקה אחראית לעמוד בכל החוקים והתקנות החלים עליה.	<u>תקופת ההסכם</u>: מיום 1.4.21 ועד ליום 30.6.23 אלא אם כן הסתיים קודם לכן בהתאם להוראות ההסכם. <u>בלעדיות</u>: היה והשירותים אינם עומדים במלואם בהוראות ההסכם,לאחר הודעה של 30 ימים בהם ההפרה לא תוקנה, אזי P&G רשאית לאחר הודעה בכתב של 90 ימים להעסיק צד שלישי כדי לבצע את השירותים אשר לא סופקו על ידי דיפלומט. <u>הסבת זכויות</u>: דיפלומט דרום אפריקה אינה רשאית להסב את ההסכם ללא הסכמה מראש ובכתב שלP&G ; P&G רשאית להסב את ההסכם ללא הגבלה.	[א]דיפלומט דרום אפריקה תשפה את P&G בגין כל נזק הפסד ותביעה לרבות תביעות צד ג', עלות, הוצאה, קנס, או כל סכום ששולם במסגרת הליך פשרה, שכ"ט עו"ד והוצאות סבירות כתוצאה (1) מהפרת ההסכם על ידי דיפלומט (2) במקרה בו דיפלומט התרשלה (היא או מי מטעמה) רשלנות רבתי, פעלה בחוסר תום לב או בגין מעשה בזדון או (3) במקרה של פגיעה גופנית, מוות או נזק לרכוש הנובעים ממתן השירותים כמפורט בהסכם. [ב] דיפלומט תפצה את P&G בגין כל תביעה הנובעת מהפרה של זכויות קניין רוחני של צד שלישי אשר נעשתה במסגרת מתן השירותים. [ג] P&G תפצה את דיפלומט בגין כל תביעה הנובעת מהפרה של זכויות קניין רוחני של צד שלישי כתוצאה או הקשורה למפרטים שסופקו על ידי P&G.	[א] כל אחד מהצדדים רשאי לסיים את ההסכם ללא סיבה בהודעה של 180 ימים מראש. הודעה כזאת לא יכולה להינתן על ידי מי מהצדדים לפני 1.7.22; [ב] P&G רשאית לסיים את ההסכם בהודעה של 90 ימים מראש בכתב או להעסיק נותן שירותים אחר במקום דיפלומט במקרים הבאים: (i) במקרה של הפרה של דיפלומט שגורמת לפגיעה ב- KPI, שלא תוקנה בתוך 30 ימים מההודעה על כך בכתב (ii) במקרים בהם בין היתר, דיפלומט לא ביצעה תשלומים, מונה לה נאמן או כונס נכסים, דיפלומט מבצעת המחאה לטובת נושים, הכרזה על פשיטת רגל מוגשת על ידי או נגד דיפלומט או דיפלומט מסיימת או מחסלת את עסקיה, או (iii) במקרה בו לP&G או לדיפלומט יוגש מכתב התראה ו/או תביעה נגד אחד מהם, בטענה שהשירותים מפרים זכויות קניין רוחני של צד שלישי, (iv) במקרה של שינוי שליטה בדיפלומט דרום אפריקה או מיזוג עם צד ג'; או במקרה בו דיפלומט דרום אפריקה תעביר או תשכיר את כל נכסיה לצד ג' שאיננו צד קשור(ביחד "**שינוי בשליטה**").	P&G רשאית לסיים את ההסכם במקרה של שינוי שליטה בדיפלומט דרום אפריקה. דיפלומט תודיע ל P&G בכתב לפחות תשעים (90) ימים לפני כל שינוי בשליטה. בנוסף דיפלומט מעניקה ל P&G זכות סירוב ראשונה במקרה של מכירת נכסיו.

גיאורגיה							
הסכם קיים	דיפלומט גיאורגיה ו- P&G	אריאל, לנור, אלוויז, אולד ספייס, פמפרס, פנטן, האד אנד שולדרס, טייד, טמפקס, פיירי, ג'ילט, אוראל-בי, הרבל אסנס ועוד.	מוצרים: [א] דיפלומט גיאורגיה תהא אחראית לאובדן או נזק למוצרים ולחומרי הפרסום והשיווק שהועברו אליה או למי מטעמה; [ב] P&G תהא אחראית לכל מעשה או מחדל שלה, לכל פגם בייצור או עיצוב המוצר או לכל מעשה רשלני; [ג] P&G מתחייבת כי המוצרים עומדים במפרט הרלוונטי של החברה במועד מסירת המוצר לדיפלומט גיאורגיה; רגולציה: דיפלומט גיאורגיה תהא אחראית כי פעילותה במסגרת ההסכם תהא בהתאם לדרישות החוק והרגולציה החלות וכי המוצרים יהיו בעלי כל האישורים והרישיונות הנדרשים וכי הם יעמדו בכל הוראות הרגולציה המקומית. [ד] דיפלומט גיאורגיה תספק ל P&G תרגום ביחס לתוויות או אזהרות הנדרשות להופיע על גבי המוצרים; [ה] דיפלומט גיאורגיה אחראית על אריזות מחדש של המוצרים ומדבוקם בהתאם לרגולציה המקומית. [ו] דיפלומט גיאורגיה אחראית על מעקב (ועדכון P&G) אחר החקיקה והרגולציה המקומית להבטחת עמידת המוצרים בהוראות החוק.	תקופת ההסכם: מיום 1.1.21 ועד ליום 31.12.21. ההסכם מאורך אוטומטית לשנה נוספת כל פעם אלא אם ניתנה הודעה שת 3 חודשים מראש טרם תקופת ההסכם הרלבנטית. כמו כן ניתן לסיים את ההסכם בהתאם להוראות הקבועות בו. בלעדיות: קיימת. הסבת זכויות: ללא שינוי מהותי מההסכם של P&G עם דיפלומט ישראל.	.[א] P&G תשפה את דיפלומט גיאורגיה בגין כל טענה ו/או תביעה שתועלה עקב נזק לגוף או לרכוש שנגרם כתוצאה מפגם במוצרים, למעט אם הפגם נוצר עקב מעשה או מחדל של דיפלומט גיאורגיה; [ב] בכל מקרה P&G לא תהיה אחראית בגין נזקים עקיפים כולל נזק למוניטין. דיפלומט ישראל תשפה את P&G בגין כל נזק הפסד ותביעה כתוצאה מהפרת ההסכם על ידי דיפלומט ישראל או במקרה בו התרשלה (היא או מי מטעמה) רשלנות רבתי, מעשה בזדון; דיפלומט גיאורגיה לא תהיה אחראית בגין נזקים עקיפים כולל נזק למוניטין.	[א] כל צד רשאי לסיים את ההסכם מכל סיבה שהיא בהתראה של 60 ימים מראש; [ב] ניתן לסיים את ההסכם ללא מתן התראה מראש – לרבות במקרה של חדלות פירעון, כל מעשה של פשיטת רגל, הליכי פירוק; [ג] P&G רשאית לסיים את ההסכם לרבות במקרה של הפרת אחת ההתחייבויות המפורטות בהסכם ע"י דיפלומט גיאורגיה, ובין היתר אי ביצוע תשלומים, מכירת מוצרים מתחרים ע"י דיפלומט גיאורגיה, דיווח שקרי ביודעין, ולאחר קבלת התראה בת שבועיים ימיים, במסגרתה ההפרה לא תוקנה; [ד] P&G יכולה לסיים את ההסכם באמצעות מתן הודעה של שבועיים מראש במקרה של הפרה יסודית.	במקרה של שינוי שליטה (למעט הנפקה ציבורית) בדיפלומט גיאורגיה או מיזוג עם צד ג'.
ניו- זילנד							
הסכם קיים	P&G אוסטרליה, ודיפלומט ניו-זילנד.	בראון, הד & שולדרס, פיירי, קלין בלו, וויקס, ג'ילט, טמפקס, אוראל בי, ועוד.	מוצרים: דיפלומט ניו זילנד תהא אחראית למוצרים ותישא בכל הסיכונים/ הפסדים/ נזקים שנגרמו למוצרים ולחומרי הפרסום והקידום שנמסרו לרשותה מיד עם קבלת המוצרים או במהלך החזקתם. רגולציה: [א] דיפלומט ניו זילנד אחראית לכך שלמוצרים יהיו את כל הרישיונות הנדרשים לצורך מכירתם וכן לבצע תרגום של תוויות ככל שנדרש ובעלות של P&G;	תקופת ההסכם: מיום 1.9.20 ועד ליום 31.8.23. ההסכם יתחדש באופן אוטומטי למשך 3 שנים נוספות אלא אם כן ניתנה הודעה של 3 חודשים מראש טרם תום תקופת ההסכם הראשונית. בלעדיות: א] P&G מתחייבת שלא למנות מפיץ אחר עבור המוצרים של In-Scope Brands; [ב] P&G שומרת לעצמה ולחברות קשורות לה את הזכות למכור את	א] P&G תשפה את דיפלומט ניו זילנד עקב נזק שנגרם כתוצאה מפגם בייצור או עיצוב המוצר או במקרה של אי עמידת המוצרים בהוראות הדין לרבות סימון המוצרים, למעט אם הטענה נובעת מרשלנותה של דיפלומט ניו זילנד או מי מטעמה; [ב] בכל מקרה אף צד לא יהיה אחראי בגין נזקים עקיפים.דיפלומט תשפה את P&G בגין נזק שנגרם כתוצאה ממעשה ו/או מחדל של דיפלומט, כתוצאה מהפרה יסודית של ההסכם וכתוצאה	[א] במהלך התקופה הראשונה של ההסכם, הסכם זה יכול להסתיים רק בהפרה יסודית או במקרה של פשיטת רגל או שמקרה של שינוי בעלות; [ב] אם ההסכם יחודש, כל צד יהיה רשאי לסיים את ההסכם מבלי סיבה בהתראה של בכתב 90 ימים מראש. [ג] דיפלומט ניו זילנד רשאית לסיים את ההסכם אם PG מבצעת הפרה יסודית של התחייבויותיה כמפורט בהסכם זה שלא תוקנה תוך שבועיים ימים. [ד] P&G רשאית לסיים את ההסכם אם דיפלומט ביצעה הפרה יסודית בהתראה של 30 יום, ובין היתר אך לא רק בגין אי ביצוע תשלומים, מכירת מוצרים מתחרים ע"י דיפלומט ניו זילנד, דיווח שקרי ביודעין, אי עמידה בתוכנית העסקית; ;	באם התרחש אירוע שינוי בעלות משמעותי או הנהלה משמעותי בקרב דיפלומט(הא מור לא יחול על הנפקה של המניות לציבור).

			[ב] P&G אחראית לכך שהמוצרים יעמדו בהוראות הרגולציה המקומיות לרבות סימון המוצרים, הוראות שימוש ואזהרות וכו'.	המוצרים באופן ישיר על ידה במקרה שבו מתבקש על ידי לקוח למכור את המוצרים ישירות, בכפוף להודעה מראש ופיצויים כמפורט בהסכם. הסבת זכויות: דיפלומט ישראל אינה רשאית להסב את ההסכם; P&G רשאית להסב ההסכם לחברות קשורות לה.	מרשלנות רבתית ומעשה בזדון.	[ה] הסכם זה עשוי להיות מופסק על ידי P&G אם אף אחד מהצדדים לא יוכל להסכים באופן סביר להנחה השנתית שמגיעה לדיפלומט כמפורט בהסכם.	
קפריסין						
הסכם קיים	דיפלומט קפריסין ו- P&G.	אלוויז, פמפרס, טמפקס, פנטן, האד אנד שולדרס, אריאל, טייד ועוד.	מוצרים: [א] במסגרת השיווק והפרסום שתבצע דיפלומט קפריסין תהא אחראית לעמוד בכלל החוקים הרלוונטיים; [ב] P&G אחראית שהמוצרים יסופקו בהתאם למפרט. והיא תהא אחראית לכל פגם בייצור המוצר; רגולציה: [א] דיפלומט אחראית לכך שהמוצרים יעמדו בהוראות הרגולציה המקומיות לרבות עמידה בכל דרישה משפטית מכח החוק הקפריסאי ולעדכן את P&Gבדבר האישורים והרשיונות הנדרשים בטריטוריה,; [ב] דיפלומט קפריסין אחראית לפעול בהתאם להוראות הדין על פי החוקים והתקנות החלים עליה בקשר עם פעילותה וכי המוצרים יהיו בעלי הרישיונות, ההיתרים והדרישות הרגולטוריות הנדרשות. [ג] דיפלומט קפריסין תספק ל P&G תרגום ביחס לתוויות או אזהרות הנדרשות להופיע על גבי המוצרים; [ד] דיפלומט קפריסין אחראית על אריזות מחדש של המוצרים ומדבוקם בהתאם לרגולציה המקומית. [ה] דיפלומט קפריסין אחראית על מעקב (ועדכון P&G) אחר החקיקה והרגולציה המקומית להבטחת עמידת המוצרים בהוראות החוק	תקופת ההסכם: מיום 1.1.2022 ועד ליום 31.12.2024 ההסכם יוארך אוטומטית למשך שנה בכל פעם, אלא אם אחד הצדדים יודיע על אי חידוש בהודעה בת 3 חודשים מראש טרם סיום התקופה הרלבנטית. בלעדיות: קיימת בלעדיות בהפצת המוצרים. למרות זאת P&G יכולה למכור לדיוט פרי, Ecommerce, ממשלה, ארגונים בינלאומיים, תאגידים ומוסדות. הסבת זכויות: דיפלומט ישראל אינה רשאית להסב את ההסכם; P&G רשאית להסב ההסכם לחברות קשורות לה.	P&G תשפה את דיפלומט קפריסין בגין כל תביעה הנובעת מפגם במוצר. דיפלומט קפריסין תשפה את P&G לכל נזק הפסד ותביעה כתוצאה מפציעה אישית, מוות, נזק לרכוש, או הפסד שנגמרו כתוצאה ממעשה או מחדל של דיפלומט קפריסין; כתוצאה מהפרת ההסכם על ידי דיפלומט קפריסין; או רשלנות רשלנות רבתית, מעשה בכוונת זדון, שבוצעו על ידי דיפלומט קפריסין או מי מטעמה; אף צד לא יהיה אחראי כלפי הצד השני בגין נזקים עקיפים, תוצאתיים, עונשיים ולאובדן רווחים.	[א] לכל אחד קיימת האפשרות לסיים את ההסכם בהודעה בכתב לצד השני של 90 יום מראש; [ב] כל אחד מהצדדים יכול לסיים את ההסכם באופן מיידי לרבות במקרים הבאים: חדלות פירעון, פירוק, כינוס נכסים וכדומה; שינוי משמעותי בהנהלה של הצד האחר, שינוי משמעותי בבעלות של הצד האחר. [ג] P&G יכולה לסיים את ההסכם באמצעות מתן הודעה שבועיים מראש במקרה של הפרת יסודית לרבות במקרים הבאים: אי ביצוע תשלום בהתאם לתנאי ההסכם; דיווח ביודעין לא מלא או שקרי; ייצוא או מכירה חוזרת של המוצרים, אי עמידה בתוכנית העסקית, מכירת מוצרים מתחרים וכדומה.	[א] P&G רשאי לסיים את ההסכם באופן מיידי במקרה של שינוי בבעלות או בשליטה של דיפלומט קפריסין (האמור לא יחול על הנפקה של המניות לציבור).

13.2 <u>הסכם התקשרות עם הספק Mondelēz</u>

13.2.1 כאמור בסעיף 1.2 לעיל, מערכת היחסים העסקית של הקבוצה עם Mondelēz החלה בשנת 2009. מאז ועד היום, הורחב שיתוף הפעולה העסקי באופן שאיפשר הגדלת סל המוצרים המיובאים דרך Mondelēz ובדרך של התקשרות Mondelēz גם עם דיפלומט דרום אפריקה.

13.2.2 דיפלומט ישראל חתומה על הסכם אשר אינו מקנה לה בלעדיות על ייבוא והפצה בישראל, אולם בפועל במשך למעלה מ- 10 שנים, דיפלומט ישראל משמשת המפיצה הבלעדית של Mondelēz.

13.2.3 להלן טבלה המסכמת את עיקרי הסכמי ההתקשרות של הקבוצה עם הספק Mondelēz, המשותפים לתחומי הפעילות של הקבוצה בישראל ובדרום אפריקה:

	צדדים להסכם	מוצרים עיקריים	אחריות מוצרים ורגולציה	תקופת ההסכם ובלעדיות והסבת זכויות	הוראות שיפוי	סיום התקשרות	שינוי שליטה[58]
	ישראל						
הסכם קיים	דיפלומט מפיצים ו- Mondelēz	Oreo, Milka, Cote d'Or, Toblerone	מוצרים: [א] דיפלומט ישראל תהא אחראית לכך שאריזת ותוויות המוצר יהיו בהתאם להוראות החוק ולרגולציה המקומית; [ב] דיפלומט ישראל תהא אחראית שהמוצרים יתאימו לכל הוראות הדין והרגולציה בישראל. רגולציה: דיפלומט ישראל מתחייבת לעמוד באופן מלא בכל החוקים, התקנות, הכללים והוראות ממשלה או מוסד ממשלתי שעשויים לחול על ביצוע הסכם זה או על המוצרים בטריטוריה.	תקופת ההסכם: מיום 30.11.16 ועד ליום 30.11.17. ההסכם יוארך אוטומטית למשך שנה בכל פעם, אלא אם כן מי מהצדדים הודיע בכתב על רצונו לא להאריך את ההסכם לא יאוחר מ-90 ימים לפני שתקופת ההארכה תסתיים. בלעדיות: לא קיימת. הסבת זכויות: [א] Mondelēz רשאית להסב את ההסכם ללא הסכמת דיפלומט ישראל לכל אחת מחברות הבת שלה; [ב] הצדדים אינם רשאים להסב את ההסכם אלא בהסכמת הצד השני מראש ובכתב.	[א] Mondelēz תהא אחראית, לנזקים ופגמים שדווחו תוך 14 ימים מיום שהגיעו המוצרים לנמל, אם תמצא מוצדקת תשפה את דיפלומט ישראל; [ב] ההגבלה דלעיל לא תחול על האחריות של Mondelēz במקרה של מוות או נזק לגוף שנגרם מפגם במוצר ובלבד שדיפלומט ישראל תוכיח כי המוצר היה פגום בעת קבלתו.	[א] כל צד רשאי לסיים את ההסכם בהתראה של 90 ימים מראש; [ב] כל צד רשאי לסיים את ההסכם בהתראה של 30 ימים אם הצד השני הפר את ההוראות ההסכם ולא תיקן את ההפרה במסגרת הזמן כפי שניתנה בהתראה, לרבות במקרה של אי עמידה ביעדי המכירה שנקבעו בהסכם; [ג] אם הצד השני מסר הודעה על השהיית ההסכם וחלפה תקופה של 30 ימים מבלי שחזר לפעול; [ד] ניתן לסיים ההסכם ללא מתן התראה מראש- במקרה של חדלות פירעון, כל מעשה של פשיטת רגל/ הליכי פירוק וכדומה. [ה] Mondelēz רשאית לסיים את ההסכם באופן מיידי לרבות באחד מהמקרים המפורטים להלן: אירע שינוי מהותי בבעלות /השליטה בדיפלומט ישראל; אם דיפלומט ישראל מייצאת את המוצרים מחוץ לטריטוריה; ע"י מתן התראה של 30 ימים אם דיפלומט ישראל לא תשיג את יעדי המכירה; אם דיפלומט ישראל מפר את הוראות ההסכם ובבד שההפרה לא תוקנה בתוך 7 ימים; במקרה שמתחרה של Mondelēz ירכוש 10% ממניות דיפלומט ישראל.	[א] Mondelēz רשאית לסיים את ההסכם באופן מיידי באמצעות הודעה בכתב אם לדעתה התרחש או עומד להתרחש שינוי מהותי בזהות או באופי הבעלות, השליטה או בניהול של דיפלומט ישראל.

[58] למען הסר ספק, לא נדרשת הסכמת Mondelēz להשלמת הנפקת החברה על פי דוח.

דרום אפריקה							
הסכם קיים	דיפלומט דרום אפריקה ו- Mondelēz	כלל המוצרים תחת סימן מסחר של Mondelēz שנמכרים בדרום אפריקה לדיפלומט כפי שיתעדכנו מעת לעת על ידי Mondelēz.	מוצרים: [א] Mondelēz מתחייבת כי המוצרים ייוצרו על פי מפרט דיפלומט דרום אפריקה, וכי יהיו ראויים למאכל אדם בהתאם לדרישות החוקיות החלות מכוח החוק הדרום אפריקאי ובכלל זה חוק הגנת הצרכן; [ב] Mondelēz לא תהא אחראית כלפי דיפלומט דרום אפריקה בגין פגמים במוצר שנגרמו כתוצאה מתנאי אחסון או שימוש לא מתאימים או עקב כל מעשה או מחדל של דיפלומט דרום אפריקה או מי מטעמה; [ג] Mondelēz לא תהא אחראית כלפי דיפלומט דרום אפריקה אם דיפלומט דרום אפריקה תעשה שימוש במוצרים בכל דרך לאחר שגילתה שהם פגומים או שאינם בתוקף; [ד] אף צד לא יהיה אחראי כלפי הצד השני בגין הפסדים, נזק עקיף, אובדן רווחים, פגיעה במוניטין. רגולציה: דיפלומט דרום אפריקה מתחייבת לקיים באופן מלא את כל החוקים, התקנות, הכללים וההוראות החלים, לרבות אך לא רק חוקי מזון, חוקי ניהול פסולת, חוקי עבירות סייבר, חוק תחרות, תקנות ייצוא ויבוא ותקנות אחרות המשפיעות על מכירות ומבצעים וכן תחזיק בכל הרישיונות הנדרשים לצורך הוצאת הסכם זה לפועל בהתאם לתנאיו.	תקופת ההסכם: מיום 1.1.17 ועד ליום 31.12.21, למעט אם מי מהצדדים הודיע על רצונו לסיים את ההסכם בהתראה של 6 חודשים מראש. בלעדיות: קיימת, למעט לגבי מוצרים שאותם Mondelēz תחליט לספק בעצמה ללקוח מסוים אם לקוח מסוים הודיע בכתב כי הוא לא מעוניין שדיפלומט דרום אפריקה תספק לו את המוצרים. הסבת זכויות: [א] הצדדים אינם רשאים להסב את ההסכם אלא בהסכמת הצד השני מראש ובכתב; [ב] Mondelēz רשאית להסב את ההסכם ללא הסכמת דיפלומט דרום אפריקה לכל אחת מחברות הבת שלה.	[א] דיפלומט תשפה את Mondelēz בגין כל נזק, הפסד ותביעה כתוצאה מהפרה כלשהי של ההסכם או כל פעולה רשלנית או מכוונת או מחדל של דיפלומט דרום אפריקה או מי מטעמה במסגרת ביצוע ההסכם; [ב] Mondelēz תשפה את דיפלומט דרום אפריקה על כל תביעה, נזק או הפסד הנובע מפגם במוצר או בתכנון המוצר ו/או הנובע מאי עמידה בהוראות החוק הרלוונטיות.	[א] כל צד רשאי לסיים את ההסכם במקרה של הפרה מהותית ולאחר מתן התראה בת 30 ימים ההפרה לא תוקנה; [ב] אם הצד השני מסר הודעה על השהיית ההסכם וחלפה תקופה של 90 ימים מבלי שחזר לפעול; [ג] ניתן לסיים ההסכם ללא מתן התראה מראש- לרבות במקרה של חדלות פירעון, כל מעשה של פשיטת רגל; [ד] Mondelēz רשאית לסיים את ההסכם לרבות במקרה של שינוי מהותי בשליטה או בבעלות של דיפלומט דרום אפריקה או ההנהלה; [ה] Mondelēz רשאית לסיים את ההסכם מכל סיבה בהתראה של 12 חודשים; [ו] בהתראה של 3 ימים אם לדעת מי מהצדדים, Mondelēz לא מסוגלת לקיים את התחייבויותיה בעקבות חוק בקרת סחר; באופן מיידי לרבות באחד מהמקרים המפורטים בהסכם; במקרה של הפרה מהותית שלא תוקנה; [ז] לכל אחד מהצדדים יש את האפשרות לסיים את ההסכם מכל סיבה שהיא, לאחר השנה הראשונה להסכם בהתראה של 12 חודשים. [ח] דיפלומט דרום אפריקה התחייבה לעמוד ביעדי ביצוע הקבועים בהסכם.	ר' הסכם Mondelēz עם דיפלומט ישראל.

13.3 <u>תלות בספק</u>

לקבוצה תלות ב-2 ספקיה העיקריים, כדלקמן:

13.3.1 **P&G** - רכישות הקבוצה אשר נובעות מהתקשרויותיה עם P&G בשנים 2021, 2020, ו-2019 הסתכמו לסך של כ- 1,228 מיליון ש"ח, כ- 1,348 מיליון ש"ח, וכ- 1,402 מיליון ש"ח, בהתאמה, המהווים כ- 51% , כ- 56% וכ-57%, מסך רכישות הקבוצה מספקיה, בהתאמה.

13.3.2 **Mondelēz** - רכישות הקבוצה אשר נובעות מהתקשרויותיה עם Mondelēz בשנים 2021, 2020 ו- 2019 הסתכמו לסך של כ- 467 מיליון ש"ח, כ- 380 מיליון ש"ח, וכ- 435 מיליון ש"ח, בהתאמה, המהווים כ- 19% כ- 16% וכ- 18% מסך רכישות הקבוצה מספקיה, בהתאמה.

13.4 <u>שיווק ישיר על ידי הספקים</u>

בהמשך לאמור בסעיף 9.16.4 לעיל, בדבר החלטה של Nestle לשווק את אחד המוצרים המיובאים על ידה במישרין מבהירה הקבוצה כי למועד הדוח, לא ידוע לה על כוונות של מי מספקיה, באילו מתחומי פעילותה, לשווק במישרין מוצרים או מותגים המיובאים על ידם הגם שלספקיה קיימת זכות כאמור בחלק מתחומי הפעילות כמפורט בטבלאות שלעיל. עם זאת, ככל שהשיווק הישיר על ידי הספקים יהפך למגמה הדבר עלול לפגוע במכירותיה של הקבוצה. החברה סבורה כי הסיכויים לכך נמוכים בין היתר לאור הרקע הנסיבתי החריג במסגרתו החליטה Nestle לפעול כאמור.

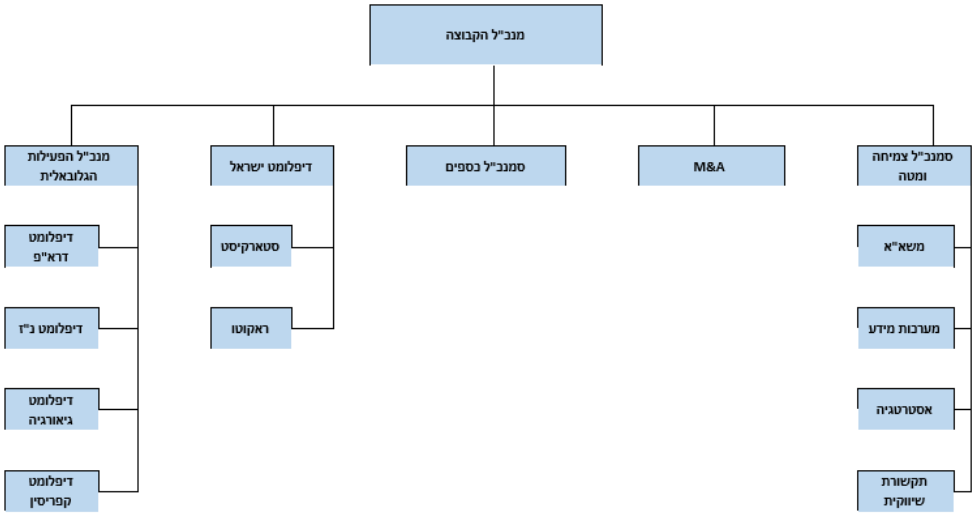
13.5 <u>קביעת מחירים לצרכן</u>

במסגרת מערכת היחסים של החברה עם ספקיה המהותיים, הספק סוברני לקבוע את מחיר המכירה לקבוצה. מנגד, החברה סוברנית לקבוע את מחירי המכירה ללקוחותיה השונים.

14. הון אנושי

14.1 תרשים מבנה ארגוני

להלן תרשים המבנה הארגוני של הקבוצה:



14.2 מצבת עובדים

בסמוך למועד הדוח מועסקים בחברה כ- 2,300 עובדים.

משבר הקורונה שנסקר בסעיף 6.2 לעיל בהרחבה, לא השפיע מהותית על המערך התעסוקתי של החברה. כך, החברה לא פיטרה אף אחד מעובדיה ולא הוציאה עובדים לחל"ת, למעט מקרים בודדים ובהתאם לבקשת עובדים בקבוצות סיכון שביקשו מיוזמתם לצאת לחל"ת כאמור. כמו כן, החברה נקטה פעולות למניעת הידבקות וכן פעולות למניעת פגיעה בשטף העבודה.

להלן התפלגות עובדי החברה, כולל החברות הבנות לפי תחומי פעילות:

תחום פעילות	מספר עובדים		
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
מטה הקבוצה	21	24	24
מערכות מידע	43	43	37
ישראל	711	678	727
דרום אפריקה	752	882	683
גיאורגיה	689	718	901
ניו זילנד	48	45	43
קפריסין	39	35	36
סה"כ	**2,303**	**2,425**	**2,451**

14.3 <u>התקשרויות עם עובדים וטיבם של הסכמי העסקה</u>

14.3.1 הקבוצה איננה חתומה על הסכמים קיבוציים מיוחדים, אולם מכוח צווי הרחבה חלים על הקבוצה הוראות של הסכמים קיבוציים כלליים העוסקים בזכויות שונות (כגון דמי הבראה ; שעות עבודה ; הוצאות נסיעה לעבודה) וכן צו הרחבה פנסיה חובה. בנוסף, קיימים צווי הרחבה החלים בתחום הפעילות של מתן שירותים ותחום ההובלה, שיכולה להיות להם תחולה גם על הקבוצה.

14.3.2 בנוסף, תנאי העסקה של חלק מעובדי הקבוצה קבועים בחוזי העסקה אישיים המסדירים בהתאם לתפקידם והיקף משרתם, בין היתר, הוראות לעניין הגדרת תפקיד, שכר העובד, שעות עבודה, תקופת העסקה, הפרשות סוציאליות, זכאות לחופשה, ימי מחלה, מתן הודעה מוקדמת להתפטרות ועוד.

14.4 <u>הסכמי העסקה של נושאי משרה ועובדי ההנהלה הבכירה</u>

תנאי העסקה של עובדי ההנהלה הבכירה בקבוצה קבועים בחוזי העסקה אישיים. הסכמי העסקה של עובדי ההנהלה הבכירה מסדירים, בין היתר, זכאות לקרן השתלמות, טלפון נייד, החזקת רכב, שיפוי וביטוח אחריות נושאי משרה. במסגרת הסכמי העסקתם, עובדי ההנהלה הבכירה מחויבים לשמירה על סודיות ואי תחרות עם הקבוצה. בנוסף, לחברי ההנהלה הבכירה, קיימת מערכת תמריצים אשר לפיה יוענקו להם מענקים בגין עמידה ביעדים.

14.4.1 <u>מדיניות תגמול</u>

לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול של החברה, ר' נספח ג' לפרק 8 בתשקיף.

14.4.2 <u>תלות בעובד</u>

לקבוצה אין תלות מהותית במי מעובדיה.

14.4.3 <u>נכסים לא מוחשיים</u>

סימן המסחר העיקרי המשמש את הקבוצה מפורט בסעיף 7.15.4 לעיל.

15. <u>מימון ואשראי</u>

נכון ליום 31 בדצמבר בשנים 2019, 2020 ו- 2021 מימנו החברה והחברות המוחזקות על ידה, במישרין ובעקיפין, את פעילותיהם באמצעות הלוואות מתאגידים בנקאיים בסכום כולל של כ- 361,528 אלפי ש"ח וכ- 276,595 אלפי ש"ח וכ- 254,134 אלפי ש"ח בהתאמה. להלן ההלוואות המהותיות שנטלה הקבוצה ויתרותיהן :

15.1 הלוואות מתאגידים בנקאיים[59]

הלווה	הגורם המלווה	מועד נטילת ההלוואה/ העמדת המסגרת	מטרת ההלוואה	סכום ההלוואה/ המסגרת (באלפי ש"ח)	יתרה ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	יתרה ליום 31.12.2020 (באלפי ש"ח)	יתרה ליום 31.12.2019 (באלפי ש"ח)	תקופת ההלוואה	ריבית שנתית, נכון ל 31.12.2021	עיקרי אמות המידה הפיננסיות[60]	בטוחות
	בנק הפועלים	7.12.2021	זמן ארוך	103,000	103,000	-	-	14	2.6%	1. סכום ההון העצמי המוחשי לא יפחת בכל עת שהיא מסך של 135,000 אלפי ש"ח. היה וההון העצמי המוחשי ירד מתחת ל-135,000 אלפי ש"ח אך גבוה מ-80,000 אלפי ש"ח לא ייחשב הדבר כאירוע הפרה בכפוף לכך שבדוח הכספי העוקב למועד הבדיקה או זה שאחריו, היחס הנ"ל יתוקן ולא יפחת מ-135,000 אלפי ש"ח. 2. יחס כיסוי החוב של החברה ע"פ הדוחות המאוחדים לא יעלה בכל עת על 4.5.	
דיפלומט ישראל	בנק לאומי	3.2.2019	זמן ארוך	60,000	32,500	42,500	52,500	5	2.53%	1. סכום ההון העצמי המוחשי ע"פ הדוחות הכספיים המאוחדים לא יפחת בכל עת שהיא מסכום השווה ל 15% מסך המאזן. 2. סכום ההון העצמי המוחשי לא יפחת בכל עת שהיא מסך של 135,000 אלפי ש"ח. 3. יחס כיסוי החוב של החברה ע"פ הדוחות המאוחדים לא יעלה בכל עת על 4.5.	
	בנק לאומי	3.11.2020	זמן ארוך	22,500	18,000	22,500	-	5	1.7%		
	בנק הפועלים	3.12.2020	זמן ארוך	22,500	18,113	22,500	-	5	1.7%		שעבוד שוטף על הנכסים. שעבוד קבוע על ההון הבלתי נפרע והמוניטין וזכויות ביטוח.
	בנק לאומי		זמן קצר		-	12,000	96,499	און קול	-		
	בנק הפועלים		זמן קצר		-	-	12,000	און קול	-		
	בנק אגוד		זמן קצר		11,500	24,000	22,500	און קול	0.85%		
	בנק אגוד		זמן קצר		-	42,975	15,000	און קול	-		
	בנק דיסקונט		זמן קצר		-	64,000	19,000	און קול	-		
	בנק בינל"ל		זמן קצר	20,000	20,000	-	-	0.5	0.75%		

[59] למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021, כלל מסגרות האשראי של הקבוצה בבנקים (לא מובטחות) עומדות על 745,000 אלפי ש"ח, מתוכן החברה מנצלת כ – 129,000 אלפי ש"ח.

[60] למועד הדוח הקבוצה עומדת בכלל התניות הפיננסיות מכוח הסכמי האשראי שלה.

	בנק בינ"ל		זמן קצר		-	17,400	31,500	און קול	-		
סטארקיסט	בנק לאומי		זמן קצר		-	1,000	36,500	און קול	-		שעבוד שוטף על הנכסים. שעבוד קבוע על ההון הבלתי נפרע והמוניטין וזכויות ביטוח.
ראקוטו	בנק לאומי		זמו קצר		20,000	4,460	12,700	און קול	1.02%		
דיפלומט דרום אפריקה	FNB		זמן קצר		-	-	25,031	אוברדראפט	-		שעבוד על יתרות חייבים
דיפלומט גיאורגיה	TBC		זמן קצר	29,048	21,695	19,275	29,996	אוברדראפט	13.75%	1. יתרת ההלוואות הבנקאיות לא תעלינה על סכום השווה ל 350% מה- EBITDA של 12 החודשים שחלפו. 2. יחס כיסוי חוב לא יעלה בכל עת על 1.04 3. יחס כיסוי הריבית לא יעלה ברבעונים 1-3 על 1.4 ולא יעלה ברבעון 4 על 1.6. 4. ההון החוזר לא יפחת מסך של 15 מיליון לארי גיאורגי ברבעונים 1-3 ולא יפחת מסך של 18 מיליון לארי גיאורגי ברבעון 4. 5. יחס כיסוי החוב לא יעלה של 1.5	שעבוד על הקרקע והמחסן ושעבוד שוטף על יתר הנכסים
	TBC		זמן קצר	5,042	5,042	-	-	1	13.5%		
	BOG		זמן קצר	7,051	4,283	3,870	6,039	אוברדראפט	13.75%	הון חוזר לא יפחת מ 18 מיליון לארי גיאורגי סך ההון העצמי לא יפחת מ 25 מיליון לארי גיאורגי	שעבוד על קרקע ומחסן
(*) ההתניות הפיננסיות בגין ההלוואה שנטלה דיפלומט ישראל מבנק לאומי מתייחסות לערכי הדוח המאוחד של דיפלומט ישראל ההתניות הפיננסיות בגין ההלוואה שנטלה דיפלומט ישראל מבנק הפועלים מתייחסות לערכי הדוח המאוחד של הקבוצה . ההתניות הפיננסיות בגין ההלוואות שנטלה דיפלומט גיאורגיה מתייחסות לערכי הדוחות הכספיים של דיפלומט גיאורגיה בלבד											

15.2 להלן שיעור הריבית הממוצעת והאפקטיבית להלוואות שנטלו הקבוצה מתאגידים בנקאיים נכון ליום 31 בדצמבר בשנים 2019, 2020 ו- 2021:

		נכון ליום 31.12.2021			נכון ליום 31.12.2020		נכון ליום 31.12.2019			
		ריבית ממוצעת	ריבית אפקטיבית	סכום באלפי ש"ח	ריבית ממוצעת	ריבית אפקטיבית	סכום באלפי ש"ח	ריבית ממוצעת	ריבית אפקטיבית	סכום באלפי ש"ח
		באחוזים			באחוזים		באחוזים			
הלוואות לא צמודות	הלוואות ז"ק	5.68%	5.68%	82,293	2.23%	2.23%	189,095	2.7%	2.7%	318,914
	הלוואות ז"א	2.4%	2.4%	171,613	2.1%	2.1%	87,500	2.84%	2.84%	53,392

15.3 <u>ערבויות ושעבודים</u>

שעבודים

כאמור לעיל, בתמורה להקצאת מסגרות האשראי, רשמו הבנקים שעבוד שוטף על הנכסים וכן שעבוד קבוע על ההון הבלתי נפרע והמוניטין ועל זכויות הביטוח בדיפלומט מפיצים.

ערבויות

15.4 נכון למועד הדוח, הקבוצה העמידה ערבויות בנקאיות בסך כולל של כ- 62.5 מיליוני ש"ח, על מנת להבטיח את התחייבויותיה כלפי צדדים שלישיים וכן להבטחת מסגרת אשראי מבנק מקומי בתחום פעילות דרום אפריקה.

15.5 החברות בקבוצה העמידו לטובת תאגידים בנקאיים ערבויות הדדיות ללא הגבלת סכום.

15.6 לפרטים נוספים, ר' ביאור 17 לדוחות הכספיים השנתיים לדוח זה.

16. <u>מיסוי</u>

החברה חתמה של הסכם פשרה עם מס הכנסה לשנים 2014-2018. לפירוט נוסף, ראו ביאור 19 בדוחותיה הכספיים של החברה.

17. <u>הון חוזר</u>

17.1 נכון ליום 31 בדצמבר 2021, לקבוצה הון חוזר חיובי של כ- 445,231 אלפי ש"ח. להלן הרכב ההון החוזר:

	ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר 2019 (באלפי ש"ח)
נכסים שוטפים	915,614	839,416	906,242
התחייבויות שוטפות	470,383	553,371	672,724
עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות	445,231	286,045	233,518

17.2 לפרטים נוספים אודות ההון החוזר של מגזרי הפעילות של הקבוצה, ר' סעיפים 7.18, 8.16, 9.15, 10.13, ו – 11.12 לעיל.

18. השקעות

ביום 17 בדצמבר 2020, דיפלומט ישראל חתמה הסכם עם מדיטרנד, העוסקת במכירה של חטיפי אנרגיה, תוספי תזונה ומוצרים פרה רפואיים (OTC - Over The Counter) לבתי מרקחת, חנויות טבע, מרכזי ספורט ועוד. בגין רכישת 50% מהון המניות המונפק והנפרע של מדיטרנד, דיפלומט ישראל שילמה לבעלי המניות של מדיטרנד סכום של כ- 13 מיליון ש"ח במועד השלמת העסקה, ובנוסף, תשלם סכום נוסף כתמורה מותנית, וזאת בהתאם לתוצאותיה הכספיות של מדיטרנד על סמך דוחותיה הכספיים המבוקרים לשנת 2022. בנוסף, לדיפלומט ישראל אופציה לרכישת עד 10% נוספים בתמורה לתשלום נוסף שיחושב על בסיס דוחותיה הכספיים של מדיטרנד לשנת 2021 או שנת 2022, והכל על פי שיקול דעתה הבלעדי של דיפלומט ישראל. מנגד, יש למוכרת אופציית "PUT" לדרישה לרכישת מניותיה על ידי דיפלומט ישראל, בהתאם לתנאים הכלולים בהסכם. בסמוך למועד הדוח, הודיעה החברה על רצונה במימוש אופציית ה- PUT, ואולם מהלך זה טרם הושלם.

בשנת 2021 מחזור המכירות של מדיטרנד היה כ- 64 מיליון ש"ח. השקעה זו עולה בקנה אחד עם אסטרטגיית הקבוצה להיכנס לקטגוריות חדשות בתחום הבריאות ושמירה על אורח חיים בריא. הקבוצה מאמינה שתוכל להוסיף למדיטרנד מוצרים ומותגים נוספים בזכות קשריה עם ספקים קיימים. P&G למשל, לה יש קו מוצרים התואם למומחיות מדיטרנד.

19. הליכים משפטיים

לפירוט אודות ההליכים המשפטיים המהותיים שהקבוצה צד להם, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים השנתיים המצורפים לדוח זה.

20. יעדים ואסטרטגיה עסקית של הקבוצה

מטרת העל של הקבוצה היא להיות שחקן מוביל בענף ה- FMCG על ידי פיתוח פתרונות פורצי דרך בתחום המכירות וההפצה, תוך יצירת ערך גבוה ללקוחותיה לאורך כל שרשרת האספקה וזכיה בהערכתם כמובילי השוק. להלן האסטרטגיות:

20.1 **צמיחה עסקית -** גיוון והגדלת מקורות ההכנסה והרווח של הקבוצה על ידי כניסה לקטגוריות חדשות המאופיינות בשיעורי צמיחה ורווחיות גבוהים, חדירה לערוצי הפצה חדשים, פיתוח ו/או רכישת מותגים בתחומי העיסוק של החברה והמשך התרחבות טריטוריאלית;

20.2 **מיקוד בלקוח -** הקבוצה שואפת לפתח פתרונות המותאמים לצרכים השונים של הלקוחות העיקריים, כך שישרתו את האסטרטגיה הייחודית שלהם. הקבוצה מטמיעה תרבות של שירות מצטיין לרוחב שדרות הארגון באמצעות מערכי הדרכה והסמכה מתאימים;

20.3 **יעילות תפעולית -** הקבוצה פועלת להסבת פעולות ידניות לאוטומטיות הן במכירות ובתפעול והן באדמיניסטרציה, תוך בקרה שוטפת ומקוונת על כל התשומות בחברה, תוך שיפור מתמיד של הפריון;

20.4 **תרבות ארגונית ותשתיות -** הקבוצה מאמינה שהגורם האנושי הוא היתרון האמיתי שלה ולכן מגייסת עובדים הנאמנים לערכיה ומפתחת את כישוריהם באמצעות מערכי הדרכה מתקדמים, תרבות ארגונית הישגית ותומכת, תשתיות פיזיות ודיגיטליות מפותחות וחיבור

רגשי למטרות הארגון ויעדיו. יישום האסטרטגיה מתורגם לתכניות עבודה שנתיות ורב שנתיות מרמת הקבוצה ולמטה עד היעדים האישיים של העובד. אסטרטגיית ניהול זו מאפשרת ניטור ובקרה שוטפים תוך בחינה מתמדת של הגשמת היעדים שנקבעו על ידי ההנהלה.

21. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

21.1 תחום תחליפים צמחיים - הקבוצה רואה בתחום זה מנוע צמיחה ולפיכך עושה מאמצים להגדיל את חדירתה לתחום זה.

21.2 שירותי TPL - הקבוצה תשאף לחתום הסכמי TPL נוספים, בין השאר בתחום ה -E commerce הגדל במהירות.

21.3 תחום תוספי מזון ומוצרים פרה רפואיים - בהמשך לרכישתה של מדיטרנד, הקבוצה תשאף לנצל את קשריה עם ספקים בינ"ל להגדלת מגוון המוצרים בתחום זה.

21.4 מוצרים קפואים ומצוננים - הקבוצה רואה בערוץ זה הזדמנות עסקית ותעשה מאמצים להגדיל את יכולותיה למתן שירותי מכירות והפצה בערוץ זה.

21.5 התפתחות גלובלית - הקבוצה עושה מאמצים לגוון את מקורות ההכנסה על ידי כניסה לקטגוריות חדשות בתחומי הפעילות הקיימים והתרחבות לטריטוריות נוספות.

21.6 שיווק והפצה – הקבוצה עושה מאמצים להגדיל את יכולתה למתן שירותי הפצה בתחום המסעדנות ובתי המלון בטריטוריות בהן היא פועלת.

22. יכולותיה הטכנולוגיות של הקבוצה:

לקבוצה מערכות טכנולוגיות ומחשוב מתקדמות המאפשרות ניהול יעיל של מערך ההפצה והלוגיסטיקה של הקבוצה וכן ניהול מעקב ופיקוח של הכספים ומשאבי האנוש בקבוצה. להלן פירוט הפתרונות הטכנולוגיים המיושמים בקבוצה:

22.1 תמיכה בניהול מערכי המכירות, הלוגיסטיקה וההפצה, באמצעות:

22.2 מערכת SAP EWM (Extended Warehouse Management) המאפשרת ניהול מחסנים מתקדם;

22.3 פתרונות תכנון מתקדמים - ניהול תהליכי תכנון ביקושים ואספקות באמצעות מערכות כגון JDA לשיפור ודיוק תחזיות המכר ותכנון יעיל של המלאי;

22.4 פלטפורמות דיגיטליות המרחיבות את ערוצי המכירה השונים המבוססות ברובן על פלטפורמת Salesforce - לניהול מערכי מכירות השטח, לביצוע הזמנות באופן עצמאי ע"י קמעונאים, לניהול מוקדי מכירה טלפוניים, למכירה במסחר אלקטרוני ועוד;

22.5 מערכות ניתוח מידע, בינה עסקית ואנליטיקה - המשלבות מידע חיצוני עם מידע ארגוני, ומאפשרות ניתוח ובניית מודלים מתקדמים, ניתוח מגמות, ניתוח ביצועים ועוד;

22.6 הנגשת כלל השירותים הטכנולוגיים ברמת זמינות גבוהה, בשרידות גבוהה כנגד מקרי אסון (Disaster Recovery) ותוך הענקת מענה טכנולוגי להמשכיות עסקית (BCP - Business Continuity Planning);

22.7 תשתיות אבטחת מידע והגנת סייבר - מערכות טכנולוגיות המעניקות מספר שכבות הגנה על מערכות המידע ועל נכסי המידע של החברה מפני איומי סייבר.

23. דיון בגורמי סיכון

להלן גורמי הסיכון העיקריים להם הקבוצה חשופה למועד הדוח:

23.1 סיכונים מאקרו כלכליים

23.1.1 **תנודות בשערי חליפין -** כאמור בדוח זה, לקבוצה חשיפה לתנודות בשער חליפין, במסגרת פעילותה בישראל, בגיאורגיה ובדרום אפריקה. חשיפה זו נובעת, בעיקרה, מיבוא מוצרים במטבע זר. הקבוצה נוקטת במספר גישות להגנה מפני התנודות כאמור: [1] יבוא מוצרי דיפלומט ישראל מ- P&G נעשה בשקלים; [2] הסכמים עם ספקים בינלאומיים לקיבוע שערי יבוא וקביעת מנגנונים לפיצוי הדדי בהתאם; [3] בחינה מתמדת של ביצוע עסקאות הגנה על מערך היבוא הצפוי ב- 3 החודשים הבאים. כמו כן, לקבוצה חשיפה בגין הלוואות על סך 2.6 מיליוני אירו שניתנה לגיאורגיה ועל סך של 8 מיליוני דולר ניו זילנדי, שניתנה לדיפלומט ניו זילנד. בנוסף לקבוצה חשיפה בגין חשבוניות החיוב המופקות בדיפלומט ישראל בדולר אמריקאי ($) בגין מתן שירותי ניהול הניתנים על ידה עבור דיפלומט דרום אפריקה, דיפלומט גיאורגיה, דיפלומט קפריסין ודיפלומט ניו זילנד.

23.1.2 **ריבית ואינפלציה-** כאמור בדוח זה, הקבוצה ממנת את פעילותה (בעיקר מימון הון חוזר) באמצעות המערכת הבנקאית, כמו כן, הקבוצה צורכת אשראי לצורך ביצוע השקעותיה השונות הן ברכוש קבוע, הן בטכנולוגיה והן ברכישות של פעילויות חדשות. עיקר המימון נעשה בהלוואות לזמן קצר. על מנת להקטין את הסיכון ולוודא שימוש בקווי אשראי במחיר אופטימלי, לקבוצה התקשרות עם מספר בנקים. בסמוך למועד פרסום הדו"ח חלה מלחמה בין רוסיה לאוקראינה. קיים חשש כי המלחמה תגרור עלייה באינפלציה בטווח הקרוב. ללחימה עלולה להיות השפעה על הפעילות הכלכלית כמו גם על האינפלציה, שתוביל לעלייה במחירי האנרגיה והסחורות ושיבוש המסחר הבינלאומי.

23.1.3 **שביתות ועיצומים -** שביתות בנמלי הים והאוויר ובמשרדי ממשלה עלולות לפגוע בייבוא המוצרים מחו"ל ובכך לפגוע בקבוצה.

23.1.4 **האטה כלכלית במשק -** אירועים ביטחוניים, גיאופוליטיים, מדיניים, משבר הקורונה וכיו"ב, עלולים לגרום להאטה כלכלית או מיתון במשק. בתרחיש זה, ההעדפה הצרכנית לצרוך מוצרים זולים על פני מוצרים ממותגים מתעצמת. מצב זה עלול להוביל לפגיעה בשיעור המכירות של המוצרים הממותגים שמפיצה הקבוצה.

23.2 <u>סיכונים ענפיים</u>

23.2.1 **מותג פרטי -** בשנים האחרונות ניכרת התחזקות של מותגים פרטיים המשווקים בעיקר על ידי רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות, המוכרים מוצרים דומים ותחליפיים למוצרי הקבוצה, אך נבדלים מהם בסוג המוצר המדויק, המיתוג, המחירים וכיו"ב.

23.2.2 **E-commerce -** אתרי המכירות המקוונים E-commerce בתחום הקמעונאות ובתחום ה- FMCG המשיכו להתחזק במהלך השנים האחרונות. ניתן לראות גידול ביבוא אישי באמצעות רכישות באתרים המפעילים את שרותם מחוץ לישראל. יצוין כי פרקטיקה זו מהווה נתח זניח מכלל רכישות מוצרי הצריכה בישראל, אך צפויה התרחבות של מגמה זו בעתיד.

23.2.3 **יבוא מקביל -** פערי המחירים בין השווקים בעולם, הנובעים מהבדלים ברמת התחרות המקומית, כוח הקנייה, יוקר המחיה ורמת המחירים הכללית בארצות אחרות, מאפשרים ליבואנים שונים לייבא ממוצרי החברה במחירים נמוכים ולהפיצם בשוק. מגמה זו מושפעת בין השאר מהפרשי מטבע בין המדינות, ממבצעי קידום מכירות אגרסיביים הגורמים לעודף היצע במדינה מסוימת ולהוזלה דרמטית במחירים כך שכדאי ליצאם ועוד. מגמה זו איננה קבועה והיא משתנה מעת לעת בהתאמה להפרשים ברמות המחירים בין הארצות השונות, אך להערכת החברה, מגמה זו לא צפויה להיעלם.

23.2.4 **יוקר המחייה בישראל -** נושא יוקר המחיה בישראל משליך על הפעילות הכלכלית במשק בתחום קמעונאות המזון, דבר המקבל ביטוי, בין היתר, בהעדפות הצרכנים המוטות ומכוונות למחיר המוצרים. נושא זה עלול להשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות של הקבוצה, וזאת עקב הלחץ הצרכני הרב המופעל להוזלת המוצרים הנמכרים ע"י הקבוצה.

23.2.5 **שינויים רגולטוריים -** שינויים בהוראות רגולטוריות וחקיקה עלולים להשפיע על רווחיות הקבוצה לרעה. למשל, דרישות רגולציה על תחום פעילות הקבוצה בהיבטי צרכנות שונות לרבות דרישות ומגבלות בנוגע להפצת מוצר, וכן הגבלות בהיבטי מיסוי, מכס, הגנת הצרכן ודרישות ומגבלות הגבלים עסקיים ועוד.

23.2.6 **סימון מוצרים -** מעת לעת נחקקים חוקים ותקנות בנושא סימון מוצרים, אז נכנסו לתוקפן, ביום 1 בינואר 2020 תקנות הגנה על בריאות הציבור (מזון) (סימון תזונתי), התשע"ח-2017 ("**תקנות הסימון**"), אשר נועדו להנגיש מידע לצרכנים, בדבר הערך התזונתי של מזון ארוז מראש, באופן ברור ולרבות באמצעות סמלים המיידעים כי המזון מכיל כמות גבוהה של נתרן, סוכרים או חומצות שומן רוויות. סימון המוצרים (בין בתקנות הסימון ובין באחרות) עלול לגרום לירידה בצריכת המוצרים אשר החברה מייבאת. להערכת הקבוצה, השפעת סימון המוצרים אינה צפויה להיות מהותית לפעילותה של הקבוצה.

23.2.7 **אשראי ללקוחות -** כפי שמקובל ונהוג בשוק, מכירות הקבוצה מול לקוחותיה מתבצעות באמצעות מתן אשראי ללקוחות. על מנת להקטין את הסיכון של אי

פירעון חלק מהאשראי אשר עלול לגרום פגיעה בתזרים המזומנים של הקבוצה, הקבוצה ביטחה חלק מהותי מהאשראי בביטוח אשראי. כמו כן, חלק מהאשראי מגובה בערבויות שונות. הקטנה נוספת של סיכון נעשית על ידי צמצום ימי האשראי ללקוחות בתמורה להנחות בגין הקדמת התשלום כאמור.

23.2.8 **תלות בלקוחות עיקריים -** נכון למועד הדוח, לקבוצה לקוח עיקרי אחד, בתחום פעילות ישראל, כאמור בסעיף 7.11 לעיל הפסקת ההתקשרות עם לקוח זה עשויה להשפיע באופן מהותי לרעה על פעילות הקבוצה.

23.2.9 **שינויים גלובליים במחירי חומרי הגלם -** מחירי חומרי הגלם מושפעים, בין היתר, משינויים קיצוניים במזג האוויר, מתנודות במחירי הנפט הגולמי, שינויים בהיקף הצריכה בעולם ומעליית ברמת החיים. עלייה במחירי חומרי הגלם עלולה לגרום לספקים לייקר את מוצריהם, מצב אשר עלול להשפיע באופן שלילי על רווחיותה של הקבוצה.

23.2.10 **חבות מוצר -** כשלים ופגמים בייצור המוצרים המיובאים על ידי הקבוצה ו/או תקלות איכות בעקבות אחסון לקוי או הובלה לא ראויה על ידי הקבוצה.

23.2.11 **תביעות צרכניות -** כנגד הקבוצה מוגשות תביעות צרכניות בעניינים בשונים, כגון, סימון אריזות, הרכבי המוצרים וכיו"ב. יודגש, כי בהסכמים של הקבוצה עם הספקים העיקריים שלה קיימים סעיפי שיפוי, לפיהם במקרים מסוימים הספקים הם אחראים על רגולציית המוצרים ועל עמידת המוצרים בהוראות הדין ועל כן, חלקן של התביעות הצרכניות ממומנות ומכוסות על ידי הספקים. למועד זה, מתנהלות מספר תביעות, בעיקרן ייצוגיות, בעניינים צרכנים שאף אחת מהן אינו מהותית לקבוצה.

23.3 <u>סיכונים מיוחדים לקבוצה</u>

23.3.1 **תלות בספקים -** כמפורט בסעיף 13.3, לקבוצה תלות ב- P&G ו- Mondelēz. שינוי ו/או עדכון מהותי לרעה בתנאי ההתקשרות של הקבוצה עם אחד מהספקים כאמור ו/או לחלופין סיום ההתקשרות, ייאלץ את הקבוצה לבצע התאמות מהותיות לצמצם את הפגיעה הצפויה כתוצאה מהתקיימות סיכון זה.

23.3.2 **מרכז לוגיסטי -** פגיעה במרכזים הלוגיסטיים של הקבוצה עקב רעידת אדמה, שטפון או פגיעה דומה אחרת, אשר באמצעותם הקבוצה מפיצה את המוצרים ודרכם מנוהלים מערכי ההפצה השונים, עלולה לפגוע ביכולת הקבוצה להפיץ את מוצריה, פגיעה אשר יכולה להיות בעלת השפעה מהותית על הכנסות הקבוצה ורווחיותה.

23.3.3 **איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר -** תקיפות סייבר או כל תקלה אחרת במערכותיה של הקבוצה המבוססות טכנולוגיה, לרבות, ניהול מכירות, ניהול המלאי, המערכת הפיננסית ועוד, עלולות לפגוע ביכולת הקבוצה להפיץ מוצרים, דבר אשר עלול לגרום לפגיעה מהותית במוניטין הקבוצה, בהכנסותיה ורווחיותה.

23.3.4 בטבלה להלן מוצגים גורמי הסיכון המפורטים לעיל על פי טיבם ועל פי השפעתם על תוצאות פעילות הקבוצה בכללותה, בהתאם להערכות הנהלת הקבוצה:

	גורמי סיכון	מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה		
		השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה
סיכוני מאקרו	תנודות בשערי חליפין		V	
	ריבית ואינפלציה		V	
	שביתות ועיצומים			V
	האטה כלכלית במשק		V	
סיכונים ענפיים	מותג פרטי		V	
	E commerce		V	
	יבוא מקביל		V	
	יוקר המחייה בישראל		V	
	שינויים רגולטוריים			V
	סימון מוצרים			V
	אשראי לקוחות		V	
	תלות בלקוחות מהותיים	V		
	שינויים גלובליים במחירי חומרי הגלם		V	
	חבות מוצר			V
	תביעות צרכניות			V
סיכונים מיוחדים לקבוצה	תלות בספקים	V		
	נזקי אחסון ומרכז לוגיסטי	V		
	איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר	V		

24 **<u>רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים</u>**

לפרטים נוספים אודות רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים של הקבוצה לפי מגזרי פעילות, ר' סעיפים 7.14, 8.13, 9.11, 10.10, ו- 11.9 לעיל.

25 **<u>ביטוח</u>**

25.1 הקבוצה מתקשרת בהסכמי ביטוח שונים לצורך פעילותה השוטפת, בין היתר, פוליסת ביטוח רכוש וציוד ופוליסות ביטוח חבויות שונות הנוגעות לפעילותה השוטפת של הקבוצה. התקשרויות הקבוצה בפוליסות כאמור נעשות, ככלל, תוך התייעצות עם היועצים הביטוחיים של הקבוצה.

25.2 אולם ועל אף שהקבוצה מבוטחת בכיסוי נזקים שונים אשר עלולים להיגרם בקשר לפעילותה, לא כל הסיכונים האפשריים מכוסים או ניתנים לכיסוי מלא בפוליסות השונות שנערכו ולפיכך תקבולי הביטוח, ככל שיתקבלו, לא בהכרח יכסו את מלוא היקף הנזקים ו/או את כל ההפסדים האפשריים לרבות בגין אירועי סייבר וכן נזק תוצאתי שנגרם בחצרות קבלני משנה וספקים.

25.3 כמו כן, קיימים ביטוחים מסוימים שהקבוצה עשויה להחליט שלא לעורכם כלל מטעמים שונים כגון היעדר כדאיות כלכלית.

25.4 לפרטים נוספים אודות פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה בחברה, ר' פרק ד' לדוח זה.

DIPLOMAT
HOLDINGS

דיפלומט אחזקות בע"מ

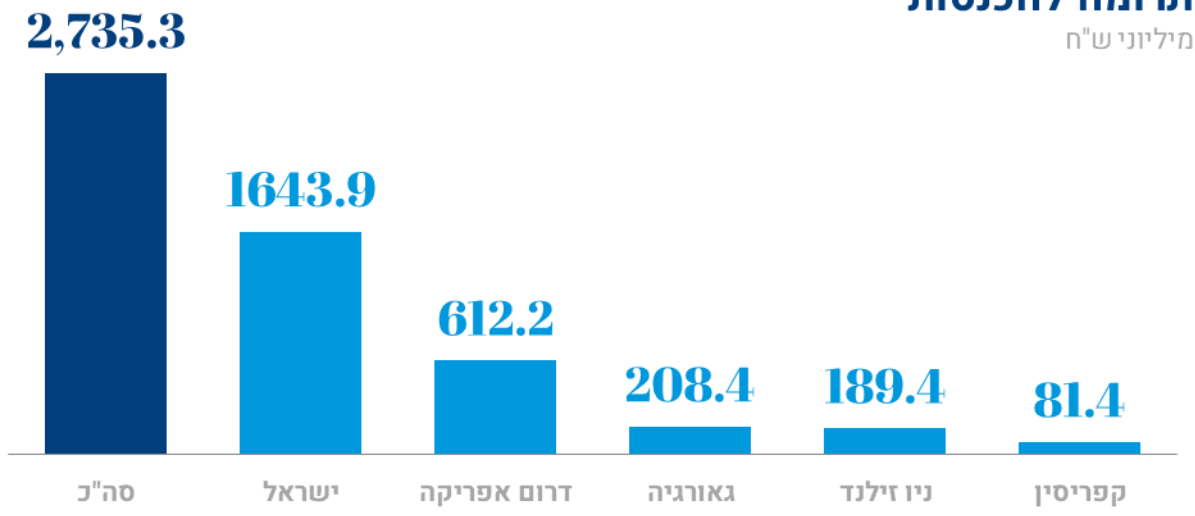
דוח דירקטוריון
לבעלי מניות
31.12.2021

תמצית הנתונים הפיננסיים
לשנת 2021

2,735 מיליוני ש"ח **מכירות**	**1.4%** שינוי בהכנסות	**1.0%** שינוי בנטרול הפרשי מטבע
574 מיליוני ש"ח **רווח גולמי**	**21.0%** שיעור הרווח הגולמי	**6.8%** שינוי בנטרול הפרשי מטבע
128 מיליוני ש"ח **רווח תפעולי**	**4.7%** שיעור הרווח התפעולי	**5.7%** שינוי בנטרול הפרשי מטבע
86 מיליוני ש"ח **רווח נקי המיוחס לבעלי המניות**	**32.3%** שיעור הגידול ברווח המיוחס לבעלי המניות	**19.7%** שינוי בנטרול הפרשי מטבע
3.5 ש"ח **רווח למניה**	**6.38** דיבידנד למניה	**0.29%** שיעור הגידול ברווח למניה
109 מיליוני ש"ח **תזרים מזומנים מפעילות שוטפת**	**(131)** מיליוני ש"ח **תזרים מזומנים מפעילות השקעה**	**74** מיליוני ש"ח **תזרים מזומנים חופשי**

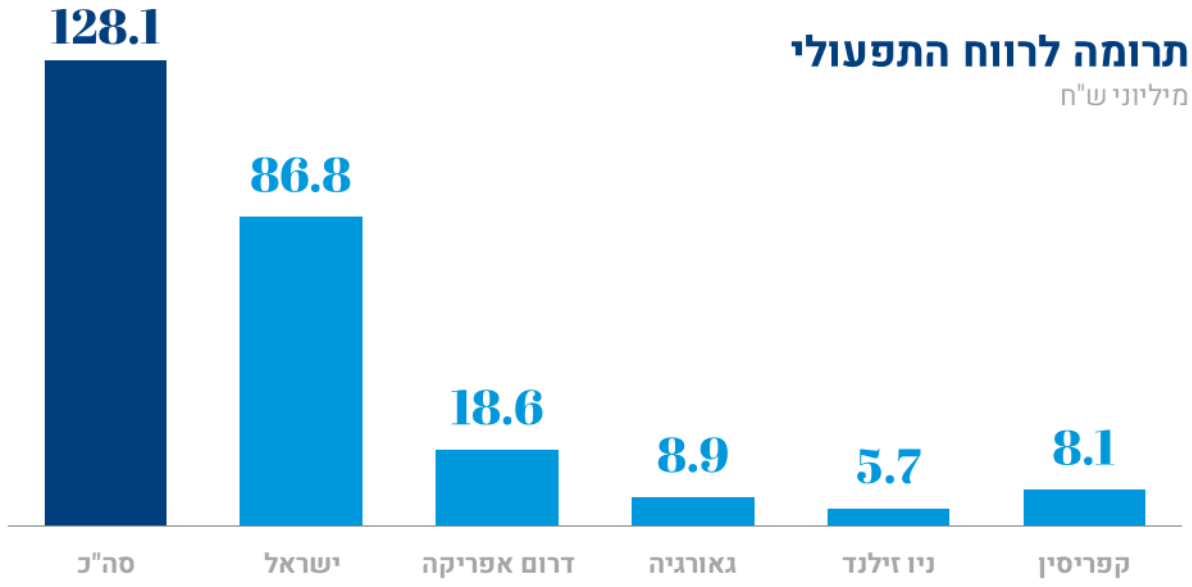
תרומה להכנסות

מיליוני ש"ח

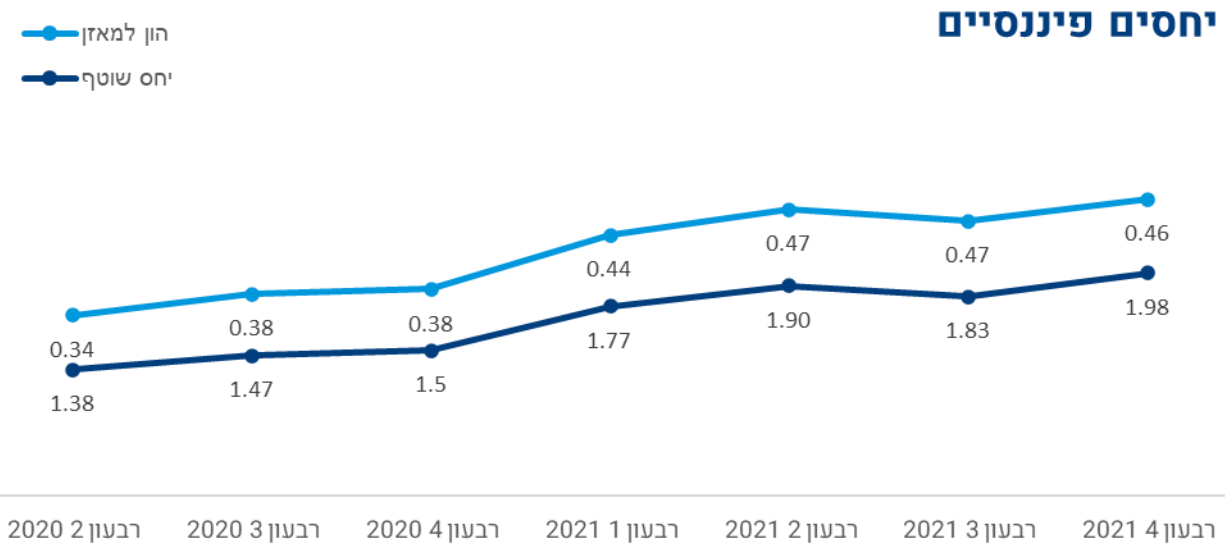


תרומה לרווח התפעולי

מיליוני ש"ח



יחסים פיננסיים



תוכן עניינים

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

1. **כללי**
2. **השלכות אירועים בסביבה הכלכלית**
3. **הסברי הדירקטוריון לגבי מצב עסקי התאגיד, תוצאות פעילותיו, הונו ותזרימי המזומנים שלו**
   - 3.1. השפעת שע"ח על תוצאות פעילות החברה
   - 3.2. המצב הכספי
   - 3.3. נתונים פיננסיים השוואתיים עיקריים
   - 3.4. תוצאות הפעילות
   - 3.5. נתוני רווח תפעולי לפי מגזרים
   - 3.6. נזילות
   - 3.7. מקורות מימון
4. **אירועים נוספים בתקופת הדיווח ואחריה**
5. **פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהול**

חלק ב' – היבטי ממשל תאגידי

6. **מדיניות החברה בנושא מתן תרומות**
7. **דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**
8. **דירקטורים בלתי תלויים**
9. **מבקר פנימי**
10. **רואה חשבון מבקר**
11. **עסקאות זניחות**
12. **שיעור גידול הכנסות במטבע מקומי**
13. **מצבת התחייבויות לפי מועדי פרעון**
14. **הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד**

נספחים

נספח א' – הכנסות תחומי הפעילות במטבע מקומי

דו"ח דירקטוריון על מצב ענייני התאגיד לשנת 2021

דירקטוריון דיפלומט אחזקות בע"מ ("**החברה**") מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון לתקופה של 12 חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר , 2021 (בלתי מבוקרים) ("**תקופת הדוח**"). דוח הדירקטוריון סוקר את השינויים העיקריים בפעילות החברה, אשר אירעו בתקופה המדווחת ועד למועד פרסום דוח זה.

דוח הדירקטוריון הינו חלק בלתי נפרד מהדוח התקופתי של החברה, על כל חלקיו ("**הדוח התקופתי**") ויש לקרוא את הדוח התקופתי כולו כמקשה אחת.

הדוח נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970 ("**תקנות ניירות ערך**"), ובהנחה שבפני הקורא מצוי פרק תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בפרק א' לדוח התקופתי.

חלק א - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

1. כללי

לחברה חמישה תחומי פעילות המפולחים על בסיס אזורים גיאוגרפיים ומדווחים כמגזרים עסקיים בדוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021. לפרטים נוספים, לפרטים אודות תיאור הסביבה העסקית והשפעתה על פעילות החברה, ראו פרק א' לדוח התקופתי.

1.1 **תחום פעילות ישראל**- תחום הפעילות העיקרי של הקבוצה, במסגרתו דיפלומט ישראל אחראית על מערך הרכש (הן מחו"ל והן מספקים מקומיים), המכירה וההפצה של מוצרי FMCG מספקים שונים. תחת תחום פעילות זה, מפיצה הקבוצה את מוצריה לכ- 3,000 לקוחות הכוללים את רשתות המזון הגדולות והבינוניות, רשתות הפארם, מינימרקטים, מכולות, מסעדות, חברות הסעדה וסיטונאים.

ביום 16 באפריל 2021, נחתם הסכם לחידוש ההתקשרות בין דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ לבין P&G, לפיו תקופת ההתקשרות הינה עד ליום 28 בפברואר, 2023. לפרטים נוספים ר' דיווח מיידי של החברה מיום 18 באפריל, 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-064779) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

1.2 **תחום פעילות דרום אפריקה**- הקבוצה אחראית על המכירה וההפצה של FMCG בדרום אפריקה. התקשרויותיה המהותיות של דיפלומט דרום אפריקה הינן עם הספקים Mondelez ו – P&G. דיפלומט דרום אפריקה מתמקדת במכירת מוצרים לכ- 19,000 לקוחות, הכוללים בעיקר רשתות קמעוניות בינוניות וקטנות, חנויות קטנות ברחבי המדינה כולל באזורים עם שיעורי אבטלה ופשיעה גבוהים, וסיטונאים.

ביום 26 ביולי 2021, החליטו דיפלומט דרום אפריקה ו- P&G (בסעיף זה: "**הצדדים**") על הארכת ההסכם עד ליום 31 בדצמבר 2021, כאשר בסיומה, ההסכם מתחדש אוטומטית כל פעם לשנה, אלא אם נמסרה הודעה מוקדמת על אי חידוש ההסכם על ידי מי מהצדדים. בנוסף, חתמו הצדדים על הסכם חדש ("**הסכם השירותים**") אשר לפיו P&G תמכור בעצמה את המוצרים לחלק מלקוחותיה הקיימים של דיפלומט דרום אפריקה, הנמנים על רשתות הקמעונאות הבינוניות, הסיטונאים והפארמה (רובד 2) ("**הלקוחות**") ודיפלומט דרום אפריקה תספק ל-P&G, על פי הסכם שירותים שנחתם בעניין, שירותי TPL ושירותי גבייה בעבור אותם הלקוחות. תקופת הסכם השירותים הינה עד לחודש יוני 2023, אלא אם אחד הצדדים יודיע על

סיום ההתקשרות בהתראה של 180 ימים. לפרטים נוספים ר' דיווח מיידי של החברה מיום 27 ביולי, 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-058147) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).
ביום 16 באוגוסט 2021 חתמה דיפלומט דרום אפריקה על הסכם לא בלעדי לייבוא והפצת מוצרי "היינץ" בשוק הקמעונאי דרום אפריקה. הסכם זה בתוקף עד לחודש מרץ 2023. להערכת החברה, מכירות "היינץ" בדרום אפריקה צפויות להתחיל בסוף רבעון ראשון של שנת 2022 לאחר הגעת המוצרים לדרום אפריקה.

1.3 **תחום פעילות גיאורגיה**- הקבוצה אחראית על מערך הרכש (הן מחו"ל והן מספקים מקומיים), המכירה וההפצה של FMCG בגיאורגיה. התקשרויותיה המהותיות של דיפלומט גיאורגיה הינן עם הספקים P&G ו-Nestle. דיפלומט גיאורגיה מתמקדת במכירת מוצרים לכ- 7,000 לקוחות, הכוללים רשתות מזון קמעונאיות גדולות ובינוניות, רשתות פארם, מכולות, חנויות קטנות ברחבי המדינה וסיטונאים.
ביום 1 לפברואר , 2021, נכנס לתוקף הסכם חדש בין דיפלומט גיאורגיה לבין P&G, לפיו תקופת ההתקשרות הינה עד ליום 31 בדצמבר 2021. ההסכם יוארך אוטומטי לתקופות של שנה אחת בכל פעם ובלבד שאף אחד מהצדדים לא ייתן הודעה בכתב, 3 חודשים מראש לצד האחר בדבר אי הארכת ההסכם.
ביום 17 במרץ, 2021 התקבלה בידי דיפלומט גאורגיה, הודעה מאת Nestle בדבר כוונתה של Nestle לפרסם מכרז חדש להתקשרות עם מפיץ בגיאורגיה להפצת מוצריה בגאורגיה (בסעיף זה: "**המכרז**") החל מיום 1 ביולי 2021. ביום 22 ביולי, 2021 התקבלה בידי דיפלומט גיאורגיה הודעה כי פרסום תוצאות המכרז, בו השתתפה החברה, ידחה לסוף שנת 2021. ביום 30 בדצמבר 2021 הודיעה Nestle לכלל המשתתפים במכרז אודות החלטתה להמשיך את התקשרותה עם דיפלומט גיאורגיה. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידים מיום 18 במרץ, 2021, 22 ביוני 2021 ו- 30 בדצמבר, 2021 (אסמכתאות מס': 2021-01-037821, 2021-01-042400 ו- 2021-01-116539, בהתאמה) (מידע זה מהווה הפניה על דרך ההכללה).

1.4 **תחום פעילות ניו זילנד**- הקבוצה מייבאת את מוצריה ומוכרת אותם ללקוחותיה השונים, בעיקר לרשתות המזון הקמעונאיות הגדולות ורשתות הפארם בניו זילנד. בתחום פעילות זה, דיפלומט ניו זילנד משתמשת בספק חיצוני לאחסונם והובלתם של המוצרים המיובאים על ידי דיפלומט ניו זילנד.
ביום 17 במאי, 2021 נחתם הסכם לחידוש ההתקשרות בין דיפלומט ניו זילנד לבין P&G, לפיו תקופת ההתקשרות הינה עד ליום 31 באוגוסט 2023 כאשר ההסכם יוארך אוטומטית לתקופה של 3 שנים נוספות ובלבד שמי מהצדדים לא ייתן לצד השני הודעה בכתב, 3 חודשים מראש טרם תום תקופת ההסכם בדבר אי הארכת ההסכם.

1.5 **תחום פעילות קפריסין**- הקבוצה רוכשת, מאחסנת ומוכרת FMCG בקפריסין, כשהפצתם ללקוחות מתבצעת על ידי צדדים שלישיים. דיפלומט קפריסין מוכרת לכ- 600 לקוחות הכוללים את רשתות המזון הקמעונאיות הגדולות והבינוניות, מינימרקטים, מכולות, בתי מרקחת וסיטונאים. ביום 14 בדצמבר 2021 נחתם הסכם חדש בין דיפלומט קפריסין ל- P&G לפיו תקופת ההסכם הינה החל מיום 1 בינואר 2021 ועד ליום 31 לדצמבר 2024, והוא מוארך

אוטומטית מידי שנה אלא אם כן אחד הצדדים הודיע על אי הארכת ההסכם לפחות שלושה חודשים לפני תום התקופה.

2. השלכות אירועים בסביבה הכלכלית

2.1. השלכות התפשטות נגיף הקורונה-

לפרטים אודות התפשטות משבר הקורונה ראו סעיף 6.2 לפרק א' לדוח התקופתי.

למועד הדוח, להתפשטות משבר הקורונה אין השפעה מהותית על מצבה העסקי של הקבוצה ותוצאותיה הכספיות. שכן, בכל תחומי הפעילות הקבוצה מוגדרת כספק חיוני וככזה, המשיכו לפעול כסדרן בכל תקופת הקורונה כולל בימי הסגר. על אף האמור לעיל, לתרחישים מסוימים הקשורים בהתפשטות נגיף הקורונה עלולה להיות השפעה מהותית לרעה על הקבוצה כדוגמת: השבתה או סגר של אתרי הפעילות של הקבוצה לאורך זמן, סגירת גבולות, השבתת חלקים מהסחר הבינלאומי וכד'.

יובהר, כי ההנחות, ההערכות והנתונים המפורטים לעיל בדבר אי השפעת נגיף הקורונה על פעילות החברה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. השפעות הנגיף בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

2.2. סחר עולמי-

בשנה האחרונה נרשמה פגיעה בשרשרת האספקה העולמית הנובעת ממחסור במכולות המשמשות להובלה ימית (ואשר מקורה בין היתר במשבר הקורונה). לפרטים נוספים ר' סעיף 7.2 לפרק א' לדוח התקופתי.

נכון למועד הדוח, השפעת האירועים הנ"ל על תוצאות פעילותה של החברה רלוונטית בעיקר לתחום הפעילות בישראל והיא אינה מהותית בשנת 2021 בעיקר משום שנכון למועד הדוח במרבית המוצרים בהם היצרנים נושאים בעלות ההובלה הימית, הם לא העלו מחירים. כמו כן, בחלק מהמדינות בהן החברה פועלת רכישת מלאי המוצרים נעשית דרך רכש מקומי ולא ייבוא. בנוסף, החברה פעלה להגדלת ימי המלאי על מנת להימנע מאובדן מכירות עקב מחסור בסחורה. כמו כן, החברה ממשיכה לבצע פעולות התייעלות על מנת להקטין את השפעת האירועים הנ"ל על תוצאותיה. לאחר תקופת הדוח, במהלך חודש ינואר 2022 הודיעו חלק מספקי החברה על העלאת מחיר לחברה. לפרטים נוספים ראה סעיף 2.3 להלן.

יובהר, כי ההנחות, ההערכות והנתונים המפורטים לעיל בדבר אפשרות השפעת האירוע המתואר על פעילות החברה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

2.3. יוקר המחיה-

בנוסף להתייקרות מחירי ההובלה העולמית כמפורט בסעף 2.2 לעיל, חלה בתקופת הדוח התייקרות תשומות גלובלית של מוצרי יסוד כגון חיטה, שמן ודלק. בהתאם הודיעו לחברה

במהלך החודשים דצמבר 2021 - ינואר 2022, חלק מספקי המזון הבינלאומיים של החברה על עליות מחירים ועליות מחירים צפויות.

לאור האמור, הודיעה החברה ללקוחותיה על עליית מחירים במספר מותגי מזון מהותיים של החברה, כגון: היינז, קלוגס, פרינגלס ולוטוס, וכן מוצר הטונה סטארקיסט שבבעלותה, המיוצר עבור החברה במפעלים שונים במזרח אסיה ושעלות הייצור והשינוע שלו עלתה לאור הנסיבות האמורות.

למרות האמור לעיל, בשלב זה החליטה החברה לדחות את העלאת המחירים לחודשים הקרובים. להערכת החברה, ככל שתהיה עליית מחירים כאמור מצד הספקים, מבלי שהחברה תעלה את מחירי המוצרים האמורים בהתאמה ללקוחותיה, תהיה לכך השפעה מהותית לרעה על תוצאותיה הכספיות של החברה.

יובהר, כי ההנחות, ההערכות והנתונים המפורטים לעיל בדבר אפשרות השפעת האירוע המתואר על פעילות החברה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

2.4. **<u>ריבית ואינפלציה-</u>**

בשנת 2021, ריבית בנק ישראל עדיין נמוכה מאוד ובמקביל, סביבת האינפלציה בעולם מוסיפה לעלות. לפרטים נוספים ר' סעיף 7.2 לפרק א' לדוח התקופתי.

למועד הדוח, לגובה הריבית השפעה על פעילות החברה. סביבת ריבית נמוכה מאפשרת גמישות בהתאמת מחיר האשראי ללקוחות. גובה הריבית משפיע על הוצאות המימון של החברה מכיוון שההון החוזר ממומן בהלוואות לזמן קצר, כמו גם השקעות בציוד ובטכנולוגיה. להערכת החברה, סביבת ריבית נמוכה באופן יחסי בישראל, הינה מגמה אשר צפויה להימשך בשנים הקרובות, יחד עם זאת, להעלאת שיעורי הריבית עשויה להיות השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות של החברה.

יובהר, כי ההנחות, ההערכות והנתונים המפורטים לעיל בדבר אפשרות השפעת האירוע המתואר על פעילות החברה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

2.5. **<u>פלישה רוסית לאוקראינה-</u>**

בסוף חודש פברואר 2022 פלשה רוסיה לאוקראינה. לפרטים נוספים ר' סעיף 12 לפרק א' לדוח התקופתי.

נכון למועד הדוח אין לאירועים אלה השפעה מהותית על החברה, אך ייתכנו שיבושים בהספקת מוצרי מזון לתחום פעילות ישראל המיובאים מתורכיה (מרגרינה) ומרוסיה (קפה) ותחבושות היגייניות המיובאים מאוקראינה לתחום פעילות גיאורגיה. בהתאם למידע שנמסר לחברה על ידי חלק מספקיה, הספקים השונים פועלים למציאת מקורות הספקה חלופיים.

יובהר, כי ההנחות, ההערכות והנתונים המפורטים לעיל בדבר אפשרות השפעת האירוע המתואר על פעילות החברה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. ההשפעות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה.

3. הסברי הדירקטוריון לגבי מצב עסקי התאגיד, תוצאות פעילותיו, הונו ותזרימי המזומנים שלו

3.1. השפעת שע"ח על תוצאות פעילות החברה

כאמור בדוח התקופתי, החברה פועלת גם בישראל וגם בחו"ל באמצעות חברות בנות. עקב האמור, תוצאותיה הכספיות של החברה עלולות להיות מושפעות משינוי בשערי החליפין.

להלן השינויים שחלו בשערי החליפין של מטבעות הפעילות של החברה, ביחס לשקל לתקופה של 12 חודשים בשנים 2020-2021:

	שע"ח ממוצע			שע"ח ליום 31 בדצמבר		
	2021	2020	שינוי	2021	2020	שינוי
ראנד (דרא"פ)	0.22	0.21	5%	0.2	0.23	(13%)
לארי (גאורגיה)	1.01	1.11	(9%)	1.01	0.98	3%
דולר ניו זילנדי	2.29	2.24	2%	2.13	2.33	(9%)
אירו	3.82	3.92	(3%)	3.52	3.94	(11%)

3.2 המצב הכספי

להלן יוצגו סעיפי הדוח על המצב הכספי בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי ש"ח):

סעיף	ליום 30 בדצמבר, 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר, 2020 (באלפי ש"ח)	הסבר הדירקטוריון לשינויים שחלו בין 31.12.2020 לבין 31.12.2021
מזומנים ושווי מזומנים	74,417	51,030	עיקר הגידול ביתרות המזומנים ביחס לדצמבר 2020 נובע משיפור תזרים המזומנים השוטף של הקבוצה ומעיתוי תשלומים לספקים.
לקוחות	286,985	283,054	בנטרול הפרשי תרגום, הגידול ביתרת הלקוחות היה מסתכם בכ - 7.5 מיליון ש"ח בעיקר כתוצאה מגידול במכירות בחודשיים האחרונים של 2021 לעומת התקופה המקבילה אשתקד, וכן מקיטון בהפרשה לחובות מסופקים שנוצרה בשנת 2020 (בעיקר ללקוחות בשוק המוסדי שנפגעו מהסגרים וחזרו לפעול בשנת 2021).
חייבים ויתרות חובה	149,374	141,868	הגידול ביחס לדצמבר 2020 נובע מגידול בהשתתפות ספקים בהנחות וכן ממקדמות לספקי מלאי, המקוזזים חלקית על ידי קיטון בהוצאות מראש וחובות של רשויות המס.
מיסים שוטפים לקבל	6,941	43	הסעיף מייצג את עודף המקדמות ששולמו לרשויות המס בניכוי הפרשה שוטפת.
מלאי	382,717	363,421	בנטרול הפרשי תרגום בסך של כ-6 מיליון ש"ח, בעיקר של הראנד הדרום אפריקאי והדולר הניו זילנדי, הקבוצה הייתה מציגה גידול בסך של כ-26 מיליון ש"ח הנובע מהגדלת ימי המלאי בעיקר בישראל (גידול של כ- 28 מיליון ש"ח) ובניו זילנד (גידול של כ- 9 מיליון ש"ח). גידול ימי המלאי הינו במטרה להתמודד עם עיכובים בשרשרת האספקה. גידול זה מקוזז חלקית על ידי קיטון בסך של כ-4 מיליון ש"ח בדרום אפריקה בהמשך למעבר למודל המכירות החדש עם P&G , וכן מקיטון בסך של 7 מיליון ש"ח בגאורגיה, כתוצאה משיפור ניהול המלאי ומהפרשי עיתוי של קבלת מלאי מספקים.
חייבים בגין חכירה מימונית	15,180	-	סעיף זה הינו בגין החכרת המחסן בקיבוץ אייל לחברת CDSL. המחסן מוחכר על ידי דיפלומט בחכירה ראשית.[1]
סה"כ נכסים שוטפים	**915,614**	**839,416**	
נכס זכות שימוש	64,219	81,985	עיקר הירידה נובעת מסיווג נכס לנדל"ן להשקעה בסך של כ-10.9 מיליון ש"ח ומהפחתה שוטפת, המקוזזים חלקית מתוספות בגין חוזים חדשים וחידוש חוזים שהסתיימו.
רכוש קבוע	45,144	52,775	עיקר הירידה ברכוש הקבוע נובעת מסיווג מבנה לסעיף נדל"ן להשקעה בסך של כ- 7 מיליון ש"ח לאחר שהקבוצה הפסיקה את שימוש הבעלים בנכס והתקשרה בהסכם להשכרת הנכס לצד ג'.
נכסים בלתי מוחשיים	99,814	96,688	עיקר השינויים בסעיף זה נובעים מהשקעות במערכות מידע המקוזזות חלקית, כתוצאה מהפחתות שוטפות.

[1] לפרטים נוספים ראו סעיף 7.14.1 לפרק א' בדוח התקופתי.

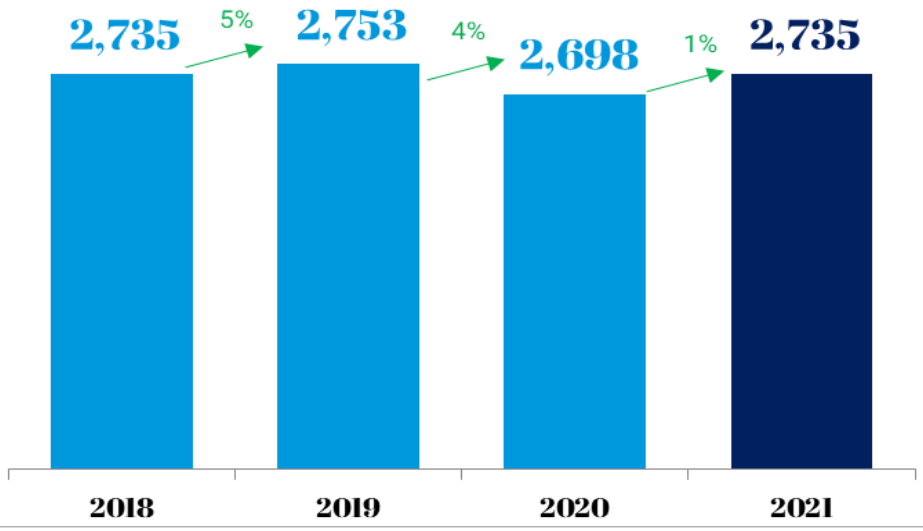
סעיף	ליום 30 בדצמבר, 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר, 2020 (באלפי ש"ח)	הסבר הדירקטוריון לשינויים שחלו בין 31.12.2020 לבין 31.12.2021
נדל"ן להשקעה	17,832	-	הגידול בסעיף זה נובע מהפסקת שימוש בעלים בנכס נדל"ן והשכרתו לצד שלישי החל מחודש ספטמבר 2021.
חייבם בגין חכירה מימונית	51,986	-	סעיף זה הינו בגין החכרת המחסן בקיבוץ אייל לחברת CDSL. המחסן מוחכר על ידי דיפלומט בחכירה ראשית.[2]
השקעות בחברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני	52,759	35,540	השינוי נובע מרכישת 50% מהונה המונפק והנפרע של חברת מדיטרנד בחודש פברואר 2021[3], וכן מהשקעה בחברת נילוס.
נכסים אחרים לזמן ארוך	175	448	ללא שינוי מהותי.
השקעות לזמן ארוך	103,000	-	השינוי נובע מהפקדת הלוואה שנטלה החברה לצורך מימון פרויקט המרלו"ג בקיסריה בפקדון ארוך טווח. השימוש בכספי הפקדון צפוי להתחיל בשנת 2025.
מיסים נדחים	4,286	4,101	ללא שינוי מהותי.
סה"כ נכסים לא שוטפים	**439,215**	**271,537**	
סה"כ נכסים	**1,354,829**	**1,110,953**	
אשראי מתאגידים בנקאיים	101,435	207,982	שיפור בסך של כ- 100 מיליון ש"ח נובע מניצול עודפי המזומן מההנפקה להקטנת הלוואות און קול. היתרה נובעת משיפור בהון החוזר.
התחייבות לספקים ונותני שירותים	224,222	226,305	בנטרול הפרשי תרגום בסך של כ-5.5 מיליון ש"ח בעיקר של הראנד הדרום אפריקאי והדולר הניו זילנדי הייתה מציגה הקבוצה גידול של כ-3.5 מיליון ש"ח הנובעים בעיקר מעיתוי תשלום לספקים וכן מגידול ברכישות מלאי.
זכאים ויתרות זכות	93,279	84,912	הגידול נובע בעיקר מהתחייבויות שוטפות של החברה וכן מהתחייבות לתמורה מותנית בסך של כ-6 מיליון ש"ח מרכישת חברת CDSL.
חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה	40,075	26,664	הגידול נובע בעיקרו מהחכרה ראשית של מחסן המוחכר בחכירת משנה לחברת CDSL.
נגזרים פיננסיים	7,962	-	הגידול נובע מחוזי אקדמה (Forward) שביצעה הקבוצה לגידור התנועות בשערי החליפין אירו/שקל בגין תשלומים עתידיים בפרויקט המרלו"ג בקיסריה.
מיסים שוטפים	3,410	7,508	הסעיף מציג את סך ההפרשה לתשלומי מיסים שוטפים בניכוי מקדמות ששולמו במהלך השנה.
סה"כ התחייבויות שוטפות	**470,383**	**553,371**	

[2] לפרטים נוספים ראו סעיף 7.14.1 לפרק א' בדוח התקופתי.
[3] לפרטים נוספים ראו סעיפים 7.1 ו- 18 לפרק א' בדוח התקופתי.

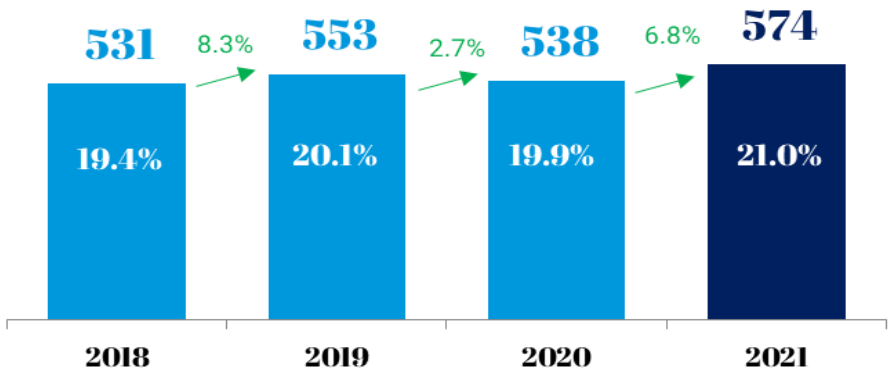
סעיף	ליום 30 בדצמבר, 2021 (באלפי ש"ח)	ליום 31 בדצמבר, 2020 (באלפי ש"ח)	הסבר הדירקטוריון לשינויים שחלו בין 31.12.2020 לבין 31.12.2021
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	152,699	68,613	הגידול נובע מהלוואה בסך 103 מיליון ש"ח שנטלה החברה בישראל לטובת מימון פרויקט המרלו"ג בקיסריה ובניכוי תשלומים תקופתיים בגין הלוואות קיימות. כספי ההלוואה הופקדו בפקדון ארוך טווח.
מיסים נדחים	1,422	2,393	ללא שינוי מהותי.
זכאים לזמן ארוך	4,707	6,005	בשנת 2021 כולל הסעיף את ההתחייבות לתשלום התמורה המותנית בגין רכישת מדיטרנד. היתרה בשנת 2020 הינה בגין התמורה המותנית בגין רכישת CDSL, שסווגה בשנת 2021 לזמן הקצר.
התחייבות בגין חכירה	93,092	46,423	גידול בסך של כ-55 מיליון ש"ח בשנת 2021 נובע מחכירת מחסן בקיבוץ אייל (ראה גם סעיף השקעה נטו בחכירה) אשר קוזז מתשלומי חכירה שוטפים.
נגזרים פיננסיים	2,403	-	הגידול נובע מחוזי אקדמה (Forward) שביצעה הקבוצה לגידור התנועות בשערי החליפין אירו/שקל בגין תשלומים עתידיים בפרויקט המרלו"ג בקיסריה.
התחייבויות בשל הטבות לעובדים	14,001	13,600	ללא שינוי מהותי.
סה"כ התחייבויות לא שוטפות	**268,324**	**137,034**	
הון עצמי	**616,122**	**420,548**	עיקר הגידול נובע מתמורה בגין הנפקת מניות החברה בסך של כ-290 מיליון ש"ח לאחר הוצאות הנפקה ובניכוי דיבידנד שהוכרז בסך של 173 מיליון ש"ח.
סה"כ	**1,354,829**	**1,110,953**	

3.3 נתונים פיננסיים השוואתים עיקריים

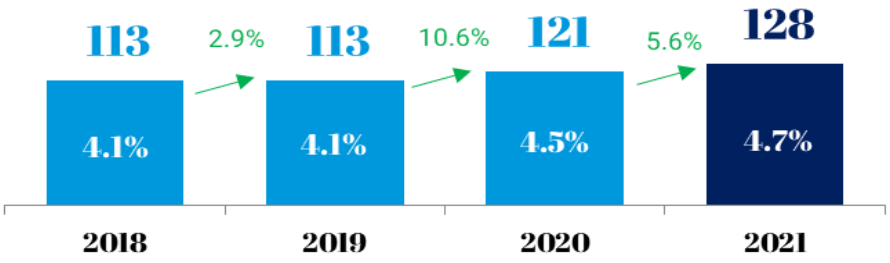
מכירות נטו
מיליוני ש"ח
שינוי בנטרול שערי חליפין (+)/(-)



רווח גולמי
מיליוני ש"ח
שינוי בנטרול שערי חליפין (+)/(-)

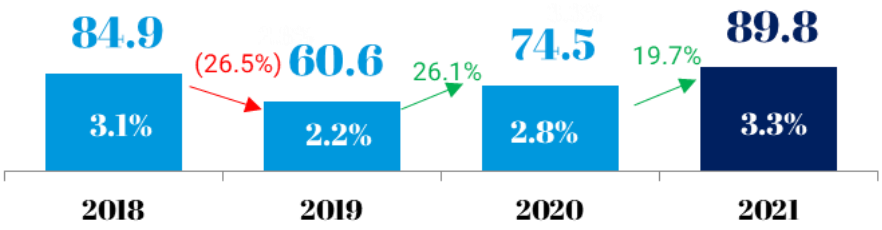


רווח תפעולי
מיליוני ש"ח
שינוי בנטרול שערי חליפין (+)/(-)



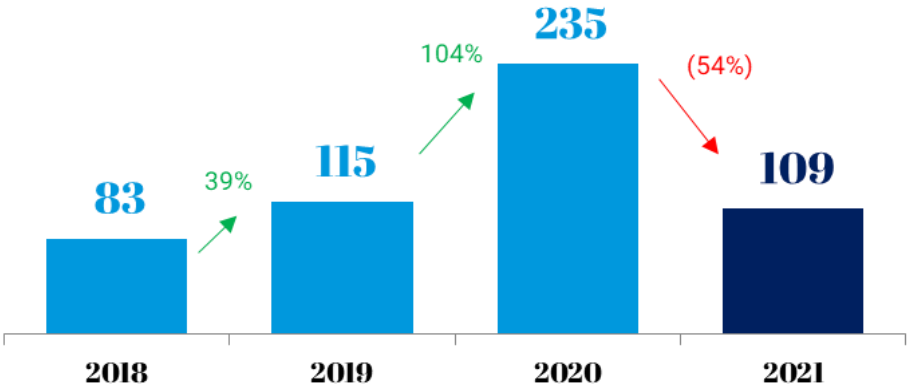
רווח נקי
מיליוני ש"ח

שינוי בנטרול שערי חליפין (+)/(-)



תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
מיליוני ש"ח

שינוי בנטרול שערי חליפין (+)/(-)



3.4 <u>תוצאות הפעילות</u>

להלן יובאו נתונים והסברים עיקריים מתוך דוח רווח והפסד של החברה (באלפי ש"ח):

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)		הסברי הדירקטוריון
	2021	2020	
הכנסות ממכירות	2,735,316	2,697,817	גידול בסך של כ-38 מיליון ש"ח נובע מגידול במכירות בסך של כ-28 מיליון ש"ח בעיקר בישראל, בגאורגיה, ניו זילנד וקפריסין המקוזזות על ידי קיטון במכירות בדרום אפריקה כתוצאה משינוי מודל המכירות עם P&G ביולי 2021. 10 מיליון ש"ח נוספים הינם כתוצאה מהשפעת הפרשי תרגום חיוביים בעיקר של הראנד הדרום אפריקאי והדולר הניו זילנדי המקוזזים חלקית מקיטון הנובע מהפרשי תרגום שליליים של הלארי הגיאורגי.
עלות המכירות	2,161,024	2,159,817	בנטרול הפרשי תרגום בסך של כ-10 מיליון ש"ח הייתה מציגה הקבוצה ירידה בעלות המכירות בסך של כ-9 מיליון ש"ח. הירידה בעלות המכר נובעת בעיקרה משינוי מודל המכירות עם P&G בדרום אפריקה.
רווח גולמי	574,292	538,000	העלייה ברווח הגולמי נובעת מהגידול במכירות וכן משיפור בתמהיל המכירות אשר תרם לשיפור בשיעור הרווח הגולמי.
שיעור הרווח הגולמי	21.0%	19.9%	
הוצאות מכירה, שיווק והפצה	291,071	278,278	הגידול בהוצאות מכירה ושיווק נובע הן מגידול במכירות והן מהתייקרויות שונות, בעיקר שכר, דלק ועלויות אחסנה בשל הגידול במלאי המקוזזים חלקית על ידי חסכונות שונים בעקבות מעבר למודל המכירות החדש עם P&G בדרום אפריקה וצמצום מערך המכירות בגין פעילות זו.
הוצאות הנהלה וכלליות	156,296	136,237	עיקר הגידול נובע ממענק חד פעמי בסך 11.5 מיליון ש"ח ששולם למנכ"ל החברה, מהוצאות תשלום מבוסס מניות בסך של כ-5.6 מיליון ₪ (הכלולים בהוצאות שכר), וכן מגידול בהוצאות אחזקת מחשב ופחת המקוזזים חלקית מקיטון בהוצאות הפרשה לחובות מסופקים.
חלק הקבוצה ברווחי חברות המטופלות לפי שיטת השווי מאזני, נטו	159	791	סעיף זה כולל את חלקה של החברה בתוצאות חברות CDSL, נילוס ומדיטרנד בניכוי הפחתת עודפי עלות.
הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו	1,012	(3,019)	ההוצאות האחרות בשנת 2020 נובעות בעיקרן מעלויות סיום התקשרות עם יד חנה בנוגע לבניית המרלו"ג העתידי של הפעילות בישראל עקב אי התקיימות תנאי מתלה וביטול ההסכם בהתאם. ההכנסות בשנת 2021 נובעות בעיקר מרווח ממכירות רכוש קבוע והשכרת נכסים לצד ג'.
רווח תפעולי	128,096	121,257	הגידול ברווח התפעולי נובע מעלייה ברווח הגולמי אשר קוזזה חלקית על ידי גידול בהוצאות הנהלה וכלליות שנבעו בעיקרן ממענק למנכ"ל החברה ותשלום מבוסס מניות בסך כולל של כ 17 מיליון ש"ח.
שיעור הרווח התפעולי	4.7%	4.5%	
הכנסות מימון	5,520	841	הגידול בהכנסות המימון נובע בעיקר מהפרשי שער בסך של כ-2.9 מיליון ש"ח (בשנת 2020 הוצאה) וכן מהכנסות ריבית בגין החכרת מרלו"ג אייל בסך של כ-1.7 מיליון ש"ח.
הוצאות מימון	15,943	20,868	הקיטון בהוצאות המימון נובע מירידה בהוצאות הריבית (בסך של כ-2.5 מיליון ש"ח) כתוצאה מקיטון בהלוואות לזמן קצר ומקיטון בהוצאות הפרשי שער בסך של כ-6 מיליון ש"ח המקוזזים חלקית, משערוך תמורה מותנית וגידול בהוצאות מימון בגין חכירות.
רווח לפני מיסים על הכנסה	117,673	101,230	
מיסים על ההכנסה	27,790	26,666	הפרשה שוטפת למיסים בהתאם לרווח של החברה וחברות הבנות שלה.
רווח נקי לתקופה	89,883	74,564	

שיעור הרווח הנקי	3.3%	2.8%	
סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר	(18,116)	(8,304)	ההפסד בשנת 2021 נובע בעיקר משינויים בשערי החליפין של האירו מול השקל ובשנת 2020 נובע בעיקר משינויים בשערי החליפין של הראנד הדרום אפריקאי מול השקל.
סה"כ רווח כולל לתקופה	71,767	66,260	

3.5 נתוני רווח תפעולי לפי מגזרים ביחס לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2021 ו- 2020 (באלפי ש"ח):

מגזר/סעיף בדו"ח רווח והפסד	01-12/2021			01-12/2020			הסברי הדירקטוריון
	הכנסות	רווח תפעולי	שיעור רווח	הכנסות	רווח תפעולי	שיעור רווח	
ישראל	1,643,879	86,718	5%	1,595,314	84,999	5%	גידול הן בהכנסות והן ברווח הגולמי בעיקר כתוצאה מתמהיל המכירות, מקוזז חלקית, בעיקר ממענק למנכ"ל החברה בסך של כ-11.5 מיליון ש"ח ומענק מבוסס מניות בסך כ- 4.7 מיליון ש"ח. בנטרול המענק למנכ"ל היה מציג המגזר רווח תפעולי של כ-98 מיליון ש"ח המהווים כ- 6% ממכירות המגזר.
דרום אפריקה	612,161	18,643	3%	655,007	17,504	3%	בנטרול הפרשי תרגום חיוביים בסך של כ-27 מיליון ש"ח היה מציג המגזר קיטון של כ-70 מיליון ש"ח בהכנסות הנובע בעיקרו משינוי מודל המכירות עם P&G. ללא שינוי מהותי ברווח התפעולי.
גיאורגיה	208,414	8,912	4%	205,772	6,575	3%	גידול בהכנסות ביחס לתקופה המקבילה בסך של כ-22 מיליון ש"ח אשר קוזזו חלקית על ידי הפרשי תרגום שליליים בסך של כ-19 מיליון ש"ח. הגידול ברווח התפעולי נובע מגידול של כ-6.5 מיליון ש"ח ברווח הגולמי ובשיעורו אשר קוזזו חלקית מעלייה בהוצאות התפעול של כ-3.5 מיליון ש"ח וכן מהפרשי תרגום שליליים.
ניו זילנד	189,387	5,667	3%	166,811	5,149	3%	המגזר מציג גידול בהכנסות הנובע בעיקר מגידול בשוק בתי המרקחת וכן כניסה של מותגים חדשים. הגידול ברווח התפעולי נמוך יותר בעיקר עקב גידול בהוצאות התפעול כתוצאה מגידול במכירות והתייקרויות שונות.
קפריסין	81,475	8,156	10%	74,913	7,030	9%	גידול בהכנסות וכן שיפור בשיעור הרווח הגולמי לעומת התקופה המקבילה אשתקד הביא לשיפור ברווח התפעולי ושיעורו מהמכירות. שיעור הרווחיות הגבוה בקפריסין ביחס ליתר המגזרים נובע בעיקר מגודל הטריטוריה, שהינו קטן משמעותית ביחס ליתר המגזרים.
סה"כ	2,735,316	128,096	5%	2,697,817	121,257	4%	

3.6 נזילות (באלפי ש"ח):

הקבוצה ממנת את פעילותה מהונה העצמי וכן בהלוואות מבנקים (בעיקר הלוואות לזמן קצר). לפרטים נוספים ר' סעיף 15 בפרק א' לדוח התקופתי. להלן תמצית דוח תזרים המזומנים של הקבוצה לתקופות של 12 חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2021 ו 2020:

	לתקופה של 12 חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		הסברי דירקטוריון
	2021	2020	
מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת	108,678	235,056	השינוי במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת בשנת 2021 נובע בעיקרו משינויים בסעיפי ההון החוזר וכן מתשלומי מיסים מוגדלים. בשנת 2020 השינוי נובע בעיקרו מירידה במלאי החברה.
מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה	(130,740)	(52,996)	מזומנים ששימשו לפעילות השקעה בשנת 2021 נובעים מהפקדת פקדון בסך של כ-103 מיליון ש"ח לטווח ארוך כנגד הלוואה שנטלה החברה בישראל למימון פרויקט מרלו"ג קיסריה, מהשקעה של 13 מיליון ש"ח ברכישת 50% מחברת מדיטרנד וכן מהשקעה ברכוש קבוע ורכוש אחר בסך של כ-28 מיליון ש"ח, מנגד, לחברה נבעו מזומנים בסך של כ-13.5 מיליון ש"ח מהחכרת משנה של מרלו"ג אייל לחברה CDSL. בשנת 2020 בוצעו רכישות של רכוש קבוע ואחר בסך של כ- 28 מיליוני ש"ח, וכן הושקעו כ-28.8 מיליון ש"ח ברכישת 50% מחברת CDSL.
מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות מימון	49,811	(142,722)	הגידול במזומנים שנבעו מפעילות מימון בשנת 2021 נובע מתקבול כספי הנפקה בסך של כ-288 מיליון ש"ח ומנטילת הלוואה לטובת מימון פרויקט המרלו"ג בקיסריה בסך של כ-103 מיליון ש"ח, אשר קוזזו על ידי תשלום דיבידנד בסך של כ-172 מיליון ש"ח, פרעון אשראי לזמן קצר והלוואות לזמן ארוך בסך של כ-126 מיליון ש"ח וכן תשלום בגין חכירות בסך של כ-42 מיליון ש"ח. בשנת 2020 המזומנים ששימשו לפעילות מימון נבעו בעיקר מפרעון הלוואות ואשראי לזמן קצר בסך של כ-120 מיליון ש"ח, תשלומי חכירה בסך של כ-32 מיליון ש"ח ודיבידנד בסך של כ-36 מיליון ש"ח הקוזזו על ידי נטילת הלוואות לזמן ארוך בסך של כ-45 מיליון ש"ח לטובת מימון רכישת מדיטרנד ו-CDSL.
שינויים מהפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים	(4,362)	38	שינויים בהפרשי שער בשנת 2021 נובעים בעיקר משינויים בשער הראנד הדרום אפריקאי.
גידול במזומנים לתקופה	**23,387**	**39,376**	

3.7 מקורות מימון:

לפרטים אודות מקורות המימון של החברה ראה סעיף 15 לפרק א' לדוח התקופתי.

היקפים ממוצעים

	לתקופה של 12 חודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר		הסברי הדירקטוריון
	2021	2020	
היקף ממוצע של אשראי לזמן קצר ממקורות מימון	154,709	263,448	עיקר השינוי נובע מניצול עודפי המזומן מההנפקה להקטנת הלוואות און קול וכן מגידול ביתרות המזומנים.
היקף ממוצע של אשראי לזמן ארוך ממקורות מימון	110,656	55,614	הגידול נובע מנטילת הלוואה בסך של כ-103 מיליון ש"ח במהלך חודש דצמבר 2021 לטובת מימון פרויקט מרלו"ג קיסריה בניכוי פירעונות שוטפים של הלוואות שנלקחו בעבר.
היקף ממוצע של אשראי לקוחות	285,020	296,607	הקיטון ביחס לשנת 2020 נובע בעיקר משיפור בגבייה.
היקף ממוצע של אשראי ספקים	225,264	226,985	ללא שינוי מהותי

4 אירועים נוספים בתקופת הדוח ולאחריה

4.1 במהלך חודש נובמבר, 2021 מר נעם וימן, מנכ"ל החברה ומבעלי השליטה בה ונושאי משרה נוספים נחקרו בחשד לביצוע עבירות לכאורה בניגוד לחוק התחרות הכלכלית, תשמ"ח-1988. להערכת החברה, עם בירור העובדות יתברר כי בהתנהלותם של מר וימן, של נושאי המשרה בחברה או של החברה, לא נפל כל רבב. לפרטים נוספים ר' דיווחי החברה מימים 10 ו- 18 בנובמבר, 2021 (אסמכתאות מס': 2021-01-095857 ו- 2021-01-098887, בהתאמה) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

4.2 ביום 2 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה הצעה פרטית מהותית שאינה חריגה (כהגדרת המונחים בתקנות ניירות ערך (הצעה פרטית של ניירות ערך בחברה רשומה), התש"ס- 2000), למשקיעים מסווגים הנמנים על המשקיעים המסווגים בתוספת הראשונה לחוק ניירות ערך, של 1,368,420 מניות רגילות של החברה וזאת בתמורה לסך כולל של כ- 71.1 מיליוני ש"ח. לפרטים נוספים ר' דיווח מיידי מיום 3 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-001938) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

4.3 ביום 3 בנובמבר 2021, הגישה דיפלומט ישראל תביעה כספית בסך של כ-3 מיליון ש"ח כנגד חברה אשר דיפלומט ישראל הפיצה את מוצריה עד לחודש דצמבר 2020 בגין הפרת הסכם כתוצאה מאי תשלום חובות. ביום 31 בינואר 2022 הגישה החברה כתב הגנה וכתב תביעה שכנגד. לפרטים נוספים ר' דיווח מיידי של החברה מיום 1 בפברואר, 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-012489) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

4.4 ביום 23 במרץ, 2022 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בסכום של 24 מיליוני ש"ח. לפרטים נוספים ר' דיווח מיידי של החברה מיום 24 במרץ, 2022 שפורסם בד בבד עם הדוח התקופתי. לפרטים אודות חלוקות דיבידנד במהלך תקופת הדוח ראו סעיף 5.1 לפרק א' לדוח התקופתי.

5. פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

5.1. האחראי על ניהול סיכוני שוק בתאגיד

האחראי לסיכוני שוק בחברה הינו סמנכ"ל הכספים בחברה. לפרטים אודותיו ראו בתקנה 26א' לפרק ד' להלן.

5.2. תיאור של סיכוני השוק אליהם חשופה החברה

לתיאור הסיכונים אליהם חשופה החברה וניתוחי רגישות, ראו ביאור 24 בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

5.3. הפיקוח על מדיניות ניהול סיכוני השוק:

- **סיכון נזילות**- ההנהלה הבכירה של החברה מפקחת על הניהול של סיכון זה. מימון ההון החוזר נעשה באמצעות הלוואות לזמן קצר, הנושאות בדרך כלל ריבית נמוכה, ומימונן של השקעות מהותיות נעשה בהלוואות לזמן ארוך. בכל מקרה בו נלקחת הלוואה לזמן ארוך, החברה בודקת את יכולת ההחזר של ההלוואה לאורך תקופת ההלוואה.
- **סיכון אשראי**- ההנהלה הבכירה של החברה מפקחת על הניהול של סיכון זה ועל פי מדיניותה ישנה חובה לפניה למבטח עבור כל לקוח שמסגרת האשראי שלו עולה על 10,000 דולר אמריקאי. ביטוח סיכוני אשראי של החברה מבטח אותה מפני חדלות פירעון של חלק מלקוחותיה. במידה ואין אישור לקיום הביטוח מצד המבטח או במקרים בהם חוב הלקוח הינו פחות מ-10,000 דולר אמריקאי, החברה פועלת להשגת בטחונות אחרים כגון ערבויות בנקאיות/בעלים, שטרי חוב ופיקדונות מזומנים.
- **תנודות בשערי חליפין**- החברה פועלת בחמישה מגזרים גאוגרפיים שונים. בכל אחד ממגזרים אלו מכירות החברה נקובות במטבע מקומי והרכש של ייבוא חלק ממוצריה בחלק מהמדינות בהן פועלת החברה נקוב במטבע שונה ממטבע הפעילות באותה מדינה. נכון למועד הדוח, קיימת לחברה חשיפה לתנודות בשערי חליפין בתחומי פעילות ישראל וגאורגיה. החשיפה בתחום הפעילות גאורגיה אינה מהותית לחברה. בתחום הפעילות בישראל החברה מבצעת מפעם לפעם עסקאות הגנה לתקופה של מקסימום 3 חודשים וכנגד תחזיות רכש.

  בנוסף, במהלך תקופת הדוח התקשרה החברה בחוזי אקדמה (Forward) שמטרתם להגן על הערך השיקלי של עלות רכוש קבוע (אוטומציה) בפרויקט מרלו"ג קיסריה בגין רכישות עתידיות, הצמודות ו/או הנקובות במטבע אירו. לפרטים נוספים אודות פרויקט המרלו"ג ר' סעיף 7.21 לפרק א' לעיל.

חלק ב – היבטי ממשל תאגידי

6. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות

נכון למועד הדוח, החברה לא קבעה מדיניות בעניין חלוקת תרומות. החברה תרמה במהלך שנת הדוח מוצרים שונים לארגוני צדקה וחסד (בסעיף זה: "**הארגונים**") בהיקף של כ-2.3 מיליון ש"ח וכן תרמה סכומים זניחים במזומן לעמותות שונות. יובהר כי למיטב ידיעת החברה, לא קיימים קשרים בין הארגונים כאמור, לבין מי מנושאי המשרה או בעלי השליטה וקרוביהם.

נכון למועד הדוח, אין לחברה התחייבות מהותית למתן תרומות בעתיד.

7. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

ביום 24 בפברואר 2021 קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי של הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בדירקטוריון החברה, לא יפחת מ- 1 דירקטורים, וזאת בהתחשב בהיקף החברה, מהות פעילותה, מורכבותה וגודלה. מספר הדירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית בחברה נקבע גם בהתחשב במיומנות החשבונאית, העסקית והפיננסית הגבוהה הקיימת בקרב נושאי משרה בכירה בחברה, ולאור מערך הייעוץ החיצוני המקצועי השוטף בו נעזרת החברה.

נכון למועד הדוח, מכהן בחברה דירקטור אחד, שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות כאמור. לפרטים אודות הדירקטור, ר' תקנה 26 לפרק ד' להלן. עם מינוי דירקטורים חיצוניים בחברה, יגדל מספרם של הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית.

8. גילוי בדבר דירקטורים בלתי תלויים

נכון למועד הדוח, מכהן בחברה דירקטור אחד, מר יוסי קוצ'יק, אשר מתקיימים בו התנאים להיות מסווג כדירקטור בלתי תלוי, כהגדרת מונח זה בחוק החברות, תשנ"ט- 1999. לפרטים אודות הדירקטור, ר' תקנה 26 לפרק ד' להלן. תקנון החברה אינו כולל הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בחברה.

9. גילוי בדבר מבקר פנימי

שם המבקרת הפנימית: רו"ח אירנה בן יקר.

תאריך תחילת כהונה של המבקרת הפנימית: 9 במאי 2021.

9.1 כישורים המכשירים את המבקרת הפנימית לשמש בתפקידה:

רואת חשבון במקצועה, שותפה בקבוצת ניהול הסיכונים של Deloitte ישראל ושות', במסגרתה משמשת כמובילה של התקשרויות בתחומי ניהול סיכונים, בקרה פנימית, ממשל תאגידי ואחריות תאגידית.

המבקרת הפנימית עומדת בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ("**חוק הביקורת**").

9.2 דרך המינוי

ביום 9 במאי 2021, אישרו וועדת הביקורת ודירקטוריון החברה את מינויה של רו"ח אירנה בן יקר כמבקרת הפנימית של החברה, וזאת, בין היתר, לאור השכלתה, ניסיונה הרב, כישוריה והיכרותה את החברה קודם למועד הפיכתה לחברה ציבורית. המבקרת

משתמשת כשותפה בפירמת יעוץ Deloitte ישראל ונותנת את שירותיה בתחום הביקורת הפנימית באמצעות הפירמה. במסגרת המינוי הוגדר, כי על המבקרת הפנימית לערוך את הביקורת בהתאם לתקנים המקצועיים המקובלים.

9.3 **זהות הממונה הארגוני על המבקרת הפנימית**

הממונה הארגוני על המבקרת הפנימית בחברה הוא מנכ"ל החברה.

9.4 **תכנית העבודה**

תכנית העבודה של המבקרת הפנימית הינה תכנית שנתית.

תכנית הביקורת מבוססת על סקר סיכונים על בסיסו נקבעת תדירות ביצוע הביקורת בעבור כל נושא. התוכנית מאושררת ומתוקפת אחת לשנה בשיתוף עם הנהלת החברה ומאושרת ע"י ועדת הביקורת.

למבקרת הפנימית יש שיקול דעת לסטות מתוכנית העבודה בהתייעצות עם חברי ועדת הביקורת ובאישורם.

9.5 **עסקאות מהותיות**

בתקופת הדוח, בהתאם לתכנית הביקורת, לא נבחנו ע"י המבקרת הפנימית עסקאות מהותיות (כמשמעותן בפרט 5(ו) לתוספת הרביעית לתקנות הדוחות), לרבות הליכי אישורן, אשר בוצעו בתקופת הדוח.

9.6 **ביקורת של תאגידים מוחזקים**

המבקרת הפנימית של החברה תבצע ביקורות פנימיות גם בחברות בת בארץ ובחו"ל, ותוכנית הביקורת מתייחסת גם לתאגידים אלה.

9.7 **היקף העסקת המבקרת הפנימית**

היקף השעות של המבקרת הפנימית נגזר מתוכנית העבודה שאושרה על-ידי ועדת הביקורת. דירקטוריון החברה סבור כי היקף העסקה זה תואם את היקף פעילותה של החברה.

9.8 **עריכת הביקורת**

התקנים המקצועיים המקובלים על פיהם עורכת המבקרת הפנימית את הביקורת, הינם בהתאם לסעיף 4 (ב) לחוק הביקורת, להוראות חוק החברות, וכן על פי תקנים מקצועיים של איגוד המבקרים הפנימיים הבינלאומי (IIA). דירקטוריון החברה הסתמך על דיווחי המבקרת הפנימית בדבר עמידתה בתקנים המקצועיים לפיהם היא עורכת את הביקורת.

9.9 **גישה למידע**

החברה המציאה למבקרת הפנימית מסמכים ומידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת, וניתנה לה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה, לרבות נתונים כספיים, גם בתאגידים המוחזקים מחוץ לישראל.

9.10 **דוחות המבקרת הפנימית**

בתקופת הדוח, הוגשו בכתב לוועדת הביקורת דוחות ביקורת, ודיון בדוחות אלו התקיים בתאריכים:

מועד העברת החומר לחברי וועדת הביקורת	מועד הדיון בוועדת הביקורת
20/5/2021	מאי 2021 - סקר סיכונים ותכנית עבודה שנתית
22/8/2021	אוגוסט 2021 - סטאטוס בקורת מערכות מידע
25/11/2021	נובמבר 2021 – מערכות מידע
14/3/2022	מרץ 2022 – ממשל תאגידי

9.11 **הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקרת הפנימית**

להערכת ועדת הביקורת המבקרת הפנימית ביצעה את תפקידה בנאמנות ובמקצועיות, זאת, בין היתר, בהתבסס על דוחות הביקורת שהוגשו במהלך השנה וכן, עמדו לרשותה המשאבים והכלים הנחוצים לה לצורך מילוי תפקידה, בהתחשב בהיקף ומורכבות הפעילות של החברה, זאת בהתבסס על דיווחי החברה והמבקרת הפנימית.

9.12 **תגמול**

בתקופת הדוח שילמה החברה למבקרת הפנימית וצוותה, תגמול בסך כולל של כ-200,000 ש"ח. לדעת דירקטוריון החברה, התגמול סביר ואין בו כדי להשפיע על שיקול דעתה של המבקרת הפנימית בבואה לבקר את החברה.

10. פרטים אודות רואה החשבון המבקר של החברה

10.1. רואי החשבון של החברה הינם משרד רואי חשבון EY ישראל (ארנסט אנד יאנג - קוסט פורר גבאי את קסירר) ("**רואה החשבון המבקר**"). תוכנית העבודה של רואי החשבון המבקר היא שנתית. בתחום פעילות דרום אפריקה רואי החשבון המבקרים הינם משרד KPMG דרום אפריקה.

שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה הינו כמפורט להלן:

	שירותי ביקורת ושירותי מס (אלפי ש"ח)		שירותים אחרים (אלפי ש"ח)		סה"כ (אלפי ש"ח)	
רואה חשבון מבקר	2021	2020 (*)	2021	2020	2021	2020
EY	1,347	1,617	769	1,092	2,116	2,709
KPMG	384	407	16	11	400	418

(*) כולל גם שכ"ט בגין תשקיף.

10.2. <u>העקרונות לקביעת שכר טרחת רואה החשבון המבקר:</u>

העקרונות לקביעת שכ"ט רואה החשבון המבקר נקבעו על סמך הערכה של היקף העבודה הנדרש וכן ניהול משא ומתן באשר לתנאים המסחריים של ההתקשרות. שכר הטרחה אושר על ידי דירקטוריון החברה.

11. עסקאות זניחות

11.1. ביום 24 בפברואר 2021, החליט דירקטוריון החברה לאמץ קווים מנחים וכללים לסיווגה של עסקה של החברה עם בעל עניין בה ("עסקאות בעלי עניין") כעסקה זניחה כקבוע בתקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע – 2010 ("**תקנות דוחות כספיים**"). כללים אלו ישמשו גם לצורך בחינת היקף הגילוי בדוחות תקופתיים ובתשקיפים של החברה לגבי עסקה עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש באישורה עניין אישי כקבוע בתקנה 22 לתקנות הדוחות ובתקנה 54 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט – 1969.

11.2. במסגרת זו, קבע דירקטוריון החברה, כי עסקת בעל עניין, תחשב כעסקה זניחה אם יתקיימו בה התנאים הבאים במצטבר:

א. היא איננה עסקה חריגה כמשמעות המונח בחוק החברות (דהיינו, נעשית במהלך עסקים רגיל ובתנאי שוק).

ב. השפעתה על הפרמטר הכספי הרלוונטי (כמפורט להלן) הינה בשיעור של פחות מאחוז אחד (1%) או 5 מיליון ש"ח, הנמוך מבניהם.

ג. העסקה אינה מהותית לחברה, גם מבחינה איכותית.

11.3. השפעה על פרמטר כספי רלוונטי: בכל עסקת בעל עניין העומדת לבחינת רף הזניחות, ייערך מבחן כמותי השוואתי בין הפרמטרים הכספיים הצפויים של העסקה לבין הנתונים הכספיים הרלוונטיים על פי הדוחות הכספיים השנתיים של החברה (על בסיס מאוחד) לשנה שקדמה למועד העסקה. לדוגמא: (1) בעסקה לרכישת שירותים – היחס בין העלות השנתית לבין סך ההוצאות; (2) בעסקה שעניינה התחייבות – היחס בין ההתחייבות נשוא עסקת בעל העניין לבין סך ההתחייבויות וכיו"ב. (3) בעסקה למכירת מוצרים המופצים או מיובאים על ידי החברה – היחס בין הרכישות המבוצעות על ידי בעל העניין לבין סך מכירות החברה. ככלל, על עסקת בעל עניין תבחן בנפרד לצורך – דוחות מיידים, דיווח בדוח התקופתי, דוחות כספיים ו/או תשקיף. למרות האמור לעיל, עסקאות נפרדות המהוות חלק מאותה התקשרות או עסקאות מתמשכות, תיבחנה כעסקה אחת על בסיס שנתי לצורך דיווח בדוח התקופתי, דוחות כספיים או תשקיף, על ידי צירוף כל העסקאות הקשורות (שאינן חריגות) עם אותו בעל עניין.

12. **שיעור גידול הכנסות במטבע מקומי**

לפרטים בדבר שיעור הגידול השנתי בהכנסות תחומי הפעילות במטבע מקומי, ראו **נספח א'** לדוח דירקטוריון זה.

13. **מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**

בטרם פרסום דוח זה, פרסמה החברה דוח ובו נתונים בדבר מצבת התחייבויות של החברה לפי מועדי פירעון, כנדרש בתקנה 38ה' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

14. **הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד**

אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי (ISOX)

בהתאם להוראות סעיף 7(ב) להוראות התחולה של תיקון מספר 3 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים) (תיקון), התש"ע-2009, ובשים לב למועד הפיכתה של החברה לציבורית כאמור לעיל, למועד דוח זה, לא חלה על החברה החובה לצרף דוח בדבר הערכת הדירקטוריון וההנהלה את אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, הצהרות מנהלים של מנכ"ל החברה ושל נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים בחברה לגבי אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי וכן דוח רואה החשבון המבקר של החברה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית. חובה כאמור, למעט דוח רואה החשבון המבקר של החברה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית, תחול על החברה במועד פרסום הדוח התקופתי הכולל דוחות כספיים שנתיים הערוכים ליום 31 בדצמבר, 2022. לעניין דוח רואה החשבון המבקר של החברה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית, חובת צירופו הינה בהתאם להוראות תקנה 9ב(ג1) לתקנות הדוחות.

ג'פרי מנדל,	**נעם וימן, מנכ"ל**
יו"ר דירקטוריון	

תאריך חתימה: 23 מרץ, 2022

נספח א' - הכנסות תחומי הפעילות במטבע מקומי

א. הכנסות החברה במטבע מקומי ל-12 חודשים שנסתיימו ביום 31 בדצמבר בשנים 2020-2021

	מכירות (במיליונים) 1-12/2021	מכירות (במיליונים) 1-12/2020	שיעור גידול (*)
דרום אפריקה (ראנד)	2,800	3,117	(10.2%)
גאורגיה (לארי)	207	186	11.3%
ניו זילנד (דולר ניו זילנדי)	83	75	10.7%
קפריסין (אירו)	21	19	10.5%

(*) התוצאות המוצגות עוגלו לאלף הקרוב, שיעור הגידול מוצג על פי חישוב מדויק.

דיפלומט אחזקות בע"מ

דוחות כספיים
31.12.2021

DIPLOMAT
HOLDINGS

דיפלומט אחזקות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021

דיפלומט אחזקות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021

תוכן העניינים

	עמוד
דוח רואה החשבון המבקר	2
דוחות מאוחדים על המצב הכספי	3
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר	5
דוחות מאוחדים על השינויים בהון	6
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים	7-8
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים	9-69

- -

קוסט פורר גבאי את קסירר
דרך מנחם בגין 144א',
תל-אביב 6492102

טל. +972-3-6232525
פקס +972-3-5622555
ey.com

Building a better working world

דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

דיפלומט אחזקות בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של דיפלומט אחזקות בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת מהשנים משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברות בנות שאוחדו אשר נכסיהן הכלולים באיחוד מהווים כ-8% וכ-9% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020, בהתאמה, והכנסותיהן הכלולות באיחוד מהוות כ-22%, כ-24% וכ-28% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2021, 2020 ו-2019, בהתאמה. כמו כן, לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברה המוצגת על בסיס השווי המאזני, אשר ההשקעה בהסתכמה לסך של 789 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר, 2021 ואשר חלקה של החברה בהפסדי החברה הנ"ל הסתכם לסך של 548 אלפי ש"ח לשנה שהסתיימה באותו תאריך. הדוחות הכספיים של אותה חברה בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותן חברות, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

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

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

תל-אביב,
23 במארס , 2022

קוסט פורר גבאי את קסירר
רואי חשבון

	באורים	ליום 31 בדצמבר	
		2021	2020
		אלפי ש"ח	
נכסים שוטפים			
מזומנים ושווי מזומנים	5	74,417	51,030
לקוחות	6	286,985	283,054
חייבים ויתרות חובה	7	149,374	141,868
מיסים שוטפים לקבל	19	6,941	43
מלאי	8	382,717	363,421
חייבים בגין חכירה מימונית	18	15,180	-
סה"כ נכסים שוטפים		915,614	839,416
נכסים בלתי שוטפים			
נכס זכות שימוש	18	64,219	81,985
רכוש קבוע	9	45,144	52,775
נכסים בלתי מוחשיים	10	99,814	96,688
נדל"ן להשקעה	11	17,832	-
חייבים בגין חכירה מימונית	18	51,986	-
השקעה בחברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני	12	52,759	35,540
נכסים אחרים לזמן ארוך		175	448
השקעות לזמן ארוך	13	103,000	-
מסים נדחים	19	4,286	4,101
סה"כ נכסים בלתי שוטפים		439,215	271,537
		1,354,829	1,110,953

		ליום 31 בדצמבר	
		2021	2020
	באורים	אלפי ש"ח	
<u>התחייבויות שוטפות</u>			
אשראי מתאגידים בנקאיים	13	101,435	207,982
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	14	224,222	226,305
זכאים ויתרות זכות	15	93,279	84,912
חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה	18	40,075	26,664
נגזרים פיננסיים	20	7,962	-
מיסים שוטפים לשלם	19	3,410	7,508
סה"כ התחייבויות שוטפות		470,383	553,371
<u>התחייבויות בלתי שוטפות</u>			
הלוואות מתאגידים בנקאיים	13	152,699	68,613
מסים נדחים	19	1,422	2,393
זכאים זמן ארוך		4,707	6,005
התחייבויות בגין חכירה	18	93,092	46,423
נגזרים פיננסיים	20	2,403	-
התחייבויות בשל הטבות לעובדים	16	14,001	13,600
סה"כ התחייבויות בלתי שוטפות		268,324	137,034
<u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u>	21		
הון מניות ופרמיה		412,093	13,159
קרנות הון		(116,294)	(33,216)
יתרת רווח		311,288	390,757
		607,087	370,700
זכויות שאינן מקנות שליטה		9,035	49,848
סה"כ הון		616,122	420,548
		1,354,829	1,110,953

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

			23 במארס, 2022
	ג'פרי מנדל	נעם וימן	צביקה ריצ'ולסקי
תאריך אישור הדוחות הכספיים	יו"ר הדירקטוריון	מנכ"ל	סמנכ"ל כספים

	באור	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
		2021	2020	2019
		אלפי ש"ח (למעט נתוני רווח נקי למניה)		
הכנסות ממכירות	23א'	2,735,316	2,697,817	2,753,577
עלות המכירות		2,161,024	2,159,817	2,200,183
רווח גולמי		574,292	538,000	553,394
הוצאות מכירה, שיווק והפצה	23ב'	291,071	278,278	307,337
הוצאות הנהלה וכלליות	23ג'	156,296	136,237	133,990
חלק הקבוצה ברווחי חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני, נטו		159	791	-
הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו	23ד'	1,012	(3,019)	1,298
רווח תפעולי		128,096	121,257	113,365
הכנסות מימון	23ה'	5,520	841	1,225
הוצאות מימון	23ה'	15,943	20,868	27,624
הוצאות מימון, נטו		10,423	20,027	26,399
רווח לפני מסים על ההכנסה		117,673	101,230	86,966
מסים על ההכנסה	19	27,790	26,666	26,322
רווח נקי		89,883	74,564	60,644
רווח לשנה מיוחס ל:				
בעלי מניות החברה		86,531	65,411	52,307
זכויות שאינן מקנות שליטה		3,352	9,153	8,337
		89,883	74,564	60,644
פריטי הפסד כולל אחר שלאחר שהוכרו לראשונה ברווח הכולל הועברו או יועברו לרווח והפסד בהתקיים תנאים ספציפיים (לאחר השפעת המס)				
הפרשי תרגום מטבע חוץ בגין פעילויות חוץ		(7,254)	(9,765)	(8,655)
פריטי רווח (הפסד) כולל אחר שלא יועברו לרווח והפסד (לאחר השפעת המס)				
מדידה מחדש של תכנית הטבה מוגדרת		(427)	1,467	(778)
הפסד מעסקאות גידור		(10,365)	-	-
חלק הקבוצה בהפסד כולל אחר, נטו של חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני		(70)	(6)	-
סה"כ הפסד כולל אחר		(18,116)	(8,304)	(9,433)
סה"כ רווח כולל		71,767	66,260	51,211
רווח כולל לשנה מיוחס ל:				
בעלי מניות החברה		69,085	58,195	43,874
זכויות שאינן מקנות שליטה		2,682	8,065	7,337
		71,767	66,260	51,211
רווח נקי למניה המיוחס לבעלי מניות החברה (בש"ח)	29			
רווח נקי בסיסי		3.5	3.49	2.79
רווח נקי מדולל למניה		3.48	3.49	2.79

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

	הון מניות ופרמיה	קרן בגין מדידה מחדש של תוכניות להטבה מוגדרת	קרן הון מעסקה עם בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילויות חוץ	קרן בגין עסקאות גידור	יתרת רווח	סה"כ הון המיוחס לבעלי מניות הרוב	זכויות שאינן מקנות שליטה	סה"כ הון
	אלפי ש"ח									
יתרה ליום 1 בינואר, 2019	13,159	(2,151)	53	-	(15,469)	-	313,539	309,131	40,372	349,503
רווח נקי	-	-	-	-	-	-	52,307	52,307	8,337	60,644
הפסד כולל אחר	-	(700)	-	-	(7,733)	-	-	(8,433)	(1,000)	(9,433)
סה"כ רווח כולל (הפסד)	-	(700)	-	-	(7,733)	-	52,307	43,874	7,337	51,211
עלות תשלום מבוסס מניות	-	-	-	-	-	-	-	-	474	474
דיבידנד לבעלי מניות החברה	-	-	-	-	-	-	(27,000)	(27,000)	-	(27,000)
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	-	-	-	-	-	-	-	-	(3,900)	(3,900)
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019	13,159	(2,851)	53	-	(23,202)	-	338,846	326,005	44,283	370,288
רווח נקי	-		-	-	-	-	65,411	65,411	9,153	74,564
הפסד כולל אחר	-	1,315	-	-	(8,531)	-	-	(7,216)	(1,088)	(8,304)
סה"כ רווח כולל (הפסד)	-	1,315	-	-	(8,531)	-	65,411	58,195	8,065	66,260
דיבידנד לבעלי מניות החברה	-	-	-	-	-	-	(13,500)	(13,500)	-	(13,500)
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,500)	(2,500)
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020	13,159	(1,536)	53	-	(31,733)	-	390,757	370,700	49,848	420,548
רווח נקי	-	-	-	-	-	-	86,531	86,531	3,352	89,883
הפסד כולל אחר	-	(497)	-	-	(6,584)	(10,365)	-	(17,446)	(670)	(18,116)
סה"כ רווח כולל (הפסד)	-	(497)	-	-	(6,584)	(10,365)	86,531	69,085	2,682	71,767
הנפקת הון מניות (בניכוי הוצאות הנפקה נטו בסך 9,118 אלפי ש"ח) (ראו ביאור 21ב(2)	290,921	-	-	-	-	-	-	290,921	-	290,921
רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה תמורת הנפקת מניות (ראו ביאור 21ב(1)	108,013	-	(71,285)	-	-	-	-	36,728	(36,728)	-
עלות תשלום מבוסס מניות	-	-	-	5,653	-	-	-	5,653	-	5,653
דיבידנד לבעלי מניות החברה	-	-	-	-	-	-	(166,000)	(166,000)	-	(166,000)
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	-	-		-	-	-	-	-	(6,767)	(6,767)
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021	412,093	(2,033)	(71,232)	5,653	(38,317)	(10,365)	311,288	607,087	9,035	616,122

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת			
רווח נקי	89,883	74,564	60,644
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:- נספח א'	18,795	160,492	54,116
מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת	108,678	235,056	114,760
תזרימי מזומנים מפעילות השקעה			
הפקדת פקדון בתאגיד בנקאי	(103,000)	-	-
רכישת חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני	(13,013)	(28,750)	-
מתן הלוואות בעלים לחברה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני	(1,320)	-	-
פירעון חייבים בגין חכירה מימונית	13,456	-	-
רכישת רכוש קבוע	(14,332)	(11,904)	(17,388)
השקעה בנכסים בלתי מוחשיים	(14,000)	(15,784)	(7,976)
תמורה ממימוש נכס מוחזק למכירה	-	-	1,558
תמורה ממימוש נכסים בלתי מוחשיים	69	-	-
תמורה ממימוש רכוש קבוע	1,400	3,442	3,846
מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה	(130,740)	(52,996)	(19,960)
תזרימי מזומנים מפעילות מימון			
הנפקת הון מניות (לאחר ניכוי הוצאות הנפקה)	288,095	-	-
קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	103,000	45,000	82,830
פרעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	(18,887)	(17,572)	(25,825)
אשראי לזמן קצר, נטו	(107,241)	(102,498)	(117,601)
פרעון התחייבות בגין חכירה	(42,389)	(31,652) *)	(34,593) *)
דיבידנד לבעלי מניות החברה	(166,000)	(31,500)	(18,000)
דיבידנד לבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה	(6,767)	(4,500)	(2,900)
מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון	49,811	(142,722)	(116,089)
שינוים מהפרשי שער בגין יתרת מזומנים ושווי מזומנים	(4,362)	38	(2,160)
עלייה (ירידה) נטו במזומנים ושווי מזומנים	23,387	39,376	(23,449)
מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה	51,030	11,654	35,103
מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה	74,417	51,030	11,654

*) סווג מחדש

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
נספח א' - התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:			
התאמות לסעיפי רווח והפסד:			
פחת והפחתות	53,388	57,489	56,274
רווח הון ממימוש רכוש קבוע	(375)	(826)	(776)
מסים על הכנסה	27,790	26,666	26,322
הוצאות מימון, נטו	10,423	20,027	26,399
חלק החברה ברווחי חברות המטופלות לפי שיטות השווי מאזני	(159)	(791)	-
שינוי בהתחייבות בגין הטבות לעובדים, נטו	(153)	(323)	(211)
עלות תשלום מבוסס מניות	5,653	-	474
	96,567	102,242	108,482
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:			
ירידה (עלייה) בלקוחות	(7,508)	10,488	192
ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה	(9,227)	(12,040) *)	29,175
ירידה (עלייה) במלאי	(25,672)	75,450	(39,669)
ירידה נכסים אחרים לזמן ארוך	285	410	471
עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות	7,564	15,510 *)	(31,011)
עלייה בספקים ונותני שירותים	3,594	4,533	16,239
	(30,964)	94,351	(24,603)
מיסים ששולמו	(37,104)	(25,357)	(21,065)
מיסים שהתקבלו	-	2,577	7,313
ריבית ששולמה	(11,949)	(13,786) *)	(16,469) *)
ריבית שהתקבלה	2,245	465	458
	(46,808)	(36,101)	(29,763)
	18,795	160,492	54,116
<u>פעילות מהותית שלא במזומן</u>			
דיבידנד לשלם	-	-	20,000
הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה	28,546	11,302	34,572
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין שינויים בתנאי החכירה	(376)	(2,288)	2,366
גריעת נכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה	5,810	7,170	10,482
הכרה בחייבים בגין חכירה מימונית כנגד התחייבות בגין חכירה	80,622	-	-
רכישת רכוש קבוע באשראי	124	-	-

*) סווג מחדש

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

באור 1 : - כללי

א. החברה התאגדה בישראל ביום 20 ביוני 1963, כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם לדיני מדינת ישראל והחלה את פעילותה בסמוך למועד התאגדותה .החברה באמצעות החברות המוחזקות על ידה, במישרין ובעקיפין, הינה קונצרן גלובאלי, הפועל בתחום היבוא, שיווק, מכירה והפצה של מוצרי צריכה בתחומי הטואלטיקה והמזון בישראל ובחו"ל.

מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב. ביום 8 במרץ 2021 הנפיקה החברה את מניותיה לציבור וגייסה סך של כ- 300 מיליון ש"ח לפני הוצאות הנפקה.

הגדרות בדוחות כספיים אלה :

הקבוצה	החברה והחברות המאוחדות (לרשימת החברות ראה באור 28)
החברה	דיפלומט אחזקות בע"מ
חברה מאוחדת	חברה אשר לחברה שליטה בה (כהגדרתה ב-IFRS 10) ואשר דוחותיה מאוחדים עם דוחות החברה.
בעלי עניין	כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.
צדדים קשורים	כהגדרתם ב-IAS 24 (מתוקן).

ב. במהלך שנת 2020 החל לפקוד את העולם אירוע בעל השלכות מאקרו כלכליות שמקורו בהתפשטות נגיף הקורונה (COVID-19) ברחבי העולם, אשר הוכרז כמגפה עולמית (פנדמיה). מדינות רבות, לרבות ישראל, נוקטות בצעדים משמעותיים, בניסיון למנוע את התפשטות הנגיף, כגון הגבלות על תנועות אזרחים, התכנסויות, סגירת גבולות וכיוצא באלה. לאירוע ולפעולות הננקטות על ידי המדינות השונות כאמור לעיל, השלכות עסקיות משמעותיות על כלכלות גלובליות ומקומיות רבות העלולות להוביל למיתון במדינות שונות בעולם.

לקראת תום שנת 2020 הושלם פיתוח חיסון, אשר אושר לשימוש במדינות רבות בעולם, לרבות ישראל לאוכלוסייה מעל גיל 5 והחלו מבצעי חיסון רחבי היקף. במהלך חודש יולי 2021, עקב התפרצות זן נוסף של המגפה ("זן הדלתא") ועלייה בשיעורי התחלואה בישראל ובעולם, החלה מדינת ישראל במתן מנה שלישית של החיסון לאוכלוסייה המבוגרת במטרה להפחית את שיעורי התחלואה בקרב האוכלוסייה. כמו כן, בחלק מהמדינות בהן פועלת החברה הטילו הרשויות הגבלות שונות ובכללן ביטול אירועים המוניים, הגבלת התקהלויות, חובת עטיית מסיכה והתר כניסה למקומות ציבוריים עבור אנשים מחוסנים, מחלימים ובעלי בדיקת PCR שלילית בתוקף מה 24 עד 72 שעות טרם הכניסה. מגבלות אלו מוטלות ומוסרות לסירוגין בהתאם לרמת התחלואה המקומית.

בסמוך ולאחר תאריך המאזן התפרץ זן נוסף של המגפה ("זן האומיקרון"), נכון למועד הדוחות הכספיים, מרבית המדינות בהן פועלת החברה נמצאות בשלב של דעיכת הגל.

להתפשטות משבר הקורונה אין השפעה מהותית על מצבה העסקי של הקבוצה ותוצאותיה הכספיות. שכן, בכל תחומי הפעילות הקבוצה מוגדרת כספק חיוני וככזה, המשיכו לפעול כסדרן בכל תקופת הקורונה כולל בימי הסגר. על אף האמור לעיל, לתרחישים מסוימים הקשורים בהתפשטות נגיף הקורונה עלולה להיות השפעה מהותית לרעה על הקבוצה כדוגמת: השבתה או סגר של אתרי הפעילות של הקבוצה לאורך זמן, סגירת גבולות, השבתת חלקים מהסחר הבינלאומי וכד'.

באור 1 : - כללי (המשך)

הקבוצה בוחנת את השלכות האירוע על פעילותה העסקית בארץ ובעולם ובהתאם להערכת הסיכונים נוקטת בפעולות הנדרשות על מנת להקטין את חשיפתה להשלכות הנ"ל. כמו כן, הנהלת החברה ממשיכה לבחון בכל עת, את מקורות המימון והנזילות שלה ולהערכתה, איתנותה הפיננסית, מסגרות האשראי המאושרות בבנקים וכן, תחומי פעילותה העיקריים יסייעו לה להתמודד עם המשבר הן בטווח הקצר והן בטווח הבינוני.

באור 2 : - עיקרי המדיניות החשבונאית

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות, למעט אם נאמר אחרת.

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - "תקני IFRS"). כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט: נכסים והתחייבויות פיננסיים המוצגים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד והשקעות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני.
החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

עקב זניחות תוספת המידע הנגזרת מהמידע הכספי הנפרד לא כללה החברה במסגרת הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר, 2021, מידע כספי נפרד להתאם להוראות תקנה 38ד' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) התש"ל 1970.

ב. תקופת המחזור התפעולי:

המחזור התפעולי של הקבוצה הינו שנה.

ג. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על החברה המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בחברה המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהחברה המושקעת. בבחינת שליטה מובאת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות. איחוד הדוחות הכספיים מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו הופסקה השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברות הבנות ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של החברות הבנות יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים של החברה. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה והחברות הבנות בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

זכויות שאינן מקנות שליטה בגין חברות בנות מייצגות את ההון בחברות הבנות שאינו ניתן לייחוס, במישרין או בעקיפין, לחברה האם. הזכויות שאינן מקנות שליטה מוצגות בנפרד במסגרת

באור 2 : - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ההון של החברה. רווח או הפסד וכל רכיב של רווח כולל אחר מיוחסים לחברה ולזכויות שאינן מקנות שליטה. הפסדים מיוחסים לזכויות שאינן מקנות שליטה גם אם כתוצאה מכך יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה בדוח המאוחד על המצב הכספי הינה שלילית.

שינויים בשיעור ההחזקה בחברה בת, אשר אינם מביאים למצב של איבוד שליטה, מוכרים כשינוי בהון על ידי התאמה של יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה כנגד ההון המיוחס לבעלי מניות החברה ובניכוי/ובתוספת של תמורה ששולמה או התקבלה.

ד. השקעות בהסדרים משותפים

הסדרים משותפים הם הסדרים שבהם יש לחברה שליטה משותפת. שליטה משותפת היא שיתוף חוזי מוסכם של שליטה על הסדר, אשר קיימת רק כאשר החלטות לגבי הפעילויות הרלוונטיות דורשות הסכמה פה אחד של הצדדים שחולקים שליטה.

ה. עסקאות משותפות (Joint Ventures)

בעסקאות משותפות לצדדים להסדר יש שליטה משותפת על הזכויות בנכסים נטו של ההסדר. עסקה משותפת מטופלת לפי שיטת השווי המאזני.

ו. השקעות בחברות כלולות

חברות כלולות הינן חברות שלקבוצה יש השפעה מהותית על המדיניות הכספית והתפעולית שלהן, אך לא שליטה. ההשקעה בחברה כלולה מוצגת על בסיס שיטת השווי המאזני.

ז. השקעות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני

השקעות הקבוצה בחברות כלולות ובעסקאות משותפות מטופלות לפי שיטת השווי המאזני. לפי שיטת השווי המאזני, ההשקעה בחברה הכלולה או בעסקה המשותפת מוצגת לפי עלות בתוספת שינויים שלאחר הרכישה בחלק הקבוצה בנכסים נטו, לרבות רווח כולל אחר של החברה הכלולה או העסקה המשותפת. רווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין הקבוצה לבין החברה הכלולה או העסקה המשותפת מבוטלים בהתאם לשיעור ההחזקה.
מוניטין בגין רכישת חברה כלולה או עסקה משותפת מוצג כחלק מההשקעה בחברה הכלולה או בעסקה המשותפת, נמדד לפי העלות ואינו מופחת באופן שיטתי. מוניטין נבחן לצורך בחינת ירידת ערך כחלק מהשקעה בחברה הכלולה או בעסקה המשותפת בכללותה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברה הכלולה או העסקה המשותפת ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של החברה הכלולה או העסקה המשותפת יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים של הקבוצה.

בחברה כלולה בה נגרמו הפסדים בסכומים העולים על ההון שלה, הכירה החברה בחלקה בהפסדי החברה הכלולה עד גובה השקעתה בחברה הכלולה בתוספת הפסד העלול להיגרם לה כתוצאה מערבות או תמיכה פיננסית אחרת שניתנו בעבור חברה כלולה זו, עד לגובה הערבות או התמורה הפיננסית האחרת. לצורך כך, ההשקעה כוללת פריטים כספיים לקבל לזמן ארוך (כגון הלוואות שניתנו) אשר אין כוונה לסלקם והם אינם צפויים להיפרע בעתיד הנראה לעין.

שיטת השווי המאזני מיושמת עד למועד איבוד ההשפעה המהותית בחברה הכלולה או איבוד השליטה המשותפת בעסקה המשותפת.

באור 2 : - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

1. מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו בש"ח

הדוחות הכספיים מוצגים בש"ח מאחר שהחברה בדעה שדוחות כספיים בש"ח מספקים מידע רלוונטי למשקיעים ולמשתמשים בדוחות הכספיים הנמצאים בישראל.
הקבוצה קובעת עבור כל חברה בקבוצה, לרבות חברות שהוצגו לפי שיטת השווי המאזני, מהו מטבע הפעילות של כל חברה.

נכסים והתחייבויות של חברה מוחזקת המהווה פעילות חוץ לרבות עודפי עלות שנוצרו מתורגמים לפי שער סגירה בכל תאריך דיווח. פריטי דוח רווח או הפסד מתורגמים לפי שערי חליפין ממוצעים בכל התקופות המוצגות. הפרשי התרגום שנוצרו נזקפים לרווח (הפסד) כולל אחר.

בעת מימוש פעילות חוץ, או בעת מימוש חלקי של פעילות חוץ, תוך איבוד שליטה, הרווח (הפסד) המצטבר המתייחס לאותה פעילות, שהוכר ברווח כולל אחר נזקף לרווח או הפסד. בעת מימוש חלקי של פעילות חוץ תוך שימור השליטה בחברה המאוחדת, חלק יחסי של הסכום שהוכר ברווח הכולל האחר מיוחס מחדש לזכויות שאינן מקנות שליטה.

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דיווח למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה. הפרשי שער, למעט אלה המהוונים לנכסים כשירים או נזקפים להון בעסקאות גידור, נזקפים לרווח או הפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי ההוגן.

3. פריטים כספיים צמודי מדד

נכסים והתחייבויות כספיים הצמודים על פי תנאיהם לשינויים במדד המחירים לצרכן בישראל (להלן - המדד) מותאמים לפי המדד הרלוונטי, בכל תאריך דיווח, בהתאם לתנאי ההסכם.

ח. שווי מזומנים:

שווי מזומנים נחשבים השקעות שנזילותן גבוהה, הכוללות פקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר אשר אינם מוגבלים בשעבוד, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה או שעולה על שלושה חודשים אך הם ניתנים למשיכה מידית ללא קנס, ומהווים חלק מניהול המזומנים של הקבוצה.

ט. מלאי:

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה.
החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה.
המלאי מנוהל לפי שיטת "נכנס ראשון - יוצא ראשון" – FIFO או לפי שיטת הממוצע הנע בהתאם לסוג המוצרים.

באור 2 : - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. הכרה בהכנסה:

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

בקביעת סכום ההכנסה מחוזים עם לקוחות, החברה בוחנת האם היא פועלת כספק עיקרי או כסוכן בחוזה. החברה היא ספק עיקרי כאשר היא שולטת בסחורה או בשירות שהובטח טרם העברתו ללקוח. במקרים אלה, החברה מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה. במקרים בהם החברה פועלת כסוכן, מכירה החברה בהכנסה בסכום נטו, לאחר ניכוי הסכומים המגיעים לספק העיקרי.

הכנסות ממכירת סחורות

הכנסות ממכירת סחורות מוכרות ברווח או הפסד בנקודת זמן, עם העברת השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח.
הכנסות ממתן שירותים

הכנסות ממתן שירותים מוכרות לאורך זמן, על פני התקופה בה הלקוח מקבל וצורך את ההטבות המופקות על ידי ביצועי החברה. החברה גובה תשלום מלקוחותיה בהתאם לתנאי התשלום שסוכמו בהסכמים ספציפיים, כאשר התשלומים יכולים להיות טרום תקופת מתן השירות או לאחר תקופת מתן השירות, ובהתאם מכירה החברה בנכס או בהתחייבות בגין החוזה עם הלקוח.

התחייבות בגין החזרות מלקוחות

בחלק מעסקאותיה מעניקה החברה ללקוח זכות להחזיר את המוצר לאחר רכישתו. בעסקאות הכוללות אפשרות החזרה מכירה החברה בהכנסות בהתאם לתמורה אותה צופה לקבל החברה עבור מוצרים שלא קיים לגביהם צפי כי יוחזרו ומנגד מכירה החברה בהתחייבות להחזר. בסוף כל תקופת דיווח מעדכנת החברה את הערכותיה בדבר הצפי למוצרים שנמכרו ואשר יוחזרו ומעדכנת את ההתחייבות להחזר בהתאם כנגד הכרה בהכנסות או קיטון של הכנסות. כמו כן, החברה מציגה בנפרד בדוח על המצב הכספי, נכס בגין מוצרים שנמכרו ללקוחות ואשר לחברה קיימת הזכות לקבלם חזרה. בסוף כל תקופת דיווח מעמידה החברה את יתרת הנכס בהתאם לציפיות החברה לגבי מוצרים שיוחזרו כנגד גידול או קיטון מקביל בסעיף עלות המכירות.

הנחות ללקוחות

הנחות הניתנות ללקוחות בתום השנה אשר לגביהן לא מחויב הלקוח לעמוד ביעדים מסוימים, נכללות בדוחות הכספיים עם ביצוע המכירות היחסיות המזכות את הלקוח בהנחות האמורות, ומנוכות מסעיף המכירות.

הנחות ללקוחות שהזכות בקבלתן מותנית בעמידת הלקוח ביעדים מסוימים, כגון עמידה בהיקף רכישות שנתי (כמותי או כספי) מינימלי, גידול בהיקף הרכישות לעומת תקופות קודמות ועוד, נכללות בדוחות הכספיים, באופן יחסי, בהתאם להיקף הרכישות שביצע הלקוח בתקופה המדווחת המקדמות אותו לקראת העמידה ביעדים, וזאת רק כאשר צפוי שהיעדים יושגו וניתן לאמוד את סכומי ההנחות באופן סביר.

באור 2 : - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. מסים על ההכנסה:

תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח או הפסד, למעט אם הן מתייחסות לפרטים הנזקפים לרווח כולל אחר או להון.

1. מסים שוטפים:

חבות בגין מסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך הדיווח, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות המס לתשלום בגין שנים קודמות.

2. מסים נדחים:

מסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס.

יתרות המסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר הנכס ימומש או ההתחייבות תסולק, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך הדיווח. בכל תאריך דיווח נכסי מסים נדחים נבחנים בהתאם לצפי ניצולם. הפסדים מועברים והפרשים זמניים ניתנים לניכוי בגינם לא הוכרו נכסי מסים נדחים נבחנים בכל תאריך דיווח ומוכר בגינם נכס מס נדחה מתאים אם צפוי שינוצלו.

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, כל עוד מכירת ההשקעות בחברות מוחזקות אינה צפויה בעתיד הנראה לעין. כמו כן, לא הובאו בחשבון מסים נדחים בגין חלוקת רווחים על ידי חברות מוחזקות כדיבידנדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת, או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דיבידנד על ידי חברה מאוחדת הגוררת חבות מס נוספת. מסים נדחים מקוזזים אם קיימת זכות חוקית לקיזוז נכס מס שוטף כנגד התחייבות מס שוטפת והמסים הנדחים מתייחסים לאותה חברה החייבת במס ולאותה רשות מס.

יב. חכירות

הקבוצה מטפלת בחוזה כחוזה חכירה כאשר בהתאם לתנאי החוזה מועברת זכות לשלוט בנכס מזוהה לתקופת זמן בעבור תמורה.

1. הקבוצה כחוכר

עבור העסקאות בהן הקבוצה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה וזאת למעט עסקאות חכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות חכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך , בהן בחרה הקבוצה להכיר בתשלומי החכירה כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת החכירה.

במסגרת מדידת ההתחייבות בגין חכירה בחרה הקבוצה ליישם את ההקלה הניתנת ב-IFRS 16 ולא ביצעה הפרדה בין רכיבי חכירה לרכיבים שאינם חכירה כגון: שירותי ניהול, שירותי אחזקה ועוד, הכלולים באותה עסקה .

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

בעסקאות בהן זכאי העובד לרכב מהקבוצה כחלק מתנאי העסקתו, מטפלת הקבוצה בעסקאות אלה כהטבות עובד בהתאם להוראות IAS 19 ולא כעסקת חכירת משנה.
במועד התחילה התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית הגלומה בחכירה כאשר היא ניתנת לקביעה בנקל או בשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת הקבוצה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו.

נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

להלן נתונים בדבר מספר שנות ההפחתה של נכסי זכות השימוש הרלוונטיות לפי קבוצות של נכסי זכות שימוש:

	שנים
בניינים	3-15
ציוד ורכבים	3-5

כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת החברה ירידת ערך לנכס זכות השימוש בהתאם להוראות IAS 36.

2. חכירות משנה

בעסקאות בהן החברה חוכרת נכס בסיס (חכירה ראשית) ומנגד מחכירה את אותו נכס בסיס לצד שלישי (חכירת משנה), בוחנת החברה האם עברו הסיכונים וההטבות הנלווים לבעלות על נכס זכות השימוש בין היתר על ידי בדיקה של תקופת החכירה המשנית ביחס לאורך החיים השימושיים של נכס זכות השימוש הנוצר מהחכירה הראשית.
כאשר עברו באופן ממשי כל הסיכונים וההטבות הנלווים לבעלות על נכס זכות השימוש מטפלת החברה בחכירת המשנה כחכירה מימונית, אחרת חכירת המשנה מטופלת כחכירה תפעולית.

כאשר חכירת המשנה מסווגת כחכירה מימונית, במועד התחילה הנכס החכור נגרע וכנגד מוכר נכס "חייבים בגין חכירה מימונית" השווה לערך הנוכחי של תקבולי החכירה מהוונים בריבית הגלומה בחכירה. הפרש כלשהו בין יתרת הנכס החכור לפני הגריעה לבין יתרת החייבים בגין חכירה מימונית מוכר ברווח או הפסד.

3. תשלומי חכירה הצמודים למדד

במועד התחילה משתמשת החברה בשיעור המדד הקיים במועד התחילה לצורך חישוב תשלומי החכירה העתידיים.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. חכירות (המשך)

בעסקאות בהן החברה מהווה חוכר, שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהוונים (ללא שינוי בשיעור ההיוון החל על ההתחייבות בגין חכירה) ליתרת נכס זכות שימוש ונזקפים כהתאמה ליתרת ההתחייבות בגין חכירה, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד (כלומר, במועד שבו התיאום לתשלומי החכירה נכנס לתוקף).

אופציות להארכה וביטול של תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש וגם תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה לביטול לא תמומש.

במקרה בו חל שינוי בצפי למימוש אופציית הארכה או לאי מימוש אופציית ביטול, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין החכירה בהתאם לתקופת החכירה המעודכנת, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום השינוי בצפי, כאשר סך השינוי נזקף ליתרת נכס זכות השימוש עד לאיפוסו ומעבר לכך לרווח או הפסד.

יג. רכוש קבוע:

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות, בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ובניכוי מענקי השקעה שהתקבלו בגינם, ואינם כוללים הוצאות תחזוקה שוטפת. העלות כוללת חלקי חילוף וציוד עזר המשמשים את הרכוש הקבוע. רכיבי פריט רכוש קבוע בעלי עלות משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט, מופחתים בנפרד, לפי שיטת הרכיבים.
הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

	%
בניינים	5%-3%
רכבים	33%-15%
ציוד וריהוט משרדי	20%-7%
שיפורים במושכר	20%-10%
מחשבים	50%-20%

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות (לרבות תקופת האופציה להארכה שבידי הקבוצה שבכוונתה לממשה) או בהתאם לתקופת החיים המשוערת של השיפור, לפי הקצר שבהם.

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולהבא. הפחתת נכסים מופסקת כמוקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחזק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע.

יד. עלויות אשראי

הקבוצה מהוונת עלויות אשראי הקשורות לרכישה, הקמה או ייצור של נכסים כשירים אשר נדרשת תקופת זמן משמעותית להכנתם, לשימושם המיועד או מכירתם.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

היוון עלויות האשראי מתחיל במועד שבו הוצאו עלויות בגין הנכס עצמו, התחילו הפעולות להכנת הנכס ונגרמו עלויות אשראי, ומסתיים כאשר הושלמו מהותית כל הפעולות להכנת הנכס הכשיר לשימושו המיועד או למכירתו. הסכום של עלויות האשראי המהוון בתקופת הדיווח כולל עלויות אשראי ישירות ועלויות אשראי כללי על פי שיעור היוון משוקלל.

טו. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בנפרד נמדדים עם ההכרה הראשונית לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות. נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בצירופי עסקים נמדדים לפי השווי ההוגן במועד הרכישה. עלויות בגין נכסים בלתי מוחשיים אשר פותחו באופן פנימי, למעט עלויות פיתוח מהוונות, נזקפות לרווח או הפסד בעת התהוותן.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם ונבחנת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של נכס בלתי מוחשי נבחנות לפחות בכל סוף שנה.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים בלתי מוגדר אינם מופחתים באופן שיטתי וכפופים לבחינת ירידת ערך מדי שנה וכן בכל עת שקיים סימן המצביע כי ייתכן שחלה ירידת ערך.

נכסי הקבוצה כוללים מערכות מחשב המורכבות מחומרה ותוכנות. תוכנות המהוות חלק אינטגרלי מחומרה, אשר אינה יכולה לפעול ללא התוכנות המותקנות עליה, מסווגות כרכוש קבוע. לעומת זאת, רשיונות לתוכנות העומדות בפני עצמן ומוסיפות פונקציונליות נוספת לחומרה, מסווגים כנכסים בלתי מוחשיים. להלן אורך החיים השימושיים של נכסים בלתי מוחשיים:

	מותג	תוכנות	מוניטין	הסכמים ובסיס לקוחות
אורך חיים	22 שנה	3-7 שנים		4-5 שנים
שיטת הפחתה	קו ישר	קו ישר	לא מופחת	קו ישר

טז. נדל"ן להשקעה:

נדל"ן להשקעה הינו נדל"ן (קרקע או מבנה, או שניהם) המוחזק על ידי הבעלים (מחכיר בחכירה תפעולית) או חוכר בחכירה לצורך הפקת דמי שכירות או לשם עליית ערך, או שתיהן, ושלא לצורך שימוש בייצור או הספקת סחורות או שירותים או למטרות מנהלתיות, או מכירה במהלך העסקים הרגיל.

נדל"ן להשקעה נגרע כאשר הוא ממומש או כאשר נפסק השימוש בו ולא צפויות הטבות כלכליות עתידיות ממימושו. ההפרש בין התמורה נטו ממימוש הנכס לבין היתרה בדוחות הכספיים מוכר ברווח או הפסד בתקופה שבה נגרע הנכס.

נדל"ן להשקעה נמדד לראשונה לפי העלות, כולל עלויות רכישה המיוחסות ישירות. לאחר ההכרה הראשונית, נדל"ן להשקעה נמדד לפי העלות, בניכוי מענקי השקעה, פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו ומטופל בדומה לרכוש קבוע הנמדד לפי עלות.

נדל"ן להשקעה מופחת על בסיס שיטת הקו הישר בשיעורים שנתיים של 4%, לאורך תקופת החיים השימושיים שלו.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. ירידת ערך נכסים לא פיננסיים:

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה ברת-השבה. במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות למימוש ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע הסכום בר-ההשבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

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

הקריטריונים הייחודיים להלן מיושמים בבחינת ירידת ערך של הנכסים הספציפיים הבאים:

השקעה בחברה כלולה או בעסקה משותפת:

לאחר יישום שיטת השווי המאזני, החברה בוחנת בכל תאריך דיווח האם קיימת ראיה אובייקטיבית המעידה על הצורך להכיר בהפסד נוסף בגין ירידת ערך של ההשקעה בחברה מוחזקת. בחינת ירידת הערך נעשית בהתייחס להשקעה בכללותה, כולל המוניטין המיוחס לחברה מוחזקת.

מוניטין בגין חברות מאוחדות:

החברה בוחנת ירידת ערך של מוניטין אחת לשנה, ליום 31 בדצמבר, או לעיתים קרובות יותר אם אירועים או שינויים בנסיבות מצביעים על כך שקיימת ירידת ערך.

בחינת ירידת ערך של מוניטין נקבעת על ידי בחינת הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה הוקצה המוניטין. כאשר הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) נמוך מהיתרה בדוחות הכספיים של היחידה מניבת המזומנים (או קבוצה של יחידות מניבות מזומנים) שאליה הוקצה המוניטין, מוכר הפסד מירידת ערך המיוחס ראשית למוניטין. הפסדים מירידת ערך מוניטין אינם מבוטלים בתקופות עוקבות.

יח. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

נכסים פיננסים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

(א) המודל העסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסים, וכן
(ב) מאפייני תזרים המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי.

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.
לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.
במועד ההכרה לראשונה חברה יכולה לייעד, ללא אפשרות לשינוי יעוד זה, מכשיר חוב כנמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד אם יעוד שכזה מבטל או מקטין משמעותית חוסר עקביות במדידה או בהכרה, לדוגמה במקרה בו ההתחייבות הפיננסית המתייחסת נמדדת אף היא בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

החברה מודדת מכשירי חוב בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו הן החזקת הנכסים הפיננסים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים והן מכירת הנכסים הפיננסים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים לפי השווי ההוגן. רווחים או הפסדים כתוצאה מהתאמות שווי הוגן, למעט ריבית והפרשי שער מוכרים ברווח כולל אחר.

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

החברה מבחינה בין שני מצבים של הכרה בהפרשה להפסד;

א) מכשירי חוב אשר לא חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה, או מקרים בהם סיכון האשראי נמוך – ההפרשה להפסד שתוכר בגין מכשיר חוב זה תיקח בחשבון הפסדי אשראי חזויים בתקופה של **12** חודשים לאחר מועד הדיווח, או;

ב) מכשירי חוב אשר חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה בהם ואשר סיכון האשראי בגינם אינו נמוך, ההפרשה להפסד שתוכר תביא בחשבון הפסדי אשראי החזויים - לאורך יתרת תקופת חיי המכשיר.

לחברה נכסים פיננסים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא מיישמת את ההקלה שנקבעה בתקן, קרי החברה מודדת את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. מכשירים פיננסיים (המשך)

ירידת הערך בגין מכשירי חוב הנמדדים לפי עלות מופחתת תיזקף לרווח או הפסד כנגד הפרשה ואילו ירידת הערך בגין מכשירי חוב הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר תיזקף לרווח או הפסד כנגד רווח כולל אחר ולא תקטין את הערך בספרים של הנכס הפיננסי בדוח על המצב הכספי.

3. גריעת נכסים פיננסיים

החברה גורעת נכס פיננסי כאשר ורק כאשר:

א) פקעו הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או
ב) החברה מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי או כאשר חלק מהסיכונים וההטבות בעת העברת הנכס הפיננסי נותרים בידי החברה אך ניתן לומר כי העבירה את השליטה על הנכס,או:
ג) החברה מותירה בידיה את הזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי, אך נוטלת על עצמה מחויבות חוזית לשלם תזרימי מזומנים אלה במלואם לצד שלישי, ללא עיכוב מהותי.

4. התחייבויות פיננסיות

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של ההתחייבות הפיננסית.
לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל התחייבויות פיננסיות לפי העלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית פרט ל:

(א) התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
(ב) תמורה מותנית שהוכרה על ידי רוכש בצירוף עסקים שתקן דיווח כספי בינלאומי 3 חל עליה.

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

במועד ההכרה לראשונה, החברה מייעדת התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן כאשר עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.
לאחר ההכרה הראשונית, שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

5. גריעת התחייבויות פיננסיות

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר, היא מסולקת – דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבוטלת או פוקעת.
התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.
במקרה של שינוי תנאים בגין התחייבות פיננסית קיימת, החברה בוחנת האם תנאי ההתחייבות שונים מהותית מהתנאים הקיימים ומביאה בחשבון שיקולים איכותיים וכמותיים.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. מכשירים פיננסיים(המשך):

6. קיזוז מכשירים פיננסים

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מקוזזים והסכום נטו מוצג בדוח על המצב הכספי אם קיימת זכות שניתנת לאכיפה משפטית לקזז את הסכומים שהוכרו, וכן קיימת כוונה לסלק את הנכס ואת ההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות במקביל. הזכות לקזז חייבת להיות ניתנת לאכיפה משפטית לא רק במהלך העסקים הרגיל של הצדדים לחוזה אלא גם במקרה של פשיטת רגל או חדלות פירעון של אחד הצדדים. על מנת שהזכות לקזז תהיה קיימת באופן מיידי, אסור שהיא תהיה תלויה באירוע עתידי או שיהיו פרקי זמן שבהם היא לא תחול, או שיהיו אירועים שיגרמו לפקיעתה.

7. מכשירים פיננסיים נגזרים לצורכי גידור (הגנה)

הקבוצה מבצעת לעתים התקשרויות במכשירים פיננסיים נגזרים כגון חוזי אקדמה (Forward) בגין מטבע חוץ ועסקאות החלפה של שיעורי ריבית (IRS) כדי להגן על עצמה מפני הסיכונים הכרוכים בתנודות בשערי החליפין של מטבע חוץ ובשיעורי הריבית.
רווחים או הפסדים הנובעים משינויים בשווי ההוגן של נגזרים שאינם משמשים למטרות גידור נזקפים מידית לרווח או הפסד.

עסקאות גידור כשירות לחשבונאות גידור בין היתר כאשר במועד יצירת הגידור קיים ייעוד ותיעוד פורמלי של יחסי הגידור ושל מטרת ניהול הסיכונים והאסטרטגיה של הקבוצה לבצע גידור. הגידור נבחן על בסיס מתמשך ונקבע בפועל שהוא בעל אפקטיביות גבוהה במהלך תקופת הדיווח הכספי שאליהן יועד הגידור. עסקאות גידור (הגנה) מטופלות כדלקמן:
גידור תזרימי מזומנים

החלק האפקטיבי של השינויים בשווי ההוגן של המכשיר המגדר מוכר ברווח (הפסד) כולל אחר בעוד שהחלק הלא אפקטיבי מוכר מידית לרווח או הפסד.

רווח (הפסד) כולל אחר מועבר לרווח או הפסד כאשר תוצאות עסקת הגידור נזקפות לרווח או הפסד, לדוגמה, בתקופות שהכנסת ריבית או הוצאת ריבית מוכרות או כאשר מכירה חזויה מתרחשת. כאשר הפריט המגודר הוא נכס או התחייבות לא פיננסיים, עלותם כוללת גם את סכום הרווח (הפסד) מהמכשיר המגדר.

יט. מדידת שווי הוגן

שווי הוגן הוא המחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים בשוק במועד המדידה.
מדידת שווי הוגן מבוססת על ההנחה כי העסקה מתרחשת בשוק העיקרי של הנכס או ההתחייבות, או בהיעדר שוק עיקרי, בשוק הכדאי (advantageous) ביותר.
השווי ההוגן של נכס או התחייבות נמדד תוך שימוש בהנחות שמשתתפים בשוק ישתמשו בעת תמחור הנכס או ההתחייבות, בהנחה שמשתתפים בשוק פועלים לטובת האינטרסים הכלכליים שלהם.
הקבוצה משתמשת בטכניקות הערכה שהן מתאימות לנסיבות ושקיימים עבורן מספיק נתונים שניתנים להשגה כדי למדוד שווי הוגן, תוך מיקסום השימוש בנתונים רלוונטיים שניתנים לצפייה ומיזעור השימוש בנתונים שאינם ניתנים לצפייה.
כל הנכסים וההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן או שניתן גילוי לשווי ההוגן שלהם מחולקים לקטגוריות בתוך מידרג השווי ההוגן, בהתבסס על רמת הנתונים הנמוכה ביותר, המשמעותית למדידת השווי ההוגן בכללותה:

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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

כ. הפרשות

הפרשה בהתאם ל-IAS 37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.
הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות.

להלן סוגי ההפרשות שנכללו בדוחות הכספיים:

תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחוייבות משפטית בהווה או מהחוייבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, כאשר יותר סביר מאשר לא כי הקבוצה תידרש למשאביה הכלכליים לסילוק המחוייבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

כא. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עלות העסקאות עם עובדים המסולקות במכשירים הוניים נמדדת לפי השווי ההוגן של המכשירים ההוניים במועד ההענקה. השווי ההוגן נקבע באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל.

עלות העסקאות המסולקות במכשירים הוניים מוכרת ברווח או הפסד יחד עם גידול מקביל בהון על פני התקופה שבה תנאי הביצוע ו/או השירות מתקיימים ומסתיימת במועד שבו העובדים הרלוונטיים זכאים לגמול (להלן - תקופת ההבשלה). ההוצאה המצטברת המוכרת בגין עסקאות המסולקות במכשירים הוניים בתום כל מועד דיווח עד למועד ההבשלה משקפת את מידת חלוף תקופת ההבשלה ואת האומדן הטוב ביותר של הקבוצה לגבי מספר המכשירים ההוניים שיבשילו בסופו של דבר.

כב. התחייבות בשל הטבות עובדים

הטבות עובד לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודש לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונוס במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחוייבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות להטבה מוגדרת.

לקבוצה תוכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, לחלק מעובדיה, שלפיהן החברה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחוייבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.
הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד. בנוסף, לחברה תוכנית להטבה מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק, זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. ההתחייבות בשל סיום העסקה נמדדת לפי שיטת שווי אקטוארי של יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עליות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, לפי שיעורי הריבית בהתאם לתשואה במועד הדיווח של אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה, אשר מועד פרעונן דומה לתקופת ההתחייבות המתייחסת לפיצויי הפרישה.

הקבוצה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן - נכסי התוכנית). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התוכנית אינם זמינים לשימוש נושי הקבוצה, ולא ניתן לשלמם ישירות לקבוצה.
ההתחייבות בשל הטבות לעובדים המוצגת בדוח על המצב הכספי מייצגת את הערך הנוכחי של התחייבות ההטבות המוגדרת בניכוי השווי ההוגן של נכסי התוכנית.

מדידות מחדש של ההתחייבות נטו נזקפות לרווח כולל אחר בתקופת התהוותן.

כג. רווח למניה

חישוב הרווח הבסיסי למניה מבוסס ככלל על הרווח המשויך לבעלי המניות הרגילות של החברה, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה. מניות רגילות פוטנציאליות נכללות בחישוב הרווח המדולל למניה אם השפעתן מדללת את הרווח למניה מפעילויות נמשכות. מניות רגילות פוטנציאליות שהומרו במהלך התקופה נכללות ברווח המדולל למניה רק עד למועד ההמרה, ומאותו מועד נכללות ברווח הבסיסי למניה.

כד. שינוי במדיניות חשבונאית – יישום לראשונה של תקני דיווח כספי חדשים ותיקונים לתקני חשבונאות קיימים:

1. תיקונים ל- IFRS 9 , IFRS 7, IFRS 16, IFRS 4 ו- IAS 39 בדבר הרפורמה בריביות ה- IBOR

בחודש אוגוסט 2020, פרסם ה-IASB תיקונים לתקן דיווח כספי בינלאומי 9 מכשירים פיננסים, לתקן דיווח כספי בינלאומי 7 מכשירים פיננסים: גילויים, לתקן חשבונאות בינלאומי 39 מכשירים פיננסים: הכרה ומדידה, לתקן דיווח כספי בינלאומי 4 חוזי ביטוח ולתקן דיווח כספי בינלאומי 16 חכירות (להלן - "התיקונים").

התיקונים מספקים הקלות מעשיות המתמודדות עם השפעות של הטיפול החשבונאי בדוחות הכספיים כאשר יוחלפו ריביות הבנצ'מרק (IBORs - Interbank Offered Rates) בריביות אלטרנטיביות חסרות סיכון (RFRs – Risk Free Interest Rates).

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

בהתאם לאחת מההקלות המעשיות, החברה תטפל בתיקונים חוזיים או בתיקונים בתזרימי המזומנים הנדרשים ישירות כתוצאה מיישום הרפורמה בדומה לטיפול החשבונאי בשינויים בריבית משתנה. כלומר, חברה נדרשת להכיר את השינויים בריביות באמצעות התאמת שיעור הריבית האפקטיבית מבלי לשנות את ערכו הפנקסני של המכשיר הפיננסי. השימוש בהקלה מעשית זו תלוי בכך שהמעבר מ- IBOR ל- RFR מתרחש על בסיס תנאים כלכליים שווים.

כמו כן, בהתאם לתיקונים, בהתקיים תנאים מסוימים, שינויים שיעשו לייעוד הגידור ולתיעוד כתוצאה מיישום רפורמת ה- IBOR לא יגרמו להפסקת יחסי הגידור. במסגרת התיקונים ניתנה גם הקלה מעשית זמנית בקשר עם יישום חשבונאות גידור הנוגעת לזיהוי הסיכון המגודר כ- 'ניתן לזיהוי בנפרד'.

במסגרת התיקונים נוספו דרישות גילוי בקשר עם השפעת הרפורמה הצפויה על דוחותיה הכספיים של החברה לרבות התייחסות לאופן בו החברה מנהלת את יישום רפורמת הריביות, לסיכונים עליהם היא חשופה כתוצאה מהרפורמה הצפויה וגילויים כמותיים בנוגע למכשירים פיננסיים בריביות IBOR הצפויים להשתנות.

התיקונים מיושמים החל מהתקופות השנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2021 או לאחר מכן. התיקונים מיושמים באופן רטרוספקטיבי, אולם הצגה מחדש של מספרי ההשוואה לא נדרשת.

באור 3: - גילוי לתקני **IFRS** חדשים בתקופה שלפני יישומם

א. תיקון ל- IAS 16, רכוש קבוע

במאי 2020, פרסם ה-IASB תיקון ל-IAS 16 (להלן - התיקון). התיקון אוסר על הפחתת תמורה שהתקבלה ממכירת פריטים שיוצרו בזמן שהחברה מכינה את הרכוש הקבוע לשימושו המיועד מעלותו. חלף זאת, החברה תכיר את תמורת המכירה ואת העלויות הנלוות ברווח והפסד.

התיקון יישום לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר 2022 או לאחריו. יישום מוקדם יותר אפשרי. התיקון יישום למפרע, אולם רק לפריטי רכוש קבוע המובאים למיקום ולמצב הדרושים לכך שהם יוכלו לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה בתחילת תקופת הדיווח השנתית המוקדמת ביותר שמוצגת בדוחות הכספיים שבה החברה מיישמת לראשונה את התיקון או לאחריה. החברה תכיר בהשפעה המצטברת של היישום לראשונה של התיקון כתיאום ליתרת הפתיחה של העודפים בתחילת התקופה של מועד היישום לראשונה.
להערכת החברה, לתיקון לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים

ב. תיקון ל- IAS 37, הפרשות, התחייבויות תלויות ונכסים תלויים

במאי 2020, פרסם ה-IASB תיקון ל-IAS 37 בדבר עלויות שעל החברה לכלול בעת הערכה האם חוזה הוא חוזה מכביד (להלן - התיקון).

בהתאם לתיקון, יש לכלול בבחינה זו הן עלויות תוספתיות (כגון חומרי גלם ושעות עבודה ישירות) והן הקצאת עלויות אחרות הקשורות ישירות למילוי החוזה (כגון הפחתת רכוש קבוע וציוד המשמשים למילוי החוזה).

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר 2022 או לאחריו. התיקון יחול על חוזים אשר ההתחייבויות בגינם טרם מולאו ליום 1 בינואר 2022. יישום מוקדם יותר אפשרי.
להערכת החברה, לתיקון לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

באור 3: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם (המשך)

ג. פרויקט השיפורים בתקינה הבינלאומית לשנים 2018-2020

בחודש מאי 2020 פרסם ה- IASB תיקונים מסוימים במסגרת פרויקט השיפורים מחזור 2018-2020. להלן התיקון העיקרי המתייחס ל- IFRS 9:

התיקון ל- IFRS 9 מבהיר אילו עמלות על החברה לכלול כאשר היא מבצעת את מבחן "10 האחוזים" בסעיף ב.3.3.6 ב-IFRS 9, בעת בחינה האם תנאים של מכשיר חוב שתוקן או הוחלף שונים באופן מהותי ממכשיר החוב המקורי.

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

ד. תיקון ל- IAS 1, הצגת דוחות כספיים

בחודש ינואר 2020 פרסם ה- IASB תיקון ל- IAS 1 בדבר הדרישות לסיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן - התיקון).
התיקון מבהיר את העניינים הבאים:

- מהי הכוונה בזכות בלתי מותנית לדחות את הסילוק;
- זכות הדחייה חייבת להתקיים לתום תאריך הדיווח;
- סיווג אינו מושפע מהסבירות שישות תממש את זכות הדחייה;
- רק במידה ונגזר משובץ בהתחייבות המירה הינו מכשיר הוני, התנאים של ההתחייבות לא ישפיעו על סיווגו.

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר 2023 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקון יישום בדרך של יישום למפרע.

להערכת החברה, לתיקון לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

ה. תיקון ל- IFRS 3, צירופי עסקים

בחודש מאי 2020, פרסם ה- IASB תיקון לתקן דיווח כספי בינלאומי 3, צירופי עסקים, בהתייחס למסגרת המושגית. התיקון נועד להחליף התייחסות למסגרת להכנת דוחות כספיים ולהצגתם, בהתייחסות למסגרת המושגית לדיווח כספי שפורסמה במרס, 2018 מבלי לשנות משמעותית את דרישותיה.

התיקון הוסיף חריג לעיקרון ההכרה בהתחייבות בהתאם ל- IFRS 3 כדי להימנע ממצבים של הכרה ברווחים או הפסדים מייד לאחר צירוף העסקים ('day 2 gain or loss') הנובעים מהתחייבויות והתחייבויות תלויות שהיו נכנסים לתחולת IAS 37 או IFRIC 21, במידה והיו מוכרים בנפרד.
בהתאם לחריג, התחייבויות או התחייבויות תלויות שבתחולת IAS 37, או IFRIC 21, יוכרו במועד הרכישה בהתאם להוראות IAS 37 או IFRIC 21 ולא בהתאם למסגרת המושגית.

התיקון גם מבהיר שנכסים תלויים לא יוכרו במועד צירוף העסקים.

התיקון ייושם באופן פרוספקטיבי לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2022 או לאחריו.

באור 3: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם (המשך)

ו. תיקון ל- IAS 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות

בחודש פברואר 2021, פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8: מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות (להלן – התיקון). מטרת התיקון הינה להציג הגדרה חדשה של המונח "אומדנים חשבונאיים".

אומדנים חשבונאיים מוגדרים כ"סכומים כספיים בדוחות הכספיים הכפופים לאי ודאות במדידה". התיקון מבהיר מהם שינויים באומדנים חשבונאיים וכיצד הם נבדלים משינויים במדיניות החשבונאית ומתיקוני טעויות.

התיקון יישום באופן פרוספקטיבי לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 והוא חל על שינויים במדיניות חשבונאית ובאומדנים חשבונאיים המתרחשים בתחילת אותה תקופה או אחריה. יישום מוקדם אפשרי.

החברה בוחנת את השלכות התיקון על הדוחות הכספיים.

ז. תיקון ל- IAS 12, מסים על הכנסה

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

במסגרת הנחיות ההכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים, מחריג IAS 12 הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים בגין הפרשים זמניים מסוימים הנובעים מההכרה לראשונה בנכסים והתחייבויות בעסקאות מסוימות. חריג זה מכונה 'חריג ההכרה לראשונה'. התיקון מצמצם את תחולת 'חריג ההכרה לראשונה' ומבהיר כי הוא אינו חל על הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים הנובעים מעסקה אשר אינה צירוף עסקים ואשר בגינה נוצרים הפרשים זמניים שווים בחובה ובזכות גם אם הם עומדים ביתר תנאי החריג.

התיקון יישום לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. בנוגע לעסקאות חכירה והכרה בהתחייבות בגין פירוק ושיקום - התיקון יישום החל מתחילת תקופת הדיווח המוקדמת ביותר המוצגת בדוחות הכספיים בהם התיקון יושם לראשונה, תוך זקיפת ההשפעה המצטברת של היישום לראשונה ליתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון, ככל שרלוונטי) למועד זה.

להערכת החברה, לתיקון לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

באור 4 : - שיקולי דעת חשבונאיים קריטיים ומקורות מפתח לאומדני אי וודאות

בתהליך יישום עיקרי המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים, הפעילה הקבוצה שיקול דעת ושקלה את השיקולים לגבי הנושאים הבאים, להם השפעה המהותית על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים:

א. השיקולים

שליטה אפקטיבית

החברה מעריכה אם קיימת לה שליטה בחברה שבה היא מחזיקה פחות ממרבית זכויות ההצבעה, בין היתר על פי החלק שהיא מחזיקה בזכויות ההצבעה ביחס לחלק שמחזיקים בעלי זכויות ההצבעה אחרים ואופן הפיזור של ההחזקות האחרות וכן דפוסי הצבעה באסיפות בעלי המניות הקודמות.

קביעת השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות

השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות נקבע בעת ההכרה לראשונה באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל. המודל מתבסס על נתוני מחיר המניה ומחיר המימוש ועל הנחות בדבר תנודתיות צפויה, אורך החיים הצפוי ודיבידנד צפוי.

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. שינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה שינוי האומדן.

תביעות משפטיות

בהערכות סיכויי תוצאות התביעות המשפטיות שהוגשו נגד החברה וחברות מוחזקות שלה, הסתמכו החברות על חוות דעת יועציהן המשפטיים. הערכות אלה של היועצים המשפטיים מתבססות על מיטב שיפוטם המקצועי, בהתחשב בשלב בו מצויים ההליכים, וכן על הניסיון המשפטי שנצבר בנושאים השונים. מאחר שתוצאות התביעות תקבענה בבתי המשפט, עלולות תוצאות אלה להיות שונות מהערכות אלה.

ירידת ערך מוניטין

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין לפחות אחת לשנה. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדן של תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים לנבוע משימוש מתמשך ביחידה מניבת המזומנים (או קבוצת יחידות מניבות מזומנים) שאליה (שאליהן) הוקצה המוניטין. כמו כן נדרשת ההנהלה לאמוד שיעור ניכיון מתאים לתזרימי מזומנים אלה.

באור 4 : - שיקולי דעת חשבונאיים קריטיים ומקורות מפתח לאומדני אי וודאות (המשך)

הטבות בגין פנסיה והטבות אחרות לאחר סיום העסקה

התחייבות בגין תוכניות להטבה מוגדרת לאחר סיום העסקה נקבעת תוך שימוש בטכניקות הערכה אקטואריות. חישוב ההתחייבות כרוך בקביעת הנחות בין השאר לגבי שיעורי היוון, שיעור עליית השכר ושיעורי תחלופת עובדים. יתרת ההתחייבות עשויה להיות מושפעת בצורה משמעותית בגין שינויים באומדנים אלו.

עסקאות חכירה הכוללות אופציות הארכה וביטול

לצורך הערכה האם ודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה להארכת תקופת חכירה או לא לממש אופציה לביטול תקופת חכירה, מביאה בחשבון החברה את כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות אשר יוצרות עבור החברה תמריץ כלכלי לממש אופציה להארכה או לא לממש אופציה לביטול, כגון: סכומים משמעותיים שהושקעו בגין שיפורים במושכר, חשיבות נכס הבסיס והייחודיות הטמונה בו לצורך פעילותה של החברה, ניסיון העבר של החברה בעסקאות חכירה דומות ועוד.

לאחר מועד התחילה החברה מעריכה מחדש האם ודאי באופן סביר שהיא תממש אופציה להארכה או לא תממש אופציה לביטול כאשר מתרחש אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות אשר יש בהן כדי להשפיע על החלטות החברה בדבר מימוש או אי מימוש האופציה, כגון: שיפורים משמעותיים שבוצעו במושכר ולא היו חזויים במועד התחילה, התקשרות בחכירת משנה של נכס הבסיס לתקופה העולה על סוף תקופת החכירה שנקבעה קודם לכן ועוד

באור 5 : - מזומנים ושווי מזומנים

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מזומנים למשיכה מיידית במטבע שקל ישראלי	26,638	4,909
מזומנים למשיכה מיידית במטבע זר	38,606	30,225
פקדונות לזמן קצר	9,173	15,896
	74,417	51,030

באור 6 : - לקוחות

א. יתרת לקוחות, נטו:

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
חובות פתוחים	280,515	276,106
חובות פתוחים צדדים קשורים	23	-
המחאות לגבייה	15,165	18,539
	295,703	294,645
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים	(8,718)	(11,591)
לקוחות, נטו	286,985	283,054

ירידת ערך לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

ב. תנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
יתרה ליום 1 בינואר	(11,591)	(7,314)
עדכון הפרשה במהלך השנה	2,169	(4,986)
ביטול בגין חובות אבודים שנמחקו	357	307
ביטול בגין חובות מסופקים שנגבו	196	20
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים	151	382
יתרה ליום 31 בדצמבר	(8,718)	(11,591)

ג. להלן מידע בדבר החשיפה לסיכון אשראי של החברה בין יתרות לקוחות:

	לקוחות שטרם הגיע מועד פרעונם (ללא פיגור בגבייה)	לקוחות שמועד פרעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו					
		עד 30 יום	31-60 יום	61-90 יום	91-120 יום	מעל 120 יום	סה"כ
	אלפי ש"ח						
	ליום 31 בדצמבר 2021						
יתרת לקוחות לפני הפרשה לחובות מסופקים	254,541	23,055	8,154	958	82	8,913	295,703
יתרת הפרשה לחובות מסופקים	(2,490)	(434)	(71)	(18)	(66)	(5,639)	(8,718)

באור 6 : - לקוחות (המשך)

	לקוחות שטרם הגיע מועד פרעונם (ללא פיגור בגבייה)	לקוחות שמועד פרעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו					
		עד 30 יום	31-60 יום	61-90 יום	91-120 יום	מעל 120 יום	סה"כ
	אלפי ש"ח						
	ליום 31 בדצמבר 2020						
יתרת לקוחות לפני הפרשה לחובות מסופקים	254,644	21,834	1,434	2,377	360	13,996	294,645
יתרת הפרשה לחובות מסופקים	(4,568)	(683)	(231)	(84)	(55)	(5,970)	(11,591)

באור 7 : - חייבים ויתרות חובה

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הוצאות מראש	4,916	7,683
השתתפות ספקים בהנחות והכנסות לקבל (1)	129,514	118,354*)
מקדמות לספקים	10,461	5,573
מוסדות	1,648	9,027
חייבים חברות קשורות	1,658	-
חייבים ויתרות חובה אחרים	1,177	1,231
	149,374	141,868

(1) בעיקר בגין השתתפות ספקים בהנחות בהתאם להסכמות מראש.

*) סווג מחדש

באור 8 : - מלאי

הרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מלאי מוצרים	268,300	296,162
סחורות בדרך ובמחסני ערובה	114,417	67,259
	382,717	363,421

מלאי שערכו בספרים הינו בסך של כ- 13,290 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר 2020, בסך של כ- 20,214 אלפי ש"ח) שועבד כבטחון עבור מסגרת אשראי והלוואות מתאגיד בנקאי.

באור 9 : - רכוש קבוע, נטו

א. הרכב ותנועה

	בניינים	רכבים	ציוד וריהוט משרדי	שיפורים במושכר	מחשבים	נכסים בהקמה	סך - הכל
				אלפי ש"ח			
עלות:							
ליום 1 בינואר 2020	24,417	34,930	21,941	42,419	27,696	-	151,403
תוספות	343	4,940	1,671	2,628	2,322	-	11,904
מימושים	-	(6,315)	(713)	-	(364)	-	(7,392)
קרן הפרשי תרגום	(2,702)	(2,788)	(2,376)	(1,059)	(510)	-	(9,435)
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2020	22,058	30,767	20,523	43,988	29,144	-	146,480
תוספות	488	2,282	1,434	1,787	4,552	3,913	14,456
העברות *) **)	(10,293)*)	-	-	(1,821)**)	-	1,821**)	(10,293)
מימושים		(3,081)	(1,255)	(32)	(1,586)	-	(5,954)
קרן הפרשי תרגום	338	147	(156)	(1,330)	(368)	-	(1,369)
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2021	12,591	30,115	20,546	42,592	31,742	5,734	143,320
פחת שנצבר:							
ליום 1 בינואר 2020	(5,888)	(17,438)	(8,697)	(33,873)	(23,637)	-	(89,533)
פחת	(1,588)	(4,116)	(3,917)	(2,183)	(2,202)	-	(14,006)
מימושים	-	3,852	542	-	153	-	4,547
קרן הפרשי תרגום	927	1,254	1,719	913	474	-	5,287
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2020	(6,549)	(16,448)	(10,353)	(35,143)	(25,212)	-	(93,705)
פחת	(1,239)	(3,850)	(3,101)	(2,450)	(2,824)	-	(13,464)
העברות*	3,086	-	-	-	-	-	3,086
מימושים	-	1,988	1,136	-	1,422	-	4,546
קרן הפרשי תרגום	(120)	(39)	130	869	521	-	1,361
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2021	(4,822)	(18,349)	(12,188)	(36,724)	(26,093)		(98,176)
ליום 31 בדצמבר 2020	15,509	14,319	10,170	8,845	3,932	-	52,775
ליום 31 בדצמבר 2021	7,769	11,766	8,358	5,868	5,649	5,734	45,144

*) במהלך תקופת הדוח הפסיקה הקבוצה את שימוש הבעלים בנכס שבבעלותה והתקשרה בהסכם להשכרת הנכס לצד ג'. כתוצאה מהפסקת השימוש כאמור סווגה יתרת הנכס לנדל"ן להשקעה (ראה ביאור 11 להלן).

**) בעקבות הקמת פרויקט מרלוג קיסריה, סווגו ההשקעות במרלוג לנכסים בהקמה עד מועד בו המרלוג יהיה מוכן לשימוש. ראה ביאור 12ג(3).

באור 10 : - נכסים בלתי מוחשיים, נטו

א. הרכב ותנועה

	מותג	תוכנה *)	מוניטין	הסכמי אי תחרות	הסכמי הפצה	בסיס לקוחות	סך - הכל
	אלפי ש"ח						
עלות:							
ליום 1 בינואר 2020	34,642	58,230	36,522	2,362	11,210	2,218	145,184
תוספות	-	14,184	-	1,600	-	-	15,784
קרן הפרשי תרגום	-	(1,254)	-	-	-	-	(1,254)
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2020	34,642	71,160	36,522	3,962	11,210	2,218	159,714
תוספות	-	12,185	-	-	1,815	-	14,000
גריעות	-	(1,349)	-	-	-	-	(1,349)
קרן הפרשי תרגום	-	(552)	-	-	(143)	-	(695)
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2021	34,642	81,444	36,522	3,962	12,882	2,218	171,670
פחת שנצבר:							
ליום 1 בינואר 2020	(2,535)	(37,026)	-	(2,362)	(11,210)	(2,040)	(55,173)
פחת	(1,690)	(6,919)	-	(120)	-	-	(8,729)
קרן הפרשי תרגום	-	876	-	-	-	-	876
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2020	(4,225)	(43,069)	-	(2,482)	(11,210)	(2,040)	(63,026)
פחת	(1,690)	(8,653)	-	(160)	-	-	(10,503)
גריעות	-	1,198	-	-	-	-	1,198
קרן הפרשי תרגום	-	475	-	-	-	-	475
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2021	(5,915)	(50,049)	-	(2,642)	(11,210)	(2,040)	(71,856)
ליום 31 בדצמבר 2020	30,417	28,091	36,522	1,480	-	178	96,688
ליום 31 בדצמבר 2021	28,727	31,395	36,522	1,320	1,672	178	99,814

*) החברה פיתחה תוכנות בפיתוח עצמי בסכום של 10,901 ו – 10,474 אלפי ש"ח בשנים 2021 ו – 2020 בהתאמה.

ב. הוצאות ההפחתה של הנכסים הבלתי מוחשיים מסווגות ברווח או הפסד באופן הבא:

	ליום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הוצאות מכירה, שיווק והפצה	1,690	1,690	1,690
הוצאות הנהלה וכלליות	8,813	7,039	5,565
	10,503	8,729	7,255

באור 10 : - נכסים בלתי מוחשיים, נטו (המשך)

ג. ירידת ערך מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים מוגדר

לצורך בחינת ירידת ערך של מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים מוגדר הוקצו המוניטין והמותג לפעילות חברת סטארקיסט המהווה יחידת מניבת מזומנים.

הסכום בר-ההשבה נקבע על בסיס שווי השימוש, המחושב לפי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מיחידה מניבת מזומנים זו, אשר נקבע בהתאם לתקציב לחמש השנים הקרובות, שאושר על ידי הנהלת החברה. שיעור הניכיון לפני מס לפיו הוונו תזרימי המזומנים הינו 12% (2020 - 13%). תחזיות תזרימי המזומנים לתקופה העולה על חמש שנים יאמדו תוך שימוש בשיעור צמיחה קבוע של 3% (2020 - 2%) שמהווה את שיעור הצמיחה הממוצע לטווח ארוך המקובל בענף המזון.

הנחות המפתח ששימשו בחישוב שווי השימוש

שווי השימוש, הן ליחידה המניבה מזומנים, עשוי להשתנות אם יחול שינוי בהנחות הבאות:

רווח גולמי.
שיעור ניכיון.
נתח שוק במהלך תקופת התקציב.
שיעור הצמיחה לתקופה העולה על שנת התקציב.

רווח גולמי - הרווח הגולמי מחושב על בסיס ערכים ממוצעים שהושגו במהלך שנתיים שקדמו לתקופת התקציב. רווחים אלו עלו במהלך תקופת התקציב על בסיס תחזית לשיפור בתוצאות התפעוליות.

שיעור הניכיון - שיעור הניכיון משקף את הנחות ההנהלה לגבי הסיכון הספציפי של היחידה. שיעור ניכיון זה מהווה בסיס מקובל שמשמש את ההנהלה לאמוד את ביצועיה התפעוליים ולהעריך הצעות השקעה עתידיות ובקביעת שיעור הניכיון הראוי ליחידה.

נתח שוק - להנחות ההנהלה לגבי נתח השוק חשיבות רבה משום שבנוסף לשימוש בשיעור צמיחה (כמתואר להלן), הנחות ההנהלה בנוגע לתפקוד היחידות ביחס למתחרים עשויות להשתנות לאורך תקופת התקציב. הקבוצה צופה כי נתח השוק שלה בענף יישאר יציב .

שיעור הצמיחה - שיעורי הצמיחה מבוססים על מידע ענפי קיים.

ניתוחי רגישות לשינויים בהנחות

בהתייחס להנחות ששימשו לקביעת שווי השימוש של היחידה מניבה מזומנים, ההנהלה סבורה כי אין שינויים אפשריים בהנחות המפתח שפורטו לעיל אשר עלולים לגרום ליתרה בדוחות הכספיים של היחידה לעלות באופן משמעותי על הסכום בר-ההשבה.

באור 11 : - נדלן להשקעה

במהלך תקופת הדוח הפסיקה הקבוצה את שימוש הבעלים בנכס שבבעלותה והתקשרה בהסכם להשכרת הנכס לצד ג'. כתוצאה מהפסקת השימוש כאמור סווגה יתרת הנכס לנדל"ן להשקעה

א. הרכב ותנועה

	נכסים להשכרה
	אלפי ש"ח
עלות	
יתרה ליום 1 בינואר, 2021	-
תוספות במשך השנה:	-
העברה מרכוש קבוע	10,293
העברה מנכס זכות שימוש	10,952
סה"כ תוספות	21,245
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021	21,245
פחת שנצבר	
יתרה ליום 1 בינואר, 2021	
תוספות במשך השנה:	-
העברה מרכוש קבוע	3,086
פחת	327
סה"כ תוספות	3,413
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021	3,413
יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2021	17,832

ב. סכומים שהוכרו ברווח או הפסד

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
	אלפי ש"ח
הכנסות משכירות נדל"ן להשקעה	400
הוצאות תפעוליות ישירות (הכוללות תיקונים ותחזוקה)	392
סה"כ רווח מנדל"ן להשקעה	8

באור 11 : - נדלן להשקעה (המשך)

ג. השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה

31 בדצמבר	
2021	
עלות מופחתת	שווי הוגן
אלפי ש"ח	
17,832	23,669

השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה נקבע בהערכת שווי שבוצעה על ידי מעריך שווי חיצוני שהוא בעל כישורים מקצועיים מוכרים וניסיון רב בנוגע למיקום וסוג הנדל"ן שהוערך. השווי ההוגן נקבע בהתבסס על עסקאות שנערכו לאחרונה בשוק ביחס לנדל"ן דומה ובמיקום דומה לזה של הנדל"ן שבבעלות החברה, וכן בהתבסס על אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מהנכס. באמידת תזרימי המזומנים הובא בחשבון הסיכון המובנה שלהם. בחישוב השווי ההוגן השתמש מעריך השווי בשיעור היוון של 6.9%.

נדל"ן להשקעה	31 בדצמבר 2021
דמי שכירות ממוצעים למ"ר לחודש (באלפי ש"ח)	14.3
תשואה על הנכס (ב-%)	6.7%
דמי שכירות חזויים למ"ר לחודש (באלפי ש"ח)	15.4
שטחים פנויים להשכרה (ב-%)	-

באור 12 : - השקעות בחברות מוחזקות

א. השקעות בחברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני

מידע כללי

1. ביום 7 ביולי 2020 התקשרה חברה מאוחדת בהסכם לרכישת 50% בחברת CDSL המעניקה שירותי לוגיסטיקה עבור קמעונאי גדול בתחום מוצרי הצריכה (הפעילות), בתמורה לסך של 22.5 מיליוני ש"ח. סך נוסף, מותנה, ישולם באפריל 2022. הסך הנוסף יחושב על בסיס מכפיל 5.4 של ה- EBITDA , על בסיס דוחותיה הכספיים המבוקרים של הפעילות לשנים 2020 ו 2021, ובכל מקרה הסך הנוסף לא יעלה על 12.5 מיליוני ש"ח. השלמת העסקה התבצעה ביום 1 בנובמבר 2020 לאחר התקיימות התנאים המתלים לקיומה. השווי ההוגן ליום 31 בדצמבר , 2021 מסתכם לסך 5,921 אלפי ש"ח (ליום 31 בדצמבר 2020- 6,005 אלפי ש"ח) ונכלל בזכאים ויתרות זכות (אשתקד נכלל בזכאים לזמן ארוך).

2. ביום 17 בדצמבר 2020 התקשרה חברה מאוחדת בהסכם לרכישת 50% בחברה העוסקת במכירה של חטיפי אנרגיה, תוספי תזונה ומוצרים פרה רפואיים (OTC - OVER THE COUNTER) לבתי מרקחת, חנויות טבע, מרכזי ספורט ועוד (החברה הנרכשת) בתמורה לסך של 13 מיליוני ש"ח. סך נוסף, מותנה, יחושב על בסיס מכפיל 6.7 על ה- EBITDA על בסיס דוחותיה הכספיים המבוקרים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022. השווי ההוגן של התמורה המותנית ליום הרכישה הסתכם לסך של 2.6 מיליון ש"ח וליום 31 בדצמבר לסך של 4,707 אלפי ש"ח נכלל בסעיף זכאים לזמן ארוך.
כמו כן, לחברה אופציה לרכישת עד 10% נוספים. מנגנון חישוב התמורה יהיה זהה למנגנון חישוב התמורה המותנית והוא יחושב על בסיס דוחותיה הכספיים של החברה הנרכשת לשנת 2021 או 2022 והכל בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי של החברה המאוחדת.

באור 12 : - השקעות בחברות מוחזקות (המשך)

השלמת העסקה הייתה כפופה להתקיימות של מספר תנאים מתלים. העסקה הושלמה ביום 3 בפברואר 2021 לאחר התקיימות התנאים המתלים כאמור.

בתקופת הדוח הושלמה עבודת הקצאת עלויות הרכישה (PPA). סך של כ-3.9 מיליון ש"ח נטו ממס יוחס למותגים בבעלות החברה, סך של כ-3.8 מיליון ש"ח נטו ממס יוחס לקשרי לקוחות, סך של כ- 2.7 מיליון ש"ח נטו ממס יוחס לקשרי ספקים. היתרה בסך של כ-4.1 מיליון ש"ח יוחסה למוניטין, וסכום של 0.5 מליוני ש"ח יוחס לאופצית רכש עתידית.

3. במהלך 2021 התקשרה חברה מאוחדת בהסכם למיזם משותף אשר יעסוק בפיתוח ושיווק פלטפורמה דיגיטלית בתחום המכירות וההפצה (להלן: "נילוס"). החברה המאוחדת תחזיק 11% מהונה המנופק והנפרע של נילוס. בחודשים מאי ויולי, 2021 נתנה החברה המאוחדת שתי הלוואות בסך של 660 אלפי ש"ח כל אחת. ההלוואות נושאות ריבית שנתית בשיעור הריבית המרבית הקבועה בסעיף 3(י) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], ואין אינן צמודות למדד המחירים לצרכן. ההלוואות תיפרענה בתשלום אחד של קרן וריבית לאחר 36 חודשים מיום חתימת ההסכם עליהן אך עם זאת נילוס תוכל לפרוע את ההלוואות או חלק מהן בכל עת לפי שיקול דעתה, וכן היא תוכל להאריך את תקופת ההלוואות לתקופות נוספות בהתאם לשיקול דעתה.

ב. הרכב חשבון השקעה בחברות מוחזקות המטופלות בהתאם לשיטת השווי המאזני

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	
פירוט השקעות:		
מניות	51,252	35,540
כתבי אופציה	718	-
הלוואות ויתרות חובה לזמן ארוך	789	-
	52,759	35,540
מוניטין הכלול בהשקעה	7,898	3,767

(1) ההלוואה כוללת הכנסות ריבית לקבל, ראה בנוסף ביאור 12'א(3).

ג. מידע כללי

1. ביום 8 באוקטובר 2020 הגישה החברה למס הכנסה בקשה לאישור העברת מניות בהתאם להוראות סעיפים 104א, 104ב(א) ו-104ג ומיזוג בהתאם להוראות סעיף 103כ לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש]. (להלן: "**שינוי המבנה**").שינוי המבני אושר ביום 2 במרץ 2021.

לאחר שינוי המבנה, גדלה החזקתה של החברה בחברת הבת דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ משיעור של 90% לשיעור של 100%.

2. ביום 17 במרץ, התקבלה בידי חברה מאוחדת הודעה מאת NESTLE – חברה שהחברה המאוחדת מפיצה את מוצריה, בדבר כוונתה לפרסם מכרז חדש להפצת מוצריה וזאת החל מיום 1 ביולי 2021. כמו כן ביום 30 בדצמבר 2021 הודיעה נסטלה לכלל המשתתפים במכרז אודות החלטתה להמשיך את התקשרותה עם החברה.

באור 12 : - השקעות בחברות מוחזקות (המשך)

3. ביום 28 ביולי 2021, חתמה חברה מאוחדת בישראל על הסכם עם החברה לנכסי קיסריה להקמת מרכז לוגיסטי חדש לחברה בחלקו הצפוני של איזור התעשייה בקיסריה.
החברה לנכסי קיסריה תקים את המרכז הלוגיסטי על שטח של כ-80 דונם בהתאם לפרוגרמה מפורטת שתועבר מהחברה המאוחדת ובתמורה תשכור החברה המאוחדת את המרלו"ג לתקופה של 24 שנים ו-11 חודשים החל מיום החתימה. דמי השכירות יהיו מבוססים על תשואה שתחושב, בגמר הבניה, מעלות הקרקע ועלויות ההקמה בשיעור של 7.35% מהסך הכולל.
החברה המאוחדת תקים על חשבונה את כלל המידוף האוטומטי והמערך הרובוטי במרכז הלוגיסטי אשר מוערכים נכון למועד הדוח בכ-300 מיליון ש"ח הצפויים להיות משולמים החל מהרבעון השלישי בשנת 2022.

ד. השקעה בחברה מאוחדת עיקרית

מידע נוסף בדבר חברה מאוחדת המוחזקת על ידי החברה

1. מידע כללי

ביום 26 ביולי 2021, חתמה חברה מאוחדת בדרום אפריקה על הארכת הסכם התקשרות עם P&G ("פרוקטר אנד גמבל") עד ליום 31 בדצמבר 2021 כאשר בסיומה ההסכם מתחדש אוטומטית כל פעם לשנה, אלא אם נמסרה הודעה מוקדמת על אי חידוש ההסכם על ידי מי מהצדדים.

בנוסף, הסכימו הצדדים לחתום על הסכם חדש למתן שירותים לפיו תמכור P&G בעצמה את המוצרים לחלק מלקוחותיה הקיימים של החברה המאוחדת בדרום אפריקה, הנמנים על רשתות הקמעונאות הבינוניות, הסיטונאים והפארמה ("רובד 2") ואילו החברה המאוחדת תספק ל P&G את השירותים הלוגיסטיים (TPL) ושירותי הגבייה בעבור אותם לקוחות. הסכם מתן השירותים יהיה בתוקף עד לחודש יוני 2023 אלא אם אחד הצדדים יודיע על סיום התקשרות בהתראה של 180 יום.
להסכם מתן השירותים הנ"ל אין השפעה מהותית על תוצאות הפעילות של החברה בשנת 2021.

	מקום עיקרי של העסק	זכויות הבעלות המוחזקות על ידי זכויות שאינן מקנות שליטה
31 בדצמבר 2021		
Diplomat Distributors SA Proprietary Limited	דרום אפריקה	8%
31 בדצמבר 2020		
Diplomat Distributors SA Proprietary Limited	דרום אפריקה	8%

באור 12 : - השקעות בחברות מוחזקות (המשך)

2. דוח על המצב הכספי לתאריך הדיווח (כפי שמוצג בדוחות הכספיים של החברה הבת):

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	
Diplomat Distributors SA Proprietary Limited		
נכסים שוטפים	88,842	76,461
נכסים לא שוטפים	22,192	18,174
התחייבויות שוטפות	55,365	42,503
התחייבויות לא שוטפות	10,874	6,761
סה"כ הון	44,795	45,371

3. תוצאות הפעילות של החברה המאוחדת (כפי שמוצג בדוחות של החברה הבת):

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	
Diplomat Distributors SA Proprietary Limited		
הכנסות	612,161	655,007
רווח נקי	11,710	9,782
(הפסד) כולל אחר	(8,943)	(3,700)
סה"כ רווח כולל	2,767	6,082

4. מידע לגבי זכויות שאינן מקנות שליטה

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	
Diplomat Distributors SA Proprietary Limited		
יתרות של זכויות שאינן מקנות שליטה	6,176	6,225
רווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה	937	782
סכומי דיבידנד מחברות מאוחדות	(267)	-

באור 12 : - השקעות בחברות מוחזקות (המשך)

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	
תזרימי מזומנים של החברה המאוחדת (כפי שמוצג בדוחות של החברה הבת)		
מפעילות שוטפת	45,203	31,358
מפעילות השקעה	(2,160)	(974)
מפעילות מימון	(8,960)	(28,001)
עליה נטו במזומנים ושווי מזומנים	34,083	2,383

באור 13 : - אשראי מתאגידים בנקאיים

	במטבע חוץ	ללא הצמדה	סה"כ
	אלפי ש"ח		
31 בדצמבר, 2021			
משיכת יתר מתאגידים בנקאיים	30,877	-	30,877
הלוואות מתאגידיים בנקאיים	144	51,500	51,644
חלויות שוטפות בגין אשראי לזמן ארוך	-	18,914	18,914
	31,021	70,414	101,435
31 בדצמבר, 2020			
משיכת יתר מתאגידים בנקאיים	20,917	-	20,917
הלוואות מתאגידיים בנקאיים	2,343	165,835	168,178
חלויות שוטפות בגין אשראי לזמן ארוך	-	18,887	18,887
	23,260	184,722	207,982

לפרטים בדבר שעבודים, ראה באור 17ב'.

	שיעור ריבית שנתית	סה"כ	
	ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2021	2020
	%	אלפי ש"ח	
הלוואות לזמן ארוך בריבית קבועה	1.7 – 2.6	171,613	87,500
בניכוי חלויות שוטפות		(18,914)	(18,887)
		152,699	68,613

(1) במהלך חודש דצמבר 2021, נטלה חברה מאוחדת בישראל הלוואה בסך 103,000 אלפי ש"ח לצורך מימון המרלוג בקיסריה. ההלוואה תיפרע ב 56 תשלומים רבעוניים כאשר ב-15 תשלומים הראשונים תשולם רק הריבית ולאחר מכן התשלום יכלול את מרכיב הקרן והריבית. ההלוואה נושאת ריבית שנתית בשיעור של 2.6%. החברה הפקידה את כספי ההלוואה בפיקדון לטווח ארוך.

באור 13 : - אשראי מתאגידים בנקאיים(המשך)

העמדת האשראי מותנה בכך שהחברה תעמוד בכל עת בכל אמות המידה הפיננסיות הבאות, החל מה 31 בדצמבר 2021:

1. סכום ההון העצמי המוחשי של החברה לא יפחת בכל עת שהיא מסך של 135,000 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.
2. יחס כיסוי החוב של החברה על פי דוחות כספיים מאוחדים כפי שהוגדר בהסכם, לא יעלה בכל עת על 4.5.

(2) במהלך חודש דצמבר 2020, נטלה חברה מאוחדת בישראל הלוואה בסך 22,500 אלפי ש"ח. ההלוואה תיפרע ב 20 תשלומים רבעוניים שווים של 1,172 אלפי ש"ח , ונושאת ריבית שנתית קבועה בשיעור של 1.7%.

(3) ביום 3 בנובמבר 2020, נטלה חברה מאוחדת בישראל הלוואה בסך 22,500 אלפי ש"ח. ההלוואה תיפרע ב 20 תשלומים רבעוניים , ונושאת ריבית שנתית קבועה בשיעור של 1.7%.

(4) ביום 3 בפברואר 2019, נטלה חברה מאוחדת בישראל הלוואה בסך 60 מיליון ש"ח. ההלוואה תיפרע ב 24 תשלומים רבעוניים שווים של 2.5 מיליון ש"ח, ונושאת ריבית שנתית קבועה בשיעור של 2.53%.
העמדת האשראי מותנה בכך שהחברה תעמוד בכל עת בכל אמות המידה הפיננסיות הבאות, החל מה 30 ביוני, 2019:

1. סכום ההון העצמי המוחשי של החברה על פי דוחות כספיים מאוחדים כפי שהוגדר בהסכם, לא יפחת בכל עת שהיא מסכום השווה ל-15% מסך המאזן של החברה.
2. סכום ההון העצמי המוחשי של החברה לא יפחת בכל עת שהיא מסך של 135,000 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.
3. יחס כיסוי החוב של החברה המאוחדת על פי הדוחות הכספיים המאוחדים כפי שהוגדר בהסכם, לא יעלה בכל עת על 4.5.

נכון ליום 31 בדצמבר 2021, עמדו החברות המאוחדות בכל אמות המידה הפיננסיות כאמור עיל.

באור 14 : - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	
חובות פתוחים	196,131	204,571
הוצאות לשלם	26,875	21,734
יתרות חו"ז חברה קשורה	1,216	-
	224,222	226,305

באור 15 : - זכאים ויתרות זכות

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	
התחייבויות לעובדים בגין שכר ומשכורת	30,570	32,424
הוצאות לשלם	35,755	31,908*)
הפרשה לחופשה והבראה	11,382	10,419
מוסדות	2,691	5,206
הכנסות מראש	6,129	4,161*)
זכאים ויתרות זכות אחרים	6,752	794*)
	93,279	84,912

*) סווג מחדש.

באור 16 : - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים

הטבות לעובדים כוללות הטבות לזמן קצר, הטבות לאחר סיום העסקה, הטבות אחרות לטווח ארוך והטבות בגין פיטורין.

א. הטבות לאחר סיום העסקה:

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה וחברות מאוחדות לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה או לבצע הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין כמתואר להלן (לרבות עובדים העוזבים את מקום העבודה תחת נסיבות ספציפיות אחרות). חישוב ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על המשכורת האחרונה של העובד, אשר יוצרת את הזכות לקבלת הפיצויים וכן בהתחשב במספר שנות העבודה שלו.
המחויבות האמורה חושבה תוך שימוש בהערכה אקטוארית. הערך הנוכחי של המחויבות להטבה מוגדרת והעלויות המתייחסות של שירות שוטף ושירותי עבר, נמדדו תוך שימוש בשיטת יחידת הזכאות החזויה.

1. תוכניות להפקדה מוגדרת

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, על-פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תוכניות להפקדה מוגדרת.

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח		
הוצאות בגין תוכניות להפקדה מוגדרת	3,123	2,400	2,685

הפקדה חזויה ב-2022 3,123 אלפי ש"ח.

2. תוכניות להטבה מוגדרת

החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתוכניות להפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתוכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

באור 16 : - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

א. ההנחות האקטואריות העיקריות לתום תקופת הדיווח

	יתרה ליום 1 בינואר,	עלות שירות שוטף	הוצאות ריבית, נטו	סה"כ הוצאות שנזקפו לרווח או הפסד בתקופה	תשלומים מהתוכנית	רווח (הפסד) אקטוארי בגין שינויים בהנחות הפיננסיות	רווח (הפסד) אקטוארי בגין סטיות בניסיון	סה"כ השפעה על רווח (הפסד) כולל אחר בתקופה	הפקדות שהופקדו על ידי מעביד	יתרה ליום 31 בדצמבר,
	באלפי ש"ח									
שנת 2021										
התחייבויות להטבה מוגדרת	56,156	5,374	1,201	6,575	(8,360)	1,215	3,525	4,740	-	59,111
שווי הוגן של נכסי תוכנית	42,556	-	822	822	(6,687)	-	4,187	4,187	4,232	45,110
התחייבות (נכס) נטו בגין הטבה מוגדרת	13,600	5,374	379	5,753	(1,673)	1,215	(662)	553	(4,232)	14,001
שנת 2020										
התחייבויות להטבה מוגדרת	53,791	5,512	1,119	6,631	(4,950)	(1,155)	1,839	684	-	56,156
שווי הוגן של נכסי תוכנית	37,971	-	745	745	(3,388)	-	2,581	2,581	4,647	42,556
התחייבות (נכס) נטו בגין הטבה מוגדרת	15,820	5,512	374	5,886	(1,562)	(1,155)	(742)	(1,897)	(4,647)	13,600

*) שיעורי ההיוון מבוססים על אג"ח קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה.

**) שיעורי התחלופה של עובדים הינו גבוה בעיקר בשנים הראשונות.

באור 16 : - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך)

ב. ההנחות העיקריות בגין תוכנית להטבה מוגדרת

להלן הנחות האקטואריות המשמעותיות ששימשו לקביעת הערך הנוכחי של ההתחייבות בגין הטבה מוגדרת:

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	%	
שיעור היוון (1)	2.68	2.26
שיעור עליית שכר צפויה	4	3

(1) שיעור היוון מבוסס על אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה.

ג. ניתוחי רגישות

	השינוי במחויבות להטבה מוגדרת
	אלפי ש"ח
ליום 31 בדצמבר 2021:	
מבחן רגישות לשינוי בשיעור עליית שכר צפויה	
עליית שכר של 0.5%	1,338
ירידת שכר של 0.5%	1,338
מבחן רגישות לשינוי שיעור ההיוון של התחייבות ונכסי התכנית	
עליית שיעור היוון של 0.5%	1,464
ירידת שיעור היוון של 0.5%	1,464

באור 17: - הפרשות והתחייבויות תלויות

א. התחייבויות תלויות:

1. ביום 19 בינואר, 2015, הוגשו כנגד חברה מאוחדת ואחרים תביעה ובקשה לאישור תובענה ייצוגית על סך של 32 מיליוני ש"ח. לטענת התובעים החברה המאוחדת אינה מנפיקה ומצרפת מדבקת אחריות למוצריה.
ביום 10 באוקטובר 2021 הוגשה לבית המשפט הודעה על הגשת הסכם פשרה חתום. ביום 28 בנובמבר 2021 התקיים דיון בבקשה לאישור הסדר פשרה במהלכו הביע בית המשפט את עמדתו לגבי קושי קיים בהסדר הפשרה. להערכת ההנהלת החברה, בהסתמך על יועציה המשפטיים, סביר כי תוגש בקשה מתוקנת לאישור הסדר פשרה במסגרתו יינתן פיצוי לחברי הקבוצה בדרך של הארכת תקופת האחריות בסכום לא מהותי.

2. ביום 7 באפריל, 2019 הוגשו כנגד חברות מאוחדת וצדדים נוספים תביעה ובקשה לאישור תובענה כתובענה ייצוגית על סך של 5.5 מיליוני ש"ח. לטענת התובעים, החברות הטעו את חברי הקבוצה לחשוב כי הם קונים אחד ממוצרי החברה במחיר מיוחד שעה שהמוצר כלל לא נמכר במארז מקביל. ביום 19 בפברואר 2021 גובשה הסכמה בדבר פנייה למגשר וביום 30 בדצמבר 2021 הודיעו הצדדים כי הושגה התקדמות בדבר גיבוש מתווה פשרה לסיום ההליך בהסכמה. להערכת ההנהלה, בהסתמך על יועציה המשפטיים, גם אם חלק מהבקשה תתקבל יפסקו לגביה סעדים מינוריים ואינה צפויה השפעה מהותית על החברה המאוחדת.

באור 17: - הפרשות והתחייבויות תלויות (המשך)

3. ביום 7 ביולי 2019, הוגשה בקשה לאישור תובענה כייצוגית לבית המשפט המחוזי בתל אביב נגד חברה מאוחדת ואחרים (להלן- הנתבעים) במסגרת הבקשה העריך המבקש את סכום התובענה של הנתבעים בסך של 76 מיליוני ש"ח. על פי הנטען בבקשה, החברה המאוחדת הקטינה את משקל האריזה, אך לא יידעה את צרכניה על כך כנדרש בדין.
להערכת הנהלת הקבוצה, בהתבסס על יועציה המשפטיים, הצדדים מצויים בשלב מקדמי של ההליך, בו טרם נבדקו הדברים לגופם ולכן אין ביכולתם להעריך, בשלב מוקדם זה, את סיכויי הבקשה והתביעה ובהתאם לא נכללה הפרשה בדוחות הכספיים.

4. ביום 9 במאי 2021, הוגשה בקשה לאישור תובענה כייצוגית לבית המשפט המחוזי בירושלים כנגד חברה מאוחדת. במסגרת הבקשה העריך המבקש את סכום התובענה של הנתבעים בסך של 3 מיליוני ש"ח. עניינה של בקשת האישור בטענה כי החברה המאוחדת הפרה את חובת הגילוי לצרכנים באשר להפחתת משקל המוצרים בשים לב כי מדובר בשקיות זהות לא ניתן להבדיל ביניהן, וכי לא הוצג שום סימן שיש בו כדי לבדל את "המוצר החדש" במשקלו המוקטן. להערכת ההנהלה, בהסתמך על יועציה המשפטיים, בשלב מקדמי של ההליך , בו טרם נבדקו הדברים לגופם אין ביכולתה להעריך את סיכויי התביעה ובהתאם לא נכללה הפרשה בדוחות הכספיים.

5. ביום 3 בנובמבר 2021, הגישה חברה מאוחדת בישראל תביעה כספית בסך של כ-3 מיליון ש"ח כנגד חברה אשר החברה המאוחדת הפיצה את מוצריה עד לחודש דצמבר 2020 בגין הפרת הסכם כתוצאה מאי תשלום חובות.

ביום 31 בינואר 2022, הגישה הנתבעת כתב הגנה, בד בבד עם הגשת כתב התביעה שכנגד בסך של כ-10 מיליון בש"ח בטענה כי בין הצדדים התנהלה התקשרות עסקית ארוכת טווח, משנת 2012 ועד סוף שנת 2020 ובה סיפקה החברה המאוחדת שירותים לוגיסטיים, בין היתר, שירותי שיווק, אחסון והפצה והכל כנגד תשלום כספי עבור שירותיה, אך החברה המאוחדת התרשלה וכן הפרה התחייבויותיה ביחס לרמת השירות והפגינה זלזול כלפי התובעת שכנגד. להערכת הנהלה החברה, בהסתמך על יועציה המשפטיים, בשל השלב המקדמי בו נמצא ההליך לא ניתן להעריך את סיכויי התביעה.

ב. שעבודים:

1. להבטחת התחייבויותיה של החברה המאוחדת לתאגידים בנקאיים, אשר ליום 31 בדצמבר, 2021 מסתכמות לסך של 203 מיליוני ש"ח, רשמה החברה שעבודים קבועים על הון המניות שטרם נפרע ועל המוניטין, ושעבוד שוטף על כל נכסיה לרבות זכויות ביטוח.
2. להבטחת התחייבויותיה של החברה הנכדה בגיאורגיה לתאגידים בנקאיים, אשר ליום 31 בדצמבר, 2021 מסתכמות לסך של 22 מיליוני ש"ח, רשמה החברה הנכדה בגיאורגיה שעבודים קבועים על נכסיה.

ג. ערבויות:

1. החברה המאוחדת נתנה ערבויות בסך של כ-45.7 מיליוני ש"ח כבטחון לקו אשראי מספקים, ולשכירות של המחסנים והמשרדים שלה וכן לחברה לנכסי קיסריה.

2. החברה המאוחדת נתנה ערבויות בסך של כ-14.6 מיליוני ש"ח לחברות הבנות.

3. חברות נכדות אחרות נתנו ערבויות בסך של כ-2.1 מיליוני ש"ח כבטחון לקו אשראי מספקים ולשכירות של המחסנים והמשרדים שלהן.

באור 17: - הפרשות והתחייבויות תלויות (המשך)

ד. כללי:

ביום 9 בנובמבר 2021, החלה חקירה של רשות התחרות כנגד החברה וחברות נוספות במשק בחשד לביצוע עבירות בניגוד לחוק התחרות הכללית, תשמ"ח – 1988 במסגרתה נקראו מנכ"ל החברה ונושאי משרה בכירים נוספים לחקירה במשרדי הרשות. להערכת החברה, עם בירור העובדות יתברר כי בהתנהלותם של נושאי המשרה או של החברה, לא נפל כל רבב.

באור 18 : - חכירות

א. גילויים עבור עסקאות חכירה בהן החברה מהווה חוכר:

לקבוצה הסכמי חכירה הכוללים חכירות של מבנים, מכונות וציוד, רכבים ועוד, אשר משמשים לצורך קיום הפעילות השוטפת של הקבוצה. יתרת תקופת הסכמי החכירות של המבנים הינם לתקופה הנעה בין 3 ל- 15 שנים, בעוד הסכמי החכירות של ציוד ורכבים נעים בתקופה של בין 3 ל- 5 שנים.
חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול.

ב. פירוטים בדבר עסקאות חכירה

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה	4,138	3,463
הוצאות בגין חכירות לטווח קצר	979	70
הוצאות בגין חכירות של נכסים בעלי ערך נמוך	132	65
סך תזרים מזומנים שלילי עבור חכירות	51,723	38,704

ג. אופציות הארכה וביטול

לקבוצה הסכמי חכירה הכוללים הן אופציות הארכה והן אופציות ביטול. אופציות אלה מקנות לקבוצה גמישות בניהול עסקאות החכירה והתאמה לצרכים העסקיים של הקבוצה.

הקבוצה מפעילה שיקול דעת משמעותי בבחינה האם ודאי באופן סביר כי אופציות הארכה וביטול תמומשנה.

הקבוצה נעזרה במעריך שווי חיצוני לצורך קביעת שיעור הריבית הנומינלי המתאימה להיוון חוזי החכירה, זאת בהתאם לסיכון המימוני של החברות, בהתאם למח"מ חוזי החכירה. שיעורי הריבית התוספתי ששימשו להיוון תשלומי החכירה העתידיים בחישוב יתרת ההתחייבות בגין חכירה הינם 1.6% - 9%.

באור 18 : - חכירות (המשך)

ד. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש

	בניינים	ציוד ומכונות	כלי רכב	סה"כ
	אלפי ש"ח			
עלות				
יתרה ליום 1 בינואר, 2021	94,883	2,825	37,902	135,610
תוספות במשך השנה				
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה	12,118	391	16,037	28,546
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד	975	-	287	1,262
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין שינויים בתנאי החכירה	-	-	(1,335)	(1,335)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים מפעילות חוץ	(1,804)	(313)	(783)	(2,900)
מעבר מנכס זכות שימוש לנדלן להשקעה *)	(10,952)	-	-	(10,952)
גריעות במשך השנה:				
גריעות מנכסי זכות שימוש בגין חכירות שהופסקו בתקופה	(13,865)	(323)	(16,125)	(30,313)
סה"כ ליום 31 בדצמבר, 2021	81,355	2,580	35,983	119,918
פחת שנצבר				
יתרה ליום 1 בינואר, 2021	(33,349)	(1,051)	(19,225)	(53,625)
תוספות במשך השנה				
פחת והפחתות	(16,584)	(575)	(11,935)	(29,094)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים מפעילות חוץ	565	143	98	806
גריעות במשך השנה:				
גריעות מנכסי זכות שימוש	10,647	323	13,533	24,503
גריעות לנכסי זכות שימוש בגין שינויים בתנאי חכירה	-	-	1,711	1,711
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2021	(38,721)	(1,160)	(15,818)	(55,699)
יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2021	42,634	1,420	20,165	64,219

*) במהלך תקופת הדוח הפסיקה הקבוצה את שימוש הבעלים בנכס שבחכירה מרשות מקרקעי ישראל והתקשרה בהסכם להשכרת הנכס לצד ג'. כתוצאה מהפסקת השימוש כאמור סווגה יתרת הנכס לנדל"ן להשקעה.

באור 18 : - חכירות (המשך)

	בניינים	ציוד ומכונות	כלי רכב	סה"כ
	אלפי ש"ח			
עלות				
יתרה ליום 1 בינואר, 2020	97,342	2,971	40,677	140,990
תוספות במשך השנה				
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה	802	161	10,339	11,302
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד	(203)	-	(64)	(267)
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין שינויים בתנאי החכירה	(790)	(19)	(3,834)	(4,643)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים ממטבע הפעילות למטבע ההצגה	(2,268)	(288)	(2,046)	(4,602)
גריעות במשך השנה:				
גריעות מנכסי זכות שימוש בגין חכירות שהופסקו בתקופה	-	-	(7,170)	(7,170)
סה"כ ליום 31 בדצמבר, 2020	94,883	2,825	37,902	135,610
פחת שנצבר				
יתרה ליום 1 בינואר, 2020	(16,393)	(381)	(12,895)	(29,669)
תוספות במשך השנה				
פחת והפחתות	(17,466)	(686)	(14,681)	(32,833)
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים ממטבע הפעילות למטבע ההצגה	247	6	581	834
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין שינויים בתנאי החכירה	263	10	2,082	2,355
גריעות במשך השנה:				
גריעות מנכסי זכות שימוש	-	-	5,688	5,688
סה"כ ליום 31 בדצמבר 2020	(33,349)	(1,051)	(19,225)	(53,625)
יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2020	61,534	1,774	18,677	81,985

ה. לחברה הסכמי חכירה של רכבים לתקופה הקצרה מ- 12 חודשים וכן הסכמי חכירה של ציוד משרדי בעלי ערך כספי נמוך. עבור חכירות אלו מיישמת החברה את ההקלה שניתנה בתקן ומכירה בעלויות החכירה כהוצאה בקו ישר על פני תקופת החכירה, בדבר תקופת החכירה ראו ביאור 18ב.

באור 18 : - חכירות (המשך)

ו. גילויים עבור חכירות בהן החברה מהווה מחכיר:

1. נתונים בדבר חוזי חכירה של החברה כמחכירה:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
	אלפי ש"ח
עבור חכירות מימוניות:	
הכנסות מימון מהשקעה נטו בחכירה	1,724
הכנסות בגין תקבולי חכירה משתנים	13,456

2. תנועה בחייבים בגין חכירה מימונית:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021
	אלפי ש"ח
ליום 1 בינואר	
חוזי חכירה חדשים	80,622
תקבולי חכירה	(15,180)
הכנסות מימון	1,724
ליום 31 בדצמבר	67,166
מוצג בדוחות הכספיים כ- חייבים בגין חכירה מימונית:	
במסגרת הנכסים השוטפים	15,180
במסגרת הנכסים הבלתי שוטפים	51,986

3. ניתוח מועדי הגבייה של תשלומי החכירה לקבל בערכים בלתי מהוונים עבור חכירות מימוניות:

	ליום 31 בדצמבר 2021
	אלפי ש"ח
שנה ראשונה	15,180
שנה שנייה	15,180
שנה שלישית	15,180
שנה רביעית	15,180
שנה חמישית	10,120
הכנסת המימון שטרם הוכרה (מרכיב ההיוון)	3,379

באור 19 : - מסים על ההכנסה

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה בישראל

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985

על-פי החוק, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצורכי מס בישראל כשהן מותאמות לשינויים במדד המחירים לצרכן.

בחודש פברואר 2008 התקבל בכנסת תיקון לחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985 המגביל את תחולתו של חוק התיאומים משנת 2008 ואילך. החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצורכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד המחירים לצרכן בתקופה שעד ליום 31 בדצמבר, 2007. תיאומים המתייחסים לרווחי הון, כגון בגין מימוש נדל"ן (שבח) וניירות ערך, ממשיכים לחול עד למועד המימוש. התיקון לחוק כולל, בין היתר, את ביטול תיאום התוספת והניכוי בשל אינפלציה והניכוי הנוסף בשל פחת (לנכסים בני פחת שנרכשו לאחר שנת המס 2007) החל משנת 2008.

ב. שיעורי המס החלים על הקבוצה:

בחודש דצמבר 2016, פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנות התקציב 2017 ו- 2018), התשע"ז- 2016, אשר קבע הפחתה נוספת של מס החברות משיעור של 25% לשיעור של 23% . יחד עם זאת, נקבעה במסגרת החוק האמור הוראת שעה לפיה שיעור מס החברות בשנת 2017 יהיה 24% . כפועל יוצא, שיעור מס החברות שיחול בשנת 2017 יהיה 24% ושיעור מס החברות שיחול משנת 2018 ואילך יהיה 23%.

להלן שיעורי המס העיקריים החלים על החברות המאוחדות שמקום התאגודתן מחוץ לישראל:

	ליום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שיעור מס גאורגיה *)	0%	0%	0%
שיעור מס קפריסין	12.5%	12.5%	12.5%
שיעור מס דרום אפריקה	28%	28%	28%
שיעור מס בניו זילנד	28%	28%	28%

*) במקרה של חלוקת דיבידנד מרווחים שלא שולם בגינן מס תשלם החברה המאוחדת מס בשעור של 15%.

ג. מסים על הכנסה הכלולים בדוח על הרווח הכולל:

	ליום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מסים שוטפים	28,468	26,874	18,592
מסים נדחים	(1,366)	(2,116)	1,722
מסים בגין שנים קודמות	688	1,908	6,008
	27,790	26,666	26,322

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

ד. יתרות מסים נדחים:

	יתרה ליום 1 בינואר 2021	הוכר ברווח או הפסד	הוכר ברווח כולל אחר	העברות	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
	אלפי ש"ח				
הפרשים זמניים					
רכוש קבוע	60	22	(1)	-	81
הפרשה לחובות מסופקים *)	397	169	(59)	-	507
הפרשה לחופשה והבראה *)	582	105	(56)	-	631
התחייבויות בגין הטבות לעובדים *)	1,579	25	(70)	-	1,534
חוזי חכירה, נטו	369	(103)	(30)	-	236
הפרשים זמניים אחרים *)	946	383	(112)	-	1217
מלאי	168	(79)	(9)	-	80
סה"כ נכסי מס נדחה	4,101	522	(337)	-	4,286
רכוש קבוע	(1,012)	(155)	-	726	(441)
רכוש אחר	(8,225)	286	-	-	(7,939)
הפרשה לחובות מסופקים	2,295	151	-	-	2,446
הפרשה לחופשה והבראה	1,853	174	-	-	2,027
התחייבויות בגין הטבות לעובדים	2,855	(34)	127	-	2,948
הפרשים זמניים אחרים	53	389	-	-	442
חוזי חכירה, נטו	(212)	(12)	-	449	225
נדל"ן להשקעה	-	45	-	(1,175)	(1,130)
סה"כ התחייבויות מס נדחה	(2,393)	844	127	-	(1,422)
	1,708	1,366	(210)	-	2,864

	יתרה ליום 1 בינואר 2020	הוכר ברווח או הפסד	הוכר ברווח כולל אחר	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
	אלפי ש"ח			
הפרשים זמניים				
רכוש קבוע	(309)	338	31	60
הפרשה לחובות מסופקים *)	102	294	1	397
הפרשה לחופשה והבראה *)	699	(66)	(51)	582
הפסדים מועברים *)	409	(409)	-	-
התחייבויות בגין הטבות לעובדים *)	1,669	(47)	(43)	1,579
חוזי חכירה, נטו	202	181	(14)	369
הפרשים זמניים אחרים *)	(57)	959	44	946
מלאי	207	(37)	(2)	168
סה"כ נכסי מס נדחה	2,922	1,213	(34)	4,101
רכוש קבוע	(921)	(91)	-	(1,012)
רכוש אחר	(8,511)	286	-	(8,225)
הפרשה לחובות מסופקים	1,663	632	-	2,295
הפרשה לחופשה והבראה	1,774	79	-	1,853
התחייבויות בגין הטבות לעובדים	3,174	117	(436)	2,855
הפרשים זמניים אחרים	156	(103)	-	53
חוזי חכירה, נטו	(195)	(17)	-	(212)
סה"כ התחייבויות מס נדחה	(2,860)	903	(436)	(2,393)
	62	2,116	(470)	1,708

*) סווג מחדש.

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

	יתרה ליום 1 בינואר 2019	הוכר ברווח או הפסד	הוכר ברווח כולל אחר	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
	אלפי ש"ח			
הפרשים זמניים				
רכוש קבוע	(791)	458	24	(309)
הפרשה לחובות מסופקים *)	135	(26)	(7)	102
הפרשה לחופשה והבראה *)	885	(150)	(36)	699
הפסדים מועברים *)	-	409	-	409
התחייבויות בגין הטבות לעובדים *)	2,180	(537)	26	1,669
חוזי חכירה, נטו	-	203	(1)	202
הפרשים זמניים אחרים *)	275	(202)	(130)	(57)
מלאי	75	139	(7)	207
סה"כ נכסי מס נדחה	2,759	294	(131)	2,922
רכוש קבוע	(608)	(313)	-	(921)
רכוש אחר	(8,799)	288	-	(8,511)
הפרשה לחובות מסופקים	2,451	(788)	-	1,663
הפרשה לחופשה והבראה	2,108	(334)	-	1,774
התחייבויות בגין הטבות לעובדים	3,102	(155)	227	3,174
הפרשים זמניים אחרים	69	87	-	156
מלאי	1,055	(1,055)	-	-
חוזי חכירה, נטו	(449)	254	-	(195)
סה"כ התחייבויות מס נדחה	(1,071)	(2,016)	227	(2,860)
	1,688	(1,722)	96	62

*) סווג מחדש.

ה. מס תיאורטי

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים ברווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנזקף ברווח או הפסד:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
רווח או הפסד לפני מיסים על הכנסה	117,673	101,230	86,966
שיעור המס העיקרי *)	23%	23%	23%
הוצאות מס לפי שיעור מס סטטוטורי	27,065	23,283	20,002
הוצאות שאינן מותרות בניכוי	1,450	1,576	888
עלות תשלום מבוסס מניות	1,181	-	-
הבדלים בשיעורי המס בגין חברות בנות	(1,653)	1,193	416
חלק הקבוצה ברווחי חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני	(37)	(182)	-
מיסים שנים קודמות	688	1,908	6,008
אחר	(904)	(1,112)	(992)
סה"כ מסים על הכנסה כפי שהוצגו ברווח או הפסד	27,790	26,666	26,322

*) החברה הציגה את שיער המס בישראל (23%) כשיעור המס העיקרי שלה.

באור 19: - מסים על ההכנסה (המשך)

ו. שומות מס

לחברה שומות סופיות עד ליום 31 בדצמבר 2018 (ראה להלן). לחברות הבנות של הקבוצה, שומות מס סופיות כדלהלן:

ניו זילנד - שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2018.
קפריסין - שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2015.
דרום אפריקה – שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2017.
סטארקיסט – שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2016.
גאורגיה - שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2017.

שומות מס במחלוקת:

ביום 30 בדצמבר 2019, הוצאה שומת מס הכנסה לחברה מאוחדת בישראל בגין השנים 2014-2018 לפיה על החברה המאוחדת לשלם תוספת מס בגין שנים אלה בסך של כ – 38 מיליון ש"ח (לפני הפרשי הצמדה וריבית). במהלך הרבעון הראשון לשנת 2021 הושגה פשרה עם רשויות המס בגין השומה שהוצאה לחברה. לחברה הפרשה מספקת בדוחותיה הכספיים בהתאם להסכם השומה.

באור 20 : - נגזרים פיננסיים

במהלך 2021 חברה מאוחדת התקשרה בחוזה התקשרות עם מספר בנקים בגין חוזים עתידיים להבטחת שע"ח אירו-שקל בסכום מצטבר של 60 מיליון אירו.
התנאים של חוזים אלו תואמים את התנאים של העסקאות החזויות ברמה גבוהה וכתוצאה מכך, לא קיים חוסר אפקטיביות הדורש הכרה דרך רווח או הפסד. (למידע נוסף בגין מהות רכישת הרכוש קבוע ראו ביאור 12ג' (3).

באור 21 : - הון מניות

א. הרכב:

	ליום 31 בדצמבר 2021	
	מספר מניות	
	רשום	מונפק ונפרע
מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א (1) (2)	60,000,000	26,000,000

	ליום 31 בדצמבר 2020	
	מספר מניות	
	רשום	מונפק ונפרע
מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א	20,000,000	18,720,000

באור 21 : - הון מניות (המשך)

ב. התנועה בהון המניות

ההון המונפק והנפרע:

	מספר מניות	ש"ח ע.נ.
יתרה ליום 1 בינואר, 2020	20,000,000	18,720,000
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020	20,000,000	18,720,000
הנפקת מניות	40,000,000	7,280,000
יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021	60,000,000	26,000,000

1. ביום 2 במרץ, 2021, קיבלה החברה את אישור מס הכנסה לשינוי מבני במסגרתו בוצע מיזוג בין החברה לבין חברה אשר החזיקה 10% מהונה המונפק והנפרע וכן מזכויות הצבעה בחברת הבת (להלן: "החברה המתמזגת"). במסגרת השינוי המבני העבירה החברה המתמזגת את מלוא זכויותיה בחברת הבת לחברה כנגד הקצאת 10% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה המהווים 2,080,000 מניות בנות 1 ש"ח ע.נ, וזאת בהתאם להסכם המיזוג שנחתם.
לאחר שינוי המבנה מחזיקה החברה, במישרין ועקיפין, ב-100% מהונה המונפק והנפרע וכן מזכויות ההצבעה של חברת הבת.

2. ביום 7 במרץ 2021 השלימה החברה במסגרת תשקיף, הנפקה לראשונה לציבור של 5,200,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ כ"א של החברה במחיר 57.7 למניה. סך התמורה נטו בגין הנפקת המניות עמדה על סך של 290,921 אלפי ש"ח.

3. בקשר להקצאה פרטית לאחר תאריך המאזן ראה באור 28.

ג. דיבידנד:

1. ביום 6 בספטמבר 2020 הכריזה החברה על חלוקת דיבידנד בסך 13,500 אלפי ש"ח לבעלי מניותיה. הדיבידנד למניה הינו כ- 0.75 ש"ח.

2. ביום 13 בינואר 2021 הכריזה וחילקה החברה על חלוקת דיבידנד בסך 45,000 אלפי ש"ח לבעלי מניותיה (2.4 ש"ח למניה).

3. ביום 25 במרץ 2021 הכריזה החברה על חלוקת דיבידנד בסך 100,000 אלפי ש"ח לבעלי מניותיה (3.85 ש"ח למניה) אשר שולם ביום 13 באפריל, 2021.

4. ביום 29 באוגוסט 2021, אישר דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בסכום של 21,000 אלפי ש"ח לבעלי מניותיה (0.81 ש"ח למניה).

ד. ניהול ההון בחברה:

מטרות החברה בניהול ההון שלה הינן לשמר את יכולת הקבוצה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים.
החברה אינה נתונה לדרישות כלשהן באשר להון מינימלי נדרש או להשגת רמה מסויימת של תשואה על ההון.
החברה מנהלת את מבנה ההון שלה ומבצעת התאמות בעקבות שינויים בתנאים הכלכליים ומאפייני הסיכון של פעילותה. כדי לשמר או להתאים את מבנה ההון הנדרש, נוקטת החברה אמצעים שונים כגון ביצוע שינויים בסכומי הדיבידנד המשולם לבעלי המניות.
ראה בנוסף ביאור 1 בקשר לסכום שגויס בהנפקה.

באור 22 : - עסקאות תשלום מבוסס מניות

א. הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים בעבור שירותים שהתקבלו מעובדים מוצגת בטבלה שלהלן:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח		
תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים	5,653	-	-
סך ההוצאה שהוכרה מעסקאות תשלום מבוסס מניות	5,653	-	-

ב. תוכנית תשלום מבוסס מניות למנהלים בכירים

ביום 24 בפברואר 2021, אשר דירקטוריון החברה הענקת 564,624 אופציות לעובדי החברה ונושאי משרה הניתנים למימוש ל- 564,624 מניות. תוספת המימוש לכל אופציה נקבעה ל- 57.7 ש"ח למניה. תקופת הזכאות למימוש האופציות הינה 40% לאחר שנתיים ממועד הענקה , 40% לאחר שלוש שנים ממועד הענקה, ו- 20% לאחר ארבע שנים ממועד הענקה. ככלל, האופציות תפקענה לאחר 6 שנים ממועד הענקתם . האופציות ניתנות למימוש בדרך של הקצאת מניות בגובה ההטבה שתנבע לניצע במועד המימוש (שהינה ההפרש בין מחיר המניה במועד המימוש לתוספת המימוש) מחולקת למחיר המניה במועד המימוש.

החברה משתמשת במודל בלק שולס למדידת השווי ההוגן של האופציות. המדידה מתבצעת ביום הענקת האופציות למניות אשר מסולקות במכשירים הוניים שכן מדובר באופציות המוענקות לעובדים. השווי ההוגן של האופציות לנקבע לסך של כ- 9.2 מיליון ש"ח ביום ההענקה.
להלן טבלה המציגה את הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות למניות:

תשואת הדיבידנד בגין המניה (%)	0
שיעור ריבית חסרת סיכון (%)	0.46
משך החיים החזוי של האופציות למניות (שנים)	6
מחיר המניה (ש"ח)	57.7

ג. הקצאת אופציות למנכ"ל החברה

ביום 24 בפברואר 2021, אישר דירקטוריון החברה למר וימן הקצאה של 173,333 כתבי אופציה, הניתנים להמרה ל- 173,333 מניות רגילות של החברה במחיר מימוש של 1 ש"ח למניה, אשר תהוונה במועד מימושן 0.65% מהונה המונפק והנפרע של החברה (בדילול מלא) . תקופת הזכאות למימוש האופציות הינה 40% לאחר שנתיים ממועד הענקה שהינה 24 בפברואר 2021, 40% לאחר שלוש שנים ממועד הענקה, ו- 20% לאחר ארבע שנים ממועד הענקה ככלל, האופציות תפקענה לאחר 5 שנים ממועד הענקתם . במקרה של סיום העסקה של מר וימן בגין פיטורין יהיה מר וימן זכאי למימוש כל האופציות שטרם הבשילו באותו מועד (למעט במקרה של פיטורין כתוצאה מסיבה השוללת תשלום פיצויי פיטורין או במקרה של התפטרות).

החברה משתמשת במודל בלק שולס למדידת השווי ההוגן של האופציות. המדידה מתבצעת ביום הענקת האופציות למניות אשר מסולקות במכשירים הוניים שכן מדובר באופציות המוענקות לעובדים. השווי ההוגן של האופציות לנקבע לסך של כ- 8.2 מיליון ש"ח ביום ההענקה.

באור 22 : - עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)
להלן טבלה המציגה את הנתונים אשר שימשו במדידת השווי ההוגן של האופציות למניות:

תשואת הדיבידנד בגין המניה (%)	3.74
שיעור ריבית חסרת סיכון (%)	0.35
משך החיים החזוי של האופציות למניות (שנים)	5
מחיר המניה (ש"ח)	57.7

ד. תנועות במהלך השנה

להלן טבלה הכוללת את השינויים במספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן:

	2021	
	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש
		ש"ח
אופציות למניות לתחילת השנה	-	-
אופציות למניות שהוענקו במהלך השנה	737,957	44.38
אופציות למניות לסוף השנה	737,957	44.38

באור 23 : - פירוטים נוספים לסעיפי דוח על הרווח והפסד

א. הכנסות ממכירות

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מתוקים וחטיפים	617,240	558,436(*)	584,333(*)
מזון אחר	416,723	395,716(*)	397,377(*)
שימורים וקפה	288,690	304,179	290,110
טיפוח אישי	596,800	592,315	598,639
כביסה	226,717	213,554	231,139
ניקיון הבית - כללי	121,231	112,677	93,361
חשמל וסוללות	41,851	33,311	29,770
מוצרי נייר	426,064	487,629	528,848
	2,735,316	2,697,817	2,753,577

(*) סווג מחדש.

הכנסות מלקוחות עיקריים האחראים, כל אחד, ל-10% ומעלה מסך ההכנסות המדווחות בדוחות הכספיים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח		
לקוח א'	270,981	301,541	268,850

באור 23 : - פירוטים נוספים לסעיפי דוח על הרווח והפסד (המשך)

ב. הוצאות מכירה, שיווק והפצה

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
משכורות ונלוות	144,150	135,782	149,101
אחסון ואחזקה	50,329	49,762*)	49,343
פרסום	15,064	14,560	15,713
פחת והפחתות	38,324	41,543	42,879
שינוע ומשלוחים ללקוחות	12,846	12,275*)	15,300
אחזקת רכבים	15,227	11,544	16,942
אחרות	15,131	12,812	18,059
	291,071	278,278	307,337

*) סווג מחדש.

ג. הוצאות הנהלה וכלליות:

משכורות ונלוות	87,934	70,424	71,441
אחזקה ומשרדיות	23,551	19,726	21,199
שירותים מקצועיים	14,597	14,569	14,318
פחת והפחתות	15,064	14,021	13,395
אחזקת רכבים	2,574	2,182	2,332
הפרשה לחובות מסופקים/ הפסדי אשראי	1,375	5,074	(1,151)
אחרות	11,201	10,241	12,456
	156,296	136,237	133,990

ד. הכנסות (הוצאות) אחרות ,נטו

רווח ממכירת רכוש קבוע	189	826	776
אחרות	823	(3,845)	522
	1,012	(3,019)	1,298

באור 23 : - פירוטים נוספים לסעיפי דוח על הרווח והפסד (המשך)

ה. הוצאות/ הכנסות מימון:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2021	2020	2019
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הכנסות מימון			
רווח משינוי בשערי חליפין, נטו	2,906	-	-
הכנסות מימון חייבים בגין חכירה מימונית	1,724	-	-
הכנסות מימון אחרות	873	841	1,225
הכנסות ריבית מהלוואה לחברה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני	17	-	-
	5,520	841	1,225
הוצאות מימון			
הוצאות מימון בגין אשראי מתאגידים בנקאיים	5,926	8,094	11,031
הפסד משינוי בשערי חליפין, נטו	-	6,231	9,196
הוצאות מימון בגין התחייבות לחכירה	4,138	3,463	4,056
הוצאות מימון אחרות	5,879	3,080	3,341
	15,943	20,868	27,624
סה"כ הוצאות מימון, נטו	10,423	20,027	26,399

באור 24 : - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

	ליום 31 בדצמבר	
	2021	2020
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
נכסים פיננסיים בעלות מופחתת:		
מזומנים ושווי מזומנים	74,417	51,030
לקוחות	286,985	283,054
חייבים ויתרות חובה	130,983	119,587*)
פקדון בנקאי	103,000	-
השקעה נטו בחכירה	67,166	-
	662,551	453,671
סה"כ נכסים שוטפים	507,565	453,671
סה"כ נכסים בלתי שוטפים	154,986	-
התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת:		
אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים	254,134	276,595
התחייבות בגין חכירה	133,167	73,087
ספקים, זכאים ויתרות זכות	308,682	301,850*)
נגזרים פיננסיים	10,365	-
זכאים זמן ארוך	4,707	6,005*)
	711,055	657,537
סה"כ התחייבויות שוטפות	458,154	536,496
סה"כ התחייבויות לא שוטפות	252,901	121,041

*) סווג מחדש

באור 24 : - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. ניהול סיכונים פיננסיים

עיקרי ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, מורכבות מהלוואות ואשראי מתאגדים בנקאיים התחייבויות בגין חכירה והתחייבויות לספקים וזכאים אחרים התחייבויות פיננסיות אלה מיועדות בעיקר לממן את פעילות החברה. הנכסים העיקריים של החברה כוללים חייבים ויתרות חובה, מזומנים ופיקדונות לזמן קצר, אשר נובעים ישירות מפעילותה של החברה.
הקבוצה חשופה לסיכון אשראי, סיכון נזילות וסיכון מטבע חוץ. ההנהלה הבכירה של החברה מפקחת על ניהול סיכונים אלו. כל פעילות הנגזרים למטרת ניהול סיכונים מטופלת על ידי צוות מומחה, בעל כישורים מתאימים, ניסיון ומידת פיקות נאות. מדיניות החברה, קובעת כי לא יבוצע כל מסחר בנגזרים למטרת ספקולטיביות. הדירקטוריון סוקר ומאשר את המדיניות באשר לכל אחד מהסיכונים המובאים להלן:

איכות אשראי של נכסים פיננסיים

סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו כלקוח או בהתחייבויותיו הנובעות ממכשיר פיננסי וכתוצאה מכך ייגרם לקבוצה הפסד. הקבוצה חשופה לסיכון אשראי כתוצאה מהפעילות התפעולית שלה ומהפעילות הפיננסית שלה.
ריכוז סיכון אשראי בהקשר לקוחות מוגבל, בשל ריבוי לקוחות הקבוצה בעלי שווקי קצה מגוונים בהם מתבצעות המכירות. ליום 31 בדצמבר, 2021 לקבוצה יש 87 לקוחות (לימים 31 בדצמבר, 2020 ו- 2019 כ- 83 ו- 51 לקוחות, בהתאמה) שיתרת חובו של כל אחד עולה על 500,000 ש"ח, המהווים כ- 77% (בשנים 2020 ו- 2019 כ-76% ו-73%, בהתאמה) מסך יתרת הלקוחות. ישנם 48 לקוחות (לימים 31 בדצמבר, 2020 ו- 2019 כ-45 ו- 39 לקוחות, בהתאמה) עם יתרה הגדולה מ- 1,000,000 ש"ח המהווים כ-67% (בשנים 2020 ו-2019 כ-68% ו-64%, בהתאמה) מסך יתרת הלקוחות.
לקבוצה ביטוח סיכוני אשראי המבטח אותה מפני חדלות פירעון של חלק מלקוחותיה.

סיכון נזילות

סיכון נזילות הוא הסיכון שהקבוצה לא תוכל לעמוד במחויבויותיה הפיננסיות בהגיע מועד תשלומן.

הקבוצה מעריכה כי ריכוזיות סיכון הנזילות היא נמוכה, וזאת בהתחשב באפשרות למחזור הלוואות. הגישה למקורות מימון הינה זמינה באופן מספק וניתן לגלגל את החובות שמועד פירעונם הוא עד שנה מול המלווים הקיימים.

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים (כולל תשלומי ריבית):

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021					
	שנה ראשונה	שנה שנייה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית ואילך	סה"כ
נגזרים פיננסיים	7,962	2,403				10,365
זכאים ויתרות זכות	84,460	-	-	-	-	84,460
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	224,222	-	-	-	-	224,222
זכאים זמן ארוך	-	4,707	-	-	-	4,707
התחייבויות בגין חכירה	42,998	40,301	30,541	16,984	12,690	143,514
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	22,876	22,547	22,218	16,947	113,876	198,464
	382,518	69,958	52,759	33,931	126,566	665,732

באור 24 : - מכשירים פיננסיים (המשך)

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020					
	שנה ראשונה	שנה שנייה	שנה שלישית	שנה רביעית	שנה חמישית ואילך	סה"כ
זכאים ויתרות זכות	75,545	-	-	-	-	75,545
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	226,305	-	-	-	-	226,305
זכאים זמן ארוך	-	6,005	-	-	-	6,005
התחייבויות בגין חכירה	28,212	21,863	17,295	11,817	8,338	87,525
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	20,540	20,198	19,869	19,540	11,757	91,904
	350,602	48,066	37,164	31,357	20,095	487,284

ג. בסיס ההצמדה של היתרות

יתרות ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)

	ש"ח	במטבע חוץ דולר אמריקאי	במטבע חוץ יורו	במטבע חוץ דולר ניו זילנדי	במטבע חוץ ראנד דרום אפריקאי	במטבע חוץ לארי גיאורגי	במטבע אחר	נכסים/ התחייבויות לא פיננסיים	סה"כ
מזומנים ושווי מזומנים	26,587	3,100	5,848	3,740	33,867	1,247	28	-	74,417
לקוחות	199,050	-	6,210	11,560	23,440	46,725	-	-	286,985
חייבים ויתרות חובה	112,082	215	1,479	8,813	6,205	2,189	-	18,391	149,374
השקעה נטו בחכירה	67,166	-	-	-	-	-	-	-	67,166
פקדון בנקאי	103,000	-	-	-	-	-	-	-	103,000
נכסים אחרים לזמן ארוך	-	-	-	-	-	175	-	-	175
סה"כ נכסים	507,885	3,315	13,537	24,113	63,512	50,336	28	18,391	681,117
אשראי מתאגידים בנקאיים	70,414	-	-	-	-	31,021	-	-	101,435
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	110,397	19,388	36,990	25,025	28,149	4,139	134	-	224,222
זכאים ויתרות זכות	60,203	7	1,610	9,462	8,962	4,216	-	8,819	93,279
התחייבות בגין חכירה	110,309	2,036	448	3,600	16,378	396	-	-	133,167
נגזרים פיננסיים	10,365	-	-	-	-	-	-	-	10,365
זכאים זמן ארוך	4,707	-	-	-	-	-	-	-	4,707
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאים	152,699	-	-	-	-	-	-	-	152,699
סה"כ התחייבויות והון	519,094	21,431	39,048	38,087	53,489	39,772	134	8,819	719,874
עודף (חוסר) נכסים על התחייבויות והון	(11,209)	(18,116)	(25,511)	(13,974)	10,023	10,564	(106)	9,572	(38,757)

באור 24 : - מכשירים פיננסיים (המשך)

יתרות ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח)

	ש"ח	במטבע חוץ דולר אמריקאי	במטבע חוץ יורו	במטבע חוץ דולר ניו זילנדי	במטבע חוץ ראנד דרום אפריקאי	במטבע חוץ לארי גיאורגי	במטבע אחר	נכסים/ התחייבויות לא פיננסיים	סה"כ
מזומנים ושווי מזומנים	19,919	2,902	9,900	13,674	3,763	809	63	-	51,030
לקוחות	188,150	-	7,315	15,134	33,918	38,537	-	-	283,054
חייבים ויתרות חובה*)	91,280	-	1,752	7,603	9,774*)	9,176	-	22,283	141,868
נכסים אחרים לזמן ארוך	-	-	-	-	-	448	-	-	448
סה"כ נכסים	299,349	2,902	18,967	36,411	47,455	48,970	63	22,283	476,400
אשראי מתאגידים בנקאיים	184,722	-	-	-	-	23,260	-	-	207,982
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	104,270	26,702	35,626	31,089	21,126	7,368	124	-	226,305
זכאים ויתרות זכות*)	51,110*)	-	1,201	11,132	9,570	2,532	-	9,367*)	84,912
התחייבות בגין חכירה	54,696	-	821	1,195	13,232	3,143	-	-	73,087
זכאים זמן ארוך*)	6,005*)	-	-	-	-	-	-	-	6,005
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאים	68,613	-	-	-	-	-	-	-	68,613
סה"כ התחייבויות והון	469,416	26,702	37,648	43,416	43,928	36,303	124	9,367	666,904
עודף (חוסר) נכסים על התחייבויות והון	(170,067)	(23,800)	(18,681)	(7,005)	3,527	12,667	(61)	12,916	(190,504)

*) סווג מחדש.

ד. ניתוח רגישות למטבע חוץ:

הטבלה שלהלן מדגימה את מבחן הרגישות לשינוי אפשרי באופן סביר לשערי החליפין של הדולר, היורו, כאשר כל שאר המשתנים ללא שינוי על הרווח או הפסד.

		ליום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)	
סוג מטבע	שינוי במטבע	2021	2020
דולר		(906)	(3,826)
אירו	עלייה של 5%	(1,276)	(3,684)
דולר		906	3,826
אירו	ירידה של 5%	1,276	3,684

הטבלה שלהלן מדגימה את מבחן הרגישות לשינוי אפשרי באופן סביר לשערי החליפין של הדולר, היורו, כאשר כל שאר המשתנים ללא שינוי על ההון.

		ליום 31 בדצמבר (באלפי ש"ח)	
סוג מטבע	שינוי במטבע	2021	2020
ראנד		-	(247)
אירו	עלייה של 5%	(880)	(296)
ראנד		-	247
אירו	ירידה של 5%	880	296

באור 24 : - מכשירים פיננסיים (המשך)

ה. פעילות גידור ונגזרים:

גידור תזרים מזומנים

החברה התקשרה בהסכמי הלוואות הנקובות במטבע חוץ וחוזי אקדמה במטבע חוץ שמטרתם להגן עליה מפני חלק מהחשיפה שלה לתנודות בשערי חליפין בגין עסקאותיה. חוזי האקדמה במטבע חוץ לא יועדו כגידור תזרימי מזומנים, והם לתקופות הזהות לתקופות בהן לחברה יש חשיפות למטבע חוץ בגין עסקאות הבסיס, שאורכן בדרך כלל הוא חודש עד 24 חודשים.

חוזי אקדמה על שערי חליפין הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר יועדו כמכשירים מגדרים בגידורי תזרים מזומנים של רכישות רכוש קבוע. העסקאות החזויות האמורות צפויות ברמה גבוהה .

יתרות חוזי האקדמה על שערי חליפין משתנות על פי הרמה הצפויה של השינויים בשערי חוזי האקדמה על מטבע החוץ.

	31 בדצמבר 2021
	התחייבויות
	אלפי ש"ח
שווי הוגן של חוזי אקדמה במטבע חוץ שיועדו כמכשירים מגדרים	10,365

התנאים של חוזי האקדמה על מטבע החוץ תואמים את התנאים של העסקאות החזויות ברמה גבוהה.
כתוצאה מכך, לא קיים חוסר אפקטיביות הדורש הכרה דרך רווח או הפסד.
גידורי תזרים המזומנים בגין הרכישות העתידיות החזויות יולי 2022 ומרץ 2023 הוערכו ברמת אפקטיביות גבוהה, וליום 31 בדצמבר, 2021 הפסד שעדיין לא הוכר נטו בסך של 10,365 אלפי ש"ח, נכלל ברווח הכולל האחר בגין חוזים מגדרים אלה.

באור 25 : - שווי הוגן

שווי הוגן בהשוואה לערך בספרים של פריטים אשר אינם נמדדים בשווי ההוגן בדוח על המצב הכספי

השווי ההוגן של מזומנים, לקוחות, חייבים התחייבויות והלוואות לזמן ארוך שנצברו תואם בקירוב לערך הפנקסני שלהם.

לפירוט אודות שווי הוגן נדל"ן להשקעה ראו ביאור 11ג.

באור 26 : - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים:

1. הרכב:

ליום 31 בדצמבר, 2021

	בעל עניין וצדדים קשורים אחרים	אנשי מפתח ניהוליים	חברה בשליטה משותפת	חברות כלולות
	אלפי ש"ח			
יתרות חובה:				
לקוחות	162	-	-	23
חייבים ויתרות חובה לזמן קצר	-	-	1,658	-
השקעה בחברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני	-	-	-	1,337
יתרות זכות:				
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	-	-	1,216	-
זכאים ויתרות זכות	4,932	2,008	-	-

ליום 31 בדצמבר, 2020

	בעל עניין וצדדים קשורים אחרים	אנשי מפתח ניהוליים
	אלפי ש"ח	
יתרות זכות:		
זכאים ויתרות זכות	8,860	2,596

ב. עסקאות והתקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין

תנאי העסקאות עם צדדים קשורים

עסקאות עם צדדים קשורים מבוצעות במחירי שוק. יתרות שטרם נפרעו לתום השנה אינן מובטחות, אינן נושאות ריבית ויישובן יעשה במזומן. לא התקבלו או ניתנו כל ערבויות בגין סכומים לקבל או לשלם.

עסקאות עם צדדים קשורים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021

	חברה בעלות שליטה משותפת	חברות כלולות	בעל עניין
	אלפי ש"ח		
הכנסות ממכירות	-	-	470
הכנסות ממכירות	-	20	-
עלות מכירות	1,105	-	-
הוצאות מכירה ושיווק	3,097	-	-
	4,202	20	470

באור 26 : - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020

	בעל עניין
	אלפי ש"ח
הכנסות ממכירות	522
הוצאות הנהלה וכלליות	4,097
	3,575

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2019

	בעל עניין
	אלפי ש"ח
הכנסות ממכירות	466
הוצאות הנהלה וכלליות	3,444
	2,978

ג. תגמול והטבות לבעלי עניין ואנשי מפתח ניהוליים

אנשי המפתח הניהוליים של החברה כוללים את חברי הדירקטוריון וחברי ההנהלה הבכירה.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021

	בעלי עניין (לרבות דירקטורים) המועסקים בחברה	בעלי עניין שאינם מועסקים בחברה	דירקטורים שאינם מועסקים בחברה	אנשי מפתח ניהוליים אחרים
	אלפי ש"ח			
הטבות לזמן קצר(1)	20,267	311	354	5,887
תשלום מבוסס מניות	3,468	-	-	919
סך הכל	23,735	311	354	6,806
מספר אנשים	5	3	4	3

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020

	בעלי עניין המועסקים בחברה	אנשי מפתח ניהוליים אחרים
	אלפי ש"ח	
הטבות לזמן קצר(1)	13,189	4,052
סך הכל	13,189	4,052
מספר אנשים	5	3

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2019

	בעלי עניין המועסקים בחברה	אנשי מפתח ניהוליים אחרים
	אלפי ש"ח	
הטבות לזמן קצר(1)	11,843	6,996
סך הכל	11,843	6,996
מספר אנשים	5	4

(1) כולל שכר בעל מניות המשמש כמנכ"ל החברה והמכהן בדירקטור בסך של 16,182, 9,432 ו- 8,873 אלפי ש"ח בשנים 2021, 2020 ו-2019 בהתאמה.

באור 26 : - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

להלן פרטים אודות הסכם העסקתו של מר נועם וימן בחברה אשר היה בתוקף עד 24 בפברואר 2021:

1. שכר חודשי בסך 120 אלף ש"ח ברוטו.
2. נוסף על השכר, זכאי נועם לגילום שווי רכב, גילום שווי הפקדה לקרן השתלמות מעל התקרה.
3. בנוסף לאמור לעיל יהיה זכאי מר נועם וימן לבונוס שנתי בהתאם לרווח הנקי השנתי המבוקר של החברה על פי האמור להלן:

- בגין רווח נקי של עד 1 מיליון דולר יהיה זכאי מר וימן לבונוס בשיעור של 5% מהרווח.
- בגין רווח נקי העולה על 1 מיליון דולר ועד 2 מיליון דולר יהיה זכאי מר וימן לתוספת בונוס בשיעור של 1% עבור כל 250 אלף דולר.
- בגין רווח נקי העולה על 2 מיליון דולר יהיה זכאי מר וימן לתוספת בונוס בשיעור 10%.

נוסף על האמור להלן זכאי מר וימן להחזר הוצאות כמקובל בחברה עבור עובדים ונושאי משרה בגין הוצאות הקשורות במישרין לתפקידו בחברה ואשר שולמו על ידו בחודש כלשהו.

ביום 24 בפברואר 2021 התקשרה החברה עם מר נועם וימן בהסכם העסקה חדש כמנכ"ל הקבוצה. ההתקשרות הינה לתקופה של 5 שנים.

להלן פרטים בדבר עיקרי הסכם העסקה:

1. שכר חודשי בסך 138 אלפי ש"ח ברוטו וכן תוספת בסך 40 אלפי ש"ח בגין התחייבותו של מר וימן לאי תחרות למשך 24 חודשים ממועד סיום תקופת הסכם זה.

2. נוסף על השכר זכאי מר וימן לרכב צמוד מדרגה 7 וכן לטלפון סלולרי וקו טלפון נייח בבית ללא גילום שווי הטבות למס וכן לקרן השתלמות הבראה וימי חופשה .

3. בנוסף לאמור לעיל, במידה והרווח לפני מס של החברה בכל שנה יהיה גבוה מ-50 מיליון ש"ח על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה, יהיה זכאי מר וימן למענק שנתי בשיעור של 2.5% מהרווח לפני מס עד לתקרה של 1,800 אלפי ש"ח בשנה. תקרת המענק תחושב באופן מצטבר החל משנת 2022 כך שהחל מהשנה השלישית להסכם סך תקרת המענק המצטבר עבור השנים 2022-2023 תהיה 3,600 אלפי ש"ח וכן הלאה.

4. המענק השנתי של מר וימן בשנת 2021 יחושב באופן יחסי כך שעבור תקופת עבודתו טרם כניסתו לתוקף של ההסכם החדש, יהיה זכאי מר וימן למענק בהתאם להסכם הקודם, והחל מכניסתו לתוקף של הסכם העסקה החדש המענק השנתי יחושב באופן יחסי בהתאם להסכם העסקה החדש. בהתאם לכך, בשנת 2021 לא תחול מגבלה על תקרת גובה המענק השנתי.

בעת החתימה על ההסכם החדש מר וימן זכאי למענק של 11.5 מיליון ש"ח. מענק זה שולם ונכלל בדוחות הכספיים בסעיף הנהלה וכלליות.

נוסף על האמור להלן יהיה זכאי מר וימן להחזר הוצאות כמקובל בחברה עבור עובדים ונושאי משרה בגין הוצאות הקשורות במישרין לתפקידו בחברה ואשר שולמו על ידו בחודש כלשהו.

באור 27 : - מגזרי פעילות

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי (CODM) שהינו מנכ"ל הקבוצה, לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. בהתאם לזאת, למטרות ניהול, הקבוצה בנויה לפי מגזרי פעילות בהתבסס על המוצרים והשירותים של היחידות העסקיות ולה מגזרי פעילות.
המדיניות החשבונאית של מגזרי הפעילות זהה לזו המוצגת בבאור 2 .
ביצועי המגזרים (רווח (הפסד) מגזרי) מוערכים בהתבסס על רווח (הפסד) תפעולי כמוצג בדוחות הכספיים.

תוצאות המגזר המדווחות למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר ופריטים אשר ניתן ליחסם באופן סביר.
פריטים שלא הוקצו, הכוללים בעיקר עלויות מימון ומסים על ההכנסה, מנוהלים על בסיס קבוצתי.

לצורך ניהול בוחנת החברה את התוצאות העסקיות לפי מגזרי פעילות גאוגרפים.

א. דיווח בדבר מגזרי פעילות

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021					
	ישראל	דרום אפריקה	ניו זילנד	קפריסין	גיאורגיה	סה"כ
	אלפי ש"ח					
הכנסות ממכירות	1,643,879	612,161	189,387	81,475	208,414	2,735,316
רווח גולמי	361,911	102,372	34,137	20,924	54,948	574,292
תוצאות המגזר	86,718	18,643	5,667	8,156	8,912	128,096
הכנסות מימון						5,520
הוצאות מימון						15,943
רווח לפני מסים על הכנסה						117,673

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020					
	ישראל	דרום אפריקה	ניו זילנד	קפריסין	גיאורגיה	סה"כ
	אלפי ש"ח					
הכנסות ממכירות	1,595,314	655,007	166,811	74,913	205,772	2,697,817
רווח גולמי	333,914	102,942	30,329	17,687	53,128	538,000
תוצאות המגזר	84,999	17,504	5,149	7,030	6,575	121,257
הכנסות מימון						841
הוצאות מימון						20,868
רווח לפני מסים על הכנסה						101,230

באור 27 : - מגזרי פעילות (המשך)

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019					
	ישראל	דרום אפריקה	ניו זילנד	קפריסין	גיאורגיה	סה"כ
	אלפי ש"ח					
הכנסות ממכירות	1,495,548	758,901	166,503	63,286	269,339	2,753,577
רווח גולמי	314,211	126,652	31,427	15,364	65,740	553,394
תוצאות המגזר	78,130	18,719	4,431	4,305	7,780	113,365
הכנסות מימון						1,225
הוצאות מימון						27,624
רווח לפני מסים על הכנסה						86,966

ב. מידע נוסף

	ישראל	דרום אפריקה	ניו זילנד	קפריסין	גאורגיה	התאמות למאוחד	סה"כ
	אלפי ש"ח						
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2021							
השקעות הוניות	22,417	2,239	197	2,041	1,562	-	28,456
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020							
השקעות הוניות	23,683	1,056	204	20	2,725	-	27,688
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2019							
השקעות הוניות	16,156	1,194	257	184	7,573	-	25,364
ליום 31 בדצמבר, 2021							
נכסי המגזר	1,104,224	111,247	64,642	24,809	82,209	(32,302)	1,354,829
התחייבויות המגזר	588,335	60,437	57,590	9,857	54,790	(32,302)	738,707
השקעות בחברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני	52,759	-	-	-	-	-	52,759
ליום 31 בדצמבר, 2020							
נכסי המגזר	874,835	98,406	69,487	23,859	90,958	(46,592)	1,110,953
התחייבויות המגזר	547,198	50,608	65,330	6,792	67,069	(46,592)	690,405
השקעות בחברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני	35,540	-	-	-	-	-	35,540

באור 28 - אירועים לאחר תאריך הדיווח

א. בתאריך 2 בינואר 2022 הנפיקה החברה, 1,368,420 מניות רגילות רשומות 1 ש"ח ערך נקוב, למשקיעים מסווגים, אשר תהוונה לאחר ביצוע ההנפקה כ-5% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה כ-4.87% בדילול מלא. סך תמורת ההנפקה הסתכמה ל-71,158 אלפי ש"ח, במחיר מניה של 52 ש"ח למניה.

ב. בסוף חודש פברואר 2022 פלשה רוסיה לאוקראינה. חלק מהמוצרים המשווקים על ידי חברות מאוחדות בישראל ובגאורגיה מיוצרים במפעלים ברוסיה ובאוקראינה. בהמשך לפעולות המדינות השונות בעולם, הכוללות סנקציות כלכליות, ביטול שילוח ימי וסגירת מפעלים ייתכנו שיבושים באספקת המוצרים הנ"ל. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים לאירוע הנ"ל אין השפעה מהותית על פעילות החברות המאוחדות אשר פועלות יחד עם ספקיהן, על מנת למצוא פתרונות חלופיים.

ג. ביום 23 במרץ 2022 הכריזה החברה על חלוקת דיבידנד בסך 24,000 אלפי ש"ח לבעלי מניותיה (0.88 ש"ח למניה).

באור 29 : - רווח נקי למניה

א. פרוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח הנקי למניה

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר					
	2021		2020		2019	
	כמות מניות משוקללת	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה	כמות מניות משוקללת	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה	כמות מניות משוקללת	רווח נקי המיוחס לבעלי מניות החברה
	אלפים	אלפי ש"ח	אלפים	אלפי ש"ח	אלפים	אלפי ש"ח
כמות מניות והרווח	24,787	86,531	18,720	65,411	18,720	52,307
לצורך חישוב רווח נקי בסיסי	24,787	86,531	18,720	65,411	18,720	52,307
השפעת מניות רגילות פוטנציאליות מדללות	64	-	-	-	-	-
לצורך חישוב רווח נקי מדולל	24,851	86,531	18,720	65,411	18,720	52,307

באור 30 : - רשימת חברות מוחזקות

שם החברה	אחוז ההחזקה	
	מניות המקנות זכויות הצבעה	מניות המקנות זכויות לרווחים
דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ	100%	100%
D.C.L (Holdings) Ltd.	100%	100%
Diplomat Distributors SA Proprietary Limited	92%	92%
Diplomat distributors Cyprus limited (d.d)	100%	100%
Diplomat New Zealand limited	100%	100%
Diplomat Georgia LLC	100%	100%
ראקוטו דיפלומט אינטרנשיונל שותפות מוגבלת ("ראקוטו")	75%	75%
סטארקיסט פודור בע"מ ("סטארקיסט")	100%	100%
נגם תמרוקים בע"מ	100%	100%
מ.מ.ס מולטי מרקטינג בע"מ	100%	100%
CDSL	50%	50%
מדיטרנד	50%	50%
נילוס	11%	11%
D.T.D	50%	50%

- - - - - - - - - - - - - - - - - - -

דיפלומט אחזקות בע"מ

פרק ד' –
פרטים נוספים על התאגיד
31.12.2021

פרק ד' – פרטים נוספים על התאגיד

תמצית דוחות על רווח או הפסד ורווח כולל אחר לכל אחת מהרבעונים של שנת 2021

(תקנה 10א)

(באלפי ש"ח)				
	רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1
הכנסות ממכירות	680,810	677,829	708,274	668,403
עלות המכירות	528,510	536,627	559,431	536,456
רווח גולמי	**152,300**	**141,202**	**148,843**	**131,947**
הוצאות מכירה, שיווק והפצה	75,418	76,086	70,306	69,261
הוצאות הנהלה וכלליות	41,855	34,056	35,476	44,909
חלק החברה ברווחי /(הפסדי) חברות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני, נטו	844	(65)	(1,158)	538
הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו	(468)	(21)	(445)	(78)
רווח תפעולי	**36,339**	**31,016**	**42,348**	**18,393**
הכנסות מימון	1,217	1,303	1,726	1,274
הוצאות מימון	4,603	4,204	3,957	3,179
רווח לפני מיסים על הכנסה	**32,953**	**28,115**	**40,117**	**16,488**
מיסים על הכנסה	7,361	6,230	10,256	3,943
רווח נקי	**25,592**	**21,885**	**29,861**	**12,545**
סה"כ (הפסד) רווח כולל אחר	(16,975)	(4,073)	2,141	791
סה"כ רווח כולל	**8,617**	**17,812**	**32,002**	**13,336**

שימוש בתמורת ניירות ערך שהוצעו בתשקיף

(תקנה 10ג)

ביום 7 במרץ, 2021, הנפיקה החברה 5,200,000 מניות רגילות, בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת, של החברה, וזאת על פי התשקיף, בתמורה להיקף כספי כולל (ברוטו) של כ- 300,040 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים, ראו דוח תוצאות הנפקה שפרסמה החברה ביום 4 במרץ, 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-026802) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

בהתאם לתשקיף להשלמה, לא נקבע ייעוד ספציפי לתמורת ההנפקה אלא לשם מימון הפעילות השוטפת של החברה. לפרטים אודות אירועים מהותיים בתקופת הדוח ר' פרק א' בדוח התקופתי.

כמו כן ובהתאם לתשקיף להשלמה, ביום 25 במרץ, 2021 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד של 100 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי מיום 25 במרץ 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-047598) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

רשימת השקעות בחברות בת ובחברות הכלולות המהותיות לתאריך המאזן

(תקנה 11)

חברות מהותיות מוחזקות על ידי החברה[1]

שם החברה המוחזקת	מקום התאגדות	חלק בזכויות בהון (%)	חלק בזכויות ההצבעה (%)	ניירות ערך הניתנים למימוש לזכויות בהון		ניירות ערך הניתנים למימוש לזכויות הצבעה		הון עצמי ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	סכומי הלוואות ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	סכומי ערבויות ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	שטר הון מהחברה המוחזקת ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	שטר הון לחברה המוחזקת ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	היקף ההשקעה בחברה המוחזקת
				מימוש מיידי	מימוש עתידי	מימוש מיידי	מימוש עתידי						
דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ	ישראל	100%	100%	-	-	-	-	412,822	(29,291)	(14,625)	188,094	-	-
Diplomat Georgia LLC	גיאורגיה	100%	100%	-	-	-	-	27,419	9,144	7,775	-	-	-
D.C.L. (Holding) Ltd	קפריסין	100%	100%	-	-	-	-	2,828	-	-	-	-	-
סטארקיסט פודור בע"מ	ישראל	100%	100%	-	-	-	-	81,677	-	-	-	-	-
ראקוטו דיפלומט אינטרנשיונל שותפות מוגבלת	ישראל	75%	75%	-	-	-	-	11,435	-	-	-	-	-
Diplomat Distributors (D.D.) Cyprus Ltd	קפריסין	100%	100%	-	-	-	-	14,815	1,760	-	-	-	-
Diplomat Distributors SA Proprietary Ltd	דרום אפריקה	92%	92%	-	-	-	-	49,965	-	6,849	-	-	-
Diplomat New Zealand Limited	ניו זילנד	100%	100%	-	-	-	-	7,051	17,027	-	-	-	-

[1] כל החברות המפורטות לעיל הינן חברות פרטיות (קרי, ניירות הערך שלהן אינם נסחרים בבורסה). הנתונים שלעיל מובאים ללא נטרול זכויות מיעוט זניחות.

שם החברה המוחזקת	מקום התאגדות	חלק בזכויות בהון (%)	חלק בזכויות ההצבעה (%)	ניירות ערך הניתנים למימוש לזכויות בהון		ניירות ערך הניתנים למימוש לזכויות הצבעה		הון עצמי ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	סכומי הלוואות ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	סכומי ערבויות ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	שטר הון מהחברה המוחזקת ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	שטר הון לחברה המוחזקת ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	היקף ההשקעה בחברה המוחזקת
				מימוש מיידי	מימוש עתידי	מימוש מיידי	מימוש עתידי						
נוגם תמרוקים בע"מ	ישראל	100%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
מ.מ.ס מולטי מרקטינג סרביסס בע"מ	ישראל	100%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
סי.די.אס.אל בע"מ	ישראל	50%	50%	-	-	-	-	7,886	-	-	-	-	34,816
מדיטרנד שיווק (2004) בע"מ	ישראל	50%	50%	-	50%	-	50%	5,894	-	-	-	-	17,152
נילוס לעסקים בע"מ	ישראל	11%	11%	-	-	-	-	(4,982)	1,320	-	-	-	-

שינויים בהשקעות בחברות בנות וכלולות בתקופת הדוח

(תקנה 12)

בתקופת הדיווח לא חלו שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות, מלבד האמור בביאור 12 לדוחות הכספיים של החברה המצורפים לדוח זה.

הכנסות של חברות בנות וכלולות מהותיות בתקופת הדוח

(תקנה 13)

שם החברה	רווח (הפסד)		דיבידנד		ריבית והצמדה	דמי ניהול
	לפני מס	אחרי מס	עד לתאריך הדוח	לאחר תאריך הדוח		
דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ	105,277	89,072	66,000	24,000		9,091
Diplomat Georgia LLC	6,765	6,599	3,913	-		6,113
D.C.L. (Holding) Ltd	(40)	(187)	-	-		-
סטארקיסט פודור בע"מ	20,458	15,741	10,000	-		581
ראקוטו דיפלומט אינטרנשיונל שותפות מוגבלת	6,459	6,459	4,500	-		-
Diplomat Distributors (D.D.) Cyprus Ltd	8,052	7,071	6,993	-		1,222
Diplomat Distributors SA Proprietary Ltd	15,237	11,714	2,821	-		8,337
Diplomat New Zealand Limited	4,202	3,256	-	-		1,953
מדיטרנד שיווק (2004) בע"מ	6,916	5,063	-	-		-
נילוס לעסקים בע"מ	(4,982)	(4,982)	-	-		-

מסחר בבורסה

(תקנה 20)

א. להלן פירוט ניירות הערך שהנפיקה החברה ואשר נרשמו למסחר בבורסה, נכון למועד פרסום הדוח:

תאריך	ניירות ערך שהונפקו
07.03.2021	רישום מניות החברה למסחר על פי התשקיף וההודעה המשלימה.
07.03.2021	הנפקת מניות וכתבי אופציה (דיפלומט אפ מנכ"ל ודיפלומט אפ 2/21) ורישומן למסחר על פי התשקיף וההודעה המשלימה. לפרטים נוספים, ראו תקנה 10ג לעיל.
04.01.2021	הקצאה פרטית למשקיעים מסווגים של 1,368,420 מניות רגילות של החברה

ב. בשנת הדיווח לא בוצעו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה.

תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

(תקנה 21)

(1) להלן פירוט התגמולים ששילמה והתחייבה לשלם החברה (במונחי עלות) בשנת 2021, כאמור בתקנה 21 לתקנות הדוחות:

פרטי מקבל התגמולים (*)					תגמולים עבור שירותים		
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון התאגיד (לרבות בדילול מלא) בסמוך למועד הדוח	שכר (**)	תגמול הוני	מענק	סה"כ
וימן נעם	מנכ"ל הקבוצה	100%	13.11%	2,211,922	8,122,384	14,441,567	24,775,873
בלום ירון	מנכ"ל הפעילות הגלובאלית	100%	-	1,452,352	940,555	705,932	3,098,839
בן ענת ינון	מנכ"ל פעילות ישראל	100%	-	1,343,306	940,555	647,831	2,931,691
ריצ'ולסקי צבי	סמנכ"ל כספים קבוצה	100%	-	1,151,191	940,555	686,030	2,777,776
יוסי חורב	מנכ"ל דרום אפריקה	100%	-	1,253,388	707,184	492,869	2,453,441
גיגה צ'כיידזה	מנהל מכירות בדרום אפריקה	100%	-	1,404,721	-	282,449	1,687,170

(*) "תגמול", לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת והכל למעט דיבידנד.

(**) "שכר", לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד מעביד, וכל הכנסה שנזקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.

<u>פירוט תנאי הכהונה והעסקה של נושאי המשרה</u>:

(א) **מר נעם וימן**

מר וימן, הנמנה על בעלי השליטה בחברה, מכהן כמנכ"ל הקבוצה החל מינואר 1990 (הועסק על ידי דיפלומט מפיצים). בהתאם להסכם העסקתו זכאי מר וימן לשכר חודשי בסך של 120,000 ש"ח, עבור היקף משרה מלאה. בנוסף, היה זכאי מר וימן לגילום שווי הטבות (רכב, קרן השתלמות).
בנוסף לאמור לעיל היה זכאי מר נועם וימן למענק שנתי בהתאם לרווח הנקי השנתי של החברה וזאת על פי הפירוט שלהלן: [1] בגין רווח נקי של עד 1 מיליון דולר - 5% מהרווח; [2] בגין רווח נקי שבין 1 ל-2 מיליון דולר - תוספת מענק של 1% עבור כל 250 אלף דולר; [3] בגין רווח נקי העולה על 2 מיליון דולר - תוספת מענק בשיעור של 10%. בשנת 2020 הרווח הנקי השנתי של החברה עמד על סך של 74,564 ש"ח.

<u>הסכם העסקה החדש-</u> בהתאם להחלטת האסיפה הכללית של החברה מיום 24, ביום בפברואר 2021, התקשרה החברה עם מר וימן בהסכם העסקה חדש כמנכ"ל הקבוצה, חלף ההסכם הקודם במסגרתו הוא יועסק במישרין על ידי החברה ("**ההסכם החדש**"). בהתאם להסכם החדש, ההתקשרות הינה לתקופה בת חמש שנים, החל ממועד רישומן למסחר של מניות החברה בבורסה והפיכתה של החברה לחברה ציבורית. משכורתו החודשית של מר וימן נקבעה על סך של 138 אלפי ש"ח (ברוטו), כולל תוספת תשלום בסך 40 אלפי ש"ח בגין התחייבותו של מר וימן לאי תחרות למשך 24 חודשים ממועד סיום תקופת הסכם זה. מר וימן זכאי לרכב צמוד מדרגה 7 וההוצאות בגינו (ללא גילום מס). החברה תעמיד לרשות מר וימן טלפון סלולארי וקו טלפון נייח בבית (ללא גילום מס). מר וימן זכאי להחזר הוצאות ולנסיעות לחו"ל במסגרת תפקידו, כמקובל בחברה. כמו כן, מר וימן יהיה זכאי להפרשה בגין קרן השתלמות ופיצויי פיטורים, כמקובל בחברה.

<u>מענק שנתי-</u> מר וימן זכאי למענק שנתי (בסעיף זה: "**המענק השנתי**"), אשר ישולם פעם בשנה קלנדרית החל בגין שנת 2021 בשיעור של 2.5% מהרווח של החברה (לפני מס) בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה, ולגבי שנת 2021 בלבד, בנטרול ההוצאה החד פעמית (לפני מס) בגין מענק שיקבל המנהל כמפורט בס"ק ד להלן ובהתאם להסדר שיחול לעניין המענק השנתי בשנת 2021 בלבד כמפורט להלן. למען הסר ספק מובהר, כי הרווח לפני מס יחושב לפני הפחתת ההפרשה בגין המענק השנתי.

1. תקרת המענק השנתי לא תעלה על סך של 1.8 מיליון ש"ח. חישוב תקרת המענק השנתי ביחס לשנת 2022 ואילך יעשה באופן מצטבר. דהיינו, המענק השנתי בגין שנת 2022 לא יעלה על 1.8 מיליון ש"ח, סך המענקים השנתיים בגין השנים 2022 ו-2023 לא יעלו על 3.6 מיליון ש"ח, סך המענקים השנתיים בגין השנים 2022-2024 לא יעלו על 5.4 מיליון ש"ח, וכך הלאה.

2. למען הסר ספק יובהר, כי ככל שבשנה מסוימת לא תקום למר וימן זכאות למענק השנתי, לא יידרש הוא להשיב לחברה סכום כלשהו בגין מענקים שנתיים, אשר שולמו לו מכוח הסכם זה בשנים שקדמו לשנה זו.

3. ביחס לשנת 2021 - המענק השנתי בגין שנת 2021 יחושב על בסיס הרווח לפני מס לכל שנת 2021 אך מר וימן יהיה זכאי רק לחלק יחסי ממנו בהתאם לאותו חלק משנת 2021 בה יועסק בחברה על פי הוראות הסכם זה. מר וימן יהיה זכאי לבונוס מדיפלומט מפיצים בגין התקופה שחלה מיום 1 בינואר 2021 ועד ליום כניסת הסכם העסקה החדש לתוקף וזאת בהתאם ועל בסיס מנגנון הבונוס לו זכאי מר וימן בהסכם העבודה הקודם של מר וימן עם דיפלומט מפיצים (כמפורט לעיל) כאשר חישוב בונוס זה יעשה על בסיס הרווח השנתי אחרי מס של החברה (ולא של דיפלומט מפיצים) אך מר וימן יהיה זכאי רק לחלק יחסי ממנו בהתאם לאותו חלק משנת 2021 בה יועסק בדיפלומט מפיצים במהלך שנת 2021. למען ההבהרה, הבונוס השנתי של מר וימן בשנת 2021 יחושב כולו על בסיס הדוחות הכספיים של החברה, כאשר חלק יחסי ממנו ישולם על פי הסכם העסקה החדש, וחלק יחסי ממנו ישולם על ידי דיפלומט מפיצים על פי ההסכם הקודם של מר וימן, כיחס התקופה בשנת 2021 בה יועסק על ידי החברה ועל ידי דיפלומט מפיצים, מובהר בזאת כי

המגבלה של גובה המענק הקבועה בסעיף ג(1) לעיל לא תחול על הבונוס לו יהיה זכאי מר וימן על פי הסכם העבודה הקודם של מר וימן עם דיפלומט מפיצים.

4. החל משנת 2022 ואילך יחושב המענק על בסיס הרווח לפני מס המצטבר - בשנה השוטפת ובשנים שקדמו לה (החל משנת 2022 ואילך), בניכוי תשלומי המענק השנתי אשר שולמו למר וימן בגין השנים הקודמות, החל משנת 2022, ככל ששולמו, והכל בכפוף לתקרת המענק כמפורט בסעיף ג(1) לעיל.

5. תנאי לתשלום המענק השנתי (לרבות ביחס לשנת 2021) הוא השגת יעד רווח (לפני מס) אשר לא יפחת מ-50 מיליון ש"ח. ככל שהרווח לפני מס בשנה קלנדרית כלשהיא, לרבות למען הסר ספק שנת 2021 והשנה בה תפסק מכל סיבה שהיא העסקת מר וימן, יהיה נמוך מ-50 מיליון ₪, לא יהיה מר וימן זכאי למענק השנתי בגין אותה שנה. מובהר בזאת כי המגבלה דלעיל לא תחול לגבי הבונוס לו זכאי מר וימן על פי ההסכם הקודם.

א. הרווח לפני מס של החברה לשנת 2021 עמד על סך של 117,673 אלפי ש"ח. לאור האמור, המענק לו זכאי מר וימן מהחברה בהתאם להסכם העסקתו החדש בגין שנת 2021 עמד על כ- 1,500,000 ש"ח. כמו כן, הבונוס לו זכאי מר וימן מדיפלומט מפיצים בגין התקופה שחלה מיום 1 בינואר 2021 ועד ליום כניסת הסכם העסקה החדש הינו בסך של 1,441,567 ש"ח.

ב. תגמול הוני – עובר להנפקת מניות החברה הוקצו למר וימן כחלק מתנאי העסקתו 173,333 כתבי אופציה, הניתנים להמרה ל- 173,333 מניות רגילות של החברה, אשר תהוונה במועד מימושן 0.62% מהונה המונפק והנפרע של החברה (בדילול מלא). על כתבי האופציה יחולו הוראות תכנית האופציות לעובדים.

ג. מענק - נוסף על האמור, בתקופת הדוח מר וימן קיבל מענק בסך כולל של 11.5 מיליון ש"ח אשר שולמו במזומן בסמוך למועד ההנפקה ולמועד סיום העסקתו בדיפלומט מפיצים.

(ב) מר ירון בלום

א. מר בלום ירון, מכהן כמנכ"ל הפעילות הגלובאלית החל מיום 1 ביולי 2020. קודם לתפקידו זה, כיהן מר בלום ירון כמנכ"ל פעילות דיפלומט ישראל. משכורתו החודשית של מר בלום נקבעה על סך של 96,075 ש"ח (ברוטו). בנוסף, זכאי מר בלום למענק שנתי כאשר תמהיל המענק (בשיקול דעת/ מבוסס יעדים מדידים) יקבע מדי שנה על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, וזאת עד לתקרה כוללת של 7.5 משכורות חודשיות בשנה, והכל בהתאם למדיניות התגמול של החברה. נוסף על האמור, זכאי מר בלום לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. מר בלום זכאי לרכב צמוד עד עלות מחיר מחירון של כ 270,000 ש"ח, וטלפון סלולארי (ללא גילום מס). על פי ההסכם התחייב המנכ"ל לסודיות. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר בלום בגין שנת 2021 עמד על כ- 705,935 ש"ח, המשקף 7.35 משכורות

ב. ביום 24 בפברואר, 2021 ("**מועד ההענקה**") אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 57,456 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה ("**האופציות**"). זכאותו של מר בלום למימוש האופציות תתגבש בשלוש מנות (40% מכתבי האופציה יבשילו בשנה הראשונה, 40% בשנה השנייה ו-20% נוספים בשנה השלישית). יובהר כי המנה הראשונה תובשלנה לאחר תקופת חסימה וולנטרית של שנתיים ממועד ההענקה. מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 57.7 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות (חלוקת מניות הטבה, הנפקת זכויות, חלוקת דיבידנד). האופציות ניתנות למימוש גם באמצעות מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה (Net Exercise).

(ג) מר ינון בן ענת

א. מר ינון בן ענת, מכהן כמנכ"ל פעילות דיפלומט ישראל החל מיום 1 ביולי 2020. קודם לתפקידו זה, כיהן מר ינון בן ענת כמנכ"ל פעילות דיפלומט דרום אפריקה. בהתאם להסכם העסקתו, משכורתו החודשית של מר ינון בן ענת נקבעה על סך של 91,160 ש"ח (ברוטו). בנוסף, זכאי מר ינון בן ענת למענק שנתי כאשר תמהיל המענק (בשיקול דעת/ מבוסס יעדים מדידים), יקבע מדי שנה על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, וזאת עד לתקרה של 7.5 משכורות חודשיות בשנה, והכל בהתאם למדיניות התגמול של החברה. נוסף על האמור, זכאי מר ינון בן ענת לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. מר ינון בן ענת זכאי לרכב צמוד עד עלות מחיר מחירון של כ- 270,000 ש"ח, ולטלפון סלולארי (ללא גילום מס). על פי ההסכם התחייב המנכ"ל לסודיות ואי תחרות. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר בן ענת בגין שנת 2021 עמד על כ- 647,831 ש"ח, המשקף 7.11 משכורות.

ב. ביום 24 בפברואר, 2021 ("**מועד ההענקה**") אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 57,456 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה ("**האופציות**"). זכאותו של מר בן ענת למימוש האופציות תתגבש בשלוש מנות (40% מכתבי האופציה יבשילו בשנה הראשונה, 40% בשנה השנייה ו-20% נוספים בשנה השלישית). יובהר כי המנה הראשונה תובשלנה לאחר תקופת חסימה וולנטרית של שנתיים ממועד ההענקה. מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 57.7 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות (חלוקת מניות הטבה, הנפקת זכויות, חלוקת דיבידנד). האופציות ניתנות למימוש גם באמצעות מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה (Net Exercise).

(ד) מר צבי ריצ'ולסקי

א. מר ריצ'ולסקי, מכהן כסמנכ"ל כספים של הקבוצה, החל משנת 2011 קודם לתפקידו זה, כיהן מר ריצ'ולסקי כמנהל המחלקה הכלכלית וכסמנכ"ל הכספים של דיפלומט ישראל. משכרותו החודשית של מר ריצ'ולסקי נקבעה על סך של 75,388 ש"ח (ברוטו). בנוסף, זכאי מר ריצ'ולסקי למענק שנתי כאשר תמהיל המענק (מבוסס יעדים מדידים) יקבע מדי שנה על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, וזאת עד לתקרה כוללת של 7.5 משכורות חודשיות בשנה והכל בהתאם למדיניות התגמול של החברה. נוסף על האמור, זכאי מר ריצ'ולסקי לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. מר ריצ'ולסקי זכאי לרכב צמוד עד עלות מחיר מחירון של כ 270,000 ש"ח , ולטלפון סלולארי (ללא גילום מס). על פי ההסכם התחייב מר ריצ'ולסקי לסודיות ואי תחרות. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר ריצ'ולסקי בגין שנת 2021 עמד על כ- 686,030 ש"ח, המשקף 9 משכורות.

ב. ביום 24 בפברואר, 2021 ("**מועד ההענקה**") אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 57,456 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה ("**האופציות**"). זכאותו של מר ר'יצולסקי למימוש האופציות תתגבש בשלוש מנות (40% מכתבי האופציה יבשילו בשנה הראשונה, 40% בשנה השנייה ו-20% נוספים בשנה השלישית). יובהר כי המנה הראשונה תובשלנה לאחר תקופת חסימה וולנטרית של שנתיים ממועד ההענקה. מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 57.7 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות (חלוקת מניות הטבה, הנפקת זכויות, חלוקת דיבידנד). האופציות ניתנות למימוש גם באמצעות מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה (Net Exercise).

(ה) מר יוסי חורב

א. מר יוסי חורב מכהן כמנכ"ל דיפלומט דרום אפריקה החל מחודש דצמבר 2020. בהתאם להסכם העסקתו, משכורתו החודשית של מר חורב נקבעה על סך של 12,225 דולר אמריקאי (נטו). בנוסף, זכאי מר חורב למענק שנתי כאשר תמהיל המענק (בשיקול דעת/ מבוסס יעדים מדידים) יקבע מדי שנה על ידי מנכ"ל הפעילות הגלובאלית, וזאת עד לתקרה כוללת של 6 משכורות חודשיות. נוסף על האמור, זכאי מר חורב לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. על פי ההסכם התחייב המנהל לסודיות ואי תחרות. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר חורב בגין שנת 2021 עמד על כ- 492,869 ש"ח, המשקף 6 משכורות.

ב. עיקר עלות העסקתו של מר חורב הינה בשל תנאים נוספים להם זכאי, הנוגעים להתאמות הנדרשות לשוק התעסוקה המקומי, וכן להוצאות הנוגעות לרילוקשיין (כגון: ביטוח, דיור)

ג. ביום 24 בפברואר, 2021 ("**מועד ההענקה**") אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 43,200 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה ("**האופציות**"). זכאותו של מר חורב למימוש האופציות תתגבש בשלוש מנות (40% מכתבי האופציה יבשילו בשנה הראשונה, 40% בשנה השנייה ו-20% נוספים בשנה השלישית). יובהר כי המנה הראשונה תובשלנה לאחר תקופת חסימה וולנטרית של שנתיים ממועד ההענקה. מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 57.7 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות (חלוקת מניות הטבה, הנפקת זכויות, חלוקת דיבידנד). האופציות ניתנות למימוש גם באמצעות מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה (Net Exercise).

(ו) מר גיגה צ'כיידזה

א. מר גיגה צ'כיידזה, מכהן כמנהל מכירות דיפלומט דרום אפריקה החל מיום 1 בספטמבר 2015. בהתאם להסכם העסקתו, משכורתו החודשית של מר גיגה צ'כיידזה נקבעה על סך של 8,930 דולר אמריקאי (נטו). בנוסף, זכאי מר גיגה צ'כיידזה למענק שנתי כאשר תמהיל המענק (בשיקול דעת/ מבוסס יעדים מדידים) יקבע מדי שנה על ידי מנכ"ל פעילות דרום אפריקה, וזאת עד לתקרה כוללת של 4.5 משכורות חודשיות, והכל בהתאם למדיניות התגמול של החברה. נוסף על האמור, זכאי מר גיגה צ'כיידזה לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. על פי ההסכם התחייב המנהל לסודיות ואי תחרות. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה מוקדמת בכתב שתשלח 90 ימים מראש.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר צ'כיידזה בגין שנת 2021 עמד על כ- 282,449 ש"ח, המשקף 4 משכורות.

ב. עיקר עלות העסקתו של מר גיגה צ'כיידזה הינה בשל תנאים נוספים להם זכאי גיגה, הנוגעים להתאמות הנדרשות לשוק התעסוקה המקומי, וכן להוצאות הנוגעות לרילוקשיין (כגון: ביטוח, דיור וחינוך למנהל ולבני משפחתו).

גמול דירקטורים

ביום 24 בפברואר 2021 אישרו דירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות בחברה החזר הוצאות לדירקטורים הנמנים על בעלי השליטה בחברה והינם תושבי חוץ, קרי ה"ה ג'פרי מנדל, סטפני קלודין מנדל ואנדרו ריצארד מנדל (בסעיף זה: "**הדירקטורים הזרים**"), בגין טיסות לישראל לישיבות דירקטוריון החברה, לרבות הוצאות לינה ושהייה, בהיקף שלא יעלה על 60 אלפי דולר לכל אחד בשנה, וזאת כנגד המצאת אסמכתאות מתאימות. ההסדר האמור יהיה בתוקף לתקופה של חמש שנים החל ממועד רישום מניות החברה למסחר.
בנוסף, לאור פעילותה הגלובאלית של החברה, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות הסדר להוצאות טיסה ולינה לכלל הדירקטורים בחברה, ובכלל זה גם לדירקטורים החיצוניים בחברה והדירקטורים הזרים (בסטנדרט אחיד לכלל הדירקטורים), במקרים בהם תתקיים ישיבת דירקטוריון או ישיבת עבודה בחו"ל.
כמו כן, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית ביום 24 בפברואר 2021, לתקופה של חמש שנים החל ממועד רישום מניות החברה למסחר, גמול דירקטורים לכל הדירקטורים המכהנים בחברה ושאינם מועסקים בחברה, בגובה הגמול לו יהיו זכאים הדירקטורים החיצוניים והבלתי תלויים בחברה. הגמול לדירקטורים חיצוניים יעמוד על הסכום המירבי, בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 ("**תקנות הגמול**").

החל ממועד רישום ניירות הערך של החברה למסחר בבורסה והפיכתה לחברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות ועד ליום 31 בדצמבר 2021,, שילמה החברה גמול שנתי וגמול השתתפות לישיבה לדירקטורים המכהנים בחברה (לרבות דירקטורים הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם) בסך כולל של 664,542 ש"ח.

השליטה בתאגיד

(תקנה 21א)

למועד הדוח, רואה החברה בה"ה: נעם וימן, אפרת וימן גרשוני, משפחת מורג (ה"ה: גיא מורג, אפרת מורג-הרצברג, נועם מורג-יער, נורית מורג-שרפשטיין וטל מורג-ריס), קלודין סטפני מנדל, אנדרו ריצ'ארד מנדל וג'פרי מנדל כבעלי השליטה בחברה וזאת לאור הסכם בעלי המניות:

עם השלמת הנפקת מניות החברה לציבור נכנס לתוקפו הסכם בעלי מניות בין נעם וימן, אפרת וימן גרשוני ומשפחת מורג ("**צד א'**") לבין סטפני, אנדרו ריצ'ארד וג'פרי מנדל ("**צד ב'**") (וביחד בסעיף זה: "**הצדדים**" ו- "**ההסכם**"), המסדיר את יחסיהם כבעלי השליטה בחברה וכולל הוראות כמקובל בהסכמים מעין אלו ובכלל זאת ביחס למינוי דירקטורים בחברה, הצבעות באסיפה הכללית וכן הוראות ביחס למגבלות על העברת מניות החברה ההסכם. ההסכם יהיה בתוקף לתקופה של חמש שנים ממועד הפיכת החברה לחברה ציבורית או עד למועד בו שיעור החזקותיו של מי מהצדדים (במצטבר) ירד מתחת ל-15% מהונה המונפק והנפרע של החברה.

לפירוט ניירות הערך של החברה המוחזקים על ידי בעלי השליטה בחברה ראה תקנה 24 להלן.

עסקאות עם בעל שליטה

(תקנה 22)

(1) לפירוט תנאי התגמול של מר נעם וימן ר' תקנה 21 לעיל.

פרטי מקבל התגמולים[2]				תגמולים בעבור שירותים			סה"כ
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון התאגיד	שכר[3]	תגמול הוני	גמולים	
נוגה וימן	מנהלת תקשורת שיווקית	80%	-	401,260	530,388	75,105	1,006,753
אורן וימן	סמנכ"ל צמיחה ומנהל מטה הקבוצה	100%	-	987,830	940,555	477,976	2,406,361
רביב איסרוביץ	מנהל פרויקט המרלו"ג	100%	-	637,458	-	114,000	751,458
נתן גרשוני	סמנכ"ל מיזוגים ורכישות	85%	-	739,394	530,388	133,875	1,403,657

(2) <u>עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות</u>:

(א) **גב' נוגה וימן -** גב' נוגה וימן, אשתו של מר נעם וימן מנכ"ל הקבוצה, מועסקת בחברה החל מיום 24 בדצמבר 1986. גב' וימן מכהנת כיום כמנהלת תקשורת שיווקית של הקבוצה. משכורתה החודשית של גב' וימן נקבעה על סך של 80% מסך של- 31,294 ש"ח השווים לסך של 25,035 ש"ח (ברוטו). בנוסף, גב' וימן זכאית למענק שנתי שיהווה 0.2% מהרווח הכולל של החברה (לפני מס) בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה, וזאת עד לתקרה של 200,000 ש"ח בשנה. נוסף על האמור, זכאית גב' וימן לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. על פי ההסכם התחייבה גב' וימן לסודיות ואי תחרות כמקובל בחברה. גב' וימן זכאית לרכב צמוד עד עלות מחיר מחירון של כ- 220,000 ש"ח ולטלפון סלולארי (לא גילום מס). תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה בכתב שתשלח 90 יום מראש.

לאור האמור, המענק לו זכאית גב' וימן בגין שנת 2021 עמד על כ- 75,105 ש"ח.

ביום 24 בפברואר, 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 32,400 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה. זכאותה של גב' וימן למימוש האופציות תתגבש בשלוש מנות (40% מכתבי האופציה יבשילו בשנה הראשונה, 40% בשנה השנייה ו-20% נוספים בשנה השלישית). יובהר כי המנה הראשונה תובשלנה לאחר תקופת חסימה וולנטרית של שנתיים ממועד ההענקה. מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 57.7 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות (חלוקת מניות הטבה, הנפקת זכויות, חלוקת דיבידנד). האופציות ניתנות למימוש גם באמצעות מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה (Net Exercise).

[2] "תגמול", לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת והכל למעט דיבידנד.

[3] "שכר", לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד מעביד, וכל הכנסה שנזקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.

(ב) **מר אורן וימן -** מר אורן וימן, בנו של מר נעם וימן מנכ"ל הקבוצה, מכהן סמנכ"ל צמיחה ומנהל מטה הקבוצה החל מיום 7 באוקטובר 2018. לפני כן כיהן מר אורן וימן כמנכ"ל פעילות דיפלומט ניו זילנד במשך כשנתיים וחצי. משכרותו החודשית של מר אורן וימן נקבעה על סך של 64,581 ש"ח (ברוטו). בנוסף, מר אורן וימן זכאי למענק שנתי שיהווה 0.5% מהרווח הכולל של החברה (לפני מס) בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה, וזאת עד לתקרה של 500,000 ש"ח בשנה. נוסף על האמור, זכאי מר אורן וימן לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. מר אורן וימן זכאי לרכב צמוד עד עלות מחיר מחירון של כ 270,000 ש"ח, ולטלפון סלולארי (ללא גילום מס). על פי ההסכם התחייב מר אורן וימן לסודיות ואי תחרות כמקובל בחברה. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה בכתב שתשלח 90 ימים מראש. מר אורן וימן נכלל בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמקובל בחברה, וקיבל מהחברה כתב התחייבות מראש לשיפוי כמקובל בחברה, ובדומה ליתר נושאי המשרה בחברה.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר וימן בגין שנת 2021 עמד על כ- 477,976 ש"ח.

ביום 24 בפברואר, 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 57,456 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה. זכאותו של מר וימן למימוש האופציות תתגבש בשלוש מנות (40% מכתבי האופציה יבשילו בשנה הראשונה, 40% בשנה השנייה ו-20% נוספים בשנה השלישית). יובהר כי המנה הראשונה תובשלנה לאחר תקופת חסימה וולנטרית של שנתיים ממועד ההענקה. מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 57.7 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות (חלוקת מניות הטבה, הנפקת זכויות, חלוקת דיבידנד). האופציות ניתנות למימוש גם באמצעות מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה (Net Exercise).

(ג) **מר רביב איסרוביץ -** מר רביב איסרוביץ, חתן של מר נעם וימן מנכ"ל הקבוצה, מכהן כמנהל שרשרת אספקה החל מיום 18 במאי 2005. על פי הסכם העסקתו החדש, מר איסרוביץ מכהן מנכ"ל המרלו"ג (מועסק בדיפלומט מפיצים). משכורתו החודשית של מר איסרוביץ נקבעה על סך של 38,000 ש"ח (ברוטו). בנוסף, מר איסרוביץ זכאי למענק שנתי שיהווה 0.2% מהרווח הכולל של החברה (לפני מס) בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה, וזאת עד לתקרה של 200,000 ש"ח בשנה. נוסף על האמור, זכאי מר איסרוביץ לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. מר איסרוביץ זכאי לרכב צמוד עד עלות מחיר מחירון של כ- 170,000 ש"ח, ולטלפון סלולארי (ללא גילום מס). על פי ההסכם התחייב מר איסרוביץ לסודיות ואי תחרות כמקובל בחברה. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה בכתב שתשלח 90 יום מראש.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר איסרוביץ בגין שנת 2021 עמד על כ- 114,000 ש"ח.

(ד) **מר נתן גרשוני -** מר נתן גרשוני, בנה של גב' אפרת וימן גרשוני, מכהן כמנהל פיתוח עסקי החל מיום 9 במרץ 2003. על פי הסכם העסקתו החדש, מר גרשוני מכהן כסמנכ"ל מיזוגים ורכישות של הקבוצה. משכורתו החודשית של מר גרשוני נקבעה על סך של 85% מסך של 52,500 ש"ח השווים לסך של 44,625 ש"ח (ברוטו). בנוסף, מר גרשוני זכאי למענק שנתי שיהווה 0.2% מהרווח הכולל של החברה (לפני מס) בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה, וזאת עד לתקרה של 200,000 ש"ח בשנה.. נוסף על האמור, זכאי מר גרשוני לנלוות ותנאים סוציאליים בהתאם למקובל בחברה. מר גרשוני זכאי להחזר הוצאות בגין רכב בסך של כ- 5 אלפי ש"ח בחודש ולטלפון סלולארי (ללא גילום מס). על פי ההסכם התחייב מר גרשוני לסודיות ואי תחרות כמקובל בחברה. תקופת ההתקשרות הינה לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים רשאי להביא את ההסכם לסיום בהודעה בכתב שתשלח 90 יום מראש. מר גרשוני נכלל בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמקובל בחברה, וקיבל מהחברה כתב התחייבות מראש לשיפוי כמקובל בחברה, ובדומה ליתר נושאי המשרה בחברה.

לאור האמור, המענק לו זכאי מר גרשוני בגין שנת 2021 עמד על כ-133,875 ש"ח.

ביום 24 בפברואר, 2021 ("**מועד ההענקה**") אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית של 32,400 אופציות לא רשומות למסחר, כאשר כל אופציה תקנה זכות לרכישת מניה רגילה אחת של החברה ("**האופציות**"). זכאותו של מר גרשוני למימוש האופציות תתגבש בשלוש מנות (40%

מכתבי האופציה יבשילו בשנה הראשונה, 40% בשנה השנייה ו-20% נוספים בשנה השלישית). יובהר כי המנה הראשונה תובשלנה לאחר תקופת חסימה וולנטרית של שנתיים ממועד ההענקה. מועד הפקיעה של כל המנות יחול בתום שש שנים ממועד ההענקה; מחיר מימוש אופציה בודדת הינו 57.7 ש"ח (לא צמוד) וכפוף להתאמות (חלוקת מניות הטבה, הנפקת זכויות, חלוקת דיבידנד). האופציות ניתנות למימוש גם באמצעות מנגנון מימוש אופציות על בסיס מרכיב ההטבה (Net Exercise).

לפרטים אודות כתב פטור מאחריות, כתב שיפוי ופוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בחברה, ראו תקנה 29 א להלן.

(3) <u>עסקאות שאינן חריגות עם בעלי עניין</u>

(א) **התקשרות עם משרד מ. פירון ושות', עורכי דין -** עו"ד צבי פירון, שותף מנהל במשרד מ. פירון ושות' עורכי דין, כיהן עד ליום 29 בדצמבר 2020, כדירקטור בחברה, בדיפלומט ישראל, בנוגם תמרוקים בע"מ ובמ.מ.ס. מולטי מרקטינג סרבסיס בע"מ. כמו כן, משרד מ. פירון ושות', העניק ומעניק שירותים משפטיים לחברה, במהלך העסקים הרגיל של החברה ובסכומים שאינם מהותיים לחברה, לרבות בגין ייעוץ משפטי לדירקטוריון שניתן ישירות על ידי עו"ד צבי פירון. לפרטים נוספים ראה ביאור 24 לדוחות הכספיים לשנת 2019.

(ב) **גב' טל איסרוביץ -** גב' טל איסרוביץ, ביתו של מר נעם וימן, מנכ"ל הקבוצה, העניקה עובר להנפקת החברה שירותים שונים בתחומי האונליין של החברה. הגב' איסרוביץ קיבלה מהחברה סכומים כדלקמן: בשנת 2018- סכום של 89 אלפי ש"ח, בשנת 2019 - סכום של 66 אלפי ₪, ובתשעת החודשים הראשונים לשנת 2020 - סכום של 16 אלפי ש"ח.

(ג) **גב' אפרת וימן גרשוני -** גב' אפרת וימן גרשוני, אחותו של מר נעם וימן, מנכ"ל הקבוצה, סיימה את תפקידה בחברה ביום 30 בנובמבר 2013. בהתאם להסכם הפרישה עם גב' גרשוני, זכאית הגב' גרשוני למענק פרישה בסך של 2,500 דולר בחודש, וזאת עד למועד הפיכת החברה לציבורית.

(ד) **נילוס -** בחודש אוקטובר 2020 התקשרה דיפלומט ישראל עם נוגם אורוטל בע"מ (בבעלות מלאה של גב' נגה וימן) ועם בעלי מניות נוספים בהסכם למיזם משותף ("**נילוס**"), אשר יעסוק בפיתוח ושיווק פלטפורמה דיגיטלית בתחום המכירות וההפצה. דיפלומט ישראל תחזיק ב -11% ונוגם אורוטל בע"מ ב -11% מהונה המנופק והנפרע של נילוס, לכשתקום. סך ההשקעה הצפוי מהחברה, מנוגם אורוטל בע"מ ומיתר בעלי מניותיה, יהיה פרי פסו בהתאם להחזקות בנילוס, ובכל מקרה הינו זניח לחברה ולבעלי השליטה בה.[4] לפרטים אודות השקעות בתקופת הדוח ר' תקנה 11 לעיל.

כמו כן, במסגרת הסכם השותפים במיזם שילמה נילוס לדיפלומט ישראל סך של 150 אלפי ש"ח בגין שעות פיתוח שביצעה דיפלומט ישראל בפיתוח הפלטפורמה הדיגיטלית.

בחודש נובמבר 2021 החלו נילוס ודיפלומט ישראל בפיילוט מכירות מוצרי דיפלומט ישראל באמצעות הפלטפורמה שפותחה. סך הרכישות של נילוס מדיפלומט ישראל הסתכמו ל-19 אלפי ש"ח.

(ה) **מר גיא מורג -** חברות בשליטתו של מר גיא מורג, מבעלי השליטה בחברה, רוכשות מהחברה מוצרי מזון שונים לפעילותן, במהלך העסקים הרגיל, בתנאי שוק ובהיקפים שאינם מהותיים לחברה. היקף המכירות, לחברות מורג עמד בשנים 2019-2021, על סך של ש"ח, 466 אלפי ש"ח 522 אלפי ש"ח ו-470 אלפי ש"ח, בהתאמה.

(ו) **הסדר החזרי הוצאות נסיעה לנושאי משרה ועובדים מקרב בעלי השליטה** - בהמשך לאמור בתקנה 21 לעיל, בדבר הסדר החזרי הנסיעות לדירקטורים בחברה, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות בחברה הסדר כולל להחזרי הוצאות נסיעה ולינה לצורך מילוי תפקידיהם של כלל בעלי השליטה המועסקים בחברה, עובדים או נושאי משרה (בסעיף זה, "**בעלי**

[4] ביום 13 בינואר 2021, ניתן אישור הממונה על התחרות לקבל פטור להסדר הכובל שבין הצדדים בנדון.

השליטה"). בהתאם להסדר, החברה תהיה רשאית להשיב לבעלי השליטה הוצאות בגין נסיעות לחו"ל לרבות הוצאות שהייה, לינה והוצאות עסקיות, וזאת לצורך מילוי תפקידם בחברה. ההוצאות יושבו כנגד הצגת אסמכתאות. אחת לשנה, תעביר הנהלת החברה לועדת התגמול דוח ובו פירוט אודות ההוצאות שהוצאו בשנה החולפת, והועדה תאשר סבירותן. בשנת הדיווח החברה לא שילמה החזרי הוצאות נסיעה לנושאי המשרה ועובדים מקרב בעלי השליטה.

לפרטים אודות נוהל עסקאות זניחות ר' סעיף 10 לפרק ב' לדוח הדירקטוריון לשנת 2021.

מניות וני"ע המוחזקים על ידי בעלי עניין

(תקנה 24)

לפרטים אודות החזקות בעלי עניין בחברה בניירות ערך של החברה, ר' דיווחים מיידים מיום 7 באפריל 2021, מיום 5 בינואר 2022 ומיום 21 בפברואר 2022 (מס' אסמכתאות: 2021-01-058353, 2022-01-002856, 2022-01-002871, 2022-01-002877 ו- 2022-01-018009, בהתאמה). (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

הון רשום, מונפק וניירות ערך המירים

(תקנה 24א)

לפרטים אודות ההון הרשום, ההון המונפק וניירות ערך המירים של החברה, ר' דיווח מיידי מיום 4 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-001938) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

מרשם בעלי המניות

(תקנה 24ב)

לפרטים אודות ההון הרשום, ההון המונפק וניירות ערך המירים של החברה, ר' דיווח מיידי מיום 4 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-001938) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

המען הרשום של התאגיד ומספר הטלפון

(תקנה 25א)

המען הרשום של התאגיד- החרמון 3, קרית שדה התעופה, 7019900
כתובת הדואר האלקטרוני- zvika@diplomat-global.com
מספר הטלפון של התאגיד- 03-9766851
מספר הפקס של התאגיד- 03-9766751

הדירקטוריון של החברה

(תקנה 26)

(1) דירקטוריון החברה

שם הדירקטור	שם הדירקטור כמופיע בדרכון	מספר מזהה	תאריך לידה	מען להמצאת כתבי בי - דין	נתינות	עובד של החברה, של חברת בת, של חברה קשורה או של בעל עניין בחברה	תאריך תחילת כהונתו כדירקטור בחברה	השכלה	עיסוק ב-5 שנים האחרונות ופירוט התאגידים בהם משמש כדירקטור	בן משפחה של בעל עניין בחברה	החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע דירקטוריון החברה לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות	דירקטור בלתי תלוי/ חיצוני
וימן נעם	Noam Weiman	50575489	10/3/1951	יהונתן 53, תל אביב - יפו 6908151	ישראלית	מנכ"ל ודירקטור בחברות שונות בקבוצה	26/03/1990	BA בכלכלה אונ' תל אביב	מנכ"ל הקבוצה; דירקטור בחברות הקבוצה כדלקמן: דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ, מ.מ.ס מולטי מרקטינג סרביסס בע"מ, בנוגם תמרוקים, בסימת- סיטונאות מתקדמת בע"מ, ראקוטו דיפלומט בע"מ, סיטון ישר אליך בע"מ, סטארקיסט פודור בע"מ, כופר אחזקות בע"מ.	מבעלי השליטה בחברה	לא	לא
מנדל ג'פרי	Jeffrey Mandel	Social security No. 057-42-4574	19/11/1949	1641 Lake Ella Dr. Tallahassee FL 32303-5576	אמריקאית	דירקטור בחברות שונות בקבוצה	24/08/1993	B.A. Humanities, M.A. Psychology	יו"ר דירקטוריון החברה; דירקטור בחברות הקבוצה כדלקמן: נוגם תמרוקים, מ.מ.ס מולטי מרקטינג סרביסס בע"מ, דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ.	מבעלי השליטה בחברה	לא	לא
מנדל קלודין סטפני	Mandel Claudine	Social security No. 091-	29/4/1972	2660 Poplar Lake	אמריקאית	דירקטור בחברות שונות	22/12/2011	Tufts University, Boston Massachusetts	צלמת, דירקטורית בדיפלומט מפיצים (1968) בע"מ.	מבעלי השליטה	לא	לא

	Stephanie	52-9496		Trail Atlanta, Georgia 30360 United States		בקבוצה			Pine Crest School, Fort Lauderdale Florida,	בחברה		
מנדל אנדרו ריצ׳רד	Mandel Andrew Richard	Social Security No. 097-42-3527	22/11/55	180 Warren Street, Brooklyn, NY, 11201, U.S.A	אמריקאית	דירקטור בחברות שונות בקבוצה	22/12/2011	Bachelor of Arts (B.A. - undergraduate degree) from New York University 1983, J.D. (Juris Doctor) Benjamin N. Cardozo School of Law, Yeshiva University, June,1987.	עורך דין, דירקטור בדיפלומט מפיצים (1968) בע״מ.	מבעלי השליטה בחברה	לא	לא
קוצ׳יק יוסי	Joseph Kuchik	051008035	14/11/1951	האשל 10 הרצליה, 4662005	ישראלית	-	24/02/2021	M.A. מנהל ציבורי, האוניברסיטה העברית ירושלים; B.A מדעי המדינה ויחסים בינלאומיים, האוניברסיטה העברית ירושלים	דירקטור באדגר השקעות ופיתוח בע״מ; דירקטור בנימה שפע ישראל בע״מ; דירקטור באיי.די.איי חברה לביטוח בע״מ; יו״ר ועד מנהל בית יגאל אלון; דירקטור במימון ישיר מקבוצת ישיר (2006) בע״מ; יו״ר ועד מנהל מרכז יצחק רבין; יו״ר דירקטוריון צור שמיר בע״מ; דירקטור יוסי קוצ׳יק מירב פרסי צדוק אסטרטגיה תקשורתית בע״מ; דירקטור ביטוח ישיר השקעות פיננסיות בע״מ; דירקטור קוצ׳יק יזמות ניהול וייעוץ בע״מ. כמו כן, חבר במועצה הציבורית עמותה 212, חבר בוועדה המייעצת של קרן ווקסנר וחבר הוועד המנהל של המכון הישראלי לדמוקרטיה.	-	לא	דירקטור בלתי תלוי
גיא מורג	Guy Morag	057226409	12/07/1961	הגלעד 61 כוכב יאיר, 4486400	ישראלית	-	24/02/2021	תואר ראשון בהנדסת מחשבים, הטכניון; תואר שני בהנדסת מחשבים,	מנכ״ל ודירקטור דלימארט בע״מ; דירקטור בדרימלה בע״מ, עין מור בע״מ ודירקטור בדלימארט בע״מ.	מבעלי השליטה בחברה	לא	לא

								Rensselaer Polytechnic Institute (RPI), Troy, NEW-York.				
נתן גרשוני	Natan Gershony	016846164	23/07/1974	אלרואי 22 תל אביב, 6510050	ישראלית	סמנכ״ל מיזוגים ורכישות ודירקטור בחברה	24/02/2021	תואר ראשון במנהל עסקים בהתמחות מימון, Baruch College, City University of New-York	סמנכ״ל מיזוגים ורכישות ודירקטור בחברה, דירקטור בחברות הקבוצה כדלקמן: סטאריקסט פודור בע״מ, סימת-סיטונאות מתקדמת בע״מ, ראקוטו דיפלומט בע״מ וסי די אס אל בע״מ.	אחיין של מר נעם וימן, מנכ״ל הקבוצה ומבעלי השליטה.	כן	לא
יונתן עירוני	Jonathan Irroni	004878906	07/11/1949	עשהאל 18, תל אביב	ישראלית	-	02/05/2021	תואר ראשון בכלכלה, האוניברסיטה העברית	מנכ״ל גנדי ר בע״מ, יו״ר ספאנטק בע״מ, דירקטור בכלל ביטוח אשראי ויו״ר ועדת אשראי בכלל ביטוח בע״מ.	-	כן	דירקטור חיצוני
דליה רבין	Dalia Rabin	004820593	19/03/1950	א. צ. גרינברג 9 , תל אביב	ישראלית	-	02/05/2021	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב	ראש מרכז יצחק רבין לחקר ישראל.	-	לא	דירקטורית חיצונית

נושאי משרה בכירה של החברה (שאינם דירקטורים)

(תקנה 26א)

שם נושא המשרה הבכירה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	תפקידו בחברה ,בחברת הבת שלה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה	בעל עניין בחברה	בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה	השכלה	עיסוק בחמש שנים האחרונות
בלום ירון	028602027	18/8/1971	1/2014	מנכ"ל הפעילות הגלובאלית	לא	לא	BA במהל עסקים	משנה למנכ"ל דיפלומט ישראל ומנהל המכירות של קבוצת דיפלומט, מנכ"ל דיפלומט ישראל, מנכ"ל הפעילות הגלובאלית.
בן ענת ינון	029383304	6/5/1972	8/2012	מנכ"ל הפעילות בישראל	לא	לא	B.sc הנדסה תעשיה וניהול, טכניון-מכון טכנולוגי לישראל B.sc הנדסה אזרחית, טכניון-מכון טכנולוגי לישראל MBA במנהל עסקים, טכניון-מכון טכנולוגי לישראל	מנכ"ל דיפלומט דרום אפריקה ולפני כן מנכ"ל דיפלומט גאורגיה
רצ'ולסקי צבי	031838279	29/12/1974	2005	סמנכ"ל הכספים של הקבוצה	לא	לא	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות	סמנכ"ל הכספים של הקבוצה ודירקטור בחברות שונות בקבוצה: סימת-סיטונאות מתקדמת בע"מ, סיטון ישר אליך בע"מ, סטארקיסט פודור בע"מ ומדיטרנד שיווק (2004) בע"מ, ודיפלומט דרום אפריקה.
וימן אורן	038362794	5/12/1975	3/2002	סמנכ"ל פיתוח עסקי ומנהל מטה הקבוצה	כן	בן של נעם וימן, מנכ"ל הקבוצה ומבעלי השליטה.	תואר ראשון במדעים, Marymount Manhattan college תואר שני מנהע"ס, אוניברסיטת תל אביב	מנכ"ל דיפלומט ניו זילנד, סמנכ"ל צמיחה בקבוצה, דירקטור במדיטרנד שיווק (2004) בע"מ ודירקטור בנילוס לעסקים בע"מ.
עטר עומרי	036596542	30/10/1985	6/2018	חשב הקבוצה	לא	לא	תואר ראשון במנהל עסקים, התמחות בחשבונאות וניהול סיכונים	עוזר חשב דיפלומט ישראל, מנג'ר במשרד רואי חשבון Deloitte ישראל (בריטמן אלמגור זוהר ושות')

מורשי חתימה עצמאיים של החברה

(תקנה 26ב)

בחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.

רואה החשבון של החברה

(תקנה 27)

משרד רואי חשבון EY ישראל (ארנסט אנד יאנג – קוסט פורר גבאי את קסירר), מנחם בגין 144, מיקוד: 6492102.

שינויים בתזכיר או בתקנון ההתאגדות

(תקנה 28)

ביום 24 בפברואר, 2021, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את אימוצו של תקנון התאגדות חדש, אשר נכנס לתוקפו באופן אוטומטי עובר לרישום ניירות ערך של החברה למסחר בבורסה. ביום 15 בדצמבר, 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את תיקון תקנון החברה. לפרטים נוספים אודות תקנון החברה, ראו דיווח מיידי שפורסם ביום 28 בדצמבר, 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-114919) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

המלצות והחלטות הדירקטוריון והחלטות אסיפה מיוחדת

(תקנה 29)

<u>החלטות דירקטוריון:</u>

לפרטים בדבר נוסח תיקון תקנון החברה ראה תקנה 28 לעיל.

לפרטים בדבר הגדלת ההון הרשום של החברה עובר להשלמת ההנפקה לראשונה של ניירות הערך של החברה, ראו על דרך ההכללה סעיף 3.2.2 לתשקיף להשלמה של החברה.

ביום 25 במרץ 2021 וביום 29 באוגוסט 2021 הכריז דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 25 במרץ 2021 ומיום 30 באוגוסט 2021 (אסמכתאות מס': 2021-01-047598 ו- 2021-01-072904) (מידע זה מהווה הפניה על דרך ההכללה)..

ביום 2 במאי, 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את מינויים של מר יונתן עירוני וגב' דליה רבין כדירקטורים חיצוניים בחברה, ובכלל זה את תנאי כהונתם והעסקתם. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 2 במאי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-076023) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

החלטות החברה

(תקנה 29א)

(1) <u>כתב פטור מאחריות</u>

בכפוף להוראות ולסייגים שנקבעו בדין בקשר למתן פטור לנושאי המשרה, החברה פוטרת את נושאי המשרה בה לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בה או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה, מראש, מאחריות, כולה או מקצתה, בשל נזק שנגרם או שייגרם עקב הפרת חובת הזהירות של אותם נושאי המשרה כלפיה בפעולותיהם בתוקף תפקידם כנושאי משרה, למעט הפרת חובת הזהירות בחלוקה. פטור שיוענק כאמור לא יחול בקשר עם החלטה שקיבל נושא המשרה או עם עסקה שאושרה על ידו, בתוקף תפקידו כנושא משרה, ושלבעל השליטה או לנושא משרה כלשהו בחברה עניין אישי באישורה.

ביום 19 בנובמבר 2018, אישרו כלל בעלי המניות של החברה ("**מועד החלטה**"), מתן פטור מאחריות לחברה, לכל מי שפעל בשם החברה לרבות בעלי מניותיה, הדירקטורים, מנהלים, נושאי המשרה כי הם יהיו פטורים מכל טענה, דרישה ו/או תביעה שהסיבה בגינה התרחשה עובר למועד ההחלטה כאשר פטור זה לא יחול בשל מעשה שנעשה בזדון או בפלילים. במסגרתו של הפטור האמור ויתרו בעלי המניות באופן בלתי חוזר וסופי על כל טענה, דרישה ו/או תביעה בקשר לאמור לעיל וביחס לכל עניין הקשור לניהול החברה ו/או לכל מעשה ו/או מחדל העולים כתוצאה מכך. הפטור האמור יפורש בצורה הרחבה ביותר ויחול ביחס לכל מעשה מכל מין וסוג שהוא.

לחברה ולבעלי מניותיה לא תהיה והם ויתרו על כל טענה ו/או דרישה ו/או תביעה כנגד יועציה המשפטיים של החברה, משרד מ. פירון ושות', לגבי כל פעולה, מעשה ו/או מחדל שנעשה עובר למועד ההחלטה במסגרת תפקידם או במסגרת מתן שירותיהם (לרבות ייצוג בבתי משפט), לפי העניין. פטור זה לא יחול בשל מעשה שנעשה בזדון או בפלילים. הפטור כאמור יפורש בצורה הרחבה ביותר ויחול ביחס לכל מעשה מכל מין וסוג שהוא.

לנוסח כתב הפטור ראו נספח ב' לפרק 8 לתשקיף החברה.

(2) <u>כתב שיפוי</u>

החברה מתחייבת לשפות מראש או בדיעבד, את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות נושאי משרה שהינם בעלי שליטה בה, או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה בהתאם לתקנון החברה ולכתבי השיפוי שאימצה החברה ו/או שתאמץ מעת לעת ביחס לכלל נושאי המשרה בה, בגין כל חבות או הוצאה (כמפורט בכתב השיפוי) ו/או הוצאות התדיינות סבירות, לרבות שיפוי לפי חוק ייעול הליכי אכיפה ובכפוף להוראותיו, ובלבד שהסכום המרבי של השיפוי הכולל לא יעלה במצטבר, על סכום השווה ל- 25% מההון העצמי של החברה, לפי דוחותיה הכספיים הסקורים או המבוקרים האחרונים, לפי העניין, אשר היו ידועים במועד תשלום השיפוי בפועל, בתוספת סכומים שיתקבלו, אם יתקבלו, מחברת ביטוח במסגרת ביטוח בו התקשרה החברה.

לנוסח כתב השיפוי ראו נספח א' לפרק 8 לתשקיף החברה(לרבות תיקונו מיום 15 בדצמבר 2021, אסמכתא מס': 2021-01-110101) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

(3) <u>ביטוח</u>

להלן פרטים אודות תנאי פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה, לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה, שהינה בתוקף בתאריך הדוח:

א. הכיסוי הביטוחי בגין הפוליסה לכיסוי הפעילות השוטפת ("**הפוליסה השוטפת**") כפי שתיערך מעת לעת, יהא בגבול אחריות בסך שלא יעלה על 10 (עשרה) מיליון דולר ארה"ב, למקרה ולתקופת הפוליסה בתוספת הוצאות הגנה משפטיות סבירות מעבר לגבול האחריות, וזאת בגין תביעות שתוגשנה כנגד נושאי המשרה ככל שהן נובעות ממילוי תפקידם בחברה, בחברות הבנות ומי מטעמה בתאגידים קשורים.

ב. הפוליסה השוטפת עשויה להיות מורחבת לשפות את החברה בגין תביעות אשר תוגשנה נגדה (להבדיל מתביעות המוגשות נגד נושא המשרה) בגין הפרת דיני ניירות ערך בישראל (Entity Coverage for Securities Claims), וייקבעו סדרי תשלום של תגמולי ביטוח לפיהם זכות נושא המשרה לקבלת שיפוי על פי הפוליסה קודמת לזכות החברה.

ג. החברה תהיה רשאית לערוך פוליסה נפרדת וייעודית לביטוח אחריות בגין הנפקת ני"ע לציבור ("**פוליסת POSI**") כאשר הכיסוי בגין כל פוליסת POSI, כפי שתיערכנה מעת לעת, לא יעלה על 50 (חמישים) מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופת הפוליסה בת עד 7 (שבע) שנים מיום השלמת גיוס על פי תשקיף ו/או דוח הצעת מדף, בתוספת הוצאות הגנה משפטיות סבירות מעבר לגבול האחריות.

ד. ההתקשרות בפוליסות לעיל היא בתנאי שוק ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

ה. בכל הנוגע לדירקטורים ונושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה או מי מטעמם או נושאי משרה שהינם קרובים של בעלי שליטה, הוחלט כי תוקף התחייבות לשיפוי וכתב הפטור וכן הכללתם בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, הינן עד חלוף חמש שנים ממועד רישומן למסחר של מניות החברה בבורסה והשלמת ההנפקה והפיכתה של החברה לחברה ציבורית.

ג'פרי מנדל	**נעם וימן**
יו"ר הדירקטוריון	מנכ"ל

23 במרץ, 2022

קוסט פורר גבאי את קסירר טל. +972-3-6232525
רח' מנחם בגין 144א', פקס +972-3-5622555
תל-אביב 6492102 ey.com

23 במרץ, 2022

לכבוד

הדירקטוריון של

דיפלומט אחזקות בע"מ

החרמון 3, קריית שדה התעופה.

א.ג.נ,

הנדון: **מכתב הסכמה בקשר לתשקיף מדף של דיפלומט אחזקות בע"מ (להלן- החברה) מחודש מרץ, 2021**

הננו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של הדוחות שלנו המפורטים להלן בהקשר לתשקיף המדף מחודש מרץ, 2021:

דוח רואה החשבון המבקר מיום 22 מרץ 2022 על הדוחות הכספיים מאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2021 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך.

בברכה,

קוסט פורר גבאי את קסירר

רואי חשבון