

דו"ח תקופתי
לשנת
2023

קבוצת חמת בע"מ

HAMAT GROUP

Multi Design Solutions



 HAMAT

HeziBank

 mcp
MORE THAN CERAMIC

HOUZER
A DIVISION OF HAMAT GROUP

 A
אלוני

 ליפסקי
חדשנות שזורמת איתך

ZIV
KITCHENS

 m
Stream of Options

formex
עיצוב מתחיל במטבח

דו"ח תקופתי
לשנת
2023
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

תוכן עניינים

- פרק ראשון - תיאור עסקי התאגיד
- פרק שני - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
- פרק שלישי - דוחות כספיים מאוחדים
- פרק רביעי - פרטים נוספים על התאגיד
- פרק חמישי - הצהרות מנהלים

דו"ח תקופתי
לשנת
2023
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק א' / תיאור עסקי התאגיד

קבוצת חמת בע"מ

פרק ראשון - תיאור עסקי התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

3	חלק ראשון- תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד	
3	1. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו	
9	2. תחומי פעילות עיקריים	
10	3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו בשנתיים האחרונות	
10	4. חלוקת דיבידנדים	
12	חלק שני- מידע אחר	
12	5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד	
15	6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	
28	חלק שלישי- תיאור עסקי התאגיד	
28	7. מידע כללי על תחומי הפעילות של הקבוצה	
28	7.1 פרטים אודות תחומי פעילות	
31	7.2 מוצרים ושירותים	
32	7.3 פילוח הכנסות	
32	7.4 מוצרים חדשים	
32	7.5 לקוחות	
36	7.6 שיווק והפצה	
36	7.7 צבר הזמנות	
38	7.8 תחרות	
39	7.9 עונתיות	
39	7.10 כושר ייצור	
40	7.11 נכסים לא מוחשיים	
40	7.12 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	
41	7.13 חומרי גלם וספקים	
43	8. תחום הקמעונאות והקרמיקה	
43	8.1 מידע כללי על תחום הקמעונאות והקרמיקה של הקבוצה	
46	8.2 מוצרים ושירותים	
47	8.3 פילוח הכנסות	
47	8.4 מוצרים חדשים	
47	8.5 לקוחות	
48	8.6 שיווק והפצה	
50	8.7 צבר הזמנות	
51	8.8 תחרות	
51	8.9 עונתיות	
51	8.10 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	

51	נכסים לא מוחשיים	8.11
52	חומרי גלם וספקים	8.12
53	תחום המטבחים	.9
53	מידע כללי על תחום המטבחים	9.1
55	מוצרים ושירותים	9.2
55	פילוח הכנסות	9.3
55	מוצרים חדשים	9.4
56	לקוחות	9.5
57	שיווק והפצה	9.6
57	צבר הזמנות	9.7
57	תחרות	9.8
58	כושר ייצור	9.9
58	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	9.10
58	נכסים לא מוחשיים	9.11
59	חלק רביעי- מידע המתייחס לפעילות החברה בכללותה	
59	הון אנושי	.10
60	הסכמים מהותיים	.11
61	הון חוזר	.12
62	מימון	.13
63	מיסוי	.14
64	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	.15
64	מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד	.16
65	הליכים משפטיים	.17
65	יעדים ואסטרטגיה עסקית	.18
66	דיון בגורמי סיכון	.19

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

1.1. כללי

קבוצת חמת בע"מ ("החברה") התאגדה ונרשמה בישראל ביום 10 ביולי 1951 כחברה פרטית בעירבון מוגבל. ביום 13 בינואר 1993, פרסמה החברה תשקיף הצעה לציבור (הנפקה ראשונה לציבור - IPO), על פיו הוצעו לציבור לראשונה ניירות ערך של החברה, אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), והחברה הפכה להיות חברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות, תשנ"ט-1999 ("חוק החברות").

1.2. פעילות החברה וההתפתחות העסקית

1.2.1. החברה הינה חברת החזקות, הפועלת באמצעות חברות הבת המאוחדות שלה (החברה וחברות הבת המאוחדות תקראנה יחדיו: "**הקבוצה**") בתחומי העיצוב, פיתוח, ייצור, יבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרים לעיצוב הבית, מוצרי אינסטלציה ומוצרי גמר בניה לבית.

מוצריה העיקריים של הקבוצה הינם: ברזים, כיורים, כלים סניטריים, אביזרים נלווים לאמבטיה, חיפויים וריצופים מקרמיקה, גרניט פורצלן, שיש ופרקט, מוצרים לעיצוב הבית, מוצרי אינסטלציה שונים וכן מטבחים.

לקוחות הקבוצה הינם בעיקר אולמות תצוגה בענף הקרמיקה, סוחרים סיטונאים ומפיצים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים, חנויות כלי הבית וחנויות מסוג DIY (Do it yourself) וכן לקוחות קמעונאיים קטנים נוספים ולקוחות פרטיים.

עיקר פעילות הקבוצה הינו בישראל בתחומים העיקריים הבאים: תחום הברזים; תחום כלים סניטריים; תחום הפלסטיק והאינסטלציה; תחום ההפצה ותחום הקמעונאות והקרמיקה. החל מהרבעון השני לשנת 2022, עת השלימה הקבוצה את עסקת רכישת פעילות מטבחי זיו תעשיות (1990) בע"מ ("**מטבחי זיו**"), עסקת רכישה 50% מהון המניות המונפק והנפרע של פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("**פורמקס**") וכן עסקת רכישת הפעילות התפעולית והזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht) ("**מטבחי ליישט**"), החלה החברה לפעול גם בתחום המטבחים.

1.2.2. בנוסף, הקבוצה פועלת מחוץ לישראל, בעיקר בצפון אמריקה (בין היתר באמצעות חברת הבת Houzer Inc. ("**Houzer**")), ובמדינות מסויימות באירופה בתחום הכלים הסניטריים.

1.2.3. כמו כן, ישנם מספר לקוחות של החברה בחו"ל עבורם מייצרת הקבוצה את מוצריה ואלו משווקים תחת שמו של הלקוח כמותג הפרטי שלו (Private Label). חלק מהלקוחות האמורים הינם יצרנים ומפיצים של מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בניה, והקבוצה מייצרת עבורם מוצרים משלימים הנמכרים על ידם.

1.2.4. הקבוצה הינה בעלת השמות המסחריים: "**חמת**", "**HAMAT**", "**HAMAT USA**", "**חרסה**", "**HARSA**", "**FORMEX**", "**מטבחי זיו**", "**ליפסקיי**", "**BATHclip**", "**HOUSER**" ו-"**ZM**", תחתיהם משווקים חלק ניכר ממוצרי הקבוצה.

1.2.5. לקבוצה חמישה אתרי יצור עיקריים כדלקמן :

- (1) מפעל באזור התעשייה אשדוד המייצר בעיקר ברזים ממתכת ;
 - (2) מפעל באזור התעשייה ברקן המייצר מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק ומוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדרי אמבטיה ומטבח ;
 - (3) מפעל לייצור כלים סניטריים מחרס (בעיקר כיורים, אסלות ומיכלי הדחה) הממוקם בטורקיה.
 - (4) מפעל באזור התעשייה בשדרות, המייצר מטבחים ;
 - (5) מפעל באזור התעשייה תפן, המייצר בעיקר חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ.
- כמו כן, לקבוצה חמישה אתרים לוגיסטיים כמפורט להלן :

- (1) אתר לוגיסטי בצומת ראם (מסמיה) ממנו פועלת חברת הבת חמת הפצה בע"מ ("חמת הפצה") (לשעבר "צוקר את מינקין"), המתמקד בפעילות יבוא והפצה בישראל של מוצרי ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי).
- (2) אתר לוגיסטי באזור התעשייה באשדוד (בשטחי מפעל הברזים כאמור לעיל), המתמקד בפעילות שיווק והפצה בישראל של ברזים, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לאמבטים, בעיקר ללקוחות סוחרים סיטונאיים ולאולמות תצוגה באמצעות חברת הבת חמת עיצוב ושיווק בע"מ ("חמת עיצוב ושיווק").
- (3) אתר לוגיסטי בניו-ג'רזי ארה"ב ממנו פועלת החברה הבת Houzer בתחום של יבוא, שיווק והפצה של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים למטבחים ולחדרי אמבטיה בארה"ב וכן ברזים מתוצרת חברת הבת חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("חמת ארמטורות").
- (4) אתר לוגיסטי בפתח תקווה המשרת את פעילותה הלוגיסטית של חברת הבת חזיבנק דיזיין בע"מ ("חזיבנק") המשמש לאחסנה והפצה בעיקר של חיפויים, ריצופים, שיש, פרקטים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר לבניה נוספים.
- (5) מרכז לוגיסטי הממוקם באזור התעשייה נשר המשרת את פעילותה הלוגיסטית של חברת הבת שיש אלוני בע"מ ("אלוני") המשמש לאחסנה והפצה בעיקר של חיפויים, ריצופים, שיש, פרקטים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר לבניה נוספים.

1.2.6. בחודש יולי 2014 השלימה החברה את רכישתה של חמת הפצה (לשעבר צוקר את מינקין) העוסקת ביבוא, שיווק והפצה של ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאיים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי).

פעילות זו מוצגת כמגזר עסקי בדוחותיה הכספיים של הקבוצה תחת השם "מגזר ההפצה".

1.2.7. בחודש נובמבר 2015, ייסדה הקבוצה באמצעות Global Bath Products PTE. LTD, חברה בת בבעלות מלאה של החברה המאוגדת בסינגפור ("GB") יחד עם צד נוסף, שותף טורקי שהינו ספק של מוצרי כלים סניטריים פלסטיים (מיכלי הדחה, מושבי אסלה וכיו"ב), חברה בת בטורקיה MCP MANİSA SERAMİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ, לצורך הקמה של המפעל לייצור כלים סניטריים, בשטח בנוי של 21 דונם על פני שטח של כ-30 דונם בפארק תעשייה הממוקם כ-40 ק"מ מזרחית לעיר איזמיר שבמערב טורקיה. בשנת 2018 השלימה הקבוצה, באמצעות MCP, את הקמתו של המפעל האמור. בחודש אוגוסט 2019 מימשה החברה אופציה לרכישת מלוא החזקותיו של השותף הטורקי ב-MCP (15%), ועם השלמת עסקה זו הקבוצה מחזיקה במלוא (100%) הון מניותיה של MCP באמצעות GB.

פעילות זו מוצגת כמגזר עסקי בדוחותיה הכספיים של הקבוצה תחת השם "כלים סניטריים בחו"ל".

1.2.8. בחודש מאי 2017 השלימה החברה עסקה לרכישת מלוא הון המניות של Houzer תמורת סך של כ-3 מיליון דולר (כ-11 מיליון ש"ח). Houzer הינה חברה פרטית המאוגדת במדינת ניו-ג'רזי, ארה"ב, בעלת זכויות הקניין הרוחני במוצג HOUZER ופועלת בתחום היבוא, שיווק והפצה של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים למטבחים (בין היתר תוצרת MCP) וכיורים לאמבטיות בארה"ב, והחל משנת 2018 פועלת גם בתחום שיווק והפצה של ברזים מתוצרת חמת ארמטורות. למועד הדוח, משווקת Houzer בארה"ב את מוצריה תחת המותגים HOUZER ו-Hamat USA.

ביום 31 באוקטובר 2017, הושלמה עסקה במסגרתה רכשה הקבוצה באמצעות HHR Hamilton Real Estate LLC ("HHR") אשר מוחזקת בבעלות מלאה של Houzer את המקרקעין עליו בנוי מחסן ההפצה והמשרדים של Houzer תמורת סך של כ-4 מיליון דולר. לפרטים נוספים ראו ביאור ב'9(4) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

1.2.9. ביום 30 בינואר 2018, השלימה החברה עסקה לרכישת 80% מהון המניות המונפק והנפרע של חזיבנק מחברה בבעלות ובשליטה מלאה של מר יחזקאל בנק (בסעיף זה "המוכרת" ו-"מר בנק", בהתאמה) ורעייתו בתמורה לסך של כ-74.7 מיליון ש"ח. חזיבנק, אשר נוסדה בשנת 2007 והיוותה המשך של פעילות עסקית של עסק משנת 1967, פועלת בתחום יבוא ושיווק של חיפוי קרמיקה, שיש ואבן, פרקטים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר שונים לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית, בעיקר במסגרת קמעונאית ללקוחות פרטיים.

ביום 28 במרץ 2019 מסרה החברה למוכרת, הודעה על מימוש אופציית הרכישה (Call) לרכישת יתרת החזקותיה (20%) (בסעיף זה "מניות האופציה") ומלוא הזכויות בהלוואות אשר העמידה לחזיבנק. ביום 2 במאי 2019, הושלם הליך רכישת מניות האופציה והסבת הזכויות בהלוואות כאמור לעיל, בתמורה לסכום כולל של כ-23 מיליון ש"ח. עם השלמת רכישת מניות האופציה מחזיקה החברה במלוא (100%) הון המניות של חזיבנק.

פעילות זו מוצגת יחד עם אלוני (ראו סעיף 1.2.11 להלן) כמגזר פעילות אחד בדוחותיה הכספיים של הקבוצה במסגרת "מגזר הקמעונאות והקמיקה".

1.2.10. ביום 28 באפריל 2019, החליט דירקטוריון החברה על סגירת מפעל החברה הבת חרסה סטודיו יצרני כלים סניטריים בע"מ אשר פעל בבאר שבע וייצר כלים סניטריים מחרס.

1.2.11. ביום 4 בפברואר 2020, השלימה החברה עסקה לרכישת מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת אלוני, באמצעות חזיבנק, מידי אינרס השקעות בתעשייה (ה.ב.), שותפות מוגבלת שהינה צד שלישי שאינו קשור לחברה ו/או לבעל השליטה בה. בתמורה לרכישת המניות הנרכשות שילמה חזיבנק סך של כ-57.4 מיליון ש"ח ובנוסף התחייבה חזיבנק לשלם סך של 5 מיליון ש"ח נוספים בחלוף עד 60 חודשים ממועד ההשלמה, ממנו יקוזזו, ככל שיקוזזו, סכומים בהתאם לנוסחה הקבועה בהסכם.

אלוני הינה חברה פרטית שהתאגדה בישראל בשנת 1989 ופועלת בישראל במסחר, יבוא, שיווק ומכירה של ריצופים, חיפויים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר משלימים לחדר האמבטיה והמטבח. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי בדבר התקשרות בהסכם לרכישת אלוני מיום 9 בדצמבר 2019 (אסמכתא: 2019-01-119479), המובא בזאת על דרך ההפניה.

הנהלת הקבוצה החליטה לקבץ את פעילויות חזיבנק ואלוני כמגזר בר דיווח אחד בדוחותיה הכספיים תחת השם "מגזר הקמעונאות והקרמיקה".

1.2.12. ביום 27 בפברואר 2022, השלימה החברה עסקה לרכישת 50% מהון המניות של פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("פורמקס") מידי ארבעה מוכרים (בסעיף זה "המוכרים"), אשר כל אחד מהם החזיק, באמצעות חברה פרטית בבעלותו ובשליטתו המלאה ("המחזיקות") 25% מהון המניות של פורמקס.

פורמקס הינה חברה תעשייתית העוסקת בייצור ושיווק של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ואלמנטים שונים לריהוט תחת המותג Formex ושל מטבחי חוץ מאלומיניום תחת המותג Alumex. כמו כן, קשורה פורמקס בהסכם לייצור ארונות הזזה עבור המותג KLÖSS.

ביום 13 באפריל 2023, מסרו ארבעת המוכרים, אשר כל אחד מהם החזיק באותו מועד ב-50% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת 30% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 15 במאי 2023 הושלם המימוש אופציית המכר בתמורה לסך של כ-37 מיליון ש"ח, וממועד זה החברה החזיקה (בעקיפין) ב-80% מהון המניות של פורמקס (קרי, 80% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות). לפרטים נוספים ראו דוח מיידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (30%) במניות פורמקס מיום 16 באפריל 2023 (אסמכתא: 2023-01-035521), דוח מיידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

לאחר תאריך המאזן, ביום 16 בינואר 2024, מסרו ארבעת המוכרים, אשר כל אחד מהם החזיק לאותו מועד ב-20% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת יתרת 20% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 30 בינואר 2024, בהתאם לסיכום עם המוכרים, שילמה החברה תמורה בסך של כ-20 מיליון ש"ח וממועד זה החברה מחזיקה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס. לפרטים נוספים ראו סעיף 11.1 להלן,

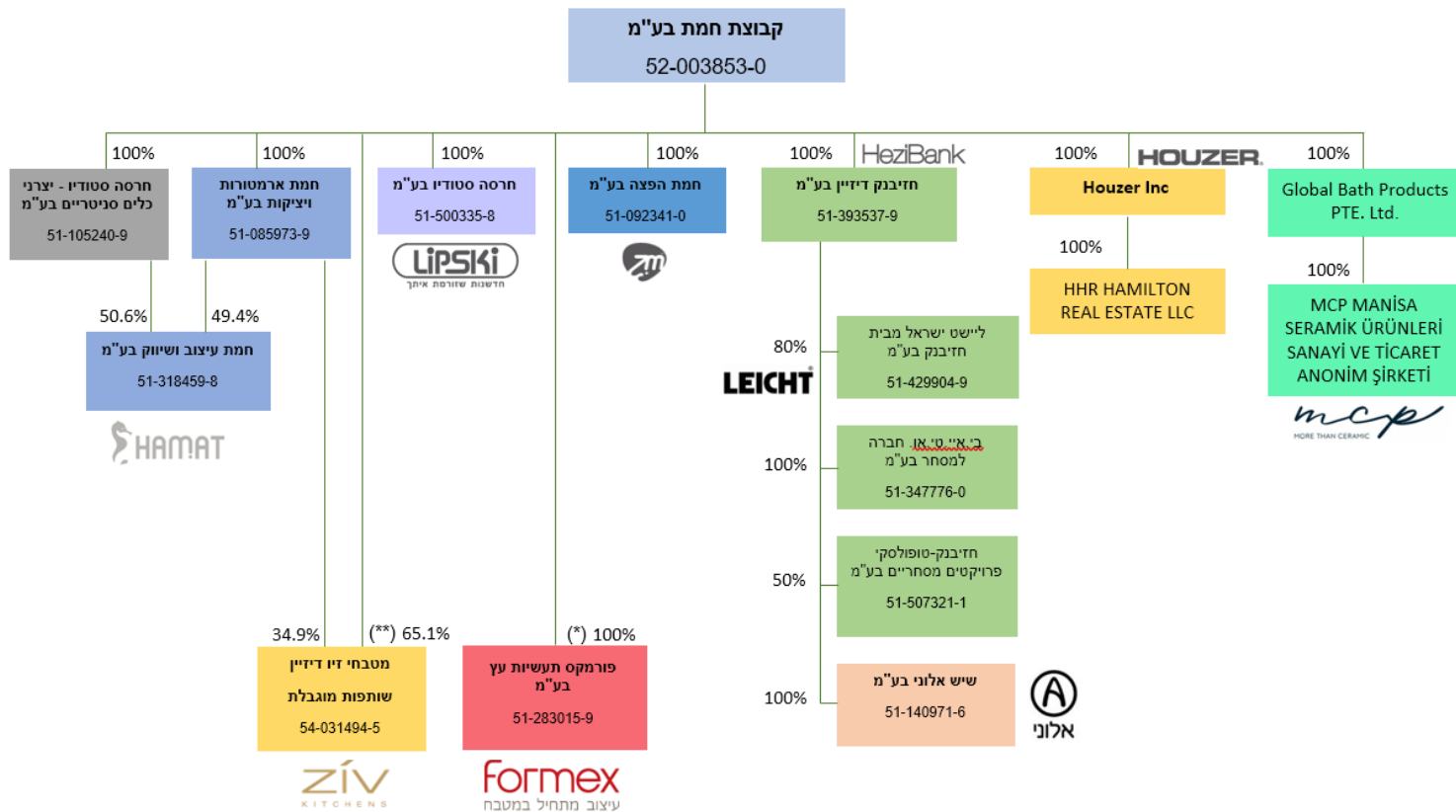
דוח מיידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (20%) במניות פורמקס מיום 16 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007341), דוח מיידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655), המובאים בזאת על דרך ההפניה וכן ביאור א' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

1.2.13. ביום 1 במרץ 2022, השלימה החברה עסקה לרכישת 70% מפעילות מטבחי זיו וביום 1 בספטמבר 2022, רכשה הקבוצה את יתרת פעילותה של מטבחי זיו (30%), כך שלאחר השלמת עסקה זו, הקבוצה מחזיקה ב-100% בפעילות מטבחי זיו. לפרטים נוספים ראו סעיף 11.2 להלן, דוח מיידי בדבר התקשרות בהסכם לרכישת פעילות מטבחי זיו מיום 10 באוגוסט 2022 (אסמכתא: 2022-01-082674), דוח מיידי בדבר השלמת רכישת 70% מפעילות מטבחי זיו מיום 2 במרץ 2022 (אסמכתא: 2022-01-025312), דוח מיידי בדבר השלמת רכישת מלוא פעילות מטבחי זיו מיום 1 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-091248), המובאים בזאת על דרך ההפניה וכן ביאור ב' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

ביום 15 במרץ 2022 השלימה הקבוצה עסקה לרכישת 80% מהפעילות התפעולית והזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht) תמורת סך כולל של כ-1.8 מיליון ש"ח. במסגרת העסקה, הוענקה אופציית רכש (Call) לרכישת יתרת אחזקות המוכרת (20%) ולמוכרת הוענקה אופציית מכר (Put) (להלן ביחס לכל אופציה - "האופציה"), לפיהן עם מימוש האופציה על ידי המוכרת או הרוכשת, הרוכשת תרכוש מהמוכרת את יתרת הפעילות על פי תמורה המתבססת על מכפיל רווח תפעולי אשר נקבע בהסכם. האופציה תהיה ניתנת למימוש החל מיום 1 בינואר 2026 או החל מיום 1 בינואר 2027 במידה והמוכרת תמשיך להעמיד שירותי ניהול לליישט.

1.3. תרשים מבנה אחזקות של הקבוצה

למועד אישור הדוח, מבנה האחזקות של הקבוצה הינו כדלקמן:



(*) למועד אישור הדוח, פורמקס מוחזקת בעקיפין על ידי החברה בשיעור של 100%. האחזקה העקיפה בפורמקס הינה באמצעות אחזקה ישירה של החברה בשיעור של 100% מהון המניות המונפק והנפרע של כל אחת מהמחזיקות הישירות בפורמקס (כל אחת מחזיקה בשיעור של 25% מהון המניות המונפק והנפרע של פורמקס): לצטר תעשיות בע"מ (מ.ח. 516011160), ע. שרגי תעשיות בע"מ (מ.ח. 516010816), מ. קולן תעשיות בע"מ (מ.ח. 516010865) ויוסף חיו תעשיות (2019) בע"מ (מ.ח. 516014636). לפרטים נוספים ראו סעיף 11.1 להלך.

(**) מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת, הינה שותפות מוגבלת הרשומה בישראל, המוחזקת על ידי: חמת ארמטורות ויזיקות בע"מ (34.9%) שהינה שותף מוגבל, קבוצת חמת בע"מ (65%) שהינה שותף מוגבל, הסימפוניה העשירית בע"מ (0.1%) שהינה השותף הכללי וחברה בת בבעלות מלאה של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 11.2 להלן.

2. תחומי פעילות עיקריים

החברה מציגה שישה מגזרים עסקיים ברי-דיווח כמפורט להלן:

(א) **ברזים** - כולל בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה (לרבות ייצוא) של ברזים למטבח ולחדרי אמבטיה המיוצרים ממתכת באמצעות החברה הבת חמת ארמטורות, המוצעים במגוון רחב של עיצובים וגיוונים שונים. יצוין כי תוצאות הפעילות המסחרית של מכירת ערכות ואביזרי מקלחת (שאינם מיוצרים במפעל בישראל) נכללות במסגרת "פעילויות אחרות".

(ב) **כלים סניטריים בישראל** - כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה של כלים סניטריים (בעיקר אסלות וכיורים מחרס) הנמכרים מישראל (החל משנת 2020 בעיקר ייבוא מתוצרת MCP). יצוין, כי עד מאי 2019 המגזר כלל גם פעילות ייצור.

(ג) **כלים סניטריים בחו"ל** - כולל בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה (לרבות ייצוא) של כלים סניטריים (בעיקר אסלות וכיורים מחרס) תוצרת החברה הבת MCP הנמכרים מחו"ל.

(ד) **פלסטיק ואינסטלציה** - כולל בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מיכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו') באמצעות החברה הבת חרסה סטודיו.

(ה) **הפצה** - כולל בעיקר יבוא, רכש מוקמי, שיווק והפצה בישראל של ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה באמצעות החברה הבת חמת הפצה המשווקת בעיקר ללקוחות קמעונאים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי).

(ו) **קמעונאות וקרימיקה** - כולל בעיקר יבוא, רכש מקומי, שיווק ומכירה בישראל של מוצרי גמר בניה לסקטור הפרטי בארץ, לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוף), שיש, פרקטים, כלים סניטרים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית באמצעות החברות הבנות חזיבנק ואלוני.

(ז) **מטבחים** - (החל מחודש מרץ 2022) כולל בעיקר ייצור, שיווק ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מכירת מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה), ייצור ושיווק של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ואלמנטים שונים לריהוט, וכן ייצור ושיווק של מטבחי חוץ מאלומיניום.

כמו כן, לקבוצה הכנסות נוספות הנובעות בעיקר מפעילות ייבוא ושיווק מוצרים משלימים לאמבט (ערכות ואביזרי מקלחת) ולמטבח באמצעות החברה הבת חמת עיצוב שיווק וכן שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer. לנוכח העובדה כי היקף הפעילות של כל אחת מהפעילויות האמורות אינו עובר את הסף הכמותי לדיווח בהתאם להוראות IFRS 8 "מגזרי פעילות", דווחו הפעילויות כאמור במסגרת "פעילויות אחרות".

להלן נתונים אודות שיעורי המכירות של הפעילויות האחרות מתוך סך מכירות הקבוצה:

שיעור מסך המכירות של הקבוצה בשנת 2021	שיעור מסך המכירות של הקבוצה בשנת 2022	שיעור מסך המכירות של הקבוצה בשנת 2023	
3%	3%	2%	ערכות ואביזרי מקלחת
3%	2%	2%	כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח בארה"ב

3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו בשנתיים האחרונות

תאריך	הפעולה	כמות המניות	מחיר המניה (אג')	סה"כ התמורה ברוטו (אלפי ש"ח)	מס' אסמכתא
7 בספטמבר 2022	הקצאה פרטית למשקיעים מסווגים	794,360 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת	3,190	כ-25,340	2022-01-114508

4. חלוקת דיבידנדים

4.1. חלוקת דיבידנדים

לחלוקת דיבידנד שבוצעו בשנתיים האחרונות, ראו ביאור 24ה' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

4.2. מדיניות חלוקת דיבידנד

לחברה אין מדיניות חלוקת דיבידנד.

4.3. מגבלות על חלוקת דיבידנד

למועד הדוח, לחברה אין מגבלות חיצוניות אשר השפיעו ו/או עשויות להשפיע בעתיד על יכולתה לחלק דיבידנד, למעט המגבלות וההוראות הקבועות בדין ולמעט אמות מידה פיננסיות עליה התחייבה החברה כלפי התאגידים הבנקאיים המעמידים מסגרות אשראי לקבוצה, לפיה, החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד אשר תגרום לכך שהיחס בין ההון העצמי המוחשי למאזן המוחשי (על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים), כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, יפחת משיעור של 20%. בהתאם לדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023, יחס זה עומד על כ-26.7%. בנוסף, התחייבה החברה כלפי התאגידים הבנקאיים כאמור כי לצורך בחינת אמות המידה הפיננסיות ינוטרלו ההשפעות העיקריות של תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 16 - "חכירות". לפרטים נוספים אודות התחייבויות כלפי תאגידים בנקאיים ולעמידה באמות מידה פיננסיות, ראו ביאור 13ג'(3) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

4.4. רווחים ראויים לחלוקה

בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות, נכון ליום 31 בדצמבר 2023, יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה מסתכמים לסך של כ-131,638 אלפי ש"ח וזאת בכפוף למגבלות על חלוקת דיבידנד להן התחייבה החברה כמפורט בסעיף 4.3 לעיל.

4.5. תוכנית רכישה עצמית של מניות החברה

ביום 1 ביוני 2023 אישר הדירקטוריון של החברה תוכנית רכישה עצמית לרכישת מניות החברה בהיקף כספי של עד 3 מיליון ש"ח, החל מיום 1 ביוני 2023 ועד ליום 31 במאי 2024. ביום 20 באוגוסט 2023 אישר דירקטוריון החברה את הגדלת היקף תוכנית הרכישה כך שההיקף הכולל של תוכנית הרכישה עמד על סך של 10 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 31 במאי 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-059848) ומיום 21 באוגוסט 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-077875) המובאים בזאת על דרך ההפניה, סעיף 7 לדוח הדירקטוריון שלהלן וכן ביאור 24' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

במסגרת תוכנית הרכישה כאמור, במהלך תקופת הדוח, רכשה החברה 90,950 מניות (מניות באוצר), וזאת בתמורה לסך כולל של כ-1.329 מיליון ש"ח (עלות מצטברת).

חלק שני - מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

5.1. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת **2023** על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

סך הכל מאוחד	התאמות (בינחברתי ולא מיוחד)	פעילויות אחרות	תחום המטבחים	תחום הקמעונאות והקרמיקה	תחום ההפצה	תחום האינסטלציה	תחום הכלים הסניטרים בחול	תחום הכלים הסניטרים בישראל	תחום הברזים	
באלפי ש"ח										
967,354	-	44,226	185,174	470,516	92,342	77,891	10,304	29,964	56,937	הכנסות מחיצוניים
-	(71,554)	7,102	207	224	2,251	12,510	24,870	2,960	21,430	הכנסות מתחומי פעילות אחרים בתאגיד
967,354	(71,554)	51,328	185,381	470,740	94,593	90,401	35,174	32,924	78,367	סה"כ הכנסות
540,860	(71,639)	26,300	115,245	268,269	70,008	47,672	24,118	23,630	37,257	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות
358,341	(973)	18,349	70,685	176,039	16,781	24,763	16,320	7,103	29,274	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות
899,201	(72,612)	44,649	185,930	444,308	86,789	72,435	40,438	30,733	66,531	סה"כ העלויות
68,153	1,058	6,679	(549)	26,432	7,804	17,966	(5,264)	2,191	11,836	רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/ הוצאות אחרות)
1,533,428	(367,609)	228,228	400,504	604,896	91,866	139,395	185,056	42,959	208,133	סך הנכסים
997,990	(1,366)	87,521	261,869	367,729	65,538	58,617	30,121	27,286	100,675	סה"כ התחייבויות

5. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת **2022** על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (אלפי ש"ח):

סך הכל מאוחד	התאמות (בינחברתי ולא מיוחד)	פעילויות אחרות	תחום המטבחים *	תחום הקמעונאות והקרימיקה	תחום ההפצה	תחום האינסטלציה	תחום הכלים הסניטרים בחור"ל	תחום הכלים הסניטרים בישראל	תחום הברזים	
באלפי ש"ח										
1,063,078	-	49,674	183,974	542,301	103,575	69,419	7,162	37,718	69,255	הכנסות מחיצוניים
-	(76,955)	9,339	718	-	2,377	14,403	25,245	-	24,873	הכנסות מתחומי פעילות אחרים בתאגיד
1,063,078	(76,955)	59,013	184,692	542,301	105,952	83,822	32,407	37,718	94,128	סה"כ הכנסות
612,183	(73,565)	34,887	98,559	335,737	77,613	47,492	21,843	25,264	44,353	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות
346,499	2,757	20,503	71,084	160,545	18,504	23,725	10,847	6,939	31,595	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות
958,682	(70,808)	55,390	169,643	496,282	96,117	71,217	32,690	32,203	75,948	סה"כ העלויות
104,396	(6,147)	3,623	15,049	46,019	9,835	12,605	(283)	5,515	18,180	רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/ הוצאות אחרות)
1,582,649	(345,415)	204,479	424,020	627,961	105,356	139,845	204,767	55,729	165,907	סך הנכסים
1,085,184	68,776	62,133	285,474	409,068	80,717	59,915	22,315	40,076	56,710	סה"כ התחייבויות

(*) תוצאות פעילות תחום זה נכללו בדוחות החברה החל מחודש מרץ 2022. לפרטים נוספים ראו סעיפים 1.2.10-1.2.12 לעיל.

5.3. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת **2021** על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (אלפי ש"ח):

תחום הברזים	תחום הכלים הסניטרים בישראל	תחום הכלים הסניטרים בחול	תחום האינסטלציה	תחום ההפצה	תחום הקמעונאות והקרימיקה	פעילויות אחרות	התאמות (בינחברתי ולא מיוחס)	סך הכל מאוחד	
באלפי ש"ח									
73,582	37,106	6,522	77,325	103,927	472,610	53,325	-	824,397	הכנסות מחיצוניים
21,782	3,272	24,989	14,325	1,386	-	9,299	(75,053)	-	הכנסות מתחומי פעילות אחרים בתאגיד
95,364	40,378	31,511	91,650	105,313	472,610	62,624	(75,053)	824,397	סה"כ הכנסות
44,251	26,902	18,421	52,322	77,657	288,130	35,682	(74,481)	468,884	עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות
28,887	6,792	9,739	23,118	17,779	148,278	16,640	1,592	252,825	עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות
73,138	33,694	28,160	75,440	95,436	436,408	52,322	(72,889)	721,709	סה"כ העלויות
22,226	6,684	3,351	16,210	9,877	36,202	10,302	(2,164)	102,688	רווח מפעולות רגילות (ללא הכנסות/ הוצאות אחרות)
157,849	64,097	100,740	149,171	116,005	494,287	116,776	(179,873)	1,019,052	סך הנכסים
68,640	52,366	9,913	80,772	97,797	315,697	59,484	(33,417)	651,252	סה"כ התחייבויות

לפרטים אודות ההתפתחויות שחלו בתוצאות תחומי הפעילות, ראו דוח הדירקטוריון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 (פרק שני לדוח תקופתי זה).

לדיווח מגזרי הפעילות ראו ביאור 27 לדוחות הכספים המצורפים לדוח זה.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד¹

להלן תובאנה הערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו-כלכלית שלה, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה, יש להם, או צפויה להיות להם, השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות בחברה.

האמור בסעיף זה באשר להערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו כלכלית בה פועלת החברה הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). מובהר, כי אין כל וודאות כי הנחות ואומדני החברה כמפורט לעיל יתממשו במלואם או בחלקם, והאיל והינם תלויים בגורמים חיצוניים ומאקרו כלכליים שאין לחברה כל יכולת השפעה עליהם או שיכולת החברה להשפיע עליהם מוגבלת.

6.1. המצב הביטחוני פוליטי - מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר 2023, החלה מתקפת פתע קשה על מדינת ישראל שהובילה לפתיחת מלחמת "חרבות ברזל" ("המלחמה") אשר למועד אישור הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023 ("מועד הדוח") אלה עדיין נמשכת. במקביל, התפתחה גם הסלמה ביטחונית בגבולה הצפוני של מדינת ישראל אל מול ארגון הטרור חיזבאללה. השפעת המלחמה על המשק הישראלי ועל הפעילות בשוק ההון ניכרת ומתבטאת, בין היתר, בסגירה זמנית ו/או בקיצור שעות הפעילות של עסקים רבים, הגבלות על התכנסות במקומות עבודה ואירועים, הגבלות על מערכת החינוך ועוד. צעדים אלה כמו גם גיוס המילואים המסיבי, הביאו לצמצום הפעילות במשק ולירידה בפעילות הכלכלית, בירידות בשווקים הפיננסיים, בפיחות בשער השקל אל מול מטבעות זרים ובעליה בתשואות אגרות החוב הקונצרניות כתוצאה מעליה ברמות הסיכון וחוסר הוודאות.

ככלל, למלחמה השלכות כלכליות שליליות משמעותיות על פעילות רוב ענפי המשק בישראל ובפרט על ענף הבנייה והשיפוצים בארץ בהם ממוקדת פעילות הקבוצה. בימים הראשונים של המלחמה, בהתאם להחלטת רשויות מקומיות רבות, הוקפאו היתרי העבודות בפרויקטים ונסגרו אתרי בנייה בתחומן, בין היתר מטעמים ביטחוניים ולחץ תושבים. גם לאחר שהוסרה ההקפאה, מרבית מאתרי הבנייה סגורים או פועלים חלקית ופעילותם לא שבה לסדרה בעיקר עקב המחסור שנוצר בעובדים, המתבסס בשגרה באופן מהותי על עובדים פלסטינאים אשר כניסתם לישראל נאסרה, ועל עובדים זרים שעזבו בשל המלחמה. כמו כן, הסגר על כניסת הפועלים הפלסטינאים מאזור יו"ש למדינת ישראל, פגע באופן ניכר בענף השיפוצים אשר התבסס ברובו על פועלים אלה. הממשלה פועלת למציאת פתרונות על מנת לאפשר להגדיל את מכסת העובדים הזרים והבאה של עובדים מחוץ להסכמים בילטרליים, במטרה להחליף את התלות בעובדים הפלסטינאיים, תהליך שדורש את איתור העובדים על ידי קבלני כוח אדם מורשים, את מיונם והכשרתם בארץ המוצא ואת קליטתם בישראל. בעת הנוכחית, אין צפי לכמות העובדים הזרים אשר תותר כניסתם לארץ ומתי הדבר יתממש.

¹ תיאור הסביבה הכלכלית והגורמים החיצוניים מבוססים, בין היתר, על נתונים ומידע כפי שהתפרסמו ולא אומתו על ידי החברה, באתר האינטרנט של בנק ישראל שכתובתו <https://www.boi.org.il/>, באתר האינטרנט של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה שכתובתו www.cbg.gov.il, באתר האינטרנט של משרד האוצר שכתובתו www.mof.gov.il, באתר האינטרנט של משרד הבינוי והשיכון שכתובתו www.moch.gov.il ובאתר האינטרנט של התאחדות הקבלנים בוני הארץ שכתובתו www.acb.org.il. החברה לא פנתה לקבלת הסכמה להכללת המידע האמור, שהינו מידע פומבי שפורסם לציבור.

אולמות המכירה של חברות הבת שיש אלוני, חזיבנק ומטבחי זיו פועלים במתכונת מצומצמת בהתאם לתנועת הלקוחות. חברות ההפצה והשיווק, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה, ופעילויות חברות הבת הכוללות גם פעילות ייצור, חמת ארמטורות, חרסה סטודיו (ליפסקי) ופורמקס, פועלים במתכונת מצומצמת. פעילות הייצור של החברה הבת מטבחי זיו, אשר מפעלה ממוקם בשדרות, נפגעה בעיקר עקב פינוי עובדי הייצור מבתיים שכן מרביתם תושבי שדרות וסביבתה. מתחילת המלחמה ועד תום חודש אוקטובר 2023 פעילות הייצור במטבחי זיו הופסקה, למעט אספקה של מטבחים שתהליך ייצורם הושלם. במהלך החודשים נובמבר 2023 ועד למועד אישור דוחות כספיים אלה, מפעלה של מטבחי זיו חזר לייצר בהדרגה ובאופן חלקי כאשר תפוקתו נאמדה בכ-30% לעומת מצב שבשגרה בעיקר לאור היעדרות עובדי ייצור ומחלקת שירות הלקוחות. בעקבות הפגיעה המהותית בפעילות הייצור במפעל מטבחי זיו, הנהלת החברה פעלה באופן נמרץ על מנת לאפשר המשך ייצור סדיר של מטבחים ללקוחותיה של מטבחי זיו, ובכלל זה ניידה עבורה עובדים ממפעל החברה הבת חמת ארמטורות מאשדוד ובנוסף העבירה חלק מהזמנות הלקוחות שלה לייצור בחברה הבת פורמקס. יצוין כי אולמות המכירה של מטבחי זיו פעלו בתחילה המלחמה במתכונת מצומצמת, והם חזרו לעבוד במתכונת מלאה במהלך חודש נובמבר 2023. עוד יצוין כי מטבחי זיו פועלת בישוב ספר, כהגדרתו בחוק מס רכוש וקרן הפיצויים ולפיכך זכאית לקבל פיצוי מלא בגין אובדן רווח או הפסד שנגרם לה ("מסלול אדום"). בנוסף, כמענה לפגיעה הכלכלית במשק הישראלי, גובשו על ידי ממשלת ישראל מספר הסדרי סיוע לעסקים. להערכת החברה, הקבוצה זכאית לקבל מענקים מהמדינה בגין חודשים אוקטובר-דצמבר 2023 בסכום כולל של כ-24 מיליון ש"ח. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023, הקבוצה הכירה בהכנסות בגין המענקים כאמור בסך של כ-17 מיליון ש"ח במסגרת סעיף הכנסות אחרות בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

יצוין, כי הפגיעה בהיקף ההזמנות והאספקות של הקבוצה אשר החלה ברבעון הרביעי לשנת 2023 בעקבות המלחמה, נמשכה גם במהלך הרבעון הראשון לשנת 2024, והחברה מעריכה כי לאמור לעיל תהיה השפעה שלילית על הכנסותיה ברבעון הראשון לשנת 2024 ביחס לרבעון המקביל בשנת 2023.

הימשכות המלחמה, התפתחותה האפשרית לחזיתות נוספות ותרחישים נוספים עלולים להשפיע לרעה באופן מהותי על תוצאות החברה, בין היתר כתוצאה מהמשך קיטון בהיקפי הפעילות של לקוחות החברה וגידול בסיכונים האשראי של לקוחות החברה בישראל, אשר עלולים להביא להפסדי אשראי. יחד עם זאת, אין ביכולתה של החברה לאמוד את היקף ההשפעה הצפויה למועד פרסום הדוח.

החברה ממשיכה לפעול כסדרה ועוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות, לרבות בחינת השלכות על פעילויותיה של הקבוצה והיקפן וביצוע הערכות מצב ללקוחותיה, ונוקטת בפעולות לצמצום הפגיעה הכלכלית בה. לפרטים נוספים אודות הפעולות והצעדים שהחברה נקטה בקשר למלחמה וניהול סיכונים בהתאם לרבות ההשפעות על הכנסות החברה, ראו סעיף 2.4 לדוח הדירקטוריון של החברה להלן וכן ביאור ג' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

מודגש ומובהר כי נכון למועד אישור הדוח, מדובר עדיין באירוע 'מתגלגל', המאופיין במידה רבה של אי ודאות. לפיכך, הערכות החברה בנוגע להשלכות אפשריות על תוצאותיה העסקיות לאור אירועי המלחמה מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968. הערכות אלו עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית, בין היתר, בשל אי הוודאות הקיימת ביחס למצב הביטחוני המיוחד והימשכותו והשפעתו על כלכלת ישראל בכלל, על החברה ועל לקוחותיה בפרט, ובשל קיומם של אירועים שאינם בשליטת החברה.

6.2. הסביבה המאקרו כלכלית בישראל²

בשל העובדה כי עיקר פעילות הקבוצה הינו בישראל, למצב המשק הישראלי השפעה רבה על פעילות הקבוצה, באופן בו האטה כלכלית מביאה, בדרך כלל, לירידה בצריכה הפרטית, הגוררת ירידה במכירות הקבוצה. בנוסף, בתנאים של אי ודאות כלכלית, קיימת נטייה גוברת של הצרכנים לצרוך מוצרים זולים על פני מוצרים איכותיים, נטייה שעלולה להביא לפגיעה במכירות הקבוצה, המתמקדת במוצרים איכותיים.

שנת 2023 היתה אחת השנים המורכבות והמאתגרות עבור המשק הישראלי. מלחמת "חרבות ברזל", אשר החלה ביום 7 באוקטובר 2023 יצרה זעזוע משמעותי, הן בפן הציבורי והן בפן הכלכלי (לפרטים נוספים אודות השפעת מלחמת חרבות ברזל ראו סעיף 6.1 לעיל). עוד טרם פרוץ המלחמה, התמודד המשק הישראלי עם אינפלציה גואה, ריבית בנק ישראל גבוהה, האטה בשוק המגורים ואף בענף ההייטק. כל אלו, על רקע הרפורמה המשפטית וגל המחאה החברתית שקם בעקבותיה החל משנת 2022. פרוץ המלחמה ואי הוודאות הגדולה, בראש ובראשונה בקשר למשך המלחמה, עצימותה ותוצאותיה, הביאו בעקבותיהם קיטון בתחזית הצמיחה, גידול צפוי בגרעון הממשלתי וביחס החוב לתוצר של המדינה.

על פי תחזיות המאקרו כלכליות של אגף הכלכלן הראשי במשרד האוצר אשר פורסמו לאחרונה, קצב הצמיחה החזוי בשנת 2024 יעמוד על שיעור של 1.6% לאור חוסר וודאות גבוהה הקשורה במלחמת "חרבות ברזל" ("המלחמה"), אשר פרצה בתחילת הרבעון הרביעי לשנת 2023, כאשר על פי תחזית המאקרו-כלכלית של בנק ישראל, אשר פורסמה בחודש ינואר 2024, התוצר צפוי לצמוח בשיעור של 2.0% בשנת 2024 ובשיעור של 5% בשנת 2025 – זאת, לאור ההנחות כי ההשפעה הכלכלית הישירה של המלחמה הגיעה לשיאה ברבעון הרביעי של שנת 2023, ושהיא תימשך עד לסוף שנת 2024, אך בעצימות הולכת ופוחתת וכי הפגיעה הצפויה בתוצר בשנים 2023 ו-2024 נובעת הן מפגיעה בצד ההיצע והן מפגיעה בצד הביקוש: בצד ההיצע, גיוס המילואים הנרחב וההשבתה החלקית של מוסדות החינוך, בעיקר בחודשים הראשונים של המלחמה, התבטאו בירידה בהיצע העבודה בכל ענפי המשק. בענפי הבנייה והחקלאות ניכרת פגיעה משמעותית במיוחד בהיצע העבודה – בבניה בשל הגבלות על כניסת עובדים מיהודה ושומרון והפסקה מוחלטת של העסקת של עובדים מעזה, ובחקלאות בשל עזיבתם של עובדים זרים. האוכלוסיה בישראל גדלה בשנת 2023 ב-1.9% (בשנת 2022 גידול של כ-2.2%), כך שהתוצר המקומי הגולמי לנפש ירד ב-0.1%, לאחר עלייה של 4.4% בשנת 2022 (בהשוואה לתחזיות ה-OECD, עלה התמ"ג לנפש בארצות הארגון בשיעור של 1.2% במוצע בשנת 2023). במוצע, התוצר המקומי הגולמי גדל בשנתיים האחרונות (2022-2023) בשיעור של 2.25%.

ההוצאה לצריכה פרטית ירדה ב-0.7% בשנת 2023, לאחר עלייה של 7.4% בשנת 2022. הצריכה הפרטית לנפש ירדה ב-2.8% בשנת 2023 לאחר עלייה של 5.5% בשנת 2022.

ההשקעות בבניה למגורים ירדו בשנת 2023 ב-8.0%, לאחר עלייה בשיעור של 16.6% בשנת 2022.³

⁴ תיאור הסביבה המאקרו כלכלית בישראל והגורמים החיצוניים הרלוונטיים לה מבוסס על נתונים ומידע כפי שהתפרסמו באתר האינטרנט של בנק ישראל (www.boi.gov.il), באתר האינטרנט של משרד האוצר (www.mof.gov.il), באתר האינטרנט של משרד הבינוי והשיכון (www.moh.gov.il), באתר האינטרנט של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (www.cbs.gov.il). למען הסר ספק, מובהר כי, המידע והנתונים המפורטים בדוח זה, הינם נתונים שהתפרסמו באופן פומבי אשר ביחס אליהם ואו נכונותם ואו מהימנותם, לא נערכה בדיקה עצמאית על ידי החברה והיא לא פנתה לקבלת אישור להכללתם בדוח זה.
³ ראו הודעה לתקשורת של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "החשבונות הלאומיים לשנת 2023", אשר פורסם ביום 19 בפברואר 2024 :
https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/054/08_24_054b.pdf

כמו כן, על פי נתוני הלמ"ס, שיעור התעסוקה בקרב בני 25-64 עמד בשנת 2023 על שיעור של 78.2% לעומת שיעור של 78.2% בשנת 2022. אחוז הבלתי מועסקים בקרב בני 25-64 עמד בשנת 2023 על שיעור 2.6% לעומת כ-3.7% בשנת 2022.⁴

בתחזית המקרו-כלכלית שפרסמה חטיבת המחקר של בנק ישראל בחודש ינואר 2024,⁵ העריכה חטיבת המחקר כי בהתאם למשתני המקרו העיקריים (התוצר, האינפלציה והריבית), תחזית יבוא המדינות המתפתחות לשנת 2024 מצביעה על ירידה חדה ביבוא לצד ירידה מתונה יותר ביצוא ועודכנה לקיטון של 4% והתחזית לשנת 2025 עומדת על גידול של 9.5%. בחטיבת המחקר הניחו כי בשונה ממשבר הקורונה, שביציאה ממנו שיעורי הצמיחה היו חסרי תקדים – על רקע הירידה החדה בפעילות בתחילת המשבר, התאוששות מהירה של כלל המשק המפותחים ושיעורי הריבית הנמוכים ששררו בשנים 2021-2022 – התחזית לשנים שלאחר המלחמה היא של צמיחה בהתאם למגמה שאפיינה את המשק בשנים שקדמו לקורונה, ואולי אף פחות מכך, ככל שלמלחמה, לתוצאותיה ולצעדי המדיניות שיינקטו יהיו השפעות מתמשכות על המשק ועומדת על שיעור של 2% בלבד. שיעור האינפלציה לשנת 2023 הסתכם ב-3%, וקצב האינפלציה צפוי להסתכם ב-2.4% לשנת 2024 ו-2.0% בשנת 2025 באותם משקים, כאשר התמתנות האינפלציה בטווח התחזית, בהשוואה לאינפלציה של 2023, משקפת מגמה שהחלה עוד טרם המלחמה, בהשפעת ההתפתחויות בעולם והמדיניות המוניטרית המקומית, והיא מושפעת גם מהייסוף שחל לאחרונה. נוסף על אלו, בעקבות המלחמה, ההתמתנות מושפעת גם מהפגיעה בסנטימנט הצרכני ובביקוש לצריכה. בהתאם, גם הריביות הממוצעות של הבנקים המרכזיים בשנים אלו צפויות לעמוד ברבעון הרביעי של שנת 2024 על 3.75%-4.00%. כמו כן, התוצר צפוי לצמוח בשיעור של 2.0% בשנת 2024 ובשיעור של 2.4% ב-2025.⁶ עוד צוין בהערכת חטיבת המחקר, כי התחזית מאופיינת ברמה גבוהה במיוחד של אי ודאות, בין היתר בנוגע למשך ואופי המלחמה בעזה והאפשרות להחמרה בחזית הצפונית, ובאשר להחלטות שתקבל הממשלה לגבי ההתמודדות התקציבית עם הצרכים הביטחוניים והאזרחיים הנובעים מהמלחמה.

חברות הדירוג הבינלאומיות הגיבו לעלייה בסיכון הכלכלי של מדינת ישראל – Fitch ו-Moody's הודיעו כי דירוג האשראי של מדינת ישראל הינו כעת תחת "מעקב שלילי" (Watch Rating Negative) שמשמעותו במקרה של הרעת המצב (התרחבות המלחמה או התמשכותה) עלול להיות הורדת דירוג. חברת S&P אישרה את דירוג האשראי של ישראל ברמה של AA- אך הורידה את תחזית הדירוג מ"יציבה" ל"שלילית". לאחר תאריך המאזן, ביום 9 בפברואר 2024, הודיעה סוכנות הדירוג הבינלאומית מודי'ס על הורדת דירוג האשראי של מדינת ישראל לרמה A2 (מרמה של A1), ואף הוסיפה להורדת הדירוג "תחזית שלילית". נוסף לאמור לעיל, מודי'ס הורידה גם את דירוג האשראי של חמשת הבנקים הגדולים בישראל בדרגה אחת ל-A3 וכן את תחזית הדירוג לגביהם.

⁴ ראו הודעה לתקשורת של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "נתונים מסקר כוח אדם לחודש דצמבר 2023", 29 בינואר 2024: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/032/20_24_032b.pdf

⁵ ראו אתר בנק ישראל, התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2024, 1 בינואר 2024: <https://boi.org.il/publications/pressreleases/b01-01-24/>

⁶ ראו אתר בנק ישראל, "התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2023", 3 בינואר 2022: <https://www.boi.org.il/publications/pressreleases/%D7%94%D7%AA%D7%97%D7%96%D7%99%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%A7%D7%A8%D7%95-%D7%9B%D7%9C%D7%9B%D7%9C%D7%99%D7%AA-%D7%A9%D7%9C-%D7%97%D7%98%D7%99%D7%91%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%97%D7%A7%D7%A8-%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%90%D7%A8-2023/>

סביבת האינפלציה והריבית בישראל

בהתאם לסקירת מגמות מקרו כלכליות לשנים 2023-2024 של אגף הכלכלן הראשי של משרד האוצר, האינפלציה הייתה במגמת ירידה מתחילת השנה לאחר שעלתה לשיא של 5.4% בחודש ינואר 2023, ושיעור האינפלציה לשנת 2023 עמד על 3%. בהתאם לתחזיתו המעודכנת של הכלכלן הראשי, בשנת 2024 שיעור האינפלציה צפוי להיות בשיעור בטווח של 2.4%-2.9% ובהתאם לתחזית חטיבת המקרו של בנק ישראל המעודכנת, שיעור האינפלציה במהלך שנת 2024 צפוי לעמוד גם כן על 2.0%. מגמת התמתנות האינפלציה, בהשוואה לשיעור האינפלציה של שנת 2023, משקפת מגמה שהחלה עוד טרם המלחמה, בהשפעת ההתפתחויות בעולם והמדיניות המוניטרית המקומית, ובהשפעת הייסוף שחל לאחרונה. נוסף על אלו, בעקבות המלחמה, היא הושפעה גם מהפגיעה בסנטימנט הצרכני ובביקוש לצריכה. האינפלציה בישראל ממשיכה להיות נמוכה מהאינפלציה במרבית המדינות המפותחות, כאשר במשק הישראלי קיימת פעילות כלכלית איתנה, ושוק העבודה מוסיף להיות הדוק ומצוי בסביבת תעסוקה מלאה. למועד הדוח, לא ניכר שינוי משמעותי בסביבת האינפלציה העולמית, כאשר אינפלציית הליבה נותרה עדיין ברמה גבוהה משמעותית מהיעדים שהציבו לעצמן המדינות השונות, ואף מדדי מחירי היבוא יורדים בכל המדינות בשיעור דומה או אף חזק יותר מכפי שהם ירדו לפני משבר הקורונה. כמו כן, האינדיקטורים לפעילות במשק ממשיכים גם הם להעיד על פעילות מוגברת, לרבות תחזית הצמיחה המשוערת של התוצר – בשנת 2024 התוצר צפוי לעלות בשיעור של 3.1%-3.2%, כאשר קצב הצמיחה החזוי בשנת 2024 יעמוד על שיעור של 1.6%. יחד עם זאת, האינפלציה בישראל ממשיכה להיות נמוכה משמעותית מהאינפלציה במרבית המדינות המפותחות, ובמשק הישראלי נמשכת פעילות כלכלית איתנה ושוק העבודה מוסיף להיות הדוק ומצוי בסביבת תעסוקה מלאה. כמו כן, האינדיקטורים לפעילות במשק, ממשיכים גם הם להעיד על פעילות מוגברת ורמת התוצר גבוהה מהמגמה שהייתה חזויה בטרם משבר הקורונה. עם זאת, ניכר פער בין הציפיות הנגזרות משוק ההון לתחזיות של החזאים ולציפיות הנגזרות מהריביות הפנימיות של הבנקים, שהן נמוכות יותר וכפי הנראה, פער זה משקף את פרמיית הסיכון. על פי התחזיות השונות, שיעור האינפלציה צפוי להתמתן מעט בהמשך, אך צפוי להישאר בתוך תחום היעד לכל הטווחים⁶.

לעליית המדד קיימת השפעה, בין היתר, על התחייבויות החכירה של הקבוצה, אשר ברובן צמודות למדד המחירים לצרכן ובמקביל גם על נכסי זכות השימוש בקבוצה, משכך, תהיה לאמור השפעה שלילית בתקופות העוקבות על תזרימי המזומנים, הוצאות המימון והוצאות הפחת של הקבוצה. בשנת 2023, היקף ההצמדה של התחייבויות החכירה ונכסי זכות השימוש הסתכמו בסך של כ-9.3 מיליון ש"ח.

על מנת לבלום את עליית שיעור האינפלציה בישראל, נקט בנק ישראל בצעדים שונים במסגרת המדיניות המוניטרית, והעלה את ריבית בנק ישראל במספר פעימות את הריבית הבסיסית משיעור של 0.1% לשיעור של 4.50%, נכון למועד אישור הדוחות – העלייה החדה ביותר בריבית בישראל מאז שנת 2006⁷. האשראי בתקופת הדוח, עליית הריבית בישראל הביאה לעלייה בהוצאות המימון בסך של כ-10.5 מיליון ש"ח. ליום 31 בדצמבר 2023, היקף האשראי הבנקאי הכולל של הקבוצה (לזמן קצר וארוך) הסתכם לסך של כ-321 מיליון ש"ח.

⁷ ראו אתר בנק ישראל "דוח המדיניות המוניטרית למחצית השנייה של שנת 2023" אשר פורסם ביום 21 בינואר 2024:

<https://boi.org.il/publications/regularpublications/monetary-policy-reports/%D7%93%D7%95%D7%97-%D7%94%D7%9E%D7%93%D7%99%D7%A0%D7%99%D7%95%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%95%D7%A0%D7%99%D7%98%D7%A8%D7%99%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%97%D7%A6%D7%99%D7%AA-%D7%94%D7%A9%D7%99%D7%99%D7%94-%D7%A9%D7%9C-2023/>

וכן אתר בנק ישראל, "הוועדה המוניטרית החליטה ב-01/01/2024 להוריד את הריבית ב-0.25 נקודות האחוז לרמה של 4.50%" אשר פורסם ביום 1 בינואר 2024:

<https://www.boi.org.il/publications/pressreleases/01-01-24/>

6.3. ענפי הבניה והשיפוצים בישראל

תחומי הפעילות של הקבוצה הינם בעיקר נגזרות של ענף מוצרי הבניה למגורים, ולפיכך מושפעים מהשינויים בהיקפי התחלות וגמר הבניה החדשה מחד ומהיקף השיפוצים בדירות יד שנייה מאידך.

ענף הבניה למגורים מאופיין בתנודות חדות בהיקף פעילותו. ענף זה רגיש לשינויים בפעילות העסקית, ותנודותיו נוטות להשפיע על כלל המשק. כמו כן, ענף הבניה למגורים, מושפע בין היתר מגורמים ייחודיים התלויים במדיניות הממשלה, לרבות: היקף הבניה הציבורית והפרטית המיועדת למגורים, מדיניות שיווק קרקעות שבבעלות רשות מקרקעי ישראל (רמ"י), מדיניות מיסוי הנדל"ן, וכן מדיניות עידוד ותמרוץ ממשלתיים לרוכשי דירות באזורים שונים בארץ, קצב אישור הליכי תכנון ורישוי של פרויקטים, מדיניות בעניין מכסות עובדים זרים, על ידי הגורמים השלטוניים המוסמכים.

יודגש, כי להערכת החברה, שוק השיפוצים מהווה למעלה מ-70% מהפעילות בתחום מוצרי הגמר בניה וכולל שיפוץ בתים ודירות מגורים קיימות, דירות להשכרה וכן שיפוצי דירות במסגרת עסקאות יד שנייה.

בשנים האחרונות גוברת מוערבות הממשלה בשוק הנדל"ן, המתבטאת במתן תמריצים לסיום פרויקטי מגורים וכן בפרסום מכרזים לקרקעות של רמ"י במסלול "מחיר למשתכן" וכדומה. להערכת החברה, מעורבות זו משפיעה על תוצאות פעילות הקבוצה בצורה שלילית עקב רצונם של הקבלנים להוזיל עלויות בנייה באמצעות הוזלת הרכש בפרויקטים, לרבות חיפויים, ברזים, כלים סניטריים ומוצרי אינסטלציה. יציין, כי מפרט מסלול "מחיר למשתכן" מחייב את הקבלן להציע לדייר 3 סדרות ברזים לבחירה, כשאחת מהן לפחות תוצרת ישראל, אך, למיטב ידיעת החברה, התחייבות זו אינה בהכרח מבוצעת על-ידי הקבלנים, מבלי שקיימת אכיפה כלשהי כנגדם. כמו כן, יצוין כי בשנת 2015 החליטה הממשלה להקים מטה דיור לאומי במשרד האוצר, שמטרתו להבטיח את יישום מדיניות הממשלה בתחום הדיור, תוך ריכוז של הגופים הממשלתיים השונים הפועלים בתחום זה, תחת משרד האוצר ("מטה הדיור"). מטה הדיור פעל לקיצור תהליכי התכנון, הרישוי, הגדלת היצע הקרקעות, הגדלת שיווק מקרקעין, הסרת חסמים ועוד. מטה הדיור חדל לפעול במהלך שנת 2020, ובמקומו פוצלו הסמכויות בן משרדי הממשלה השונים.

טרם מלחמת חרבות ברזל, עובדים פלסטינאים היוו יותר מחמישית מכ-320 אלף עובדי ענף הבניה, בעקבות המלחמה והסגר שהוטל על שטחי יהודה ושומרון, חדלה הגעתם של 72 אלף עובדים פלסטינאים מורשים בענף הבניה וכן עזבו את מדינת ישראל כ-4,000 עובדים זרים מורשים בענף הבניה – קרי, חלה ירידה של כ-70% בתשומות העבודה בעבודות רטובות יסודיות (כגון טפסנות, ברזלנות, טיח וריצוף) – לא כולל עובדים לא מורשים ועובדי ענף השיפוצים. כמו כן, בעקבות המלחמה נסגרו לפעילות אתרי רבים מתוך כ-11,500 אתרי בניה מורשים בישראל (כאשר בחודש אוקטובר 2023, כ-8 מכל 10 אתרי בניה היו סגורים). שיעור אתרי הבניה הפתוחים עלה בהדרגה עד חודש דצמבר 2023 ומאז ועד חודש פברואר 2024 נע סביב שיעור של 60%, כאשר במחוזות תל אביב ומרכז, שיעור האתרים הפתוחים עומד על כ-75%⁸. לפרטים נוספים אודות השפעות מלחמת חרבות ברזל על ענף הבניה בישראל, ראו סעיף 6.1 לעיל.

⁸ ראו "סקירה כלכלית של ענף הבניה – מרץ 2024" של אגף כוח אדם, כלכלה ומיסוי, התאחדות הקבלנים בוני הארץ: <https://www.acb.org.il/wp-content/uploads/2024/03/%D7%A1%D7%A7%D7%99%D7%A8%D7%94-%D7%A2%D7%A0%D7%A3-%D7%94%D7%91%D7%A0%D7%99%D7%94-%D7%9E%D7%A8%D7%A5-2024.pdf>

משקי הבית^{10,9}

בשנת 2023 היו בישראל כ-2.920 מיליון משקי בית לעומת כ-2.857 מיליון בשנת 2022, גידול של כ-63 אלף משקי בית (בשנים 2022, 2021 ו-2020 נוספו כ-90 אלף, כ-56 אלף וכ-43.4 אלף משקי בית חדשים, בהתאמה). ממוצע תוספת משקי הבית מאז 2019 עומד על כ-68 אלף בשנה, שהינו נתון בסיס להיקפי התחלות וגמר בניה, כאשר ברבעון השלישי לשנת 2023 נרשמה ירידה של כ-15% בגמר הבניה לעומת הרבעון הקודם ועליה של 8% לעומת רבעון מקביל אשתקד.

עסקאות הדיוור^{11,12,13}

בסיכום שנתי עמד סך העסקאות בשנת 2023 על 66,590 עסקאות, ירידה בשיעור של 34.9% בהשוואה למספר העסקאות שנרשם בשנת 2022. 41.9% מסך הדירות שנמכרו הן דירות חדשות (כ-27,930 דירות), המהווה ירידה של 30.7% לעומת שנת 2022 (כאשר רבע מהדירות החדשות נמכרות בסבסוד ממשלתי (כ-6,860 דירות) ו-58.1% מסך הדירות שנמכרן הן דירות יד שנייה (כ-38,660 דירות), המהווה ירידה של 37.7% לעומת שנת 2022. מספר הדירות שנמכרו ברבעון הרביעי לשנת 2023 היה הנמוך ביותר – 12,250 דירות – כ-18.4% מסך המכירות באותה שנה, המהווה ירידה של 33.1% לעומת הרבעון השלישי לשנת 2023 ושל 36.1% לעומת הרבעון המקביל בשנת 2022. בשל מלחמת חרבות ברזל שהחלה בחודש אוקטובר 2023, הנתון בחודש זה היה הנמוך ביותר בשנת 2023, אולם בחודש דצמבר 2023 חלה התאוששות ונמכרו 5,810 דירות. בהשוואה לחודש נובמבר 2023 מדובר בעלייה של 44.5% בסך הדירות שנמכרו. בניכוי עונתיות, העליות הנצפות מתונות יותר – עלייה של 21.5% בסך הדירות שנמכרו: עלייה של 44.8% בדירות חדשות ושל 7.0% בדירות יד שנייה. בחינת נתוני המגמה מראה כי מחודש ספטמבר 2021 עד כה נרשמה ירידה של 2.8% בממוצע בסך הדירות שנמכרו. הירידה בדירות יד שנייה שנמכרו תלולה יותר מהירידה בדירות חדשות, 3.2% לעומת 2.7%, בהתאמה.

ראו הודעה לתקשורת של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "נתונים מסקר כוח אדם לחודש דצמבר 2023", 15 בינואר 2024: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/014/20_24_014b.pdf

¹⁰ ראו "סקירה כלכלית של ענף הבנייה – מרץ 2024" של אגף כוח אדם, כלכלה ומיסוי, התאחדות הקבלנים בוני הארץ: <https://www.acb.org.il/wp-content/uploads/2024/03/%D7%A1%D7%A7%D7%99%D7%A8%D7%94-%D7%A2%D7%A0%D7%A3-%D7%94%D7%91%D7%A0%D7%99%D7%94-%D7%9E%D7%A8%D7%A5-2024.pdf>

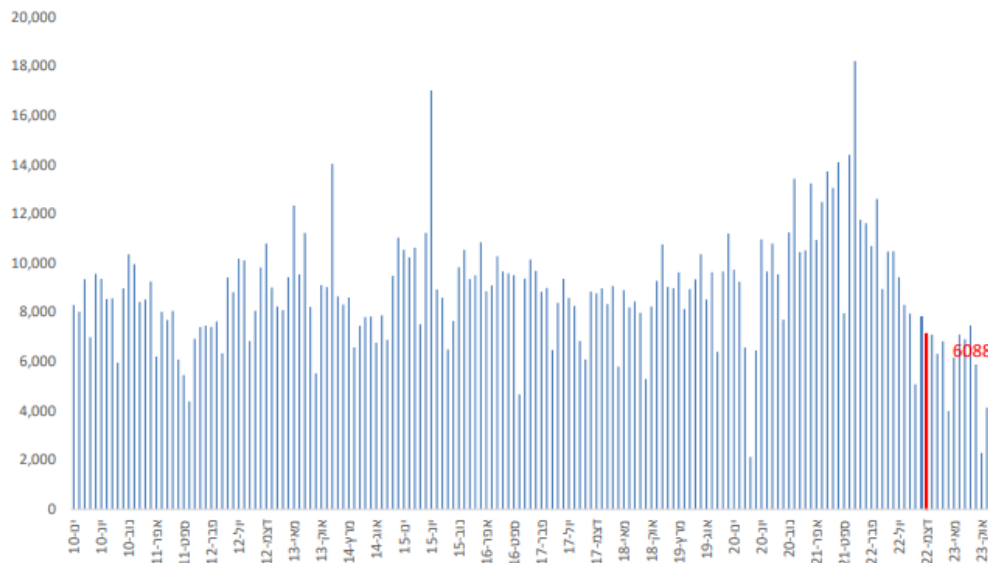
¹¹ ראו "סקירה כלכלית של ענף הבנייה – מרץ 2024" של אגף כוח אדם, כלכלה ומיסוי, התאחדות הקבלנים בוני הארץ: <https://www.acb.org.il/wp-content/uploads/2024/03/%D7%A1%D7%A7%D7%99%D7%A8%D7%94-%D7%A2%D7%A0%D7%A3-%D7%94%D7%91%D7%A0%D7%99%D7%94-%D7%9E%D7%A8%D7%A5-2024.pdf>

¹² ראו משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי, "סקירת ענף הנדל"ן למגורים – דצמבר 2023" אשר פורסמה ביום 14 בפברואר 2024: https://www.gov.il/BlobFolder/dynamiccollectorresultitem/periodic-review-real-estate-122023/he/weekly_economic_review_periodic-review-real-estate-122023.pdf

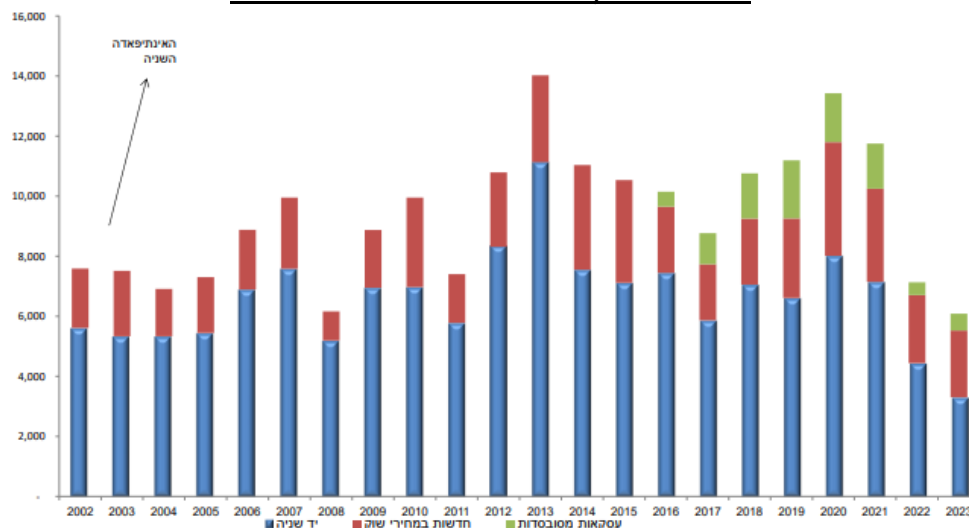
וכן משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי, "סקירת ענף הנדל"ן למגורים – רבעון שלישי 2023" אשר פורסמה ביום 8 בפברואר 2024: https://www.gov.il/BlobFolder/dynamiccollectorresultitem/periodic-review-real-estate-2023-q3/he/weekly_economic_review_periodic-review-real-estate-2023-q3.pdf

¹³ ראו הודעה לתקשורת של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "דירות בעסקאות נדל"ן – סיכום שנת 2023", אשר פורסמה ביום 14 בפברואר 2024: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/047/04_24_047b.pdf

סה"כ עסקאות יד שנייה וחדשות (כולל "מחיר למשתכן")



מספרי העסקאות בחודשי דצמבר 2002-2022

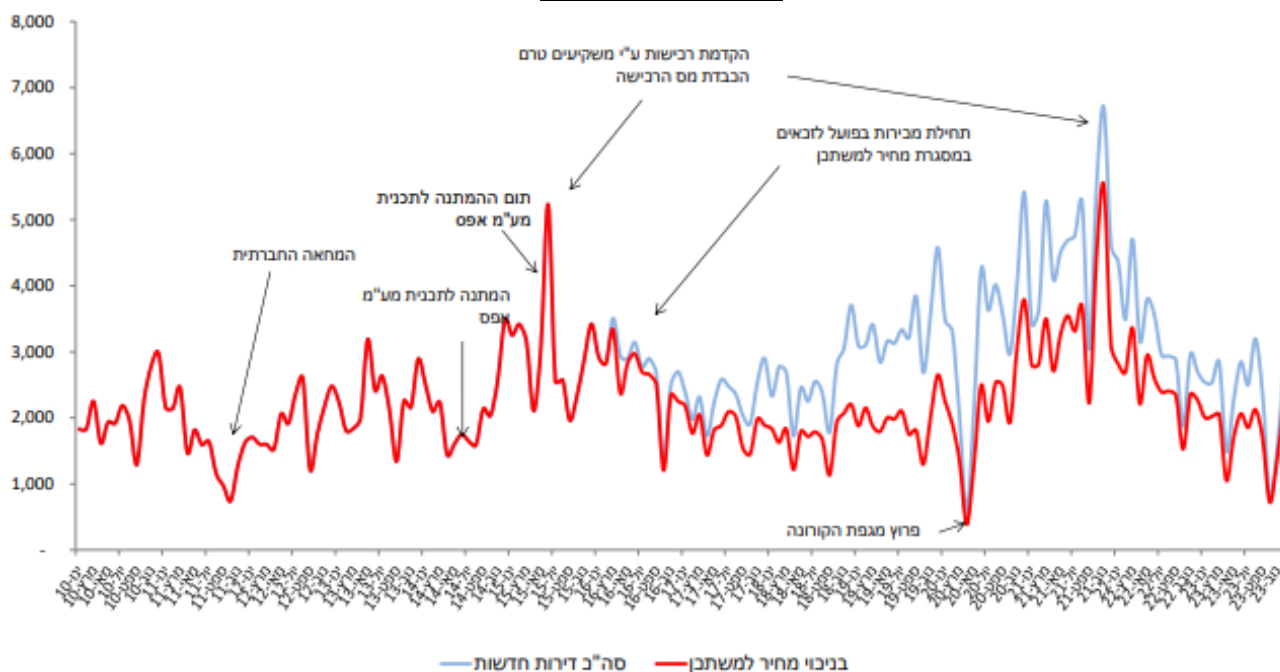


מכירות הקבלנים¹⁴ בשוק החופשי התסכמו ברבעון השלישי הסתכמו בכ- 5.6 אלף דירות חדשות, ירידה בשיעור של 20% בהשוואה לרבעון המקביל של שנת 2022, וזאת בהמשך לירידות חדות ברכישות אלו החל מהרבעון השני של שנת 2022, אשר החל בו רצף העלאות הריבית ע"י בנק ישראל. בהכללת הדירות שנמכרו בסבסוד ממשלתי הסתכמו מכירות הקבלנים ברבעון השלישי של 2023 בכ- 8,070 דירות, ירידה מתונה יחסית של 8% בהשוואה לרבעון המקביל של שנת 2022. מכירות הקבלנים¹⁵ בשוק החופשי התסכמו בחודש דצמבר 2023 בכ- 2,782 דירות, כולל דירות בסבסוד ממשלתי, המהווה גידול של 3% בהשוואה לדצמבר 2022, זאת – לאחר ירידות חדשות בחודשיים הראשונים למלחמה. בהשוואה לרמה הנמוכה שנרשמה בחודש הקודם, החודש השני למלחמה, נרשם גידול חד בשיעור של 86% בסך מכירות הקבלנים וגידול בשיעור של 65% במכירות אלו בשוק החופשי בלבד.

¹⁴ במכירות קבלנים לא נכללות קבוצות רכישה ו/או בניה עצמית. עם זאת, מכירות אלו כוללות מכירה "על הנייר", גם אם לא ניתן עדיין היתר בניה.

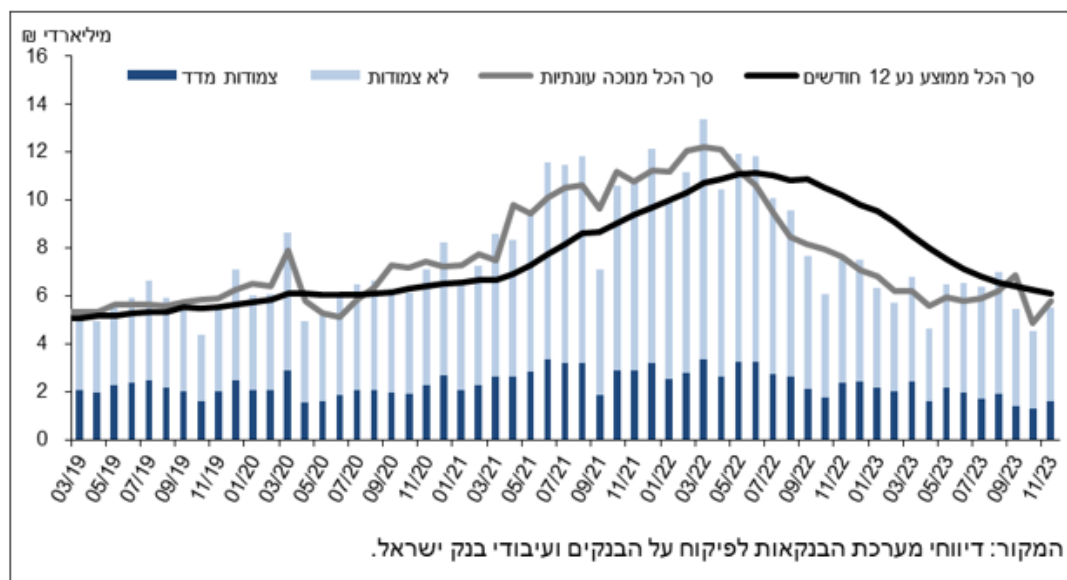
¹⁵ במכירות קבלנים לא נכללות קבוצות רכישה ו/או בניה עצמית. עם זאת, מכירות אלו כוללות מכירה "על הנייר", גם אם לא ניתן עדיין היתר בניה.

מכירת דירות חדשות



בשנת 2023 נמכרו כ-27,930 דירות חדשות, ירידה בשיעור של 30.7% לעומת שנת 2022. כמו כן, בשנת 2023 נמכרו כ-6,860 דירות בסבסוד ממשלתי. ברבעון האחרון של שנת 2023 נמכרו כ-5,210 דירות חדשות, כאשר בחודש דצמבר 2023 נמכרו 2,730 דירות חדשות. בהשוואה לחודש נובמבר 2023, מדובר בעלייה של 79.5% במכירות דירות חדשות, ובניכוי עונתיות, עלייה של 44.8% במכירת דירות חדשות.

סכום ההלוואות החדשות לרכישת דירות מגורים שהעמידו הבנקים לציבור (משכנתאות)



סך המשכנתאות שניתנו בשנת 2023 עומד על כ-71.5 מיליארד שקל, המהווה קיטון בשיעור של 39.6% לעומת היקף המשכנתאות החדשות שניתנו בשנת 2022 והסתכמו בסך של 117.6 מיליארד ש"ח. היקף המשכנתאות שניתנו בשנת 2023 הוא הנמוך ביותר מאז שנת 2019, אז הסתכמו המשכנתאות החדשות ב-67.7 מיליארד שקל. סך המשכנתאות שניתנו בשנת 2022 עומד על כ-117.6 מיליארד שקל, כאשר בשנת 2021 חצה סך היקף המשכנתאות לראשונה את רף ה-100 מיליארד ועמד על 116.09 מיליארד שקל, עם ממוצע חודשי של 9.674 מיליארד שקל. זאת, לעומת סך כולל של כ-78.108 מיליארד שקל בשנת 2020 (זינוק של כמעט 50%) – בשנת 2023 הייתה ירידה בנטילת משכנתאות בשוק הנדל"ן הישראלי בהמשך ישיר לקיטון בפעילות הנדל"ן באותה שנה על רקע העלייה בריבית ובמיוחד ברבעון האחרון של שנת 2023 עם פתיחת המלחמה ברצועת עזה.

התחלות וגמר בנייה¹⁶

נתוני ענף הנדל"ן לשנת 2023 מצביעים על ירידה בהתחלות הבנייה בשנת 2023 לכ-62,030 אלף דירות, ירידה בשיעור של כ-8.9% לעומת שנת 2022 (כ-67,070 דירות).

דירות שהחלה בנייתן, לפי רבעון



כרבע מכלל הדירות שהחלה בנייתן בשנת 2023 היה במחוז מרכז (24.3%) וחמישי במחוז תל אביב (20.1%). כ-66.6% מהדירות שהחלה בנייתן בשנת 2023 נבנו למטרת מכירה, מהן כ-11.8% היו בסבסוד ממשלתי (כ+4,890 דירות). כ-93.6% מסך הדירות שהחלה בנייתן הן דירות תוספתיות למשק, קרי התחלות בניה נטו עומדות על כ-58,080 דירות (כ-3,950 דירות קיימות נהרסו).

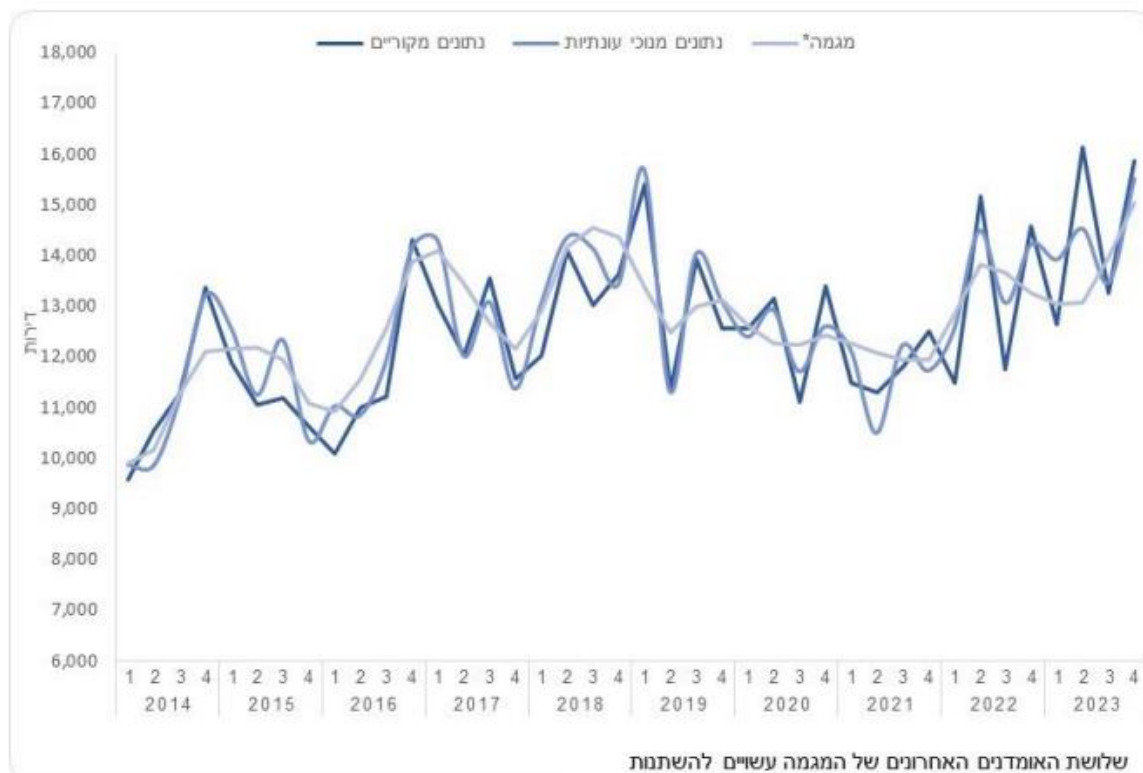
¹⁶ ראו הודעה לתקשורת של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "התחלות וגמר בנייה – סיכום שנת 2023", מיום 20 במרץ 2024: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/089/04_24_089b.pdf

דירות שהחלה בנייתן, לפי רבעון



בשנת 2023 הונפקו היתרי בנייה ל-72,780 דירות (לעומת כ-77,690 בשנת 2022), ירידה של כ-6.0% לעומת שנת 2022. כמחצית (45.8%) מסך הדירות שהונפקו עבורן היתרים בשנת 2023 היו במחוזות המרכז ותל אביב (25.5%-ו-20.4%, בהתאמה).

בשנת 2023 הסתיימה בנייתן של כ-57,895 דירות, עלייה של כ-9.3% לעומת שנת 2022.



בסוף שנת 2023 הסתכם מספר הדירות בבנייה פעילה בכ-170.3 אלף דירות (לעומת כ-166.1 אלף דירות בסוף שנת 2022).

משך זמן הבנייה הממוצע של בניין (משוקלל לפי מספר הדירות שבו) בשנת 2023 הוא כ-32.8 חודשים (לעומת כ-33.1 חודשים בשנת 2022 וכ-30.9 חודשים בשנת 2021). זאת, למרות הירידה בפעילות אתרי הבנייה בעקבות מלחמת חרבות ברזל, כאשר בחודש אוקטובר 2023 כ-23% בלבד מאתרי הבנייה היו פעילים בצורה מלאה או חלקית, ובחודש דצמבר 2023 כ-61% מאתרי הבנייה היו פעילים בצורה מלאה או חלקית.

6.4. עלות המוצרים, עלות חומרי הגלם ועלות ההובלה הימית

עלות חומרי הגלם הינם מרכיב בעלויות המוצרים המיוצרים והמיבואים (השפעה עקיפה) על ידי הקבוצה ועל ידי ספקיה. שינויים במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצור מוצרי הקבוצה, כדוגמת, נחושת, אבץ, זכוכית, אלומיניום, חרסיות, סגסוגות מתכת שונות ותרכובות פלסטיק שונות, עשויים להשפיע על מחירי הייצור של המוצרים ובהתאם על מחירי הרכישה ו/או עלויות הייצור של המוצרים על ידי הקבוצה.

בהקשר זה יצוין כי הברזים אותם מייצרת ו/או משווקת הקבוצה עשויים בעיקר מיציקות פליז שהינם סגסוגת של כ-60% נחושת וכ-40% אבץ. כמו כן, החברה חשופה למחירי הפוליפרופילן, חומר הגלם העיקרי בתעשיית הפלסטיק (מפעל החבה הבת חרסה סטודיו). כמו כן, חלק ממוצרי הקבוצה מיוצרים בהליכי שריפה הצורכים גז. בנוסף, עלויות הנלוות לייבוא המוצרים ו/או לייבוא חומרי גלם לייצור על ידי הקבוצה, כגון עלויות הובלה הימית, עשויות להיות מושפעות ממחירי הנפט, שער המטבע ומהשפעות גיאופוליטיות בעולם.

בכפוף לתנאי הסחר והתחרות בשווקים הרלוונטיים, שואפת הקבוצה להתאים את מחירי מוצריה בעת הצורך, לשינויים בעלויות חומרי הגלם. להערכת הנהלת החברה, גידול בעלות המוצרים וחומרי הגלם כאמור עלול לפגוע ברווחיותה בטווח הקצר אך בטווח הארוך יש ביכולתה לגלם את הגידול בעלות למרבית לקוחותיה.

הערכות החברה המפורטות לעיל הינן מידע צופה פני עתיד כנגזרתו בחוק ניירות ערך. השפעת השינויים בעלות המוצרים, חומרי הגלם וההובלה הימית כאמור, עשויה להיות שונה באופן מהותי מהערכות החברה, לרבות שינויים שאין בהם כדי לפגוע מהותית ברווחיות הקבוצה או לחילופין מצב בו חברות הקבוצה לא יצליחו לגלם את מלוא הגידול בעלות חומרי הגלם ו/או ייצור המוצרים ו/או ההובלה הימית במחיר ללקוח, וכתוצאה מכך ההשפעות על הכנסות הקבוצה ורווחיותה עשויות להיות שונות באופן מהותי מערכות הנהלת החברה המפורטות לעיל, בין היתר, בשל שינויים מהותיים במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצור מוצרי הקבוצה, בעלויות הייצור ו/או עלויות הנלוות לייבוא המוצרים, בעלויות המוצרים המוגמרים ושינויים במצב במשק ובכללותו ומצב השווקים הספציפית בהם פועלת הקבוצה, בפרט.

מרבית קניות חומרי הגלם אשר מיובאים על ידי הקבוצה נרכשים במטבעות זרים (בעיקר דולר ואירו). לפיכך, חשופה הקבוצה לשינויים בשערי השקל לדולר ושערי השקל לאירו. כמו כן, קיימת השפעה שלילית לייסוף השקל לעומת הדולר והאירו, שכן שערי המט"ח הנמוכים תומכים ביבוא של מוצרים מתחרים מחד וכן פוגעים ביכולת התחרות וכדאיות בייצוא לשוקים בחו"ל. מנגד, רוב מוצרי הקרמיקה והאריחים שמשווקות חזיבנק ואלוני מיובאים ממדינות שונות בעולם, כגון גרמניה, איטליה, ספרד, סין, טורקיה ומדינות נוספות באירופה. לפיכך, לשינויים בשערי החליפין השפעה מהותית על עלויות המכר שלהן. ככלל, תיסוף של השקל ביחס לשערי החליפין בהן סוחרת חזיבנק (בעיקר אירו) ואלוני (בעיקר דולר), מביא לקיטון בעלויותיהן ועל ידי כך לשיפור תוצאותיהן הכספיות.

עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל השקל פחת משמעותית מול הדולר והאירו בשל עליית פרמיית הסיכון של ישראל. על מנת למתן את התנודות בשער השקל ולספק את הנזילות הנדרשת להמשך הפעילות הסדירה של השווקים, הכריז בנק ישראל לפני יום המסחר הראשון שאחרי פרוץ המלחמה על תוכנית מכירת מט"ח בהיקף של עד 30 מיליארד דולרים. במסגרת תוכנית זו מכר בנק ישראל סך של כ-8.2 מיליארד דולרים במהלך חודש אוקטובר 2023 וסך של כ-338 מיליוני דולרים במהלך חודש נובמבר 2023. בתחילת חודש נובמבר 2023 התהפכה המגמה, והחלה מגמת ייסוף משמעותית של השקל. מגמה זו נמשכה עד לסיום שנת 2023, כך שבסופה, השקל היה מיוסף לעומת רמתו בתחילתה.

שערו הממוצע של השקל לדולר בשנת 2023 עמד על כ-3.6871 לעומת שער ממוצע של כ-3.358 בשנת 2022, עליה בשיעור של כ-9.8%. שערו הממוצע של השקל לאירו בשנת 2023 עמד על כ-3.9876 לעומת כ-3.5346 בשנת 2022, המשקף עליה של כ-12.8%. יתרות מטבע החוץ של בנק ישראל (כולל יתרות עם קרן המטבע) בסוף חודש דצמבר 2023 הסתכמו בסך של 204,637 מיליוני דולרים, גידול בסך של 10,419 מיליוני דולרים לעומת דצמבר 2022, כאשר במהלך שנת 2023 בנק ישראל ביצע רכישות ומכירות של מטבע חוץ.

הערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו כלכלית בה היא פועלת הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. אין כל ודאות כי הנחות ואומדנים אלה יתממשו במלואם או בחלקם הואיל והם תלויים בגורמים חיצוניים ומאקרו כלכליים, שאין לחברה כל יכולת השפעה עליהם או שיכולתה להשפיע עליהם מוגבלת.

¹⁷ ראו הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "שערי מטבעות החוץ בסוף שנת 2023", אשר פורסם ביום 4 בינואר 2024: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/002/16_24_002b.pdf

¹⁸ ראו אתר בנק ישראל, "דוח המדיניות המוניטרית למחצית השנייה של 2023", אשר פורסם ביום 21 בינואר 2024: <https://www.boi.org.il/media/xr0krmr/mpr202302hn.pdf>

¹⁹ ראו אתר בנק ישראל, "יתרות מטבע החוץ בבנק ישראל לחודש דצמבר 2023", אשר פורסם ביום 7 בינואר 2024: <https://boi.org.il/publications/pressreleases/07-01-24/>

חלק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

תחומי הפעילות של הקבוצה הינם בעיקר במוצרי הגמר הבניה, שהינם נגזרות של ענף מוצרי הבניה בעלי פרמטרים ואפיונים דומים רבים. לאור זאת, בסעיפים הנסקרים להלן, בהם אין הבדל בין תחומי הפעילות, הפירוט יינתן עבור תחומי הפעילות לעיל במשותף ואילו בסעיפים בהם קיים הבדל יינתן פירוט נפרד באשר לכל תחום פעילות. לתחום הקמעונאות והקרמיקה, אשר אף הוא מהווה נגזרת של ענף מוצרי הבניה, ישנם פרמטרים ואפיונים מסוימים דומים לתחומי הפעילות המסורתיים של הקבוצה, אך הוא גם נבדל בחלק מהפרמטרים העיקריים. לפיכך, אלא אם צוין אחרת במפורש, תיאור עסקי החברה המפורטים בסעיף 7 להלן לא יתייחס לתחום הקמעונאות והקרמיקה ולתחום המטבחים, אשר לגביהם ינתן תיאור בנפרד כמפורט בסעיפים 8 ו-9, בהתאמה, להלן.

7. מידע כללי על תחומי הפעילות של הקבוצה

7.1. פרטים אודות תחומי הפעילות

תחום הברזים - תחום זה מורכב ממגוון רחב של מוצרי ברזים שונים, בעיקר ברזים למטבח ולחדרי אמבטיה עשויים יציקות פלז (סגסוגת של כ-60% נחושת וכ-40% אבץ) לשימוש ביתי המיוצרים על ידי חברת הבת חמת ארמטורות. התחום כולל פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה (לרבות ייצוא). בישראל הברזים משווקים תחת המותג "חמת" באמצעות החברה הבת חמת עיצוב ושיווק אשר משווקת בעיקר לאולמות תצוגה בענף הקרמיקה, סוחרים סיטונאים ומפיצים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים, חנויות כלי הבית וחנויות מסוג DIY. יצוין כי בארה"ב הברזים משווקים תחת המותגים "HAMAT USA" ו-"HOUZER" באמצעות החברה הבת Hozuer אשר תוצאתיה נכללות במסגרת "פעילויות אחרות". כמו כן יצוין כי תוצאות הפעילות של מכירת ערכות ואביזרי מקלחת נכללות במסגרת "פעילויות אחרות".

תחום הכלים הסניטריים בישראל ותחום הכלים הסניטריים בחו"ל - תחומים אלו מורכבים ממוצרים סניטריים שונים, בעיקר כאלו העשויים מחרס כגון כיורים, אסלות ומיכלי הדחה מחרס, המיוצרים על ידי הקבוצה וכן כלים סניטריים ונלווים מיובאים.

תחום הכלים הסניטריים בישראל כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה של כלים סניטריים (בעיקר אסלות וכיורים מחרס) הנמכרים מישראל (החל משנת 2020 בעיקר ייבוא מתוצרת MCP) באמצעות החברה הבת חמת עיצוב ושיווק אשר משווקת בעיקר לאולמות תצוגה בענף הקרמיקה, סוחרים סיטונאים ומפיצים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים, חנויות כלי הבית וחנויות מסוג DIY.

תחום הכלים הסניטריים בחו"ל כולל את הייצור, פיתוח, שיווק ומכירה (לרבות ייצוא) של כלים סניטריים מחרס המיוצרים ונמכרים על ידי MCP.

תחום הפלסטיק והאינסטלציה - תחום זה מורכב ממוצרי אינסטלציה וסניטציה שונים העשויים מפלסטיק, בעיקר מפוליפרופילן (PP) כגון: צנרת, מחברי צנרת (תברג ושקע-תקע) ואביזרי צנרת נוספים, מושבי אסלה, מיכלי הדחה, וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדרי אמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו'), תחת המותגים: "ליפסקי" ו-"BATHclip" וכן Private Label נוספים, המיוצרים, מפותחים ומשווקים על ידי החברה הבת חרסה סטודיו.

תחום ההפצה - תחום זה כולל יבוא, שיווק והפצה בישראל של ברזים (לרבות ברזי חמת) ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה (לרבות מוצרי חרסה סטודיו), אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים (לרבות מוצרי MCP) ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי) המשווקים על ידי החברה הבת חמת הפצה בעיקר תחת המותגים: "ZM", "חמת", "ליפסקי" ו-"חרסה".

פעילויות אחרות - מסגרת זו כוללת את שאר הפעילויות של הקבוצה, אשר אף אחת מהן אינה מגיעה עד כדי מגזר בר-דיווח על פי הוראות תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 8 "מגזרי פעילות". פעילויות אלו כוללות בעיקר מכירת מוצרים משלימים לחדרי אמבט (ערכות ואביזרי מקלחת) ולמטבח באמצעות החברה הבת חמת עיצוב שיווק וכן שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וברזי מטבח (מתוצרת חמת ארמטורות) באמצעות החברה הבת Houzer.

7.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

כמותאר לעיל, הקבוצה פועלת בתחום של ייצור, פיתוח, שיווק, ייבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בניה לחדרי אמבטיה, חדרי שירותים ומטבחים.

המצב הכלכלי במשק וההשלכות שלו על ענף הבניה (היקפי הבניה החדשה, הבניה המסחרית והיקף השיפוצים של דירות קיימות) מהווים את הגורם המרכזי המשפיע על התוצאות העסקיות השוטפות של הקבוצה. עם זאת, מניסיונה של הקבוצה עולה, כי השוק העיקרי והיציב מבין השלושה הינו שוק השיפוצים.

בשנים האחרונות ניכרת מגמה צרכנית של מעבר מרכישת מוצרים, אשר בעבר הוחלפו רק מתוך הכרח עקב בלאי או קלקול, לרכישה של מוצרים בשל הרצון לרכוש מוצר מעוצב, אופנתי ועכשווי. החברה מעריכה כי מגמה זו תמשך ואף תתחזק בשנים הקרובות, דבר המחייב התעדכנות שוטפת, חדשנות עיצובית ויצירתית ויכולת זיהוי המגמות העיצוביות בשוק תוך פיתוח מהיר של מוצרים חדשים ברמת איכות גבוהה.

על אף האמור לעיל, מדיניות הממשלה להורדת מחירי הנדל"ן, למשל באמצעות תוכנית "דיור למשתכן", מעודדת את הקבלנים ורשתות הקרמיקה לייבא מוצרים זולים ממדינות המזרח, וזאת באיכות, העיצוב והשירות הנחותים ממוצרי הקבוצה.

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

במסגרת פעילות הקבוצה חלים עליה חוקים ומגבלות הנובעים בחלקם מחוקי איכות הסביבה; חוקים ותקנות בקשר לגהות ובטיחות בעבודה; חוקי הגנת הצרכן; מגבלות ותקנים ישראלים ובינלאומיים לחלק ממוצריה ועוד. לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן לעניין סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם, וסעיף 16 להלן לעניין מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד.

7.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

בשנים האחרונות השוק נחשף יותר ויותר ליבוא, בעיקר עקב הקלות בהליכי היבוא לישראל, מכסים זניחים וייסוף השקל. בנוסף, מגמת ייסוף השקל בשנים האחרונות פוגעת ביכולת התחרות והכדאיות (רווחיות) של הקבוצה בייצוא.

7.1.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות

הקבוצה מושפעת בעיקר מהיקפי הפעילות של הבניה החדשה, השיפוצים והשיחלופים. מרבית הלקוחות הגדולים, אשר מוכרים את מוצרי הקבוצה לצרכנים הסופיים, הינם גם יבואנים של מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בניה, ובתור שכאלה מתחרים במוצרי הקבוצה. מצב זה נמשך מזה מספר שנים ואולם בשנים האחרונות, התחרות ביחס למוצרי החברה אף גברה בשל הגידול ביבוא של מוצרים זולים.

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

איכות המוצרים בתחומי הפעילות של הקבוצה מושפעת מטכנולוגיה מתקדמת של אמצעי הייצור, כאשר על מנת לייצר מוצרים באיכות, עיצוב וגימור גבוהים יותר, נדרשת הקבוצה להשתמש באמצעי ייצור משוכללים ויקרים יותר ובמערכות מודרניות כגון רובוטיקה (תהליך ממוכן ללא התערבות יד אדם) ו-IOT (Internet of Things). השקעות הקבוצה בשנתיים האחרונות במפעל הכלים הסניטריים בטורקיה, במפעל הברזים ובמפעל הפלסטיק הינן במכוונות בעלות טכנולוגיה מתקדמת. דוגמה לכך הינה השקעה של חמת בקו מכונות ציפוי בטכנולוגיית PVD (Physical Vapour Deposition) שהינה טכנולוגיה מתקדמת לציפוי מתכות, המתבצעות בתאי ואקום תוך שילוב גזים שונים ויצירת שדה מגנטי. בשנים האחרונות התפתח ביקוש למוצרי ברזים ואביזרי רחצה בגימור PVD.

7.1.6. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה, העיקריים ביניהם: (1) ידע וטכנולוגיה; (2) ייצור מגוון רחב של מוצרים באיכות גבוהה; (3) קיום מערך שיווק בעל פריסה ארצית רחבה; (4) זמינות ומקורות של חומרי גלם; (5) פיתוח מוצרים חדשים בעלי עיצוב חדשני ומקורי ושדרוג מוצרים קיימים; (6) מתן שירות איכותי ומקצועי ללקוחות ולצרכנים הסופיים; (7) קביעת מחירים תחרותיים ובדרך זאת בניית נאמנות בקרב לקוחות, על מנת שיבחרו לרכוש את מוצרי הקבוצה; (8) עמידה בלוחות זמני אספקת המוצרים; (9) התייעלות מתמשכת; (10) חדירה לאזורים גיאוגרפים חדשים ושוקים בינלאומיים נוספים; (11) ניצול מרבי של כושר הייצור של קווי הייצור השונים; ו- (12) התאמה לשוק משתנה בו אפשרויות הפרסונליזציה של הצרכנים מהווה משקל חשוב בבחירת המוצר.

7.1.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את הקבוצה בתהליך הייצור נרכשים ממספר ספקים. לקבוצה אין תלות בספק חומרי גלם מסוים, הואיל וקיימים ספקים רבים, בארץ ובעיקר בחו"ל, המספקים את חומרי הגלם האמורים. הקבוצה מבצעת בחינה מתמדת של ספקי חומרי הגלם ושל ספקי החלקים המשמשים לייצור מוצריה, ומבצעת שינויים במערך ספקים אלה בהתאם לרמת האיכות הנדרשת מכל מוצר והמחיר הנדרש על ידי הספקים. בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים העיקריים של הקבוצה.

7.1.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

מחסומי הכניסה העיקריים הינם ידע, ניסיון בתחום הפעילות (הנצבר לאורך שנים), אמצעי ייצור, השקעה כספית מהותית בהקמת מפעלי ייצור ובהקמת מערך שיווק והפצה מתאים. בנוסף, השימוש הגובר בטכנולוגיה מתקדמת ויקרה יותר במהלך השנים האחרונות (כדוגמת רובוטים ותנורים מתקדמים) העלה את חסמי הכניסה לתחום הפעילות.

עם זאת, בתחומי הייבוא ו/או השיווק (להבדיל מייצור) של מוצרים הדומים למוצרי הקבוצה, לא קיימים חסמי כניסה מהותיים.

7.1.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי הקבוצה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים חליפיים, אשר אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה. כמו כן, חלק גדול ממוצרי הקבוצה הינם חליפיים זה לזה.

7.1.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לאורך השנים, גדלה התחרות בשוק המקומי ובשווקים העולמיים עקב פתיחת השווקים בארץ וחו"ל, השתכללות אמצעי התקשורת והעברת מידע באמצעותם, גידול באמצעי כושר יצור זולים (במיוחד במזרח הרחוק, הודו וטורקיה) והקטנת גובה המכסים. לעניין זה יצוין, כי למעט המכסים המוטלים על מוצרי גמר הבניה המיובאים מהמזרח הרחוק (יצויין כי מדינת ישראל מקיימת דיונים להסכמי סחר חופשי עם סין), המוצרים המיובאים לישראל מאירופה, טורקיה וצפון אמריקה אינם חייבים במכס, מצב אשר מגביר את התחרות בפניה ניצבת הקבוצה. כמו כן, ייסוף של השקל (בעיקר מול הדולר, היורו והיואן) מגביר את היבוא לשוק הישראלי.

7.2. מוצרים ושירותים

7.2.1. תחום הברזים

המוצרים העיקריים בתחום זה, הינם ברזים למטבח ולחדרי אמבטיה המיוצרים מסגסוגת פלז (כ-60% נחושת וכ-40% אבץ) ומוצעים במגוון רחב של עיצובים וגימורים שונים, כאשר החברה מאפשרת ללקוח להזמין גימורים מיוחדים לפי בחירה אישית (Custom-made). בהקשר זה, מוצרי חמת כוללים גימורים במספר שיטות ציפוי.

7.2.2. תחומי הכלים הסניטריים

המוצרים העיקריים בתחום הכלים הסניטריים בישראל ובחו"ל הינם כלים סניטריים מחרס הכוללים אסלות וכיורים וכן מגוון מוצרים נלווים לרבות מיכלי הדחה סמויים, מגוון מושבי אסלה, אגניות אקריליות ואמבטיות במגוון צורות וגדלים.

7.2.3. תחום הפלסטיק והאינסטלציה

המוצרים העיקריים בתחום זה הינם מוצרי אינסטלציה וסניטציה שונים מפלסטיק, כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה, מוצרי תברג שקע-תקע לאינסטלציה מפלסטיק וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו'.

7.2.4. תחום ההפצה

המוצרים העיקריים בתחום זה הינם מוצרי אינסטלציה, צנרת הולכת מים, אביזרי השקיה וגינון, אביזרי ביוב, כלים סניטריים, ברזים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאים.

7.2.5. שירות לקוחות

כל תחום פעילות כמפורט לעיל מרכז שירות לקוחות המעניק שירות ללקוחות הקצה במסגרת אחריות למוצרים, ואף שירות שאיננו מכוסה באחריות (וזאת כנגד תשלום). לחברה הבת חמת עיצוב ושיווק ישנם שני מרכזי שירות לקוחות במסגרת תחום פעילות הברזים, הכלים הסניטריים, המקלחונים והמוצרים המשלימים לחדרי האמבט (ערכות ואביזרי מקלחת) אשר משווקים תחת המותג "חמת". האחד, אשר ממוקם במתחם המפעל באשדוד, נותן מענה עבור הצרכנים במרכז הארץ ובדרומה והשני ממוקם בסניף שירות בחיפה (אותו חמת עיצוב ושיווק שוכרת) הנותן מענה עבור הצרכנים באזור צפון הארץ. מרכזי שירות אלה אינם יחידות רווח והפסד נפרדות אלא נכללים במסגרת תחום הפעילות עצמו.

7.3. פילוח הכנסות

בשנת 2023 לא הייתה קבוצת מוצרים או שירותים אשר שיעור ההכנסות מהן עלה על 10% מסך ההכנסות של הקבוצה, למעט קבוצות המוצרים המצויינות בסעיף 8.3 בתחום הקמעונאות והקרמיקה להלן.

7.4. מוצרים חדשים

כחלק מפעולות הייצור, עוסקת הקבוצה, באופן שוטף ותוך שימוש בעיקר באמצעי הייצור שלה (כגון עובדי מחלקת הפיתוח וההנדסה ונושאי תפקידים אחרים בקבוצה), וכן בשירותיהם של מעצבי מוצר מקומיים ובינלאומיים, בפיתוח עיצובים שונים וחדשים של מוצרים, בשיפור הדגמים הקיימים ובפיתוח מוצרים חדשים באמצעות תשתית תפעולית וטכנולוגית המתקדמת מסוגה בישראל המתאימה למגוון קטגוריות בתחום עיצוב הבית. כאמור, בשנים האחרונות המגמה המסתמנת בתחום פעילותה של הקבוצה הינה לראות במוצרי הבית, במיוחד למטבחים ולחדרי האמבט, נושא אופנתי וייצוגי ולפיכך הקבוצה משקיעה משאבים בפיתוח מוצריה, בשים דגש על עיצובם החדשני.

הפעילות מתמקדת בעיקר במעקב אחר ההתפתחות התחום (בארץ ובעולם), בפיתוח של מוצרים חדשים והתאמה או שדרוג של מוצרים קיימים, והכל כדי לספק לשוק מוצרים מתקדמים, עדכניים וחדשניים. הקבוצה מקפידה לרשום פטנטים ומדגמים על מוצרים חדשניים וייחודיים אותם היא מפתחת.

בנוסף, החברה הבת חמת ארמטורות פועלת בתחום המחקר והפיתוח בתחום הסניטריה לפיתוח מוצר חדש למניעת זיהומים, המוגן באמצעות פטנט, וזאת בשיתוף פעולה ותחת הסכם רישוי לייצור והפצה עם מוסד רפואי גדול בישראל. למועד זה, אין באפשרות החברה להתחייב כי הפיתוח יצלח.

7.5. לקוחות

7.5.1. כללי

קהל היעד הסופי העיקרי של מוצרי הקבוצה (אשר רוכש את מוצרי הקבוצה בעיקר דרך לקוחותיה הקמעונאיים ולא במישרין מהקבוצה) נחלק לשלוש קבוצות:

- (א) שוק הבניה החדשה - בעלי יחידות דיור חדשות לרבות בתים צמודי קרקע;
- (ב) שוק השיפוצים - משפצים של יחידות דיור קיימות לרבות בתים צמודי קרקע;
- (ג) שיחלופים - החלפות אד-הוק של מוצרים מסוימים.

7.5.2. תחום הברזים ותחום הכלים הסניטריים בישראל

קיים ביזור לקוחות משמעותי (מאות לקוחות) וכן גרעין לקוחות קבוע, עליו מתבססת תכנית הייצור, הרכש והמכירות של הקבוצה. החברה מבחינה בעיקר בין ערוצי הלקוחות הבאים:

- (א) לקוחות "פרוייקטים" - בעיקר קבלנים, מוסדות, בתי מלון וחברות אחזקה בתחום, כאשר לקוחות אלו הינם הלקוח הסופי.
- (ב) לקוחות מסחריים וקמעונאיים - בעיקר רשתות ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה (לרבות החברות הבת חזיבנק ואלוני), סוחרים סיטונאים ומפיצים בענף גמר הבניה (לרבות חמת הפצה), חנויות כלי הבית וחנויות מסוג DIY (Do it yourself).
- (ג) ייצוא - בעיקר סיטונאים ומפיצים בחו"ל בענף גמר הבניה (לרבות החברה הבת Houzer). בשנים האחרונות חלה מגמת ירידה בהכנסות ממכירה לשווקים בחו"ל.

7.5.3. תחום הפלסטיק והאינסטלציה

בתחום זה קיים ביזור לקוחות משמעותי (מאות לקוחות) וכן גרעין לקוחות קבוע, עליו מתבססת תכנית הייצור, הרכש והמכירות. בתחום זה, החברה מבחינה בעיקר בין שני ערוצי הלקוחות הבאים:

(א) לקוחות מסחריים וקמעונאיים - בעיקר סוחרים סיטונאים ומפיצים בענף גמר הבניה (לרבות חמת הפצה), חנויות כלי הבית וחנויות מסוג DIY.

(ב) ייצוא - בעיקר מפיצים, רשתות שיווק כלי בית ו-DIY שונים. בשנים האחרונות, חלה מגמת עליה בייצוא מוצרי הצריכה המעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו') לרשתות שיווק שונות באירופה.

7.5.4. תחום ההפצה

בתחום זה קיים ביזור לקוחות משמעותי (מאות לקוחות) עליו מתבססת תכנית הרכש והמכירות. בתחום זה, עיקר הלקוחות הינם סיטונאים ולקוחות קמעונאים קטנים בענף גמר הבניה (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי).

7.5.5. פעילויות אחרות

(א) פעילות שיווק ומכירת המוצרים המשלימים לחדרי אמבט (ערכות ואביזרי מקלחת) ולמטבח המבוצעות באמצעות החברה הבת חמת עיצוב שיווק, הינה בעיקר מול לקוחות לקוחות מסחריים וקמעונאיים – בעיקר רשתות ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה (לרבות החברות הבת חזיבנק ואלוני), סוחרים סיטונאים ומפיצים בענף גמר הבניה (לרבות חמת הפצה), חנויות כלי הבית וחנויות מסוג DIY וכן לקוחות "פרוקיטים" – בעיקר קבלנים, מוסדות, בתי מלון וחברות אחזקה בתחום.

(ב) עיקר לקוחות החברה הבת Houzer מתחלקים בין 2 ערוצים: לקוחות המסחר המקוון ("e-commerce"), כגון Amazon.com, Wayfair.com, Build.com, Houzz.com ו-Homedepot.com, ולקוחות קמעונאים – אולמות תצוגה.

7.5.6. לקבוצה אין לקוחות מהותיים בארץ ובחו"ל שההכנסות מהם הינן בשיעור השווה או העולה על 10% מכלל הכנסותיה של הקבוצה. כמו כן, למועד הדוח לקבוצה אין תלות במי מלקוחותיה.

לקוחות הקבוצה מאופיינים בנאמנות לקבוצה ולמוצריה, ובהתאם לכך לקוחות הקבוצה הינם, על פי רוב, לקוחות קבועים ולא מזדמנים, ומרביתם לקוחות ותיקים הרוכשים ממוצרי הקבוצה במשך שנים רבות (יצוין, כי לקוחות רבים של הקבוצה רוכשים מספר רב של מוצרים ממגוון מוצרי הקבוצה ולא מסתפקים ברכישת מוצר או קו מוצרים אחד).

7.5.7. להלן התפלגות הכנסות הקבוצה על פי ותק לקוחותיה לפי תחומי פעילות:

התפלגות הכנסות הקבוצה על פי ותק לקוחותיה לפי תחומי פעילות לשנת 2023 (אלפי ש"ח):
(לא כולל תחום הקמעונאות וקרמיקה ותחום המטבחים)

ותק לקוחות	תחום פעילות ברזים	תחום הכלים – הסניטריים – בישראל	תחום הכלים – הסניטריים – בחו"ל	תחום האינסטלציה	תחום הפצה	פעילויות אחרות והתאמות	סה"כ בנטרול מכירות הדדיות
5 שנים ומעלה	60% 47,086	80% 26,274	- 0%	66% 59,379	68% 64,867	26,460 (134%)	72% 224,066
3-5 שנים	4% 2,942	5% 1,564	10% 3,565	17% 15,425	15% 13,887	14,649 (74%)	17% 52,032
1-3 שנים	4% 3,439	4% 1,488	4% 1,571	1% 1,105	12% 11,053	1,885 (9%)	6% 20,541
פחות משנה	5% 3,470	2% 638	15% 5,168	2% 1,982	3% 2,535	1,232 (6%)	5% 15,025
מכירות בין תחומי פעילות	27% 21,430	9% 2,960	71% 24,870	14% 12,510	2% 2,251	(64,021) 323%	0%
סה"כ	100% 78,367	100% 32,924	100% 35,174	100% 90,401	100% 94,593	(19,795) 100%	100% 311,664

התפלגות הכנסות הקבוצה על פי ותק לקוחותיה לפי תחומי פעילות לשנת 2022 (אלפי ש"ח):
(לא כולל תחום הקמעונאות וקרמיקה ותחום המטבחים)

ותק לקוחות	תחום פעילות ברזים	תחום הכלים – הסניטריים – בישראל	תחום הכלים – הסניטריים – בחו"ל	תחום האינסטלציה	תחום הפצה	פעילויות אחרות והתאמות	סה"כ בנטרול מכירות הדדיות
5 שנים ומעלה	70% 63,008	79% 29,923	- 0%	64% 53,636	65% 68,833	24,218 (141%)	71% 239,618
3-5 שנים	2% 2,278	3% 1,092	18% 5,887	11% 9,304	12% 12,887	10,973 (64%)	13% 42,421
1-3 שנים	4% 3,636	8% 2,880	- 0%	5% 4,370	17% 17,740	13,423 (78%)	12% 42,049
פחות משנה	2% 2,336	3% 1,097	4% 1,275	3% 2,109	4% 4,115	1,783 (10%)	4% 12,715
מכירות בין תחומי פעילות	24% 22,870	7% 2,726	78% 25,245	17% 14,403	2% 2,377	(67,621) 393%	0%
סה"כ	100% 94,128	100% 37,718	100% 32,407	100% 83,822	100% 105,952	(17,224) 100%	100% 336,803

התפלגות הכנסות הקבוצה על פי ותק לקוחותיה לפי תחומי פעילות לשנת 2021 (אלפי ש"ח):
(לא כולל תחום הקמעונאות וקרמיקה ותחום המטבחים)

ותק לקוחות	תחום פעילות ברזים	תחום הכלים – הסניטריים – בישראל	תחום הכלים – הסניטריים – בחו"ל	תחום האינסטלציה	תחום הפצה	פעילויות אחרות והתאמות	סה"כ בנטרול מכירות הדדיות
5 שנים ומעלה	71% 67,937	79% 31,716	- 0%	66% 60,399	63% 66,509	22,000 (177%)	71% 248,561
3-5 שנים	1% 963	5% 1,852	- 0%	8% 7,704	13% 14,181	10,720 (86%)	10% 35,420
1-3 שנים	3% 2,747	5% 1,984	21% 6,522	9% 8,335	18% 18,457	18,094 (146%)	16% 56,139
פחות משנה	2% 2,120	4% 1,554	- 0%	1% 887	5% 4,780	2,326 (19%)	3% 11,667
מכירות בין תחומי פעילות	23% 21,597	8% 3,272	79% 24,989	16% 14,325	1% 1,386	(65,569) 528%	0%
סה"כ	100% 95,364	100% 40,378	100% 31,511	100% 91,650	100% 105,313	(12,429) 100%	100% 351,787

7.5.8. להלן התפלגות הכנסות התאגיד על בסיס סוגי לקוחות:

להלן התפלגות הכנסות התאגיד על בסיס סוגי לקוחות לשנת 2023 (אלפי ש"ח):

(לא כולל תחום הקמעונאות וקרמיקה ותחום המטבחים)

סוג לקוחות	תחום פעילות	תחום הסניטריים – בישראל	תחום הסניטריים – בחו"ל	תחום האנינסטלציה	תחום הפצה	פעילויות אחרות והתאמות	סה"כ בנטרול מכירות הדדיות
אולמות תצוגה וסוחרים	46%	15,675	48%	-	27,311	22,716	193,816
מפיצים	12,506	9,195	28%	-	46,399	2,854	71,132
יצרנים ורשתות	1,112	759	2%	-	253	531	2,681
פרויקטים ואחרים	7,326	4,335	13%	10,304	3,928	18,125	44,035
מכירות בין תחומי פעילות	21,430	2,960	9%	24,870	12,510	(64,021)	-
סה"כ	78,367	32,924	100%	35,174	90,401	(19,795)	311,664

להלן התפלגות הכנסות התאגיד על בסיס סוגי לקוחות לשנת 2022 (אלפי ש"ח):

(לא כולל תחום הקמעונאות וקרמיקה ותחום המטבחים)

סוג לקוחות	תחום פעילות	תחום הסניטריים – בישראל	תחום הסניטריים – בחו"ל	תחום האנינסטלציה	תחום הפצה	פעילויות אחרות והתאמות	סה"כ בנטרול מכירות הדדיות
אולמות תצוגה וסוחרים	46%	20,023	53%	-	28,643	27,927	224,780
מפיצים	16,280	9,915	26%	-	36,205	5,431	68,459
יצרנים ורשתות	1,455	367	1%	-	469	724	3,286
פרויקטים ואחרים	7,377	4,687	12%	7,162	4,102	16,315	40,278
מכירות בין תחומי פעילות	22,870	2,726	8%	25,245	14,403	(67,621)	-
סה"כ	94,128	37,718	100%	32,407	83,822	(17,224)	336,803

להלן התפלגות הכנסות התאגיד על בסיס סוגי לקוחות לשנת 2021 (אלפי ש"ח):

(לא כולל תחום הקמעונאות וקרמיקה ותחום המטבחים)

סוג לקוחות	תחום פעילות	תחום הסניטריים – בישראל	תחום הסניטריים – בחו"ל	תחום האנינסטלציה	תחום הפצה	פעילויות אחרות והתאמות	סה"כ בנטרול מכירות הדדיות
אולמות תצוגה וסוחרים	44%	20,347	50%	-	27,471	25,940	220,645
מפיצים	22,469	10,381	26%	-	46,839	4,373	84,252
יצרנים ורשתות	1,528	518	1%	-	470	695	3,429
פרויקטים ואחרים	5,753	5,860	15%	6,522	2,545	22,132	43,398
מכירות בין תחומי פעילות	21,597	3,272	8%	24,989	14,325	(65,569)	-
סה"כ	95,364	40,378	100%	31,511	91,650	(12,429)	351,787

7.6. שיווק והפצה

השווקים העיקריים בהם פועלת הקבוצה הינם השוק המקומי, צפון אמריקה ואירופה. יובהר כי בשנים 2021 ו-2022, פעילות היצוא והמכירה בחו"ל הסתכמה לשיעור של כ-6.7%, כ-4.7% וכ-7.7% מסך הכנסות הקבוצה, בהתאמה. בשווקים אלו פועלת הקבוצה שנים רבות ועוסקת באופן שוטף בניסיונות להרחיב את חוג לקוחותיה ואת שוקי היעד של מוצריה.

7.6.1. פעילות השיווק והמכירות בשוק המקומי

לקבוצה מערך של עובדים המשמשים כאנשי שיווק והפצה של כלל מוצריה. אנשי השיווק והמכירות נחלקים לפי סוגי המוצרים השונים, הלקוחות ו/או אזורים גיאוגרפיים.

שינוע ושילוח המוצרים מאתרי הקבוצה ללקוחותיה השונים מתבצע ישירות מהאתרים של הקבוצה, בעיקר באמצעות עובדי הקבוצה ובאמצעות כלי רכב בבעלות הקבוצה (לרבות בליסינג), וכן באמצעות מובילים חיצוניים. מוצרי הקבוצה נמכרים על פי הזמנות שוטפות המתקבלות מהלקוחות. יובהר, כי המכירה ללקוחות הקבוצה הינה סופית ואינה תלויה ביכולתם של הלקוחות לשווק את המוצרים הנרכשים לצרכן הסופי. כמו כן, יצוין כי המדיניות המסחרית של הקבוצה נקבעת מול לקוחותיה והקבוצה אינה קובעת את מחיר המכירה לצרכן הסופי.

הקבוצה מקדמת את מוצריה באמצעים שונים, בין היתר בדרכי המדיה, פרסום בתחנות רדיו וקמפיינים בערוצי טלוויזיה, לרבות חסויות, רשתות חברתיות ואתרי אינטרנט. בנוסף, משתתפת הקבוצה בכנסים לבעלי מקצוע (אדריכלים, מעצבי פנים, קבלני בניין, קבלני אינסטלציה וכדומה), בין אם אלה כנסים הנערכים ביוזמתה ו/או במימונה, ובין אם אלה כנסים בהם היא מתארחת בלבד. כמו כן, מפעם לפעם, במהלך הכשרתם של בעלי מקצוע שונים, נערכים סיורים של המתלמידים במפעלי הקבוצה במהלכם הם נחשפים למוצרי הקבוצה ולפעילותה.

7.6.2. פעילות השיווק והמכירות בשווקים הבינלאומיים

לקבוצה מחלקות שיווק הפועלת מישראל ואחריות על הטיפול בשווקים הבינלאומיים, החל מיצירת הקשר הראשוני עם הלקוחות וטיפול הקשרים עמם, ועד קבלת ההזמנות ואספקתן. המוצרים משווקים באמצעי הובלה ימיים ו/או אוויריים, בהתאם לדרישות הלקוחות, לסוג המוצרים ולדחיפות האספקה.

הקבוצה משווקת בשוק הצפון אמריקאי ברזי מטבח מתוצרת חמת ומוצרים נוספים בין היתר באמצעות החברה הבת Houzer, אשר מייבאת, משווקת ומפיצה כיורים ואביזרים נלווים לכיורים העשויים בעיקר מנירוסטה, חרס, נחושת וסילגרניט למטבחים וחדרי אמבטיה וכן ברזי מטבח מתוצרת חמת.

7.7. צבר הזמנות

המכירות לשוק המקומי נעשות באופן שוטף לטווח המידי, בהתאם לצרכים המשתנים של לקוחות הקבוצה. אספקת המוצרים ללקוחות בשוק המקומי מבוצעת מתוך המלאי. לאור האמור, לקבוצה צבר הזמנות בשוק המקומי לטווח הקצר.

הקבוצה מכירה בהזמנה כהכנסה בעת אספקת המוצר ללקוח. ההזמנות ממרבית הלקוחות בחו"ל מתבצעות על בסיס שוטף, כאשר מחלקם קיימות הזמנות לתקופות ארוכות יותר בנות מספר חודשים. עם זאת, מרבית הלקוחות הזרים של הקבוצה נוהגים לתת לחברה בתחילת כל שנה תחזית שנתית (לא מחייבת), אך בפועל מתקבלות הזמנות לתקופות קצרות יותר.

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023						
צפי למימוש						
סה"כ	שנת 2025 ואילך	רבעון 4 2024	רבעון 3 2024	רבעון 2 2024	רבעון 1 2024	
ב א ל פ י ש " ח						
5,245	757	480	536	1,147	2,325	תחום הברזים
1,544	223	151	144	242	784	תחום הכלים הסניטריים בישראל
5,103	-	805	955	904	2,439	תחום הפלסטיק והאינסטלציה
-	-	-	-	-	-	תחום ההפצה
11,892	980	1,436	1,635	2,293	5,548	סה"כ

צבר הזמנות בסמוך למועד פרסום הדוח						
צפי למימוש						
סה"כ	שנת 2025 ואילך	רבעון 4 2024	רבעון 3 2024	רבעון 2 2024	רבעון 1 2024	
ב א ל פ י ש " ח						
6,534	1,456	960	980	2,153	985	תחום הברזים
1,652	399	252	280	427	294	תחום הכלים הסניטריים בישראל
5,136	-	1,620	1,508	1,508	500	תחום הפלסטיק והאינסטלציה
-	-	-	-	-	-	תחום ההפצה
13,322	1,855	2,832	2,768	4,088	1,779	סה"כ

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2022						
צפי למימוש						
סה"כ	שנת 2024 ואילך	רבעון 4 2023	רבעון 3 2023	רבעון 2 2023	רבעון 1 2023	
ב א ל פ י ש " ח						
3,634	-	-	-	-	3,634	תחום הברזים
1,676	-	-	-	-	1,676	תחום הכלים הסניטריים בישראל
4,753	-	-	-	-	4,753	תחום הפלסטיק והאינסטלציה
407	-	-	-	-	407	תחום ההפצה
10,470	-	-	-	-	10,470	סה"כ

הזמנות הלקוחות בתחום ההפצה מסופקות, במרבית המקרים, תוך מספר ימים.

יצוין, כי הנתונים בדבר צבר ההזמנות של הקבוצה הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. ציפיות הקבוצה באשר לצבר ההזמנות וקצב מימושן מבוססות על הזמנות שנתקבלו מלקוחות הקבוצה ונסיון העבר ביחס ללוחות זמנים למימושן, אך יתכן כי ההזמנות לא תתבצענה/תתממשנה במלואן או תתבצענה/תתממשנה בקצב שונה מזה אותו צופה החברה על בסיס נסיון העבר. יחד עם זאת, ברוב המקרים צבר ההזמנות כאמור ממומש במלואו. יצוין כי מרבית הזמנות החברה הינן לזמן קצר בלבד.

7.8. תחרות

7.8.1. תחום הברזים

תחום הברזים מאופיין בתחרות ערה בעיקר מצד יבואנים רבים, אשר חלקם נמנים עם לקוחות הקבוצה המוכרים בעצמם את מוצרי הקבוצה הנכללים בתחום זה ובה בעת מייבאים ומוכרים מוצרים מתחרים. התחרותיות מושפעת בין היתר משערי החליפין הנמוכים יחסית של היורו והדולר בשנים האחרונות ביחס לש"ח אשר פוגעים ביכולת התחרות של הקבוצה.

בתחום מוצרים זה המתחרים העיקריים של הקבוצה הם קבוצת נגב בע"מ, נוטלי בע"מ יבואנית Hans Grohe, דיאור יבוא ושיווק איבזור לאמבט בע"מ, ש.ס. שיווק מוצרי אינסטלציה בע"מ, פלסאון ישראל שיווק והפצה בע"מ וכן יבואנים רבים אחרים, ביניהם אולמות תצוגה ומפיצים המייבאים מוצרים בעיקר מסין ומאיטליה. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח הקבוצה הינה היצרן היחיד בישראל בתחום מוצרים זה. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רב ביותר של מוצרים, מותגים, ויבואנים, לא ניתן לאמוד באופן מדויק את חלקה של הקבוצה.

7.8.2. תחום הכלים הסניטריים בישראל ותחום הכלים הסניטריים בחו"ל

תחומי פעילות אלו מאופיינים בתחרות מצד יצרנים (בחו"ל בלבד), ויבואנים רבים (בישראל ובחו"ל) אשר חלקם נמנים על לקוחות הקבוצה המוכרים בעצמם את מוצרי הקבוצה הנכללים בתחום זה ובה בעת מייבאים ומוכרים מוצרים מתחרים.

המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום הכלים הסניטריים בישראל הם קבוצת נגב בע"מ, סבח סוכנויות בע"מ, טופ בט בע"מ, סניטק מוצרי אמבטיה בע"מ, יורם רהב (מנופר) בע"מ, א.ב. פרופילון שיווק בע"מ ואל גל תעשיות אקריליות בע"מ. כמו כן, מייבאים לשוק המקומי מוצרים של יצרנים בינלאומיים, כגון : Kale ,Creavit ,EGE ,Roca ,Duravit ,Kolo ,Vitra וכן מגוון רחב של מוצרים אחרים, כולל מותגים זולים יותר המייבאים בעיקר מטורקיה והמזרח הרחוק. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח הקבוצה הינה התאגיד היחיד בארץ המחזיק בבעלותו (בחו"ל) מפעל לייצור בתחום הכלים הסניטריים מחרס. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רב ביותר של מוצרים, מותגים, יצרנים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של הקבוצה.

7.8.3. תחום הפלסטיק והאינסטלציה

7.8.3.1. במוצרי האינסטלציה והסניטציה מפלסטיק

ענף תעשיית מוצרי האינסטלציה והסניטציה פלסטית הביתית מאופיין בתחרות ערה, בעיקר מצד יצרנים מקומיים (ישראלים) ויצרנים משטחי יהודה ושומרון. למיטב ידיעת החברה, אין יצרן ישראלי אחד המייצר את כל מגוון מוצרי הקבוצה בתחום זה.

בתחום זה המתחרים העיקריים של הקבוצה הינם : חוליות אגודה שיתופית חקלאית בע"מ, פלסאון תעשיות בע"מ, צינור וברז שיווק (1998) בע"מ, רויאל תעשיות ומחסר (מהרש"פ), תמה תעשיות פלסטיק בע"מ, גולן מוצרי פלסטיק בע"מ ופלסים תשתיות בע"מ (מקבוצת גאון). כמו כן, מייבאים לשוק המקומי מוצרים מתחרים מחו"ל. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח הקבוצה הינה בין היצרנים הגדולים בתחום זה בישראל. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים, מוצרים תחליפים, מותגים, יצרנים מקומיים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של החברה בתחום פעילות זה.

7.8.3.2. במוצרי הצריכה המועצבים מפלסטיק

שוק מוצרי הצריכה מפלסטיק לבית מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד שעיקרה בייבוא. ייסוף השקל בשנים האחרונות ומחירי ההובלה מהמזרח הרחוק תרמו להתחזקות התחרותיות בארץ במוצרים אלו. עיקר הייבוא מגיע מסין, טורקיה ומדינות שונות באירופה. בארץ המתחרים העיקריים של החברה במוצרי הצריכה מפלסטיק הינם חברת כתר פלסטיק בע"מ, פאראגון פלסטיק בע"מ וחברת סטרפלאסט תעשיות בע"מ. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים, מוצרים תחליפים, מותגים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של החברה בתחום פעילות זה.

7.8.4. תחום ההפצה

תחום ההפצה בו פועלת הקבוצה מאופיין בתחרות ערה מצד מפיצים מקומיים, כגון: ט.פ.י. פל ים בע"מ, א.ב. פרופילון שיווק בע"מ (מקבוצת מנדלסון), סבס סוכניות בע"מ, שידב פלסטיקה בע"מ, פאר-נשר מוצרים לצביעה ובניה פ.נ. 2011 בע"מ, נ. קיסנר בע"מ ו א. אופרה ד. נוואמה שווק והפצה בע"מ (א.ד. שיווק). למיטב ידיעת החברה, למועד חמת הפצה הינה אחת המפיצות הגדולות בתחומה בישראל ועובדת בפריסה כלל ארצית. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רב ביותר של מוצרים, מותגים ומפיצים, לא ניתן לאמוד את חלקה של הקבוצה באופן וודאי.

7.9. עונתיות

ניסיון העבר של חברות הקבוצה מלמד כי חל גידול יחסי בביקוש למוצרי הקבוצה, ובהתאם לכך המכירות גבוהות יותר, במהלך הרבעון הראשון של השנה לקראת חג הפסח וכן לקראת חגי תשרי (בין היתר, עקב מזג האוויר הנוח המאפשר ביצוע שיפוצים) אשר חלים ברבעון השלישי או הרביעי של השנה.

7.10. כושר ייצור

באשר לאתרי הייצור של הקבוצה, ראו סעיף 1.2.4 לעיל.

חלק מקווי הייצור בכל המפעלים הינם קווי תהליכים חצי אוטומטיים המופעלים 24 שעות ביממה, בדרך כלל במשך חמישה וחצי ימים בשבוע.

להלן פירוט הערכת אחוז כושר הייצור המנוצל בשנת 2023 :

תחום הפלסטיק והאינסטלציה	תחום הכלים הסניטריים בחו"ל	תחום הברזים	
90%	35%	60%	שיעור כושר הייצור המנוצל

7.11. נכסים לא מוחשיים

לקבוצה מספר פטנטים ורישומי מדגמים של עיצובים תעשייתיים (Industrial Designs) שהמהותיים בהם הינם כדלקמן:

תאריך הפקיעה	מדינות הרישום	סוג הפטנט/מדגם
פברואר 2024	ארה"ב	פטנט כיור חרס בהתקנה שטוחה הידוע בשמו המסחרי – "דלתא"
מאי 2032	ארה"ב	מדגם ברז מטבח בדגם "IMAGINE"
ינואר 2026	סין	מדגם ברז מטבח בדגם "IMAGINE"
פברואר 2039	ישראל, אירופה	מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY"
המדגם אושר ולפני קבלת תעודת מדגם	ארה"ב	מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY"
פברואר 2029	סין	מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY"
פברואר 2029	סין	מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY"

בנוסף, החברה מנהלת מעקב אחר תאריכי חידוש התוקף והתפוגה של קנייניה הרשומים ומאריכה את תוקפם מעת לעת. להלן סטאטוס קנייניה הרשומים המהותיים של הקבוצה:

תאריך הפקיעה	סטאטוס	שם/סימן מסחרי
11.2.2032	רשום	"חמת"
11.2.2032	רשום	"חרסה"
5.6.2028	רשום	
30.1.2029	רשום	
2.1.2029	רשום	"HOUZER"
2.1.2029	רשום	"HAMAT"
2.1.2029	רשום	
18.1.2031	רשום	
7.1.2030	רשום	
1.1.2029	רשום	"HAMAT USA"

7.12. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

7.12.1. תחום הברזים

החברה הבת חמת ארמטורות חוכרת את המגרש עליו ממוקם המפעל לייצור ברזים ומקלחונים (להלן בסעיף זה – "המפעל"). זכות החכירה הינה לתקופה בת 49 שנים, כאשר לחמת זכות להאריך את התקופה ב-49 שנים נוספות, החל משנת 2042. המפעל ממוקם באזור התעשייה הצפוני בכניסה לאשדוד בשטח בנוי של כ-11.5 דונם, המשתרע על פני שטח של כ-20 דונם. במפעל קיים ציוד ייצור הכולל, בין היתר, מכונות יציקה, שיבוב, ציפוי וצביעה. לפרטים נוספים ראו ביאור 9ב' (1) לדוחות הכספים המצורפים לדוח זה.

7.12.2. תחום הכלים הסניטריים בחו"ל

בבעלותה של החברת הבת MCP, המאוגדת בטורקיה, קרקע בשטח של כ-30 דונם בפארק תעשייה הממוקם כ-40 ק"מ מזרחית לעיר איזמיר שבמערב טורקיה. על הקרקע הוקם מפעל מתקדם לייצור כלים סניטריים מחרס בשטח בנוי של כ-21 דונם.

במהלך חודש נובמבר 2021 השלימה MCP רכישה של קרקע נוספת הצמודה לאתר מפעלה בשטח של כ-30 דונם וזאת לצורך אחסנת מלאי ואפשרות להתרחבות וצמיחה בעתיד.

לפרטים נוספים ראו ביאור 9'ב(3) לדוחות הכספים המצורפים לדוח זה.

7.12.3. תחום הפלסטיק והאינסטלציה

מפעל הקבוצה לייצור מוצרי אינסטלציה וסניטציה ומוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק ממוקם במבנה בברקן, ומשתרע על שטח של כ-12 דונם שבבעלות הקבוצה. לפרטים נוספים ראו ביאור 9'ב(2) לדוחות הכספים של החברה המצורפים לדוח זה.

7.12.4. תחום ההפצה

חמת הפצה (לשעבר צוקר את מיניקין) שוכרת מבנה לוגיסטי הממוקם סמוך לצומת ראם ומשתרע על פני שטח של כ-8.4 דונם. לפרטים נוספים ראו ביאור 14'א(1) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

7.12.5. Houzer - תחום השיווק וההפצה בארה"ב (במסגרת פעילויות אחרות)

החברה הבת Houzer, פועלת ממבנה משרדים ומחסן בשטח בנוי של כ-4 דונם המשתרע על פני שטח של כ-45 דונם, אשר ממוקמים בעיר המילטון, ניו-ג'רזי, ארה"ב. נכון למועד הדוח, המקרקעין הינם בבעלותה של חברת HHR, אשר הינה בבעלות מלאה של הקבוצה. לפרטים נוספים, ראו ביאור 9'ב(4) לדוחות הכספים המצורפים לדוח זה.

7.12.6. שעבודים צפים על נכסי החברה

למיטב ידיעת החברה ולמועד הדוח, קיימים שעבודים צפים על נכסים בקבוצה לטובת מדינת ישראל ("השעבודים הצפים"), אשר נוצרו בשנת 1981. למועד הדוח, אין בידי הנהלת החברה מסמכים המבהירים את סיבת היווצרותם של השעבודים הצפים. בהקשר זה, למיטב ידיעת החברה ולמועד הדוח לא קיימת התחייבות כלפי המדינה לשעבוד שלילי. כמו כן, יובהר כי לא חלות מגבלות כלשהן על נטילת אשראי על ידי החברה.

7.13. חומרי גלם וספקים

7.13.1. תחום הברזים

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את תחום הברזים הם מתכות (בעיקר פליז, שהינה סגסוגת המורכבת בעיקרה מנחושת 60%-65% ואבץ 35%-40%, במוטות ובמטילים או חלקים ופרופילים מנירוסטה), וכן חלקים המשמשים לייצור המוצרים בתחום הברזים, ואשר מיוצרים עבור הקבוצה על ידי ספקים בארץ ובחו"ל. עיקר חומרי הגלם והחלקים האמורים לעיל מקורם בגרמניה, איטליה, הונגריה, שווייץ, ישראל ודרום מזרח אסיה.

7.13.2. תחומי הכלים הסניטריים בחו"ל

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את תחום הכלים הסניטריים בחו"ל (מפעל MCP בטורקיה) הם חרסיות וקאולינים, פצלת השדה, שמוט, קוורץ וגבס. עיקר חומרי הגלם מקורם בטורקיה, אנגליה, גרמניה ובולגריה.

7.13.3. תחומי הכלים הסניטריים בישראל

עיקר המוצרים המשווקים על ידי תחום הכלים הסניטריים בישראל הם מוצרים המיובאים מחברת MCP. שאר המוצרים מיובאים מיצרנים נוספים אירופה וחלקם נרכשים בשוק המוקמי.

7.13.4. תחום הפלסטיק והאינסטלציה

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את תחום הפלסטיק והאינסטלציה הם סוגים שונים של חומרים פלסטיים. החומר העיקרי בו עושה המפעל שימוש הינו ²⁰PP (פוליפרופילן), ABS (תרכבות של Acrylonitrile butadiene styrene), HIPC (High impact polystyrene), PS (Polystyrene) ועוד. עיקר חומרי הגלם האמורים מקורם בישראל, הודו, גרמניה ודרום מזרח אסיה.

7.13.5. תחום ההפצה

עיקר המוצרים המופצים ומשווקים על ידי תחום ההפצה הם מוצרי אינסטלציה, גינון והשקיה, ברזים, כלים סניטריים, ואביזרי וצינורות למים וביוב. עיקר המוצרים נרכשים בארץ (לרבות ממפעלי הקבוצה בישראל), וחלקם מיובאים מסין, טורקיה (לרבות מ-MCP) ואירופה.

7.13.6. Houzer - תחום השיווק וההפצה בארה"ב (במסגרת פעילויות אחרות)

עיקר המוצרים המופצים ומשווקים על ידי תחום השיווק וההפצה בארה"ב, הם בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, גרניט, חרס וקרמיקה. עיקר כיורי המטבח מיובאים מקוראיה (בעיקר כיורי הנירוסטה), מאיטליה (בעיקר כיורי הגרניט) ומ-MCP שבטורקיה (כיורי החרס). בנוסף, מיובאים על ידי Houzer מוצרים משלימים מסין ווייטנאם. החל משנת 2018 פועלת Houzer גם בשיווק והפצה של ברזים מתוצרת חמת ארמטורות תחת שמות המותגים: "Houzer" ו-"Hamat USA".

7.13.7. תלות בספקים

חומרי הגלם נרכשים על ידי הקבוצה ממספר ספקים עיקריים בארץ ובחו"ל. מאחר וחלק ניכר מחומרי הגלם ניתנים לרכישה באופן חופשי בשווקים בינלאומיים, אין לקבוצה תלות בספק מסוים המספק חומר גלם והקבוצה נוהגת לרכוש חומרי גלם אלו מספקים שונים, בהתאם לצרכיה, מחיריהם ואיכותם.

7.13.8. ספקים מהותיים

לקבוצה אין ספקים מהותיים בארץ ובחו"ל, שהרכישות מהם היו או הינן בשיעור השווה או העולה על 10% מכלל רכישותיה של הקבוצה לשנת 2023.

²⁰ פוליפרופילן – פולימר המושתת לקבוצת החומרים התרמופלסטיים ונכלל בתוך משפחת הפוליאולפינים, תהליך ייצור הפוליפרופילן מתבצע על ידי פילמור של מונומר הפרופילן בצורת גז, מקור התכונות של הפוליפרופילן הוא הגבישיות, רמת הגבישיות נקבעת בזמן הייצור על ידי סידור ודרגת קבוצות המתיל הנמצאות על הקשר החוזר בשרשרת הפולימר. פוליפרופילן מתאפיין בתכונות מכניות טובות, עמידות תרמית מעולה, עמידות בלחות כמו כן, בעמידות בפני חומרים כימיים.

8. תחום הקמעונאות והקרמיקה

8.1. מידע כללי על תחום הקמעונאות והקרמיקה של הקבוצה

כאמור לעיל, תחום פעילות הקמעונאות והקרמיקה הינו נגזרת של ענף מוצרי הבניה, ולפיכך לתחום פעילות זה פרמטרים ואפיונים דומים רבים לתחומי הפעילות הקיימים בקבוצה. לאור זאת, החברה מפנה לפירוט הניתן עבור יתר תחומי הפעילות של הקבוצה בסעיף 7 לעיל, ובסעיפים בהם קיים הבדל מהותי יינתן פירוט נפרד לתחום פעילות קמעונאות וקרמיקה כמפורט להלן.

8.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום הקמעונאות והקרמיקה כולל בעיקר יבוא, רכש מקומי, שיווק ומכירה בישראל של מוצרי גמר בניה לסקטור הפרטי בארץ, לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, כלים סניטרים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית באמצעות חברות הבת חזיבנק ואלוני (אלוני החל מפברואר 2020).

ענף הקרמיקה בישראל הינו ענף מבוזר בו פועלים שחקנים רבים ביניהם: (א) יצרנים – בארץ קיימים מספר מועט של יצרנים המיצרים את מוצרי הענף, חלק מחברות הקבוצה נימנות בהם; (ב) סיוטנאים – המייבאים ומשווקים מוצרים מוגמרים לרשתות קמעונאיות וכן לקבלני דירות מגורים; (ג) קמעונאים – חנויות ורשתות המפעילות מספר סניפים תחת אותה רשת ו/או מותג. חלק מהרשתות מייבאות מוצרים בלעדיים לאותה הרשת תוך בידול המותג מרשתות אחרות. בישראל קיימים מאות חנויות פרטיות המתמחות בשיווק מוצרי הענף ואינן חלק מרשת חנויות.

המצב הכלכלי במשק וההשלכות שלו על ענף הבניה ושוק הנדל"ן (היקפי הבניה החדשה, הבניה המסחרית, עסקאות בדירות יד שנייה, והיקף השיפוצים של דירות קיימות) מהווים את הגורם המרכזי המשפיע על התוצאות העסקיות השוטפות של הקבוצה בתחום הקמעונאות והקרמיקה.

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

מדיניות הממשלה בנושא הבנייה, לרבות היקף הבנייה הציבורית למגורים, מדיניות שיווק קרקעות המדינה ופעולות להקלת התכנון והרישוי של פרויקטים לבנייה, עשויה להשפיע על דרישות הלקוחות לגבי מוצרי הקבוצה בתחום הקמעונאות והקרמיקה. השפעה על תוצאות הקבוצה אפשרית גם כתוצאה משינויים במדיניות הממשלה בנושאים כגון: מיסוי משקיעים (עדכון מיסי רכישה ומס שבח), עידוד בנייה באזורים מועדפים, בנייה להשכרה, תוכניות מענקים לרוכשי דירות וזכאים כדוגמת "דיוור למשתכן". מרבית מוצרי הקבוצה בתחום הקמעונאות והקרמיקה נדרשים לעמוד בתווי תקן של מכון התקנים הישראלי, והקבוצה פועלת לכך שכל מוצריה יעמדו בתווי התקן הרלוונטיים ככל שנדרש. בהעדר תקן ישראלי למוצר כלשהו, הקבוצה מבצעת בעצמה בדיקות בהתאם לצורך. כמו כן, חלים על הקבוצה בתחום זה חוקים ותקנות בקשר לגהות ובטיחות בעבודה וחוקי הגנת הצרכן. לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן לעניין סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם וסעיף 16 להלן לעניין מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד.

8.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

בשנים האחרונות גוברת המודעות בקרב בעלי הדירות לעיצוב הבית, בהתאם לעלייה באורח החיים. נראו כי בניגוד לעבר, כיום ישנה התייחסות רבה לעיצוב ולחדשנות במוצרים הנרכשים. עליית מחירי הדיור והמודעות הגוברת לעיצוב הפנים בשנים האחרונות, עודדה את הצרכנים לבצע שיפוץ בדירה קיימת מאשר לרכוש דירה חדשה ואף הביאה לקיצור משך הזמן שעובר בין שיפוץ לשיפוץ. כמו כן, המודעות הגוברת לעיצוב הפנים העלתה את שימוש הלקוחות באנשי מקצוע כגון אדריכלים ומעצבים, אשר יוצרים תוכנית עיצוב מקיפה בהתאם לצרכי הלקוח. החברה מעריכה כי מגמה זו תמשך ואף תתחזק בשנים הקרובות, דבר המחייב התעדכנות שוטפת, חדשנות עיצובית ויצירתית ויכולת זיהוי המגמות העיצוביות בשוק תוך איתור מהיר של ספקים עדכניים ומוצרים חדשים ברמת איכות גבוהה. מנגד, בפרויקטי מגורים בבניה רוויה, בשנים האחרונות בעקבות עליית מחירי הדיור ושיפור רמת המפרט הבסיסי המתקבל מהקבלן לרוכשי הדירות, חל קיטון במספר הלקוחות המבצעים שדרוג של המפרט הבסיסי שמוצע להם למוצרים יוקרתיים יותר. כמו כן, מדיניות הממשלה להורדת מחירי הנדל"ן למשל באמצעות תוכנית "דיור למשתכן" מעודדת את הקבלנים ורשתות הקרמיקה לייבא מוצרים זולים ממדינות המזרח וזאת באיכות, העיצוב והשירות הנחותים ממוצרי הקבוצה.

ענף הקרמיקה מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה נמוכים יחסית. בין הסיבות העיקריות לכך, ריבוי השחקנים בענף המפעילים מגוון רחב של חנויות המציעות את מוצרי הענף ברמות מחיר ואיכות משתנות. כמו כן, ריבוי פירמות ומותגים של המוצרים וכן מגוון רב של מוצרים דומים ותחליפיים למוצרי הקבוצה המביאים להגברת התחרות. בין הגורמים העיקריים המשפיעים על התחרות ניתן למנות מחיר, היצע מוצרים, אופנות, רמת שירות, פריסת חנויות ועוד. השחקנים בענף פועלים כל העת לחיזוק גורמים אלו על מנת לשמר את מעמדם ולמנוע נגיסת מתחרים קיימים וחדשים בפלח השוק שלהם. כחלק מפעילותה הקבוצה להתמודדות עם התחרות הרבה, הקבוצה פועלת להגדלת המודעות ולמיצובם של המותגים אותם היא משווקת תוך שיפור חווית הקניה ומתן ערך מוסף ללקוחותיה, כגון הצעת מכלול פתרונות ללקוחות תחת קורת גג אחת. הקבוצה שוקדת על הרחבת היצע מוצריה ושמירה על רמות מלאי המאפשרים אספקה מהירה ללקוחות ועל יעול הליכי האספקה לצד שיפור מערך שירות הלקוחות.

שיעורי הרווחיות מושפעים מבין היתר תמהיל ערוצי השיווק: לקוחות פרטיים המגיעים באופן עצמאי לאולם התצוגה; בפרויקטי בנייה רוויה – סוג הפרויקט, היקף יחידות הדיור בו, מיקומו, הקבלן ורמת המפרט הבסיסי לדיירים; בפרויקטים מסחריים – סוג הפרויקט, היקפו ומיקומו. כמו כן, היקף ההכנסות והרווחיות מושפעת משיווק מוצרים יחודיים המאופיינים בחדשנות, אופנתיות ואיכות גבוהה, רמת השירות וממתן פתרונות כוללים לשביעות רצון הלקוחות. המוניטין, רמת השירות והאיכות הקיימים למותגי הקבוצה בישראל, אשר לדעת החברה עולים על אלו של מתחריה, מסייעים לקבוצה לשפר את כושר התחרות שלה בשווקי הפעילות, על אף התחרותיות הגבוהה בענף.

כמו כן, הענף חשוף לתנודות לשערי המטבע, בעיקר הדולר ואירו, שכן עיקר הרכש בענף מתבסס על מוצרי ייבוא.

8.1.4. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה, כאשר העיקריים ביניהם:

- (1) מוניטין ומקצועיות צוותי המכירות – מוניטין ומקצועיות החברה מהווים פרמטר חשוב עבור הלקוחות בענף. לרוב, יש צורך בהתאמת המוצרים לצרכי הלקוחות, לפיכך, חברה אשר תספק מערך שירות מקצועי ומוצרים המותאמים לדרישות הלקוחות תוכל להגדיל היקף פעילותה בזכות המוניטין שצברה בענף.
- (2) מוצרים ייחודיים ומגוונים באיכות גבוהה – הענף מאופיין בהיצע רחב של מוצרים, ולכן זכויות שיווק בלעדיות לשיווק מותגים מובלים בעלי מוניטין ומיצוב יוקרתי עשויים לסייע להצלחתה של החברה.
- (3) זמינות ומערך לוגיסטי – קיימת חשיבות רבה לניהול מערך תפעולי יעיל התומך במגוון המוצרים בתחום. חברה אשר מפעילה שרשרת אספקה, מערך רכש והפצה יעילים התומכים בצרכי המכירות לפרויקטים יכולה לקצר זמני אספקה ולעמוד בדרישות הלקוחות, וכך לייצר קשרי לקוחות (קבלנים) יציבים.
- (4) מערך שירות, תיאום לשינויי דירים ותיאום אספקות – קיימת חשיבות רבה למתן שירות איכותי, מתוזמן ואדיב ללקוחות.
- (5) קשרי אדריכלים ומעצבים – קשרים ארוכי שנים עם אדריכלים, מעצבים ומפקחים בתחום הבנייה אשר מפנים לחברה לקוחות.

8.1.5. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

חזיבנק ואלוני נוהגות לבדוק, באופן שוטף, את איכות מוצרי ספקיהן (מוצרים מוגמרים) ומעת לעת מגוונות ומחליפות ספקים מסויימים. בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים העיקריים של החברות.

8.1.6. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

ענף הקרמיקה מאופיין בחסמי כניסה נמכים יחסית שהעיקריים בהם הינם:

- השקעה הונית, במיוחד לשם הקמת רשת חנויות נדרש הון עצמי משמעותי, בין השאר לצורך רכישת מלאי, העסקת עובדים, הוצאות פרסום והקמת מערך שיווק והפצה מתאים.
 - צבירת ניסיון, מוניטין וקשרים בענף מול הספקים, הלקוחות, האדריכלים והמעצבים.
- מחסום היציאה העיקרי בפעילות הקבוצה בתחום הפעילות נובע מהסכמים והתקשרויות ארוכי טווח בהם קשורה הקבוצה עם לקוחות כגון קבלנים לדור.

8.1.7. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי חברות הקבוצה בתחום הקמעונאות והקרמיקה קיים מגוון גדול מאוד של מוצרים מתחרים אשר אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה. למוצרי הקבוצה המרכזיים, שהינם אריחי קרמיקה ופורצלן, קיימים תחליפים חלקיים, כגון שיש פרקט (אותם החברות משווקות) ושטיחים מקיר לקיר. בנוסף, יצוין כי אריחי הפורצלן והקרמיקה הינם מוצרים תחליפים באופן חלקי, זה לזה, אולם בהכללה, הפורצלן הינו מוצר איכותי ויקר יותר מן הקרמיקה ופונה לפלחי שוק גבוהים יותר.

8.1.8. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

הפעילות בענף נגזרת מהיקף הפעילות בענפי הבניה השונים למגורים, משרדים, תעשייה, מסחר ומלונאות. כאמור לעיל, ענף הקרמיקה מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה נמוכים יחסית. התחרות בענף מחריפה לאור צמצום היקפי התחלות הבניה בענף, כניסה של מוצרים זולים לשוק וריבוי השחקנים המפעילים מגוון רחב של חנויות המציעות את מוצרי הענף ברמות מחיר ואיכות משתנות (כולל משווקים ויבואנים קטנים יחסית אשר פונים בעיקר לקהל הלקוחות הפרטיים ופחות לסקטור הקבלנים וחברות הבניה). כמו כן, ריבוי פירמות ומותגים של המוצרים וכן מגוון רב של מוצרים דומים ומתחרים למוצרי הקבוצה מביאים להגברת התחרות.

בין הגורמים העיקריים המשפיעים על התחרות ניתן למנות מחיר, היצע מוצרים, אופנות, רמת שירות, פריסת חנויות ועוד. השחקנים בענף פועלים כל העת לחיזוק גורמים אלו על מנת לשמר את מעמדם ולמנוע נגיסת מתחרים קיימים וחדשים בפלח השוק שלהם. כחלק מפעילותה הקבוצה להתמודדות עם התחרות הרבה, הקבוצה פועלת להגדלת רמת השירות ושיפור חווית הקניה, הגדלת מגוון המוצרים, שיפור המערך הלוגיסטי, השקעה בכנסים וסדנאות לקהל מקצועי ופרסום באמצעי המדיה השונים.

מגוון הספקים והמוצרים הינו רב, בעיקר ממדינות כמו סין, טורקיה, ספרד ואיטליה. הדרישה למוצרים הינה נגזרת בעיקר של מחיר ו"אופנה" מתחלפת.

8.2. מוצרים ושירותים

חזיבנק ואלוני מייבאות ומשווקות מגוון רחב של מוצרי גמר לתחום הבניה, השיפוצים ועיצוב הבית ולפרויקטים מוסדיים, כגון בתי מלון, משרדים ומבני ציבור. המוצרים העיקריים בתחום זה אותם רוכשות ומשווקות חזיבנק ואלוני נחלקים ל-3 קטגוריות מוצרים עיקריות:

(א) מוצרים לריצוף וחיפוי – הכוללים אריחי קרמיקה וגרניט פורצלן, מרצפות טרצו, מוצרי שיש ואבן, פרקטים, רצפות עץ ומוצרים נלווים. חזיבנק ואלוני משווקות מגוון רחב של מוצרי חיפוי וריצוף. מוצרי השיש והאבן משמשים לחיפוי חיצוני ולריצוף פנימי של בנינים ומבני ציבור וכן לצורכי ריצוף פנימי של דירות ובתים וכמשטחים בחדרי אמבטיות ומטבחים. אריחי קרמיקה וגרניט פורצלן משמשים בעיקר לריצוף פנים בדירות ובתים וחיפוי פנים בחדרי אמבטיה ומטבחים. מרצפות הטרצו משמשות בעיקר לריצוף מוסדות ציבור. מוצרי הפרקטים כוללים מגוון רחב של מוצרי פרקט החל מפרקט סינטטי, פרקט תלת שכבתי, פרקט גושני וכו' המשמשים בעיקר לריצוף של בתים פרטים ומשרדים.

(ב) סניטציה לחדרי אמבטיה ושירותים – הכוללים ברזים, כיורים, מקלחונים, אגניות, אמבטיות, אסלות ומיכלי הדחה.

(ג) ארונות אמבט ואבזור משלים – הכוללים ארונות לחדרי אמבטיה ושירותים, ואבזור משלים כגון: מראות, מתלים, סבוניות, כלים להיגיינה וכיו"ב.

השינויים שחלים בביקושים למוצרים המשווקים הינם נגזרת של אופנות מתחלפות ושינויים ברמות המחיר. להערכת הנהלת החברה, אין בהחלפת האופנה כאמור כדי להשפיע באופן מהותי עליה וזאת לאור התעדכנותה של קולקציית מוצרי הקבוצה בהתאם לשינויים החלים בשוק. במהלך השנים ביססה את עצמה חזיבנק ואלוני כחברות מובילות בתחום כיבואניות מוצרים נבחרים של מותגי יוקרה אירופאים.

8.3. פילוח הכנסות

להלן נתונים נוספים אודות התפלגות הכנסות הקבוצה מקבוצות המוצרים לעיל:

2021	2022	2023	קבוצת מוצר
69% 324,884	70% 380,550	68% 322,618	מוצרים לריצוף וחיפוי
26% 120,932	24% 132,855	26% 120,069	סניטציה לחדרי אמבטיה ושירותים
6% 26,794	5% 28,896	6% 27,829	ארונות אמבט ואבזור משלים
100% 472,610	100% 542,301	100% 470,516	סה"כ

8.4. מוצרים חדשים

חזיבנק ואלוני פועלות באופן רציף על עדכון מגוון מוצריהן. לצורך כך, נציגי החברות מבקרים בתערוכות וכנסים ברחבי העולם במסגרתם נפגשים הנציגים עם ספקים חדשים ופועלים להגדלת מגוון המוצרים הן מספקים חדשים והן מספקיה הקיימים.

8.5. לקוחות

בתחום הקמעונאות והקרמיקה, הקבוצה מבחינה בעיקר בין ערוצי הלקוחות הבאים:

8.5.1. לקוחות עצמאיים פרטיים (מכירה קמעונאית) - לקוחות הבונים או משפצים את ביתם באופן פרטי. בשנים האחרונות עם העליה במודעות לעיצוב פנים הבית ניכרת המגמה שהלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם. החברות פועלות מול מספר רב של אדריכלים ומעצבים אשר מפנים את לקוחותיהם אליהן.

8.5.2. יזמים/ קבלנים ודירי בנייה רוויה (פרטיים) - קבלנים בפירויקטים של בניה רוויה וכן רוכשי הדירות בפירויקט (לקוחות פרטיים שהינם הלקוח הסופי) אשר בוחרים לשדרג את המפרט הבסיסי המתקבל מהקבלן בפירויקט. ההתקשרות עם קבלני הפירויקטים לדיור נעשית לרוב במסגרת הסכמי מסגרת שבהם נקבעים המוצרים אותם תספקנה חזיבנק או אלוני בהתאם לסטנדרט הקבלני שנקבע בכל פירויקט. עצם ההתקשרות של החברות בהסכם מסגרת כאמור, אינו מחייב בדרך כלל את הקבלן אשר עשוי לפנות גם לספקים אחרים שיספקו מוצרים תחליפיים או מתחרים למוצרי החברות.

עם זאת, לאור ניסיון העבר והיותן של החברות מובילות בשוק, הקבלנים ממשיכים לפנות ולהתקשר עם החברות בהסכמים לאספקת מוצרים, אך כאמור מדובר בעיקר על הסכמים והזמנות הנחתמים באופן ספציפי, בהתאם לפירויקטים של הקבלנים ולהתקדמותם. בנוסף, הסכמי מסגרת אלו כוללים גם הוראות המאפשרות ללקוחות הקבלנים, שרכשו דירות בפירויקט הנבנה, לפנות לאולמות התצוגה ולשדרג את מפרט הדירה תמורת תשלום נוסף.

8.5.3. פירויקטים מסחריים-מוסדיים - כגון: בתי מלון, משרדים ומבני ציבור. פעילות הפירויקטים בוצעה בחזיבנק באמצעות החברה הכלולה חזיבנק-טופולסקי פירויקטים מסחריים בע"מ ("חזיבנק-טופולסקי") בה מחזיקה חזיבנק 50% מהון המניות. בחודש אוקטובר 2018 חזיבנק הגיעה להסכמות עם השותף הנוסף בחזיבנק-טופולסקי לפעול לסגירתה של חזיבנק-טופולסקי עם סיום הפירויקטים הקיימים, כאשר במקביל חזיבנק הקימה מחלקה יעודית לתחום הפירויקטים המסחריים-מוסדיים ופועלת במתכונת דומה באופן עצמאי. יובהר כי הן אלוני והן חזיבנק פועלות בשוק זה.

8.5.4. סוחרים בענף - אלוני פועלת גם מכירה ושיווק לסוחרים הפועלים בישראל (חנויות ובתי ממכר משניים בענף הקרמיקה).

להערכת החברה, אין לחזיבנק או אלוני תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על פעילותן.

התפלגות הכנסות תחום הקמעונאות והקרמיקה על פי סוגי לקוחות (אלפי ש"ח):

תחום הקמעונאות והקרמיקה						סוגי לקוחות
2021		2022		2023		
45%	210,419	42%	225,310	42%	195,343	לקוחות עצמאיים פרטיים
35%	164,786	38%	207,973	41%	191,843	יזמים / קבלנים ודיירי בנייה רוויה
16%	74,646	15%	82,426	13%	63,116	פרוייקטים מסחריים-מוסדיים
5%	22,759	5%	26,593	4%	20,214	סוחרים בענף
100%	472,610	100%	542,302	100%	470,516	סה"כ

התפלגות הכנסות תחום הקמעונאות והקרמיקה על פי ותק לקוחות (אלפי ש"ח):

תחום הקמעונאות והקרמיקה						ותק לקוחות
2021		2022		2023		
30%	141,874	30%	163,444	26%	121,799	5 שנים ומעלה
5%	24,769	4%	23,755	8%	37,681	3-5 שנים
32%	152,728	36%	196,663	38%	178,601	1-3 שנים
32%	153,239	29%	158,440	28%	132,435	פחות משנה
100%	472,610	100%	542,302	100%	470,516	סה"כ

8.6. שיווק והפצה

8.6.1. חזיבנק

חזיבנק פועלת מול קהל לקוחותיה בעיקר באמצעות אולם תצוגה בשטח של כ-2,427 מ"ר הממוקם בבניין דיזיין סנטר (ברחוב הלח"י באזור התעשייה של בני-ברק) (להלן – "**סניף חזיבנק מרכז**"), ומהווה את המרכז הגדול ביותר בארץ לעיצוב ואשר מוצגים בו מותגי יוקרה, בין היתר, בתחומי עיצוב וריהוט הבית, ואשר מבקרים בו מדי יום מספר רב של אדריכלים ומעצבים, בעלי מקצוע ולקוחות פרטיים. סניף חזיבנק מרכז ממוקם באזור הכולל מספר רב של אולמות תצוגה של קרמיקה, כלים סניטרים, ריהוט ועיצוב הבית והמהווה מוקד משיכה מרכזי ללקוחות בתחומים אלו. בסניף קיימות 2 חנויות קונספט: Devon&Devon ו-Antoniolupi. בסניף מוצגים כל סוגי המוצרים אותם משווקת חזיבנק, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית (תצוגת שילוב מוצרים), ולרשות הלקוחות השונים עומדים כ-40 אנשי מכירות. בנוסף, לחזיבנק חנות עודפים הנמצאת במתחם המשרדים והמרלוג"ג של חזיבנק באזור התעשייה סגולה שבפתח תקווה.

ביום 18 באוגוסט 2020, השלימה חזיבנק את התקשרותה במערך הסכמים עם מספר צדדים שלישיים בלתי קשורים ("המשכירים") אשר מחזיקים במקרקעין הנמצא בצמוד למתחם איקאה וקניון שער הצפון בקרית-אטא ("המקרקעין") לפיו הוסכם כי המשכירים יקימו על המקרקעין מבנה בשטח בנוי של כ-1,800 מ"ר ברוטו אשר יכלול אולם תצוגה בשטח של כ-1,700 מ"ר, משרדים, מחסן וכן חניות צמודות לפי מפרט אשר הוסכם בין הצדדים, אשר ישמשו כסניף אולם תצוגה נוסף עבור חזיבנק ("סניף חזיבנק צפון"). במהלך הרבעון השלישי לשנת 2024 הושלמה ההקמה וסניף חזיבנק צפון נפתח לקהל. לפרטים נוספים, ראו ביאור 14א' (6) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

חזיבנק מספקת ללקוחותיה הדרכה מקצועית באתר הלקוח והדרכות ושיעורי העשרה למוסדות אקדמיים המובילים בישראל לעיצוב פנים (כגון שנקר, הטכניון, HIT). כמו כן, לחזיבנק מחלקת שיווק ויחסי ציבור, אשר בין היתר, אמונה על שמירה ויצירת קשרים עם מעל לאלף אדריכלים ומעצבים מהמוערכים בישראל ועל ארגון השתלמויות וסדנאות לקהל מקצועי בנושאים הקשורים לתחום פעילותה. כמו כן, חזיבנק מפרסמת את מוצריה במדיות שונות (עיתונים מקצועיים, אינטרנט), וכן באמצעות אתר אינטרנט.

מרבית הלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם. שוק הלקוחות הפרטיים כוללים לקוחות משפצים, כמו גם לקוחות קצה, אשר במסגרת רכישת דירות חדשות מקבלנים, מבקשים לשדרג ולשפר את מפרטי הדירות שרכשו. כמו כן, חזיבנק פועלת מול קבלנים ויזמים בענף הבניה וכן מול שוק הפרויקטים המסחריים-מוסדיים, כגון: בתי מלון, משרדים ומבני ציבור.

מערך השיווק של חזיבנק מבצע פעילויות שיווק ממוקדות לפרויקטי בנייה יוקרתיים למגורים ושלא למגורים (משרדים, מלונות וכד'). בתחום הפעילות קיימת חשיבות רבה למערך הפצה מאורגן התומך במערך המכירות והרכש, לצורך שמירה על יעילות תפעולית ושביעות רצון הלקוחות השונים.

8.6.2. אלוני

תהליך השיווק וההפצה של אלוני בתחומי פעילותה נעשה באופן עצמאי על ידיה באמצעות באמצעות סוכני מכירות פנימיים ומנהלי מכירות באולמות התצוגה. אלוני פועלת באמצעות 8 אולמות תצוגה בפרסה ארצית (נתניה, בני ברק, חיפה, ראשון לציון, באר שבע, פתח תקווה ואשקלון). אולמות התצוגה ממוקמים באזורים הכוללים מספר רב של אולמות תצוגה של קרמיקה, כלים סניטרים, ריהוט ועיצוב הבית והמהווים מוקד משיכה מרכזי ללקוחות בתחומים אלו. באולמות מוצגים מרבית מוצרי אלוני הכוללים מותגי יוקרה, בין היתר, בתחומי עיצוב וריהוט הבית, ומבקרים בהם מדי יום מספר רב של אדריכלים ומעצבים, בעלי מקצוע ולקוחות פרטיים.

המוצרים אותם משווקת אלוני מוצגים באולמות התצוגה, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית (תצוגת שילוב מוצרים). כמו כן, לאלוני מחלקת שיווק ויחסי ציבור, אשר בין היתר, אמונה על שמירה ויצירת קשרים עם מעל לאלף אדריכלים ומעצבים מהמוערכים בישראל ועל ארגון השתלמויות וסדנאות לקהל מקצועי בנושאים הקשורים לתחום פעילותה.

בנוסף לאולמות התצוגה, מערך השיווק של אלוני מבצע פעילויות שיווק ממוקדות לפרויקטים של בנייה למגורים, פרויקטים מסחריים וציבוריים. מכירות אלוני לקבלנים בפרויקטים מתבצעות באמצעות מחלקה יעודית הכוללת אנשי מכירות, המצויים, בין היתר, באתרי הבניה עצמם.

אלוני מפרסמת את מוצריה במדינות שונות וכן באמצעות אתר אינטרנט. במהלך חודש ספטמבר 2020, השיקה אלוני פלטפורמה חדשה בשם MY ALONY באתר האינטרנט שלה. הפלטפורמה הטכנולוגית החדשה מהווה ערוץ דיגיטלי ישיר בין אלוני ללקוחותיה (קבלנים, אדריכלים ודיירים) ומציעה בו מספר כלי ניהול דיגיטאליים: ספריה דיגיטאלית לצפייה בקלוג המוצרים המלא של אלוני כולל מפרטים טכניים, רשימת מועדפים (אפשרות לשמור מוצרים ודגמים), יצירת רשימות לכל אחד מחללי הבית וכן אפשרות לערוך את הרשימות, לשתף או לייצא לאקסל כתב כמויות. הפלטפורמה מאפשרת להציג מידע רלוונטי בנגישות מהירה וישירה מכל מקום, ובכך משפרת את חווית השירות שאלוני מעניקה לקבל לקוחותיה. כמו כן, הפלטפורמה מאפשרת ייעול וקיצור זמן בקבלת מידע ותהליכים.

בתחום הפעילות קיימת גם חשיבות רבה למערך הפצה מאורגן התומך במערך המכירות והרכש, לצורך שמירה על יעילות תפעולית ושביעות רצון הלקוחות השונים. לאלוני מרכז לוגיסטי באזור תעשייה בנשר, אשר ממנו מתבצעת הפצת כלל מוצריה לאולמות התצוגה וללקוחות השונים. לפרטים נוספים, ראו ביאור 14א' (3) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

8.7. צבר הזמנות

8.7.1 לחיזוק ולאלוני צבר הזמנות בשוק המקומי לטווח הבינוני-קצר. הקבוצה מכירה בהזמנה כהכנסה בעת אספקת המוצר ללקוח. צבר ההזמנות נובע ברובו מהזמנות של לקוחות פרטיים הבונים או משפצים את ביתם באופן פרטי, או אנשים הרוכשים דירה מקבלן ומשדרגים את הסטנדרט הניתן בהסכם הרכישה. במרבית המקרים, הלקוחות נדרשים לשלם מקדמה עבור מרבית מחיר העסקה במועד ההזמנה בחנות התצוגה. לאור זאת, בדוח על המצב הכספי מוכרת התחייבות "מקדמות מלקוחות" אשר נכללת במסגרת סעיף הזכאים בהתחייבויות השוטפות. הקבוצה אינה יכולה לאמוד את מועדי מימוש ההזמנות (משיכת המוצרים על ידי הלקוחות המזמינים) לאור אופי פעילות של הענף (תלות בהתקדמות הבניה של פרויקטים), עם זאת, על בסיס ניסיון העבר של החברות, מרבית ההזמנות הנכללות בצבר מסופקות במהלך תקופה של עד 6-12 חודשים הסמוכים למועד ביצוע ההזמנה.

ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2023	בסמוך למועד הדוח	
244,168	240,315	250,114	סה"כ באלפי ש"ח

8.7.2 כאמור בסעיף 8.5 לעיל, התקשרות מול הקבלנים וחברות הבניה היא בעיקר באמצעות הסכמי מסגרת. הסכמים אלה אינם מחייבים בדרך כלל את הקבלן אשר עשוי לפנות גם לספקים אחרים שישפקו מוצרים מתחרים או תחליפיים למוצרי הקבוצה. אופי הפעילות מול לקוחות אלה הינו בדרך כלל של קבלת הזמנות מחייבות בסמוך למועד אספקת המוצרים על ידי הקבוצה. לפיכך, לקבוצה לא קיים צבר הזמנות משמעותי מלקוחות אלה.

8.7.3 תמהיל צבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2023, מורכב מכל שלושת קטגוריות המוצרים כאמור בסעיף 8.3 לעיל.

תחרות 8.8

כאמור לעיל, ענף הקרמיקה מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה נמוכים יחסית. בענף קיימות פירמות ומותגים רבים הנמכרים במספר רשתות המפעילות מספר סניפים וכן מאות חנויות ומשווקים קטנים המתמחים בשיווק מוצרים המתחרים במוצרי החברות בתחום (כולל משווקים ויבואנים קטנים יחסית אשר פונים בעיקר לקהל הלקוחות הפרטיים ופחות לסקטור הקבלנים וחברות הבניה).

המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה הם: קבוצת נגב בע"מ, מודי יבוא ושיווק קרמיקה בע"מ, יעקב חרש בע"מ, טופלסקי-רצף בע"מ, י. זהבי – חרושת מרצפות בע"מ ועוז קרמיקה בע"מ. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רב ביותר של מוצרים, מותגים ומפיצים, לא ניתן לאמוד את חלקה של הקבוצה באופן וודאי.

לאור חוסר המידע בדבר היקפי הפעילות של החברות השונות הפועלות בתחום פעילות זה של הקבוצה, החברה אינה יכולה להעריך את חלקה בשווקים השונים בהם היא פועלת.

עונתיות 8.9

פעילותן של הקבוצה בתחום הקמעונאות והקרמיקה מושפע, בין היתר, מעונתיות. ברבעון השני והשלישי של השנה ניכרת בדרך כלל עליה במכירות המוצרים. ההסבר לעונתיות מקורו בשתי סיבות: מצד אחד, מזג האוויר נוח יותר המאפשר ביצוע פעילות מחוץ למבנים, ומצד שני תקופת הקיץ מהווה עונה של מעבר דירות ומרבית מוצרי הקבוצה נצרכים בשלבים הסופיים של הבנייה, לקראת המעבר לדירה החדשה. כמו כן, קיימת עליה בביקושים לקראת החגים, בעיקר ראש השנה ופסח.

רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים 8.10

8.10.1. לפרטים בדבר המרכז הלוגיסטי של חזיבנק, ראו ביאור 14א' (2) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

8.10.2. לפרטים בדבר המרלוג'ג החדש של אלוני, ראו ביאור 14א' (3) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

נכסים לא מוחשיים 8.11

במסגרת רכישת חזיבנק (בשנת 2018), זוהו הנכסים הבלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדרים כדלקמן: קשרי אדריכלים בסך של כ-13.25 מיליון ש"ח ומותג בסך של כ-10.9 מיליון ש"ח, אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-6 ו-10 שנים. במסגרת רכישת "אלוני" (בשנת 2020) זוהו קשרי לקוחות בסך של כ-12.7 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-6 שנים.

לפרטים נוספים, ראו ביאור 11 לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

8.12. חומרי גלם וספקים

עיקר המוצרים הנמכרים על ידי חזיבנק ואלוני הינם מוצרים הכלולים בתחומי הפעילות של הקבוצה (ברזים, מקלחונים וכלים סניטריים) וכן מוצרי חיפוי – בעיקר קרמיקה, שיש ופרקטים.

חלק מהמוצרים נרכשים בארץ ורובם מיובאים ממדינות אירופה, סין וטורקיה. לקבוצה זכויות ליבוא מוצרים של מותגים מיצרנים מובילים מאירופה, כמפורט להלן:

המותג	מדינה	סוג המוצר
	איטליה	קרמיקה, גרניט פורצלן
	גרמניה	ברזים
	איטליה	פסיפס, מרצפות טרצו
	איטליה	מוצרי אמבטיה
	איטליה	מוצרי אמבטיה
	איטליה	ברזים
	גרמניה	אביזרי אמבטיה
	איטליה	ברזים
	איטליה	כיורים ואסלות
	צרפת	ברזים

אזהרת מידע צופה פני עתיד

המידע המפורט בסעיף 8 לעיל כולל בין היתר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע כאמור כולל, בין השאר, תחזיות, הערכות ואומדנים עתידיים אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת חברה. מידע צופה פני עתיד מבוסס על הערכות הנהלת החברה המתבססות, בין היתר, על הערכות ותכנון של החברה אשר עשויים שלא להתקיים או להתקיים באופן שונה מתכנוני החברה, לרבות במידה ויחול שינוי לרעה במצב המשק ו/או במצב שוק הבניה ו/או בהתקיים איזה מגורמי הסיכון של הקבוצה המפורטים בסעיף 19 להלן.

9. תחום המטבחים

9.1. מידע כללי על תחום המטבחים

כאמור לעיל, תחום פעילות המטבחים הינו בחלקו בעל מאפיינים קמעונאיים ובחלקו ענף יצרני, ולפיכך, לתחום פעילות זה פרמטרים ואפיונים דומים רבים לתחומי פעילות אחרים הקיימים בחברה. לאור זאת, החברה מפנה לפירוט הניתן עבור יתר תחומי הפעילות של הקבוצה בסעיפים 7 ו-8 לעיל, ובסעיפים בהם קיים הבדל מהותי יינתן פירוט נפרד לתחום פעילות המטבחים כמפורט להלן.

9.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

פעילות החברה בתחום הפעילות מבוצעת באמצעות:

(א) מטבחי זיו – ביום 1 במרץ 2022, השלימה החברה עסקה לרכישת 70% מפעילותה העסקית של מטבחי זיו תעשיות (1990) בע"מ (הפעילות להלן – "מטבחי זיו"). ביום 1 בספטמבר 2022 השלימה הקבוצה את רכישת יתרת (30%) הפעילות, כך שלמועד הדוח, החברה מחזיקה במלוא הפעילות. מטבחי זיו פועלת בתחום העיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה) ופועלת נכון למועד אישור הדוחות הכספיים באמצעות 6 אולמות תצוגה בפריסה ארצית.

(ב) פורמקס – ביום 27 בפברואר 2022 השלימה החברה עסקה לרכישת 50% מהון המניות של פורמקס תעשיות עץ בע"מ. פורמקס הינה חברה תעשייתית העוסקת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ. כמו כן, קשורה פורמקס בהסכם לייצור ארונות הזזה עבור המותג KLÖSS. ביום 13 באפריל 2023, מסרו ארבעת המוכרים, אשר כל אחד מהם החזיק באותו מועד ב-50% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת 30% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 15 במאי 2023 הושלם המימוש אופציית המכר בתמורה לסך של כ-37 מיליון ש"ח, וממועד זה החברה החזיקה (בעקיפין) ב-80% מהון המניות של פורמקס (קרי, 80% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות). לפרטים נוספים ראו דוח מידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (30%) במניות פורמקס מיום 16 באפריל 2023 (אסמכתא: 2023-01-035521), ודוח מידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

לאחר תאריך המאזן, ביום 16 בינואר 2024, מסרו ארבעת המוכרים, אשר כל אחד מהם החזיק לאותו מועד ב-20% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר (Put) שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת יתרת 20% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 30 בינואר 2024, בהתאם לסיכום עם המוכרים, שילמה החברה תמורה בסך של כ-20 מיליון ש"ח וממועד זה החברה מחזיקה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס. לפרטים נוספים ראו סעיף 11.1 להלן, דוח מידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (20%) במניות פורמקס מיום 16 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007341), ודוח מידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

בנוסף, ביום 15 במרץ 2022, השלימה החברה עסקה במסגרתה רכשה, באמצעות החברה בת חזיבנק, 80% מפעילות התפעולית והזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht).

ענף המטבחים בישראל נמצא במגמה של גידול בשטח, באיכות ובתחכום, וכתוצאה מכך גם בהיקף ההשקעה הכספית. בענף המטבחים פועלים שחקנים רבים, ביניהם: ייבואנים, רשתות מקומיות, נגריות ורשתות ה-DIY.

שוק המטבחים מחולק לארבע קטגוריות (פרימיום, בוטיק, איכות וקבלנים) אשר נבדלות אחת מהשנייה באיכות המוצר ובמחיר.

9.1.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

לפרטים ראו סעיף 7.1.2 לעיל.

9.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

בשנים האחרונות גוברת המודעות בקרב בעלי הדירות לעיצוב הבית, בהתאם לעלייה באורח החיים. נראו כי בניגוד לעבר, כיום ישנה התייחסות רבה לעיצוב ולחדשנות במוצרים הנרכשים. עליית מחירי הדיור והמודעות הגוברת לעיצוב הפנים בשנים האחרונות, עודדה את הצרכנים לבצע שיפוץ בדירה קיימת מאשר לרכוש דירה חדשה, ואף הביאה לקיצור משך הזמן שעובר בין שיפוץ לשיפוץ. כמו כן, המודעות הגוברת לעיצוב הפנים העלתה את שימוש הלקוחות באנשי מקצוע כגון אדריכלים ומעצבים, אשר יוצרים תוכנית עיצוב מקיפה בהתאם לצרכי הלקוח.

ענף המטבחים מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה שאינם מהותיים, הכולל כאמור ייבואנים, רשתות מקומיות, נגריות ורשתות ה-DIY. כמו כן, ריבוי פירמות ומותגים של המוצרים, וכן מגוון רב של מוצרים דומים ותחליפיים למוצרי הקבוצה המביאים להגברת התחרות. בין הגורמים העיקריים המשפיעים על התחרות ניתן למנות מחיר, היצע מוצרים, אופנות, רמת שירות, פריסת חנויות ועוד. השחקנים בענף פועלים כל העת לחיזוק גורמים אלו על מנת לשמר את מעמדם ולמנוע נגיסת מתחרים קיימים וחדשים בפלח השוק שלהם.

היקף ההכנסות והרווחיות מושפעת משיווק מוצרים ייחודיים המאופיינים בחדשנות, אופנתיות ואיכות גבוהה, רמת השירות וממתן פתרונות כוללים לשביעות רצון הלקוחות.

9.1.4 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה, כאשר העיקריים ביניהם:

(1) מוניטין ומקצועיות צוותי המכירות.

(2) מוצרים ייחודיים ומגוונים באיכות גבוהה.

(3) זמינות ומערך לוגיסטי.

(4) מערך שירות ותיאום אספקות.

(5) קשרי אדריכלים ומעצבים.

9.1.5. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

בפעילות ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, חסמי הכניסה נמוכים יחסית הדרושים השקעה הונית, בין היתר, לצורך בניית אולמות תצוגה, רכישת מלאי, העסקת עובדים ומעצבים, הוצאות פרסום והקמת מערך שיווק והפצה מתאים, וכן צבירת ניסיון, מוניטין וקשרים בענף מול הספקים, הלקוחות, האדריכלים והמעצבים.

פעילות ייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט מאופיינת בחסמי כניסה גבוהים, וזאת עקב הטכנולוגיה הנדרשת לייצור המוצרים ולכושר ייצור משמעותי המאפשר אספקת המוצרים בזמן קצר.

למעט האחריות המוענקת ללקוחות, לא קיימים חסמי יציאה משמעותיים בתחום הפעילות.

9.1.6. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי חברות הקבוצה בתחום המטבחים קיים מגוון גדול של מוצרים מתחרים אשר אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה.

9.2. מוצרים ושירותים

פעילותה של מטבחי זיו מתמקדת בעיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים בהתאמה אישית, ובכלל זה גם מכירת מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה).

פעילותה של פורמקס מתמקדת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט על בסיס Custom made המאפשרת לספק חזיתות בכל מידה ובכל כמות של דגם וגוון הכלולים בקולקציה העשירה, בין השאר חזיתות חרוטות CNC עם חיפוי פולימר ו/או ציפוי צבע (שלייף לק), חזיתות בציפוי חומרים אקריליים, חזיתות בחיפוי פורמייקה, חזיתות על בסיס מסגרות אלומיניום וייצור ויטרינות זכוכית, עבור החברות המטבחים המובילות בישראל. בנוסף, פורמקס משווקת מטבחי חוץ מאלומיניום המיועדות לגינות פרטיות ומרפסות, וכן מייצרת עבור מותג KLÖSS ארונות קיר והזזה מעוצבים בהתאמה אישית.

9.3. פילוח הכנסות

להלן נתונים נוספים אודות התפלגות הכנסות תחום הפעילות מקבוצות המוצרים (באלפי ש"ח):

קבוצת מוצר	בשנת 2023	בשנת 2022 (*)
מטבחים ונלווים	85,610	84,849
דלתות (למטבח, אמבט וארונות הזזה)	99,564	99,125
סה"כ	185,174	183,974

(*) החל ממרץ 2022 - ממועד צירוף העסקים.

9.4. מוצרים חדשים

מטבחי זיו ופורמקס פועלות באופן רציף על מנת לעדכן את מגוון מוצריהן. בעוד שתחום עיצוב המטבחים מתבסס ברובו על איכות ועיצוב חדשני לשיווק מוצר מוגמר, פורמקס הינה יבואנית ויצרנית של רכיבים המהווים חלק מהמוצר המוגמר המיועד לשימושים מגוונים יותר, ולשם כך מתמקדת בחדשנות טכנולוגית ובשיפור איכות מוצריה השונים והגדלת המגוון.

9.5. לקוחות

9.5.1. בתחום ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים (מוצר מוגמר) – תחום המטבחים מחולק לקטגוריות שונות:

- פרימיום - מטבח מעוצב במחיר מעל 100 אלף ש"ח הנמכר על ידי ייבואני פרימיום ונגרי פרימיום עבור קהל יעד המורכב בעיקר מהמאיון העליון, וילות ומגדלי יוקרה.
 - בוטיק - מטבח מעוצב במחיר הנע בין 40-80 אלף ש"ח הנמכר על ידי ייבואנים, רשתות מטבח מובילות, רשות DIY ונגרים גדולים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות המשתייכים לעשירונים הגבוהים.
 - איכות - מטבח במחיר הנע בין 20-40 אלף ש"ח הנמכר על ידי רשתות מטבח מובילות, רשות DIY ונגרים גדולים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות ממעמד הביניים ומשפרי דור.
 - קבלנים - מטבח במחיר של עד 15 אלף ש"ח הנמכר על ידי קבלנים בבנייה רוויה, חנויות ורשתות מטבח זולות, רשתות DIY ונגרים קטנים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות המשתייכים לעשירונים התחתונים וזוגות צעירים.
- מטבחי זיו משתייכת בעיקר לקבוצת הבוטיק ופונה בעיקר ללקוחות פרטיים אשר בונים או משפצים את ביתם באופן פרטי ורוצים לרכוש מטבח באיכות גבוהה. בשנים האחרונות עם העליה במודעות לעיצוב פנים הבית, ניכרת המגמה שהלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם.

9.5.2. בתחום ייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט - פורמקס מייצרת את מוצריה ליצרני מטבחים מובילים (לרבות מטבחי זיו) לצד מאות יצרני מטבחים קטנים, אשר פונים בעיקר לקבלנים בפרויקטים של בניה רוויה וכן רוכשי הדירות בפרויקט (לקוחות פרטיים שהינם הלקוח הסופי) אשר בוחרים לשדרג את המפרט הבסיסי המתקבל מהקבלן בפרויקט.

למטבחי זיו או לפורמקס אין תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על פעילותן.

9.5.3. התפלגות הכנסות תחום המטבחים על פי סוגי לקוחות (אלפי ש"ח):

סוגי לקוחות	תחום המטבחים	תחום המטבחים
	בשנת 2023	בשנת 2022 (*)
יצרנים בענף ואחרים	93,888	92,845
לקוחות פרטיים	91,286	91,129
סה"כ	185,174	183,974

(*) החל ממרץ 2022 - ממועד צירוף העסקים.

9.6. שיווק והפצה

9.6.1. מטבחי זיו

צוות השיווק של מטבחי זיו אמון על שמירה ויצירת קשרים עם אדריכלים ומעצבים. כמו כן, חלק מקהל לקוחותיה מגיע באופן עצמאי לאחד מששת סניפיה בפריסה ארצית. בסניפים מוצגים כל סוגי המוצרים אותם משווקת מטבחי זיו, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית (תצוגת שילוב מוצרים), ולרשות הלקוחות השונים עומדים אנשי מכירות.

בנוסף, מטבחי זיו מפרסמת את מוצריה במדיות שונות (ערוצי טלוויזיה, עיתונים מקצועיים, אינטרנט), וכן באמצעות אתר אינטרנט.

מרבית הלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם.

9.6.2. פורמקס

השיווק והמכירה של מוצריה של פורמקס מבוצעים באמצעות מחלקת שיווק ומכירות ייעודית המורכבת בעיקר מאנשי שיווק, מכירות ותומכי מוצר.

פורמקס מקדמת את מוצריה באמצעים שונים כגון: שיווק מקוון, אירועי קידום מכירות ופרסום קטלוג מוצרים. בנוסף, החברה משתתפת בתערוכות ויוזמת כנסי לקוחות שמטרתם עריכת הדרכות ועדכונים.

9.7. צבר הזמנות

להלן צבר ההזמנות בתחום הפעילות (באלפי ש"ח), המבוסס על הזמנות מחייבות, אשר טרם הוכרו בדוחות רווח או הפסד:

צבר הזמנות ליום 31.12.2022	צבר הזמנות ליום 31.12.2023	צבר הזמנות ליום בסמוך למועד הדוח	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
באלפי ש"ח			
86,600	92,623	94,135	חציון 1 של שנת 2024

9.8. תחרות

9.8.1. בתחום ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים – כאמור, בתחום המטבחים המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה הינם יבואנים (כגון kleins, poggen poh, bionova, bonffi, bulthaup, shelf, kuhlmann, nobbil, hacker, zeyko, ופרפקט לייז), רשתות מטבחים מקומיות (מטבחי סמל, מטבחי רגבה, אביבי מטבחים, מטבחי סמגל ומטבחי דקל), נגריות עצמאיות ורשתות ה-DIY (הום סנטר מטבחים ו-IKEA). הואיל ובשוק זה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים, מותגים, יצרנים מקומיים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של החברה בתחום פעילות זה. לאור גודלו של השוק וריבוי המתחרים, החברה אינה יכולה להעריך את חלקה בשווקים השונים בהם היא פועלת.

9.8.2. בתחום ייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט – מתחריה העיקריים של החברה בתחום הפעילות הינם בעיקר יבואניים של מוצרים מוגמרים ו/או רכיבים המורכבים מישראל וכן יצרנים מקומיים. מפעל פורמקס מתמחה בייצור לפי מידה של דלתות לארונות מטבח ואמבט ומשטחים לריהוט, תוך שימוש במגוון רחב של חומרים ועיצובים, ולהערכת החברה, יתרונה היחסי של פורמקס הוא ביכולתה להתאים את המוצר לדרישתו של הלקוח ואספקתו ללקוח בתוך פרק זמן קצר.

9.9. כושר ייצור

9.9.1. מטבחי זיו - מפעל מטבחי זיו ממוקם בשדרות. בסמוך למועד הדוח, כושר הייצור המנוצל של המפעל הינו כ-30%-35% (בעיקר לאור מחסור בעובדים שפנו עקב המלחמה).

9.9.2. פורמקס - מפעל מטבחי זיו ממוקם בתפן. בסמוך למועד הדוח, כושר הייצור המנוצל של המפעל הינו כ-75%.

לפרטים נוספים ראו סעיף 6.1 לעיל וסעיף 2.4 לדוח הדירקטוריון שלהלן.

9.10. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

ראו ביאורים 14א' (4) – 14א' (5) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

9.11. נכסים לא מוחשיים

במסגרת רכישת מטבחי זיו, זוהו הנכסים הבלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדרים כדלקמן: קשרי לקוחות בסך של כ-3.4 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-6 שנים, מותג סך של כ-17 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-10 שנים וצבר הזמנות בסך של כ-8 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כשנה. לפרטים נוספים, ראו ביאור 4ב' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

במסגרת רכישת פורמקס זוהו הנכסים הבלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדרים כדלקמן: קשרי לקוחות בסך של כ-26.4 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-15 שנים וצבר הזמנות בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כחצי שנה. לפרטים נוספים, ראו ביאור 4א' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

אזהרת מידע צופה פני עתיד

המידע המפורט בסעיף 9 לעיל כולל בין היתר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע כאמור כולל, בין השאר, תחזיות, הערכות ואומדנים עתידיים אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת חברה. מידע צופה פני עתיד מבוסס על הערכות הנהלת החברה המתבססות, בין היתר, על הערכות ותכנון של החברה אשר עשויים שלא להתקיים או להתקיים באופן שונה מתכנוני החברה, לרבות במידה ויחול שינוי לרעה במצב המשק ו/או במצב שוק הבניה ו/או בהתקיים איזה מגורמי הסיכון של הקבוצה המפורטים בסעיף 19 להלן.

חלק רביעי - מידע המתייחס לפעילות החברה בכללותה

10. הון אנושי

10.1. מצבת העובדים

תחום פעילות		עובדי יצור		מכירות ושירות לקוחות*		הנהלה, כספים, הנהלת חשבונות, רכש ויבוא *		סה"כ עובדים	
		ליום 31 בדצמבר							
		2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023
ברזים		92	81	46	41	17	16	155	138
כלים סניטריים בישראל		-	-	17	16	-	1	17	17
כלים סניטריים בחו"ל		210	159	2	3	9	10	221	172
פלסטיק ואינסטלציה		83	83	16	16	4	4	103	103
הפצה		-	-	49	41	6	5	55	46
פעילויות אחרות		-	-	9	14	3	3	12	17
קמעונאות וקרמיקה		2	-	336	299	58	55	396	326
מטבחים		220	202	119	109	13	15	352	354
סה"כ		607	525	594	539	110	109	1,311	1,173

* נתוני העובדים אינם כוללים הפרדה בין פעילות מסחרית ויצרנית.

10.2. תנאי העסקה

10.2.1. תנאי העסקתם של מרבית העובדים בתחום הברזים, מוסדרים במסגרת הסכמי עבודה קיבוציים

מיוחדים של החרושת ההסתדרותית. בחודש אוגוסט 2015 נחתמה תוספת להסכם קיבוצי בחברה הבת חמת ארמטורות אשר אינה בעלת השפעה מהותית על הקבוצה.

10.2.2. יתר עובדים הקבוצה בישראל מועסקים על פי צו ההרחבה ועל פי הסכמי העסקה אישיים

הקובעים, בין היתר, את תנאי השכר (בחלקם נקבע כי תפקידו של העובד דורש מידה מיוחדת של אמון אישי והעדר פיקוח, ולכן לא חל עליו חוק שעות עבודה ומנוחה, תשי"א-1951) וחלקם כוללים התחייבויות לתשלום בonusים, העמדת רכב חברה, קרן השתלמות, ימי חופשה שנתית, ימי מחלה, שרות מילואים ועוד. בנוסף, קובעים הסכמים אלה תנאי ביטוח פנסיוני, פיצויי פיטורין ואובדן כושר העבודה.

10.2.3. עובדי חברות כח אדם: בנוסף, ליום 31 בדצמבר 2023, מועסקים בקבוצה 26 עובדי חברות כוח

אדם (ביום 31 בדצמבר 2022 הועסקו בחברה 52 עובדי כוח אדם), אשר בעטיים התקשרה הקבוצה עם חברות כוח אדם. הסכמים אלה קובעים, בין היתר, כי יחסי עובד-מעביד יחולו אך ורק במישור שבין העובדים לבין חברות כוח האדם, וחברות כוח האדם תישאנה בכל ההתחייבויות והחובות של המעביד כלפי העובדים, לרבות שכר עבודה, ביטוח ותנאים סוציאליים. יובהר, כי לעניין התפתחויות בתחום תנאי העסקת עובדי הקבלן אין השפעה על פעילות הקבוצה.

10.2.4. התקשרויות אחרות: לקבוצה מספר התקשרויות בנושאי כוח אדם גם עם מבצעי עבודה אחרים שאינם נמנים על עובדיה, ושעמם אין לחברה יחסי עובד ומעביד, כגון יועצים וקבלנים עצמאיים ועובדי חברות שירותים. כמו כן, הקבוצה פועלת דרך קבע מזה שנים רבות בשילובם של בעלי מוגבלויות במערך הייצור שלה, ולתאריך הדוח, מעסיקה כ-23 עובדים בעלי מוגבלויות (בשנת 2022 הועסקו על ידי החברה 23 עובדים בעלי מוגבלויות), שאינם נכללים במצבת העובדים של הקבוצה.

10.3. יחסי עבודה בקבוצה ובמפעלים

10.3.1. כללי: מרבית העובדים בקבוצה מאוגדים ומיוצגים על ידי הסתדרות העובדים הכללית ועל ידי נציגות העובדים במפעלים השונים. להערכת הנהלת החברה יחסי העבודה הינם תקינים. נציגויות העובדים מהוות גורמים דומיננטיים ביחסי העבודה בחברות הקבוצה, ולהערכת הנהלת החברה יקשה לערוך שינויים ארגוניים מהותיים בחברות הקבוצה ללא שיתוף נציגויות העובדים.

10.3.2. הסדרים פנסיוניים: חברות הקבוצה מפקידות באופן שוטף סכומים בקופות פנסיה שונות בהתאם לחוזי ההעסקה השונים, כאמור, המיועדים להקניית זכויות פנסיה לעובדים בהגיעם לגיל הפרישה. בנוסף, לחלק מעובדי הקבוצה ניתנו הטבות לטווח הקצר וכן הטבות לאחר סיום העסקתם (בטרם גיל הפרישה).

10.4. השקעות בהכשרה והדרכה

חברות הקבוצה מקיימות הכשרות והדרכות באופן סדיר לעובדיהן, בהתאם לתחומי עיסוקם (שרות לקוחות, מכירות, לוגיסטיקה, ניהול, אחזקה, בקרה תקציבית, סגנונות ניהול, תקשורת בינ-אישית, הנעת עובדים, שימור עובדים, לימוד אנגלית באמצעות קורסים שיינתנו על ידי מורים חיצוניים ועוד). תוכנית ההדרכה כוללת השתלמויות מקצועיות ממוקדות וכן ביקורים וסיורים במפעלים ובמיוזמים.

11. הסכמים מהותיים

11.1. רכישת פורמקס תעשיות עץ בע"מ

לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 4 בינואר 2022 (אסמכתא: 2022-01-001615), מיום 28 בפברואר 2022 (אסמכתא: 2022-01-024019), מיום 16 באפריל 2023 (אסמכתא: 2023-01-035521) ומיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655), המובאים בזאת על דרך ההפנייה, וכן ביאור 4(א) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

11.2. רכישת פעילות מטבחי זין

לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 20 בדצמבר 2021 (אסמכתא: 2021-01-111691), מיום 2 במרץ 2022 (אסמכתא: 2022-01-025312) ומיום 1 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-091248), המובאים בזאת על דרך ההפנייה, וכן ביאור 4(ב) לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

12. הון חוזר

12.1. מדיניות החזקת מלאים

12.1.1. מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם – חלק ניכר מחומרי של החברות היצרניות בקבוצה מקורם

ביבוא. מאחר וחומרי גלם רבים מיובאים ממקומות שונים בעולם, נוצר הצורך להבטיח מלאי חומרי הגלם, על מנת למנוע מצב של חסר והפסקת פעילות באתרי הייצור. לפיכך, חברות הקבוצה היצרניות מחזיקות מלאי חומרי גלם וחלקי מוצרים בממוצע של כחודשיים עד כארבעה חודשי ייצור.

12.1.2. מדיניות החזקת מלאי תוצרת גמורה – החברות היצרניות משתדלות להחזיק מלאי תוצרת

גמורה בממוצע של כחודש עד כחודשיים. יחד עם זאת, ייצור מוצרים המיועדים לייצוא או לפי גימור מיוחד בהזמנה ספציפית (Custom-made), נעשה פעמים רבות על פי הזמנות ספציפיות ולפיכך הקבוצה איננה מייצרת בדרך כלל למלאי מוצרים המיועדים לייצוא.

מדיניות החזקת המלאי בתחום הקמעונאות והקרמיקה הינה בהתאם לתחזית המכירות של המוצרים השונים, המבוססת על ניסיון העבר ותחזיות מכירות, בהתאם לדרישות המגיעות מהלקוחות, תחזיות עיצוב ובהתאם להזדמנויות עסקיות לרכישת היקף גדול יחסית של מוצרים בתנאים אטרקטיביים. טווח הפעילות לו מספיק מלאי המוצרים המוחזק משתנה ממוצר למוצר. הנהלת החברה בוחנת מדי תקופה את המלאי הקיים ברשותה ובמידת הצורך מבצעת הפרשות בספריה באשר למלאי איטי, שלדעתה ישנו סיכוי כי לא יימכר או שיימכר במחיר נמוך ממחיר העלות.

12.1.3. מדיניות אחריות על מוצרי החברה – אחריות חברות הקבוצה היצרניות למוצריהן הינה

לתקופות שונות בהתאם לסוגי המוצרים השונים ותנאי ההתקשרות בעסקאות השונות. בתחום הקמעונאות והקרמיקה המוצרים עוברים בקרת איכות לפני שהם עוזבים את המרכזים הלוגיסטיים, ולרובם קיימת תקופת אחריות כזו או אחרת אשר תוקפה ותנאיה משתנים ממוצר אחד למשנהו. חזיבנק ואלוני אחראיות למוצרים אך ורק באם השימוש בהם נעשה על פי תנאי האחריות והגדרות היצרן.

למועד דוח זה, לא קיימות לקבוצה תביעות בהיקף משמעותי בכל הקשור לטיב המוצרים.

12.1.4. מדיניות החזרות סחורות – ככלל, מדיניות החברה אינה לקבל חזרה סחורות שנמכרו

ללקוחות, וזאת בכפוף להוראות חוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981 ("חוק הגנת הצרכן") (החברה מאפשרת ללקוחותיה להחזיר סחורה בתנאי שעמדו בקריטריונים שנקבעו על ידי החוק ובמקרה כזה יקבל הלקוח חזרה את כספו). יחד עם זאת, במקרים חריגים החברה מאפשרת החזרת סחורה אשר נמצאה פגומה או שאינה עונה לצרכי הלקוחות. עם זאת, כמות ההחזרות אינה מהותית.

בדומה, גם לחזיבנק ואלוני מדיניות החזרת סחורה המאפשרת ללקוחות להחזיר סחורה בתנאים מסוימים, ביניהם החזרת סחורה בתוך 14 ימים ממועד הרכישה ובאריזה שלה. החברות כאמור פועלת בהתאם להוראות חוק הגנת הצרכן ככלל ובהתאם להוראות בדבר החזרת סחורה בפרט.

12.2. מדיניות אשראי

12.2.1. אשראי לקוחות - בשנת 2023 היקף האשראי הממוצע ללקוחות עמד על כ-274 מיליון ש"ח (בשנת 2022 כ-305 מיליון ש"ח). בשנת 2023 ימי אשראי הלקוחות עמדו על כ-93 יום בממוצע (בשנת 2022 כ-92 יום בממוצע). החברה מבצעת באופן שוטף הערכה של האשראי הניתן ללקוחותיה תוך בדיקת התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם, ולאור בדיקה זו מחליטה אם לדרוש בטחונות או ערבויות אישיות להבטחת חובות אלה. החברה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסוימים, ניסיון עבר ומידע אחר. מרבית האשראי שניתן ללקוחות אינו מובטח בביטחונות כלשהם, עם זאת חלק מהותי מחובותיהם של לקוחות החברה מבוטח בביטוח אשראי.

12.2.2. אשראי ספקים - בשנת 2023 היקף אשראי הממוצע מספקים עמד על כ-123 מיליון ש"ח (בשנת 2022 כ-154 מיליון ש"ח). בשנת 2023 ימי אשראי הספקים עמדו על כ-72 יום בממוצע (בשנת 2022 כ-80 יום בממוצע).

נוכח הפער בין ימי האשראי ללקוחות לבין ימי האשראי לספקים נדרשת החברה למימון בנקאי.

פרטים אודות ימי האשראי בפועל של לקוחות וספקי הקבוצה:

ליום 31 בדצמבר 2021		ליום 31 בדצמבר 2022		ליום 31 בדצמבר 2023	
ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות	ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות	ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות
96	108	80	92	72	93

הרכב ההון החוזר של התאגיד ליום 31 בדצמבר 2023 וליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח):

2022	2023	
באלפי ש"ח		
655,941	577,565	נכסים שוטפים
663,971	621,502	התחייבויות שוטפות
(8,030)	(43,937)	הון חוזר (גרעון בהון חוזר) נטו

13. מימון

13.1. שיעור הריבית הממוצעת

פעילותה של החברה ממומנת מהון עצמי, אשראי מתאגידים בנקאיים ואשראי ספקים. ההלוואות והאשראי שקיבלה הקבוצה מתאגידים בנקאיים שונים הינם הלוואות ואשראי לזמן קצר וארוך בריבית משתנה.

13.2. ריבית אפקטיבית

ראו ביאור 13א' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

13.3. מסגרות אשראי

ליום 31 בדצמבר 2023, לקבוצה אשראי מתאגידים בנקאיים בסך כולל של כ-321 מיליון ש"ח, מתוכו סך האשראי השוטף (בנטרול הלוואות לזמן ארוך) מסתכם ב-209 מיליון ש"ח, והאשראי לזמן הארוך (כולל חלויות) מסתכם בכ-112 מיליון ש"ח. למיטב ידיעת החברה, מסגרות הקבוצה השוטפות (ללא הלוואות לזמן ארוך) ליום 31 בדצמבר 2023 מסתכמות לסך של כ-500 מיליון ש"ח, מתוכן כ-450 מיליון ש"ח הינן מסגרות מאושרות (שאינן מחייבות את התאגידים הבנקאיים) המתחדשות מעת-לעת בכפוף להחלטות התאגידים הבנקאיים וכ-50 מיליון ש"ח הינן מסגרות שנתיות חתומות ומחייבות (ממוריאלית), המתחדשות מדי שנה בכפוף להחלטות התאגידים הבנקאיים. בנוסף, לקבוצה ערבויות בנקאיות לגופים שונים בישראל בסך כולל של כ-9.3 מיליון ש"ח.

13.4. הסכמי הלוואה והעמדת אשראי מהותיים

לפרטים ראו ביאור 13ב' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

13.4.1. מגבלות אשראי ובטחונות

החברה וחברות מסויימות בקבוצה התחייבו כלפי מספר תאגידים בנקאיים המעמידים להן אשראי, כי כל עוד ינוצלו אשראים ושירותים בנקאיים שונים המוענקים להן על ידי הבנקים וכל עוד יהיו קיימים חובות והתחייבויות שלהן כלפי הבנקים: (1) הן לא תשעבדנה ו/או תמשכנה ו/או תתחייבנה לשעבד או למשכן, בכל צורה שהיא ולכל מטרה שהיא, נכס כלשהו מנכסיהן ו/או חלק ממנו, כפי שהם בתאריך ההתחייבות וכפי שיהיו בעתיד, לטובת צד שלישי כלשהו, ללא קבלת הסכמת הבנקים בכתב ומראש. על אף האמור, הן תהינה רשאיות ליצור שעבוד קבוע על נכסים קבועים חדשים לטובת בנק אחר שרכישתם תמומן על ידו וזאת עד לגובה הסכום שלווה ממנו למטרה זו; (2) שלא למכור ולא להעביר בכל צורה שהיא (פרט למכירות ו/או החלפה וריענון של רכוש קבוע במהלך העסקים הרגיל) של נכס כלשהו מנכסיהן ו/או חלק ממנו לצד שלישי כלשהו ללא הודעה לבנק בכתב ומראש (התחייבות זו הינה כלפי בנק אחד בלבד).

אם החברות תפרנה את התחייבויותיהן האמורות, אזי מבלי לגרוע מכל זכות אחרת, יהיו רשאים התאגידים הבנקאיים להעמיד לפירעון מיידי את כל הסכומים המגיעים ו/או שיגיעו להם.

ליום 31 בדצמבר 2023 ובסמוך למועד פרסום הדוח, הקבוצה עומדת בהתחייבויות כאמור.

13.4.2. התניות פיננסיות

לפרטים ראו ביאור 13ג' לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

13.4.3. אשראי בריבית משתנה

ליום 31 דצמבר 2023, כלל אשראי הקבוצה הינו בריבית משתנה. לפרטים נוספים ראו ביאור 13 לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

14. מיסוי

ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים המצורפים לדוח זה.

15. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

נושא איכות הסביבה מצוי בעדיפות גבוהה של הנהלת הקבוצה, אשר שוכרת את שירותיהם של יועצים מוסמכים חיצוניים ובלתי-תלויים על מנת לוודא באופן שוטף את עמידת חברות הקבוצה בכל דרישות המשרד להגנת הסביבה (מפעלי הקבוצה נתונים לפיקוח של המשרד להגנת הסביבה והרשויות המקומיות בכל הקשור למניעת זיהומים).

למפעל הקבוצה באשדוד "היתר רעלים" כנדרש על פי חוק החומרים המסוכנים, תשי"ג-1993. בהתאם ובכפוף להיתרים אלו, רשאית הקבוצה לעסוק בחומרים המפורטים בהיתר לצורך ייצור ייצור ברזים. בהתאם להנחיות כלליות של המשרד להגנת הסביבה, קיים במפעל נוהל פנימי לטיפול באירוע חומרים מסוכנים ("נוהל חומרים מסוכנים"). מטרת נוהל חומרים מסוכנים הינה להגדיר סדר פעולות לביצוע בקרות אירוע חומרים מסוכנים (כגון דליפה, שפך, פיזור, פיצוץ, דליקה או פגיעה של כימיקלים) במפעל, לרבות דיווחים פנימיים ודיווחים לגורמי חוץ וקביעת גורמים אחראים לצורך יישומו. במסגרת נוהל חומרים מסוכנים מונו ושובצו עובדים למטה חירום ולצוותי חירום, וכן נערכה טבלת התקשרות לגורמים חוץ מפעליים כגון מגן דוד אדום, משטרת ישראל, כיבוי אש, בית החולים קפלן ברחובות ועוד.

תחום הברזים - תהליכי הייצור בתחום זה מקיימים את כל הדרישות וההנחיות הקשורים לאיכות הסביבה כמתחייב מהסעיפים השונים ברישיון העסק.

תחום הפלסטיק והאינסטלציה - תהליכי הייצור בתחום זה עומדים בדרישות ובהנחיות המשרד להגנת הסביבה.

תחום המטבחים - הייצור בתחום זה עומדים בדרישות ובהנחיות המשרד להגנת הסביבה.

16. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

16.1. רישיונות

למועד הדוח, חברות הקבוצה מחזיקים ברישיונות העסק הנדרשים והחברה פועלת לחידושם מעת לעת, ככל שהדבר נדרש. בנוסף, לחברה הבת חמת ניתן אישור "יצואן מאושר" מטעם רשות המסים בישראל המתחדשת אחת לשנה.

16.2. תקינה

מפעלי הקבוצה אושרו על ידי מכון התקנים הישראלי כעומד בכל דרישות תקן איכות בינלאומי ISO 9001 בתחומים שונים.

16.3. חקיקה ספציפית

16.3.1. חוק החומרים המסוכנים, תשנ"ג-1993 ("חוק החומרים המסוכנים") ותקנותיו

חוק החומרים המסוכנים מסדיר את פעילות החברה בטיפול ברעלים וחומרים מסוכנים וקובע חובת רישוי לפי חוק רישוי עסקים, תשכ"ח-1968, וכן חובה לקבל היתר רעלים בו מפורטים עיסוקו של בעל ההיתר, הרעלים שהוא רשאי לסחור בהם ומטרת השימוש ברעלים המפורטים.

למועד הדוח, לחברות הקבוצה רישיון עסק והיתרי רעלים כנדרש מתוקף החוק כאמור.

16.3.2. החוק למניעת מפגעים, תשכ"א-1961

החוק קובע מגבלות על מפעלי החברה בנוגע למניעת רעש חזק או בלתי סביר, מניעת ריח חזק או בלתי סביר, ומניעת זיהום אוויר, ובלבד שמפגעים אלו מפריעים או עלולים להפריע לאדם המצוי בקרבת-מקום או לעוברים ושבים.

16.3.3. פקודת הבטיחות בעבודה (נוסח חדש), תש"ל-1970 על תקנותיה, חוק ארגון הפיקוח על העבודה, תשי"ד-1954 על תקנותיו

החברה פועלת בהתאם להוראות הדין, ובין היתר, מינתה ועדות בטיחות ובראשן ממוני בטיחות.

16.3.4. בנוסף, חלים על הקבוצה, בין היתר, הוראות חוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981, חוק המכר, תשכ"ח-1968 וחוק האחריות למוצרים פגומים, תש"מ-1980.

17. הליכים משפטיים

לפרטים ראו ביאור 22'א' לדוחותיה הכספיים המצורפים לדוח זה.

18. יעדים ואסטרטגיה עסקית

18.1. היעדים העסקיים העיקריים של הקבוצה הינם:

18.1.1. לבסס את חברות הקבוצה כחברות מובילות בתחומן בשוק המקומי ובשוק הבינלאומי תוך השאת רווחיהן.

18.1.2. לבנות מותגים מובילים, מיצוב מוצרים גבוהה ולהשפיע על רצפות המכירה.

18.1.3. להרחיב את הפעילות בשווקים חדשים בינלאומיים (בעיקר בארה"ב ואירופה) של כלל מוצרי הקבוצה המיוצרים בישראל ובטורקיה.

18.1.4. להרחיב קטגוריות ולפתח מוצרים חדשים ותחומים משיקים לתחומי פעילות הקבוצה.

18.1.5. לבסס את חברות הקבוצה כיצרניות וכספקיות אמינות ומוכרות בארץ ובעולם בתחום מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בנייה, כיצרניות הניחנות באיכות גבוהה, בעיצוב חדשני וברמה טכנולוגית מתקדמת ובת תחרות.

18.1.6. לשמור על מעמדן ונתח השוק של חברות הקבוצה בתחומי פעילותן בישראל.

18.1.7. להרחיב את הפעילות המסחרית במסגרת כלל הפעילות העסקית של חברות הקבוצה.

18.1.8. בתחום הקמונעות והקרמיקה, בכוונת חזיבנק לפעול בשנים הקרובות לשם הגדלת נתחי השוק של מגוון מוצריה ולהרחיב את סל הפתרונות ללקוחות.

18.2. מימוש היעדים באמצעות אסטרטגיה שעיקריה הם כדלקמן:

18.2.1. להמשיך ולפתח את עסקי החברה על ידי יצירת שווקים, התקשרויות לטווח ארוך, רכישות ו/או שיתוף פעולה עם חברות עסקיות בארץ ובעולם.

18.2.2. לייעל את ניהול חברות הקבוצה, את תהליכי הייצור ואת מערכות העזר על פי אמות מידה מתקדמות המקובלות בתעשייה העולמית.

18.2.3. להמשיך ולשפר את איכות ואמינות המוצרים ואת האיכות והזמינות השירות ללקוח.

18.2.4. לפתח ולשווק מוצרים חדישים ואיכותיים תוך שמירה על ראשוניות בשיווק ובחידושים ושכלולים במוצרים.

18.2.5. להיכנס לתחום המסחר אלקטרוני.

18.2.6. לבצע מיזוגים ורכישות סינרגטיים אשר יסייעו לקבוצה במימוש האסטרטגיה העסקית.

18.2.7. להגביר את הנוכחות בתחום המטבחים ובפרוייקטים מוסדיים, מסחריים ומגורים.

הנתונים המובאים בסעיף זה הינם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, והמבוסס על הערכות החברה בלבד ואין וודאות בדבר התממשותו.

19. דיון בגורמי סיכון

הקבוצה חשופה לסיכונים העיקריים כדלקמן:

19.1. גורמי סיכון מאקרו כלכליים

19.1.1. **מגמות גיאו-פוליטיות בישראל והמצב הביטחוני פוליטי**

לפרטים ראו סעיף 6.1 לעיל.

19.1.2. **האטה כלכלית**

לפרטים ראו סעיפים 6.1 ו-6.2 לעיל.

19.1.3. **האטה בענפי הבניה והשיפוצים**

לפרטים ראו בסעיף 6.3 לעיל.

19.1.4. **תנודות במחירי חומרי הגלם**

לפרטים ראו בסעיף 6.4 לעיל.

19.1.5. **חשיפה מטבעית ותנודות בשערי חליפין**

לפרטים ראו בסעיף 6.5 לעיל.

19.2. גורמי סיכון ענפיים

19.2.1. סיכון אשראי

ענף הבניה בישראל מתאפיין במספר ימי אשראי ופיגור בתשלומים מהגבוהים מבין ענפי המשק. עובדה זו, עלולה להצביע על סיכון אשראי²¹ גבוה יחסית בתחום הבניה בישראל לעומת תחומים אחרים במשק.

19.2.2. תחרות

השוק המקומי בו פועלת הקבוצה פתוח לתחרות רבה בעיקר בשל יבוא מוצרים מתחרים למוצרי הקבוצה.

19.2.3. סייבר

מערכות המידע של הקבוצה מרושתות באמצעות קווי תקשורת ייעודיים ובאמצעות רשת האינטרנט. לעסקי הקבוצה תלות גבוהה במערכות אלו. התקפות סייבר עלולות לגרום לכשלים בציוד, אובדן, גילוי, שימוש, שחיתות, הרס או ניכוס מידע, לרבות מידע אישי רגיש של לקוחות, תוכן ומידע טכני ויקר ערך. בשנים האחרונות התקפות סייבר נגד חברות גדולות בתדירות, היקף ופגיעה פוטנציאליים. פגיעה בזדון כגון: החדרת וירוסים והתקפות סייבר או תקלה בקנה מידה רחב עלולות להשפיע לרעה על עסקי הקבוצה ותוצאותיה, לרבות פגיעה במוניטין של הקבוצה, ובמצבה הכספי של הקבוצה. על מנת לגדר ולצמצם את הסיכון השיורי הנובע מגורם סיכון זה, פעלה החברה במספר אפיקים שונים: החברה ערכה סקר סיכונים בתחום אבטחת המידע והסייבר, באמצעות חברת ייעוץ חיצונית, המלווה את פעילות הקבוצה בתחום זה (CISO), אשר בעקבותיו גובשה מדיניות, נערכו בדיקות מעמיקות של המערכות השונות, הנהלים ושיטות אחסון הנתונים בקבוצה; כמו כן, הקבוצה מכשירה מנהל CISO פנימי שאמון על כל נושא אבטחת המידע בחברות הקבוצה, בין היתר תפקידו הדרכה עובדים, מציאת פתרונות טכנולוגיים ובקרה על נהלי אבטחת המידע של הקבוצה; הקבוצה מטמיעה באופן שוטף את מערך הבקורות ונהלי האבטחה, אשר נועדו להגן על מידע רגיש ולמנוע גישה בלתי מורשית אליו. בקורות אלו, כוללות, בין היתר, חומות אש, מערכת EDR, מערכות אנטי-וירוס, והטמעת מנגנון אימות דו-שלבי; בנוסף, הקבוצה עושה שימוש בחברה חיצונית שנותנת לקבוצה שירות של 24/7 בניטור, חקירה וטיפול בתקיפות סייבר ברמה גבוהה; כמו כן, הקבוצה פועלת להסרת אתרים מתחזים (ע"י כלי אמברלה), הידקה את תהליכי ניהול הבקורות והיא ממשיכה לפעול לשם העלאת מודעות העובדים להנחיות אבטחת מידע ויישום בקורות מונעות ומפצות; הקבוצה עורכת באופן תדיר מבדקי חדירה למערכות הקבוצה, המדמים פעולות של תוקף זדוני אל מול מערך האבטחה בארגון. בשרתי הקבוצה מותקנת מערכת ניתור תחנות ושרתים במטרה לשמור על גירסאות תוכנה מעודכנות.

²¹ סיכון אשראי הוא הסיכון שצד נגדי למכשיר פיננסי ייכשל בביצוע המחויבות ויגרום לחברה הפסד כספי. ריכוז סיכונים אשראי עשוי להתעורר מחשיפות של התקשרות במספר מכשירים פיננסיים עם גוף אחד (ריכוז יחיד) או כתוצאה מהתקשרות עם מספר קבוצות חייבים בעלות אפיונים כלכליים דומים, שיכולתם לעמוד במחויבויותיהם צפויה להיות מושפעת באופן דומה משינויים בתנאים כלכליים או אחרים (ריכוז קבוצתי). תכונות העשויות לגרום לריכוז סיכון כוללות את מהות הפעילויות שבהן עוסקים חייבים, כגון הענף שבו הם פועלים, האזור הגיאוגרפי שבו מתבצעות פעילויותיהם ורמת איתנותם הפיננסית של קבוצות לזרים.

לאחר תאריך המאזן, בחודש מרץ 2024 בוצעה מתקפת סייבר על מערכות המחשוב של חזיבנק. במסגרת אירוע הסייבר נמחקו חלקי מידע, מתוך השרתים ותחנות משתמשים בודדות דבר שהביא להשבתה של מערכות המידע והפעילות העסקית של חזיבנק. חזיבנק השתמשה בגיבוי על מנת לשחזר את המערכת וחזרה לפעילות מלאה לאחר כיממה אחת בלבד. למתקפה לא הייתה השפעה מהותית על פעילות החברה ולא שולם כל כופר ו/או הוצאה בגין המתקפה (למעט תשלום לגורמים מקצועיים אשר סייעו לחברה בשיחזור הגיבוי). הנהלת החברה בחנה את השלכות האירוע ומצאה, כי לאור האמור לעיל, מדובר באירוע שאינו מהותי. החברה ערכה בעזרת יועצים מומחים אפיון וסקירה לתשתיות המחשוב בחברותיה המוחזקות ופועלת ליישום המלצות המומחים. החברה ממשיכה לבחון אפשרויות לשיפור ולשדרוג אמצעי האבטחה הקיימים, בהתאם לשיפורים טכנולוגיים הזמינים מעת לעת. במהלך שנת 2023 לא נתגלו אירועי סייבר שהשפיעו על נתונים בדוחות הכספיים של החברה.

19.3. גורמי סיכון ייחודיים לקבוצה

19.3.1. אשראי לקוחות

לפרטים ראו סעיף 12.2.1 לעיל.

19.3.2. שינויי חקיקה תקינה ורגולציה בנושא איכות הסביבה והשימוש בחומרים מסוכנים ורעלים

לפרטים ראו סעיף 15 לעיל.

בטבלה שלהלן מפורטים גורמי הסיכון שפורטו לעיל, אשר דורגו על פי הערכת הנהלת החברה, על פי השפעתם על הקבוצה בכללותה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה				
השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה		
X			סיכונים מאקרו	מגמות גיאו-פוליטיות בישראל והמצב הביטחוני פוליטי
X				האטה כלכלית
X				האטה בענפי הבניה והשיפוצים
	X			תנודות במחירי חומרי הגלם
	X			חשיפה מטבעית ותנודות בשערי חליפין
			סיכונים ענפיים	סיכון אשראי
	X			תחרות
	X			סייבר
			סיכונים ייחודיים לקבוצה	אשראי לקוחות
X				שינויי חקיקה תקינה ורגולציה בנושא איכות הסביבה והשימוש בחומרים מסוכנים ורעלים

דו"ח תקופתי
לשנת
2023
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ב' / דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

פרק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

תוכן העניינים

2	חלק א' – הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד	.1
11	חלק ב' – היבטי ממשל תאגידי	.2
14	חלק ג' – הוראות גילוי בדבר הדיווח הפיננסי של התאגיד	.3

הדירקטוריון של קבוצת חמת בע"מ ("החברה") מתכבד להגיש בזה את דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה והחברות המאוחדות שלה ("הקבוצה") לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 ("תקופת הדוח") אשר נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים"). דוח זה נערך בהתחשב בכך שבפני קוראיו מצוי גם פרק תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בפרק א' לדוח תקופתי זה והדוחות הכספיים המצורפים בפרק ג' לדוח תקופתי זה ("הדוחות הכספיים").

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה (כללי, תוצאות פעילות, הון עצמי ותזרימי מזומנים)

1. תיאור תמציתי של התאגיד וסביבתו העסקית

הקבוצה פועלת בתחומי העיצוב, פיתוח, ייצור, יבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרים לעצוב הבית ומוצרי גמר בניה לבית: ברזים, כיורים, כלים סניטריים, אביזרים נלווים לאמבטיה, חיפויים וריצופים מקרמיקה, גרניט פורצלן, שיש ופרקט וכן מוצרי אינסטלציה שונים. החל מהרבעון הראשון לשנת 2022, עת השלימה הקבוצה את עסקת רכישת פעילותה של מטבחי זיו תעשיות (1990) בע"מ ("מטבחי זיו"), עסקת רכישת 50% מהון המניות המונפק והנפרע של פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("פורמקס"), וכן עסקת רכישת הפעילות התפעולית והזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht) ("מטבחי ליישט"), החלה החברה לפעול גם בתחום המטבחים. לקוחות הקבוצה הינם בעיקר אולמות תצוגה בענף הקרמיקה, סוחרים סיטונאים ומפיצים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים, לקוחות קמעונאיים ופרטיים.

הקבוצה פועלת, באמצעות החברות הבת שלה, בתחומי הפעילות העיקריים הבאים: (1) **תחום הברזים**: בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של ברזי מתכת למטבח ולחדרי אמבטיה המיוצרים על ידי החברה הבת חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("חמת ארמטורות"), כאשר השיווק בישראל נעשה על ידי החברה הבת חמת עיצוב ושיווק בע"מ ("חמת עיצוב ושיווק"); (2) **תחום הכלים הסניטריים (בחו"ל ובישראל)**: עיצוב, פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של כלים סניטריים המיוצרים בעיקר על ידי החברה הבת בטורקיה MCP MANİSA SERAMİK ("MCP") כאשר השיווק בישראל נעשה על ידי חמת עיצוב ושיווק; (3) **תחום הפלסטיק והאינסטלציה**: ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק וכן מוצרי צריכה מעוצבים המיוצרים על ידי החברה הבת חרסה סטודיו בע"מ ("חרסה סטודיו"); (4) **תחום ההפצה**: יבוא, שיווק והפצה בישראל של מוצרי סניטציה ואינסטלציה, אביזרים נלווים ומוצרי השקיה וגינון באמצעות החברה הבת חמת הפצה בע"מ ("חמת הפצה"); (5) **תחום הקמעונאות והקרמיקה**: יבוא, שיווק ומכירה של מוצרי גמר בניה לסקטור הפרטי בישראל, לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל באמצעות חברות הבת חזיבנק דיזיין בע"מ ("חזיבנק") ושיש אלוני בע"מ ("אלוני") ו-(6) **תחום המטבחים**: בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים וארונות, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה) באמצעות מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת, פורמקס ומטבחי ליישט.

כמו כן, לקבוצה הכנסות נוספות הנובעות בעיקר מפעילות יבוא ושיווק מוצרים משלימים לאמבט (ערכות ואביזרי מקלחת) ולמטבח באמצעות החברה הבת חמת עיצוב ושיווק וכן שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשוויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer. לנוכח העובדה כי היקף הפעילות של כל אחת מהפעילויות האמורות אינו עובר את הסף הכמותי לדיווח, דווחו הפעילויות הנ"ל יחד במסגרת "פעילויות אחרות".

לפרטים נוספים אודות תחומי הפעילות של הקבוצה ראו ביאור 27 לדוחות הכספיים.

2. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחריה

1.1 ביום 6 בפברואר 2023 ניתנה החלטתו של בית המשפט העליון ("החלטה") בקשר עם תובענה ייצוגית ("התובענה הייצוגית") שהוגשה כנגד חברות הבת חזיבנק ואלוני וחברות נוספות בענף הסניטציה והריצוף (יחדיו: "הנתבעות"), לפיה בית המשפט העליון דחה את מרכיבי הערעור של הנתבעות, וקבע כי אין מקום להתערב במרבית החלטות בית המשפט המחוזי משנת 2019 לאשר את התובענה כתובענה ייצוגית. הדיון לעניין חישוב הנזק יתקיים בשלב הבא של ניהול התובענה הייצוגית בבית המשפט המחוזי. ביום 20 ביוני 2023 הופנו הצדדים לגישור אך לאחר שתי ישיבות גישור הודיע ב"כ התובעים, בהודעה חד צדדית על סיום הליך הגישור בשל חלוף המועדים שהקצה לניהול הליך הגישור. ביום 20 בנובמבר 2023 הגישו התובעים בקשה להרחבת הקבוצה המיוצגת. חזיבנק ואלוני הגישו תגובה במסגרתה טענו כי אין מקום להרחבת הקבוצה בנסיבות העניין וכי החלו בהטמעת תהליכים לשינוי מדיניות ההנחות. לפרטים נוספים ביאור 22א' לדוחות הכספיים.

1.2 ביום 15 במאי 2023 השלימה החברה רכישת 30% מהון המניות של פורמקס (בעקיפין) מידי ארבעת המוכרים בעסקה לרכישת פורמקס ("המוכרים"), בתמורה לסך של כ-37 מיליון ש"ח. החברה מימנה את תמורת המימוש מאמצעיה העצמיים ומאשראי בנקאי לזמן קצר.

ביום 30 בינואר 2024 השלימה החברה רכישת יתרת 20% מהון המניות של פורמקס (בעקיפין) מידי המוכרים. בהתאם לסיכום עם המוכרים, שילמה החברה למוכרים סך של 20 מיליון ש"ח וכל מניות המוכרים הועברו לחברה. עם אישור דוחותיה הכספיים של פורמקס לשנת 2023 יערך חישוב מחדש של תמורת המימוש כאמור ויבוצע עדכון, ככל שידרש, כלפי מעלה או מטה. להערכת החברה הפרש התמורה אינו מהותי. החברה מימנה את הרכישה מאמצעיה העצמיים ומאשראי בנקאי לזמן קצר. עם השלמת הרכישה, מחזיקה החברה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס.

לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מהימים 16 באפריל 2023 (אסמכתא: 2023-01-035521), 27 באפריל 2023 (אסמכתא: 2023-01-039079), 15 במאי 2023 (אסמכתא: 2023-01-052059), 16 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007341) ו-30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655) המובאים בזאת על דרך ההפניה וביאור 3' לדוחות הכספיים.

1.3 ביום 31 במאי 2023, אישר דירקטוריון החברה תוכנית רכישה עצמית של מניות החברה. ביום 20 באוגוסט 2023 אישר דירקטוריון החברה את הגדלת היקף תוכנית הרכישה כך שההיקף הכולל של תוכנית הרכישה עמד על 10 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 31 במאי 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-059848) ומיום 21 באוגוסט 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-077875) המובאים בזאת על דרך ההפניה, ביאור 24' לדוחות הכספיים וסעיף 11 להלן.

1.4 השפעת מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות הקבוצה

ביום 7 באוקטובר 2023, החלה מתקפת פתע קשה על מדינת ישראל שהובילה לפתיחת מלחמת "חרבות ברזל" ("המלחמה") אשר למועד אישור הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023 ("מועד הדוח") אלה עדיין נמשכת. במקביל, התפתחה גם הסלמה ביטחונית בגבולה הצפוני של מדינת ישראל אל מול ארגון הטרור חיזבאללה. השפעת המלחמה על המשק הישראלי ועל הפעילות בשוק ההון ניכרת ומתבטאת, בין היתר, בסגירה זמנית ו/או בקיצור שעות הפעילות של עסקים רבים, הגבלות על התכנסות במקומות עבודה ואירועים, הגבלות על מערכת החינוך ועוד.

צעדים אלה, כמו גם גיוס המילואים המסיבי, הביאו לצמצום הפעילות במשק ולירידה בפעילות הכלכלית, בירידות בשווקים הפיננסיים, בפיחות בשער השקל אל מול מטבעות זרים ובעליה בתשואות אגרות החוב הקונצרניות כתוצאה מעליה ברמות הסיכון וחוסר הוודאות.

בימים הראשונים של המלחמה, בהתאם להחלטת רשויות מקומיות רבות, הוקפאו היתרי העבודות בפרויקטי הנדל"ן ונסגרו אתרי בנייה בתחומן, בין היתר מטעמים ביטחוניים. גם לאחר שהוסרה ההקפאה האמורה, מרבית מאתרי הבנייה נותרו סגורים או פועלים חלקית ופעילותם לא שבה לסדרה, בעיקר עקב המחסור שנוצר בעובדים, המתבסס בשגרה באופן מהותי על עובדים פלסטינאים אשר כניסתם לישראל נאסרה, ועל עובדים זרים שעזבו בשל המלחמה. כמו כן, הסגר על כניסת הפועלים הפלסטינאים מאזור יו"ש למדינת ישראל, פגע באופן ניכר בענף השיפוצים אשר התבסס ברובו על פועלים אלה. הממשלה פועלת למציאת פתרונות על מנת לאפשר להגדיל את מכסת העובדים הזרים והבאה של עובדים זרים מחוץ להסכמים בילטרליים, במטרה להחליף את התלות בעובדים הפלסטינאיים - תהליך אשר דורש איתור עובדים על ידי קבלני כוח אדם מורשים, את מיונם והכשרתם בארץ המוצא ואת קליטתם בישראל. למועד אישור הדוח, אין צפי לכמות העובדים הזרים אשר תותר כניסתם לארץ ומתי הדבר יתממש.

ככלל, למלחמה השלכות כלכליות שליליות משמעותיות על פעילות רוב ענפי המשק בישראל ובפרט על ענפי הבנייה והשיפוצים בארץ, בהם ממוקדת פעילות הקבוצה.

בשבועות הראשונים שלאחר תחילת המלחמה, פעילות הייצור של מטבחי זיו, אשר מפעלה ממוקם בשדרות, נפגעה ואף הופסקה עד לתום חודש אוקטובר 2023, למעט אספקה של מטבחים שתהליך יצורם הושלם. זאת, בעיקר עקב פינוי עובדי הייצור של המפעל מבתיהם, שכן מרביתם תושבי שדרות וסביבתה. כמו כן, גם אולמות המכירה של חברות הבת שיש אלוני וחזיבנק פעלו במתכונת שעות פעילות מצומצמת בהתאם לתנועת הלקוחות, למעט סניף אשקלון של שיש אלוני אשר היה סגור לתקופה מסוימת. בנוסף, חברות ההפצה והשיווק, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה, וכן חברות הבת הכוללות גם פעילות ייצור, חמת ארמטורות, חרסה סטודיו (ליפסקי) ופורמקס, פעלו במתכונת מצומצמת. כמו כן, בשבועות הראשונים של המלחמה, החברה וחברות הבת החלו לנקוט בצעדים שונים שמטרתם צמצום עלויות, כגון: צמצום מספר ימי העבודה, צמצום שעות עבודה, הוצאת עובדים לחופשה, לרבות חל"ת, והפחתת שכר זמנית למנהלים ונושאי משרה.

במהלך החודשים נובמבר 2023 ועד למועד הדוח, מפעלה של מטבחי זיו חזר לייצר בהדרגה ובאופן חלקי כאשר תפוקתו נאמדת בכ-30% לעומת התקופה לפני פרוץ המלחמה, בעיקר לאור היעדרות עובדי ייצור ומחלקת שירות הלקוחות. בעקבות הפגיעה המהותית בפעילות הייצור במפעל מטבחי זיו, הנהלת החברה פעלה באופן נמרץ על מנת לאפשר המשך ייצור סדיר של מטבחים ללקוחותיה של מטבחי זיו, ובכלל זה ניידה עבורה עובדים ממפעל החברה הבת חמת ארמטורות הממוקם באשדוד, ובנוסף העבירה חלק מהזמנות הלקוחות שלה לייצור בחברה הבת פורמקס.

נוסף על האמור לעיל, לקוחות החברה הושפעו גם כן ממצב המלחמה, בין היתר, בשל עצירת עבודות הביצוע במרבית אתרי הבנייה, לקיטון מספר עובדי הבנייה ומחסור בעובדים לצורך שיפוצים כאמור לעיל. למועד הדוח, חזרו מרבית אתרי הבנייה לפעול ולהמשיך בביצוע הפרויקטים, אם כי בקצב עבודה איטי יותר, לאור המחסור הקיים בפועל בניין ולאור גיוסם למילואים של עובדים של המלחמה.

למועד הדוח, יתר פעילויות החברה שבו לפעול ללא מגבלות, אך השפעות המלחמה על המשק בישראל, בדגש על שוק הבניה והשיפוצים, השפיעו ועדיין ממשיכות להשפיע לרעה על פעילותה של החברה.

להערכת החברה, אם המלחמה תימשך זמן רב ו/או תסלים לחזיתות נוספות, הרי שלהשלכותיה עלולות להיות השפעות שליליות משמעותיות על הכלכלה הישראלית ובכללן על החברה ולקוחותיה. לאור העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי ודאות רבה, מידת ההשפעה של המלחמה על פעילותה העתידית של הקבוצה אינה ידועה. עם זאת, להערכת הקבוצה למועד הדוח, היא סבורה כי תעמוד בפירעון כל חובותיה ובאמות המידה הפיננסיות להן היא מחויבת. היות ומדובר באירוע אשר איננו בשליטת החברה, וגורמים כגון המשך הלחימה ו/או כניסה לזירות לחימה נוספות או עצירתה עשויים להשפיע על הערכות החברה, הנהלת החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר השינויים וההתפתחויות ובוחנת את ההשלכות על תוצאותיה העסקיות.

לפרטים נוספים, לרבות המענקים והפיצויים להם זכאית החברה מהמדינה, ראו ביאור ג' לדוחותיה הכספיים של החברה.

מודגש ומובהר כי נכון למועד אישור הדוח, מדובר עדיין באירוע 'מתגלגל', המאופיין במידה רבה של אי ודאות. לפיכך, הערכות החברה בנוגע להשלכות אפשריות על תוצאותיה העסקיות לאור אירועי המלחמה מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968. הערכות אלו עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית, בין היתר, בשל אי הוודאות הקיימת ביחס למצב הביטחוני המיוחד והימשכותו והשפעתו על כלכלת ישראל בכלל, על החברה ועל לקוחותיה בפרט, ובשל קיומם של אירועים שאינם בשליטת החברה.

1.5 השפעת האינפלציה ועליית הריבית על הגילוי והדיווח הכספי של החברה

מאז חודש אפריל 2022 ועד מועד אישור הדוח, על מנת לבלום את האינפלציה בישראל, ביצע בנק ישראל מספר העלאות של הריבית הבסיסית משיעור של 0.1% לשיעור של 4.50% נכון למועד אישור הדוח (נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-31 בדצמבר 2023, שיעור של 3.25%-ו-4.75%, בהתאמה).

האשראי הבנקאי בקבוצה אינו צמוד למדד המחירים לצרכן, אך עיקרו נושא ריבית משתנה. בשנת 2023, עליית הריבית בישראל הביאה לעלייה בהוצאות המימון של הקבוצה בסך של כ-10.5 מיליון ש"ח. כמו כן, לעליית המדד קיימת השפעה, בין היתר, על התחייבויות החכירה של הקבוצה, אשר ברובן צמודות למדד המחירים לצרכן ובמקביל גם על נכסי זכות השימוש (ראו ביאור יד' להלן), משכך, תהיה לאמור השפעה שלילית בתקופות העוקבות על תזרימי המזומנים, הוצאות המימון והוצאות הפחת של הקבוצה. בתקופת הדוח, היקף ההצמדה של התחייבויות החכירה ונכסי זכות השימוש הסתכמו בסך של כ-9.3 מיליון ש"ח (ראו ביאורים 14ב' ו-14ג' לדוחות הכספיים).

לתיאור עסקי החברה והתפתחות עסקי התאגיד ראו סעיף 3 לפרק תיאור עסקי התאגיד המצורף לדוח תקופתי זה.

3. המצב הכספי

להלן יפורטו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2023, לעומת הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח):

הסעיף	ליום 31 בדצמבר		שינוי	הסברי החברה
	2022	2023		
	באלפי ש"ח			
נכסים שוטפים	577,565	655,941	(78,376)	הירידה נובעת ברובה מקיטון ביתרות המזומנים ושווי מזומנים בסך של כ-19.5 מיליון ש"ח, ירידה במלאי בסך של כ-25 מיליון ש"ח וירידה בסעיף הלקוחות בסך של כ-59 מיליון ש"ח, ומנגד ועליה בסעיף מיסים שוטפים לקבל בסך של כ-13 מיליון ש"ח, כתוצאה בין היתר מהירידה בהיקפי הפעילות של הקבוצה בשל מלחמת "חרבות ברזל".
נכסים לא שוטפים	955,863	926,708	29,155	העלייה נובעת ברובה מגידול בנכסי זכות שימוש בגין חכירות (בעיקר כתוצאה מחידוש הסכמי שכירות של אולמות תצוגה) בסך נטו של כ-35 מיליון ש"ח וגידול ברכוש קבוע נטו בסך של כ-9 מיליון ש"ח, הנובע בעיקר מהשקעה במרלוגי אלוגי ובאולמות תצוגה חדשים של מגזר הקמעונאות והקרמיקה.
התחייבויות שוטפות	621,502	663,971	(42,469)	הירידה נובעת בעיקר כתוצאה מפירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בפורמקס בסך של כ-37 מיליון ש"ח (30%, ראו ביאור 3' לדוחות הכספיים), ומנגד גידול באשראי בנקאי לזמן הקצר בסך של כ-37 מיליון ש"ח וכן סיווג התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בפורמקס (בגין אופציית מכר על יתרת 20% בפורמקס (מומש לאחר תאריך המאזן)) בסך של כ-21 מיליון ש"ח מהתחייבויות בזמן הארוך לזמן הקצר. כמו כן, חל קיטון בהתחייבויות לספקים וזכאים (בעיקר מקדמות מלקוחות) ומסים לשלם בסך כולל של כ-70 מיליון ש"ח, כתוצאה בין היתר מהירידה בהיקפי הפעילות של הקבוצה בשל מלחמת "חרבות ברזל".
התחייבויות לא שוטפות	376,488	421,213	(44,725)	הירידה נובעת בעיקר כתוצאה מסיווג התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה הבת פורמקס (20%) מזמן ארוך לזמן הקצר כאמור לעיל, וכן ירידה בהלוואות מתאגידים בנקאיים לזמן הארוך (נטו מחלויות שוטפות) בסך של כ-49 מיליון ש"ח, מתוכן סך של כ-17 מיליון ש"ח בפירעון מוקדם ביוזמת החברה. ומנגד, הייתה עליה בהתחייבויות חכירה (נטו מחלויות שוטפות) בסך של כ-34 מיליון ש"ח (בעיקר בגין הסכם שכירות חדש של חזיבנק בסניף קריית-אתא בסך של כ-31 מיליון ש"ח (ראו ביאור 14א' (6) לדוחות הכספיים).
הון עצמי	535,438	497,465	37,973	הגידול בהון נובע בעיקר מהרווח הנקי בתקופת הדוח בסך של כ-41.3 מיליון ש"ח, רווח כולל אחר בסך כולל של כ-8 מיליון ש"ח, בעיקר בגין הפרשי תרגום פעילויות חוץ כתוצאה מייסוף האירו והדולר מול השקל במהלך תקופת הדוח, ומנגד חלוקת דיבידנד לבעלי מניות החברה בסך של 10 מיליון ש"ח ורכישת מניות באוצר בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח.

יחסי נזילות מאזניים עיקריים:

הסברי החברה	שינוי	ליום 31 בדצמבר		היחס הפיננסי
		2022	2023	
	באלפי ש"ח			
גרעון בהון חוזר	(35,907)	(8,030)	(43,937)	
יחס שוטף	(0.06)	0.99	0.93	
יחס מהיר	(0.05)	0.56	0.51	
היחסים לעיל בנטרול חלויות שוטפות בגין התחייבויות חכירה:				
הון חוזר	(31,257)	22,614	(8,643)	
יחס שוטף	(0.05)	1.04	0.99	
יחס מהיר	(0.04)	0.59	0.55	

4. תוצאות הפעילות העסקית

4.1. להלן יוסברו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על רווח או הפסד של החברה לשנה שהסתיימה

ביום 31 בדצמבר 2023, לעומת התקופות המקבילות (באלפי ש"ח):

הסעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		הסברי החברה
	2021	2022	2023	באלפי ש"ח	ב - %	
	באלפי ש"ח					
מכירות	967,354	1,063,078	824,397	(95,724)	(9.0%)	הירידה במחזור המכירות בשוק המקומי בעיקר בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים שאפיינה את שנת 2023 ובעיקר במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023 בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
עלות המכירות	551,364	605,461	458,431	(54,097)	(8.9%)	הירידה בעלות המכירות נובעת בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל.
רווח גולמי	415,990	457,617	365,966	(41,627)	(9.1%)	הירידה ברווח הגולמי נובעת בעיקר מהירידה במזור המכירות בשוק המקומי כאמור לעיל.
% מהמחזור	43.0%	43.0%	44.4%			
הוצאות מכירה ושיווק	274,740	283,272	210,039	(8,532)	(3.0%)	הקטיון נובע בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל.
% מהמחזור	28.4%	26.6%	25.5%			
הוצאות הנהלה וכלליות	73,097	69,949	53,239	3,148	4.5%	העלייה הינה בעיקר כתוצאה ממגזר המטבחים (צירופי עסקים מחודש מרץ 2022) בסך של כ-4 מיליון ש"ח אשר בתקופה המקבילה אשתקד תוצאותיו נכללו החל מחודש מרץ 2022 ומנגד קטיון בהוצאות הנהלה במגזר ההפצה ומטה הקבוצה.
% מהמחזור	7.6%	6.6%	6.5%			
רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו	68,153	104,396	102,688	(36,243)	(34.7%)	
% מהמחזור	7.0%	9.8%	12.5%			
הכנסות אחרות, נטו	18,126	23,397	16,623	(5,271)	(22.5%)	הכנסות אחרות בתקופת הדוח כוללות בעיקר הכנסה של כ-17.5 מיליון ש"ח מענקים בגין מלחמת "חרבות ברזל" (לפני מס) וכן שערוד נדל"ן להשקעה בסך של כ-2 מיליון ש"ח (לפני מס). בשנה אשתקד בעיקר בגין רווח משערוד של נדל"ן להשקעה בסך של כ-14.3 מיליון ש"ח (לפני מס).
רווח תפעולי	86,279	127,793	119,311	(41,514)	(32.5%)	ראו הסברים לעיל.
הוצאות מימון, נטו	32,355	13,450	9,998	18,905	140.6%	העלייה בהוצאות המימון נובעת בעיקר מעליית שיעור הריבית בישראל, עלייה בהיקף התחייבויות החכירה והפרשי שער.
חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו	4	80	374	(76)	(95.0%)	חלק החברה ברווחי החברה הכלולה חזיבנק-טופולסקי פרויקטים מסחריים בע"מ (50%).
מסים על הכנסה	12,623	23,962	19,330	(11,339)	(47.3%)	הירידה בהוצאות המסים נובעת בעיקר כתוצאה מירידה ברווח לפני מס.
רווח נקי	41,305	90,461	90,357	(49,156)	(54.3%)	

4.2. עיקרי התוצאות (Non-GAAP)

שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
ב - %	באלפי ש"ח	2021	2022 (*)	2023	
(9.0%)	(95,724)	824,397	1,063,078	967,354	הכנסות ממכירות
(33.9%)	(41,821)	108,531	123,477	81,656	רווח תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים
(29.2%)	(5,578)	5,843	19,081	13,503	הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים
(34.7%)	(36,243)	102,688	104,396	68,153	רווח תפעולי לפני הכנסות אחרות
(18.4%)	(33,464)	153,647	182,221	148,757	EBITDA ⁽¹⁾
(27.6%)	(39,745)	125,426	144,111	104,366	EBITDA ⁽¹⁾ בנטרול IFRS 16
(54.3%)	(49,156)	90,357	90,461	41,305	רווח נקי
(92.0%)	(17,710)	11,011	19,250	1,540	רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה, נטו ממס
(5.6%)	(196)	-	3,516	3,320	הכנסות שערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
(43.1%)	(35,546)	83,850	82,394	46,848	רווח נקי בנטרול השפעות הפחתת עודפי עלות ושערך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה, נטו ממס מיוחס בגינם

(*) תוצאות הפעולות של צירופי העסקים (פורמקס, מטבחי זיו ומטבחי לייט) נכללו בדוחות על הרווח או הפסד החל ממרץ 2022.

¹ Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization - EBITDA - אינו מדד פיננסי מבוסס כללי חשבונאות מקובלים (Non-GAAP). המדד מחושב כרווח תפעולי, לפני פחת והפחתות, הוצאות מימון נטו, הכנסות (הוצאות) אחרות נטו, והוצאות מסים על הכנסה.

4.3 תמצית תוצאות לפי מגזרי פעילות (באלפי ש"ח):

4.3.1 הכנסות

מגזרים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		הסברי החברה
	2023	2022	באלפי ש"ח	ב - %	
ברזים	78,367	94,128	(15,761)	(16.7%)	הירידה במחזור המכירות בשוק המקומי בעיקר בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים שאפיינה את שנת 2023 ובעיקר במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023 בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
כלים סניטריים בישראל	32,924	37,718	(4,794)	(12.7%)	הירידה במחזור המכירות בעיקר בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים שאפיינה את שנת 2023 ובעיקר במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023 בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
כלים סניטריים בחו"ל	35,174	32,407	2,767	8.5%	העלייה נובעת מגידול במכירות לשווקים בחו"ל אשר קוזה בירידה במכירות לישראל בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים שאפיינה את שנת 2023 ובעיקר במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023 בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
פלסטיק ואינסטלציה	90,401	83,822	6,579	7.8%	העלייה נובעת בעיקר מגידול במכירות לשווקים בחו"ל וייסוף האירו והדולר אשר קוזה בחלקה בירידה במכירות לשוק המקומי.
הפצה	94,593	105,952	(11,359)	(10.7%)	הירידה במחזור המכירות בעיקר בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים שאפיינה את שנת 2023 ובעיקר במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023 בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
הקמעונאות והקרמיקה	470,740	542,301	(71,561)	(13.2%)	הירידה במחזור המכירות בעיקר בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים שאפיינה את שנת 2023 ובעיקר במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023 בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
מטבחים	185,381	184,692	689	0.4%	צירופי העסקים מחודש מרץ 2022 : מטבחי זיו, פורמקס ומטבחי ליישט, אשר תוצאותיהן אוחדו ממועד רכישתן. בנטרול השפעה זו, חלה ירידה הנובעת בעיקר מקיטון במחזור המכירות בעיקר בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים לרבות בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל" והשפעתו על מפעלה ומצבת עובדי הייצור של מטבחי זיו, ראו ביאור ג' לדוחות הכספיים.
פעילויות אחרות	51,328	59,013	(7,685)	(13.0%)	הירידה נובעת בעיקר מקיטון במכירות מוצרי מקלחונים. כמו כן, מקיטון במכירות מוצרים משלימים לאמבט (ערכות ואביזרי מקלחת) בעיקר בשל ההאטה בענף הבנייה והשיפוצים שאפיינה את שנת 2023 ובעיקר במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023 בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
סה"כ	1,038,908	1,140,033	(101,125)	(8.9%)	
התאמות	(71,554)	(76,955)	5,401	7.0%	מכירות בין-מגזריות בעיקר למגזר ההפצה, למגזר הכלים הסניטריים בישראל, למגזר הקמעונאות והקרמיקה, למגזר המטבחים ול- Houzer (בפעילויות אחרות).
סה"כ הכנסות מחיצוניים	967,354	1,063,078	(95,724)	(9.0%)	

4.3.2 רווח תפעולי

מגזרים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		הסברי החברה
	2023	2022	באלפי ש"ח	ב - %	
ברזים	14,050	18,171	(4,121)	(22.7%)	הירידה נובעת בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל.
כלים סניטריים בישראל	2,584	5,520	(2,936)	(53.2%)	הירידה נובעת בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל.
כלים סניטריים בחו"ל	(5,237)	(289)	(4,948)	(1,712.1%)	הירידה נובעת בעיקר מהירידה במחזור המכירות לישראל כאמור לעיל ועלייה באי ניצול כושר הייצור של המפעל.
פלסטיק ואינסטלציה	17,950	12,612	5,338	42.3%	העלייה נובעת בעיקר מהגידול במכירות לשווקים בחו"ל וייסוף האירו והדולר אשר קוזה בחלקה עקב הירידה במכירות לשוק המקומי.
הפצה	8,397	9,839	(1,442)	(14.7%)	הירידה נובעת בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל.
הקמעונאות והקרמיקה	30,284	45,431	(15,147)	(33.3%)	הירידה נובעת בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל.
מטבחים	8,208	15,263	(7,055)	(46.2%)	הירידה נובעת בעיקר בשל מירידה במחזור המכירות כאמור לעיל וההשפעה של מלחמת "חרבות ברזל".
פעילויות אחרות	6,681	2,281	4,400	192.9%	העלייה נובעת בעיקר מצמצום עלויות ושינוי בתמהיל המוצרים.
סה"כ	82,917	108,828	(25,911)	(23.8%)	
התאמות	3,362	18,965	(15,603)	(82.3%)	בתקופת הדוח ההתאמות כוללות בעיקר רווח משערך של נדל"ן להשקעה בסך של 2 מיליון ש"ח לעומת סך של 14.3 מיליון ש"ח אשתקד. כמו כן, ההתאמות כוללות הוצאות מטה אשר צומצמו וביטול רט"מים (רווחים) ביחברתיים שטרם מומשו.
סה"כ רווח תפעולי	86,279	127,793	(41,514)	(32.5%)	

5. נזילות (באלפי ש"ח)

הסברי החברה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			תיאור תזרים המזומנים	
	2021	2022	2023		
עיקר הירידה בפעילות השוטפת נבעה מהירידה ברווח.	125,479	138,781	105,923	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת	פעילות שוטפת
בתקופת הדוח, בעיקר השקעות ברכוש קבוע בסך של כ-28.5 מיליון ש"ח בגין השקעות במרלויג אלוני, באולמות תצוגה חדשים של מגזר הקמעונאות והקרמיקה והשקעה במכונות ותבניות במגזר הפלסטיק והאינסטלציה.	(48,712)	(181,281)	(28,054)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה	פעילות השקעה
אשתקד, מזומנים ששולמו נטו בגין צירופי העסקים פורמקס, מטבחי זיו דיזיין ומטבחי ליישט בסך כולל של כ-139 מיליון ש"ח, וכן השקעות ברכוש קבוע בסך של כ-38.7 מיליון ש"ח, בעיקר בגין השקעות במכונות וקווי יצור חדשים במפעל הכלים הסניטריים MCP והשקעות של חברות מגזר הקמעונאות והקרמיקה באולמות תצוגה ומרלויג אלוני.	(73,201)	61,811	(96,592)	מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות מימון	פעילות מימון
בתקופת הדוח, מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון בעיקר מפירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה הבת פורמקס בסך של כ-37.1 מיליון ש"ח (מימוש 30%, ראו ביאור 3' לדוחות הכספיים), פירעון התחייבויות חכירה בסך של כ-36.2 מיליון ש"ח, דיבידנד ששולם בסך של כ-10 מיליון ש"ח ורכישת מניות באוצר בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח ופירעון אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים בסך כולל נטו של כ-12 מיליון ש"ח.					
אשתקד, בעיקר קבלת הלוואות לזמן ארוך בסך כולל של כ-155 מיליון ש"ח, תמורה מהנפקת מניות החברה בסך של כ-25 מיליון ש"ח, ומנגד פירעון אשראיים בנקאיים בסך כולל של כ-85.8 מיליון ש"ח ופירעון התחייבויות בגין חכירות בסך של כ-32.7 מיליון ש"ח.					

6. מקורות המימון

מימון פעילות הקבוצה מבוסס, בעיקר, על האמצעים העצמאיים של החברה (הון עצמי) ותזרים מפעילות שוטפת, על אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר וארוך, על אשראי ספקים ומקדמות מלקוחות בתחום פעילות הקמעונאות והקרמיקה ותחום המטבחים. הקבוצה אינה נוטלת אשראי ממקורות אשראי לא בנקאיים.

המזומנים ושווי המזומנים המוצגים במסגרת הנכסים השוטפים הסתכמו ליום 31 בדצמבר 2023 לסך של כ-33 מיליון ש"ח לעומת סך של כ-52 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2022. האשראי הבנקאי הכולל של הקבוצה (זמן קצר וארוך) ליום 31 בדצמבר 2023 הסתכם לסך של כ-321 מיליון ש"ח לעומת סך של כ-333 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2022. היקפו הממוצע של האשראי בשנת 2023 הסתכם לסך של כ-324 מיליון ש"ח.

היקפן הממוצע של יתרות אשראי מספקים ונותני שירותים בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-122 מיליון ש"ח. היקפן הממוצע של יתרות אשראי ללקוחות בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-274 מיליון ש"ח. הפער בין היקף האשראי ללקוחות לעומת היקף האשראי מספקים נובע מאשראי לקוחות בסך של כ-93 ימים לעומת אשראי ספקים בסך של כ-72 ימים.

חלק ב' - היבטי ממשל תאגידי

7. מדיניות תרומות

ביום 30 במאי 2021 אימץ דירקטוריון החברה מדיניות תרומות לפיה החברה תוכל להעניק תרומות בשווי של עד 0.1% מהרווח השנתי של החברה או עד 50 אלפי ש"ח, לפי הגבוה, לגופים, עמותות וחברות לתועלת הציבור העוסקים בפעילות חוקית ובעלי מטרות ראויות כגון: תרבות, חינוך, מדע, בריאות, סעד, ספורט, טיפול בילדים ונוער, עזרה לנזקקים, חיילים וסטודנטים. יובהר, כי החברה לא תעניק תרומות לגופים בעלי זיקה פוליטית ו/או דתית.

מדיניות התרומות נקבעה לאחר שדירקטוריון החברה שקל את היקף הפעילות של החברה והסביבה העסקית שבה היא פועלת, איתנותה הפיננסית, החזקותיה, מטרותיה, תוכניות העבודה שלה ומדיניותה, בראייה ארוכת טווח ותוך יצירת איזון הולם בין הרצון למעורבות חברתית וקהילתית של החברה, לבין הצורך לוודא שהיקף התרומות יעלה בקנה אחד עם טובת החברה ובעלי המניות.

בתקופת הדוח הקבוצה תרמה סך של כ-100 אלפי ש"ח.

8. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות תשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בחברה שהם בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית יהיה לפחות שניים - מספר המאפשר, לדעת דירקטוריון החברה, לעמוד בחובות המוטלות על הדירקטוריון על פי כל דין בהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף ומורכבות פעילותה, במימנותם של נושאי המשרה המכהנים בחברה ומעורבותם של רואי החשבון המבקרים בישיבות הדירקטוריון העוסקות בנושאים חשבונאיים ופיננסיים.

להערכת דירקטוריון החברה ולאחר שהביא במכלול שיקוליו את הצהרות הדירקטורים שבהן פירטו הדירקטורים את השכלתם, ניסיונם וידיעותיהם בסוגיות חשבונאיות וסוגיות בקרה חשבונאיות האופייניות לענף שבו פועלת החברה בסדר הגודל והמורכבות של החברה, בהבנת תפקידיו של רואה החשבון המבקר ובהכנת דוחות כספיים ואישורם לפי חוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, במועד אישור הדוח התקופתי מכהנים בדירקטוריון החברה שלושה דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: ה"ה ניר גולן, גדעון אלטמן ודברת דגן.

לפרטים אודות דירקטורים אלו ראו תקנה 26 בפרק הרביעי (פרטים נוספים על התאגיד) המצורף לדוח זה.

החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים. יחד עם זאת, שלושה דירקטורים מתוך חמישה חברי הדירקטוריון הינם דירקטורים בלתי תלויים (כולל שני הדירקטורים החיצוניים).

9. גילוי בדבר המבקר הפנימי בחברה

- 9.1. שם המבקר הפנימי: רו"ח דנה גוטסמן ארליך ("רו"ח גוטסמן" או "המבקר הפנימי").
- 9.2. תאריך תחילת כהונתה: 19 בנובמבר 2020.
- 9.3. בהתאם להודעתה, עומדת המבקר הפנימית בכל התנאים הקבועים בסעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
- 9.4. למיטב ידיעת החברה ובהתאם להודעתה, המבקר הפנימית אינה מחזיקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה. כמו כן אין לה קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או גוף קשור לחברה והיא אינה עובדת של החברה אלא מעניקה את שירותיה מטעם BDO זיו האפט, ייעוץ וניהול בע"מ. רו"ח גוטסמן אינה ממלאה כל תפקיד נוסף בחברה פרט לביקורת הפנימית.
- 9.5. דרך המינוי: מינויה של רו"ח גוטסמן הוצע על ידי ועדת הביקורת לדירקטוריון והדירקטוריון אישר את המינוי ביום 19 בנובמבר 2020, לאחר שבחנו את הרקע המקצועי ואת ניסיונה של רו"ח גוטסמן, שהיא שותפה ומנהלת קבוצת ביקורת פנימית וניהול סיכונים ב-BDO זיו האפט ובעלת ניסיון של למעלה מ-20 שנים במתן שירותי ביקורת פנימית בחברות ציבוריות ובארגונים נוספים מהמובילים במשק.
- 9.6. זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי: יו"ר הדירקטוריון.
- 9.7. תוכנית העבודה: תכנית העבודה של המבקר הפנימית היא שנתית ונקבעת על פי החלטת ועדת הביקורת ובהתבסס על תוצאות סקר סיכונים שהזמינה וועדת הביקורת מיועצים חיצוניים במהלך שנת 2021. עבודת הביקורת הפנימית מתבצעת בחברה ובחברות הבת שלה, תוך התייחסות פרטנית לפעילותן של חברות הבת. כמו כן, מוטלות על המבקר הפנימי משימות שהינן מעבר לתוכנית הביקורת המקורית, וזאת כאשר הנהלת החברה והדירקטוריון סבורים שיש מקום לבדוק נושאים ספציפיים. תוכנית העבודה מותירה למבקר הפנימית שיקול דעת לסטות ממנה. השיקולים שמנחים את החברה הם, בין היתר, חשיבות הנושאים, התדירות שבה נבחנו הנושאים בשנים שחלפו וכן, המלצותיה של המבקר הפנימית.
- 9.8. היקף העסקה: היקף העסקתה של המבקר הפנימית בשנת 2023 עמד על כ-480 שעות. היקף זה נקבע לאחר הערכת ועדת הביקורת את היקף השעות המשקף את רמת ההשקעה הנדרשת לצורך ביצוע תוכנית הביקורת, לאור היקף פעילותה של החברה. כל שעות העבודה הושקעו בחברה ובחברות הבת שלה בישראל בלבד. בידי הנהלת החברה האפשרות להרחיב את היקף העסקת המבקר הפנימית בהתאם לנסיבות.
- 9.9. עריכת הביקורת: בהתאם להודעת רו"ח גוטסמן, היא עורכת את הביקורת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לסעיף 4 (ב) לחוק הביקורת הפנימית. הדירקטוריון סבור כי רו"ח גוטסמן עומדת בדרישות שנקבעו בתקנים המקצועיים בשים לב למקצועיותה, כישוריה, ניסיונה, היכרותה עם החברה והאופן בו היא עורכת ומגישה את ממצאי הביקורת.
- 9.10. גישה למידע: לרו"ח גוטסמן ניתן חופש פעולה מתמיד ובלתי אמצעי לכל מערכות המידע של החברה, לרבות גישה לנתונים הכספיים של החברה לפי סעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית.
- 9.11. דין וחשבון המבקר הפנימי: רו"ח גוטסמן מגישה את דוחותיה בכתב. במהלך שנת 2023 בוצעו על ידי רו"ח גוטסמן סקר סיכונים ודוח ביקורת אחד, אשר נדונו בוועדת הביקורת החברה כמפורט להלן:

דוח הביקורת	מועד הגשת הדוח	מועד הדיון בדוח
ביקורת אבטחת מידע וסייבר	אוגוסט 2023	ספטמבר 2023
ביקורת תשלומים ומלאי בחברות בת	ינואר 2024	מרץ 2024

9.12. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי: לדעת הדירקטוריון, היקף, אופי ורציפות פעילותה של רוי"ח גוטסמן ותוכנית עבודתה סבירים בנסיבות העניין, ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

9.13. תגמול: תגמול המבקרת הפנימית מבוסס על שעות עבודה בפועל. בתמורה לעבודת הביקורת בשנת 2023, שילמה החברה למבקרת הפנימית תגמול בסך של כ-95 אלפי ש"ח. לדעת דירקטוריון החברה, התגמול סביר ואין בו כדי להשפיע על שיקול דעתה המקצועי של המבקרת הפנימית בבואה לבקר את החברה.

10. גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

- 10.1. רואי החשבון המבקרים של החברה הם משרד בריטמן אלמגור זר ושות'.
- 10.2. להלן מידע בדבר שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה והחברות המאוחדות שלה ביחס לשנים 2022-2023:

לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2023	
אלפי ש"ח		
1,004	975	שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת
140	-	שירותים אחרים שלא צוינו לעיל
115	134	שירותי ביקורת בחו"ל

- 10.3. שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בינו לבין הנהלת החברה בהתאם לכמות השעות המוערכת בעבודת הביקורת, ומובא לאישור דירקטוריון החברה, לאחר שוועדת הביקורת דנה בהיקף עבודתו ושכרו של רואה החשבון המבקר ובדבר התאמת כשירותו לביצוע ביקורת בחברה, והעבירה את המלצותיה לדירקטוריון.

חלק ג' - הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

11. רכישה עצמית של מניות (מניות באוצר)

ביום 31 במאי 2023, אישר דירקטוריון החברה תוכנית רכישה עצמית של מניות החברה, בהיקף כספי של עד 3 מיליון ש"ח. התקופה שנקבעה לביצוע תוכנית הרכישה העצמית כאמור היא החל מיום 1 ביוני 2023 עד ליום 31 מאי 2024. מועד והיקף ביצוע רכישות על פי תוכנית הרכישה כאמור יקבעו על ידי הנהלת החברה מעת לעת. החברה לא התחייבה כי תבוצענה רכישות בגין מלוא הסכום או בגין חלק ממנו, וביצוע הרכישה על פי תוכנית רכישה זו נתון לשיקול דעתה של הנהלת החברה.

ביום 20 באוגוסט 2023, אישר דירקטוריון החברה להגדיל את תוכנית הרכישה העצמית של החברה בסך של 7 מיליון ש"ח נוספים, כך שהסכום הכולל של התוכנית יעמוד על סך של 10 מיליון ש"ח, ולהמשיך את רכישת המניות העצמית מכוחה ובהתאם לסכום הנותר לרכישה במסגרת התוכנית.

במסגרת תוכנית הרכישה ועד למועד הדוח, רכשה החברה במהלך המסחר מניות שלה (מניות באוצר) 90,950 מניות וזאת בתמורה לכ-1,329 אלפי ש"ח.

12. אי הכללת מידע כספי נפרד במסגרת הדוח התקופתי

במסגרת הדוח התקופתי לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, החברה לא כללה מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9.9(ג) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים, וזאת לאחר שהחברה בחנה ומצאה כי אין בצירוף מידע כספי נפרד תוספת מידע מהותי ביחס למידע שנכלל בדוחות הכספיים.

13. אירועים מהותיים לאחר 31 בדצמבר 2023 ועד למועד פרסום הדוח

לפרטים בדבר מימוש אופציית מכר אשר ניתנה למוכרים בעסקת פורמקס למכירת יתרת 20% מהון המניות בפורמקס (בעקיפין) לחברה במהלך חודש ינואר 2024, ראו ביאור 3' לדוחות הכספיים.

14. הערכת שווי ששימשה בסיס לקביעת ערכם של נתונים בדוחות הכספיים

להלן יובאו פרטים בהתאם לתקנה 8 ב(ט) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), בדבר הערכת שווי מהותיות:

(1) הערכת שווי נדל"ן להשקעה

מקרקעין מתחם "חרסה" באר-שבע	זיהוי נשוא הערכה:
31 בדצמבר 2023	עיתוי הערכה:
127 מיליון ש"ח	שווי נשוא ההערכה:
י.ג.ח. שמאים באמצעות אלעד גיבלי – הררי - בוגר שמאות מקרקעין וניהול נכסים בטכניון בחיפה. - בוגר מנהל עסקים (B.A) במרכז האקדמי רופין. - בוגר חשבונאות במרכז האקדמי רופין. - עוסק בשמאות מקרקעין משנת 2005. - מנהל אגף שמאות מקרקעין במשרדי י.ג.ח. שמאים.	פרטים אודות מעריך השווי:
לא קיימת תלות.	תלות במזמין הערכה:
כן	האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:
השוואה + היוון הכנסות.	מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:
שווי שוק המגלם פוטנציאל תכנוני בהתאם לתוכנית כוללנית (מופקדת), בתוספת הכנסת דמ"ש לקרקע לאחסנה בתקופת ביניים ובהתבסס על שיעור היוון שנתי לקרקע של כ-5%.	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה:

(2) בחינת ירידת ערך נכסים - פעילות הכלים הסניטריים בחו"ל (MCP)

זיהוי נשוא הערכה:	פעילות הכלים הסניטריים בחו"ל (MCP)
עיתוי הערכה:	31 בדצמבר 2023
שווי נשוא הערכה:	כ-117 מיליון ש"ח
סכום בר ההשבה:	כ-180 מיליון ש"ח
פרטים אודות מעריך השווי:	<u>KB Gayrimenkul Değerleme A.Ş</u> חברת שמאות מובילה בטורקיה. השמאות בוצעה ע"י מספר שמאים בעלי מומחיות בנכסים נשוא השמאות. יישום שיטת השווי הנכסי הנקי בוצע על ידי החברה בהתבסס על השמאות של מעריך השווי.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן.
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	הערך הנכסי הנקי (NAV). השווי ההוגן של הנכסים העיקריים של היחידה התבסס על מודל העלות ומודל השוק (גישת ההשוואה) בהתאם לאופי הנכס.
ההנחות שלפיהן ביצעו מעריכי השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה:	שווי שחלוף ושווי שוק על בסיס אומדן עלויות עדכניות בשוק ונכסים דומים, בניכוי עלויות מכירה.

(3) בחינת ירידת ערך מוניטין - מטבחי זיו דיזיין

זיהוי נשוא הערכה:	בחינת ירידת ערך מוניטין במטבחי זיו
עיתוי הערכה:	31 בדצמבר 2023
הערך הפנקסני של הפעילות:	כ-83 מיליון ש"ח
סכום בר ההשבה:	כ-100.6 מיליון ש"ח
פרטים אודות מעריך השווי:	רו"ח אמיר סוראיה, קנובל בלצר סוראיה ושות' רו"ח אמיר סוראיה הינו בוגר תואר ראשון במנהל עסקים, בהתמחות בחשבונאות בהצטיינות, שותף וראש המחלקה הכלכלית ב-MGI-ישראל, קנובל, בלצר סוראיה ושות'. מרצה במוסדות אקדמאיים, אחראי ומעורב במספר רב של הערכות שווי של מניות ומכשירים פיננסיים, PPA, חו"ד כלכליות, חו"ד לבתי משפט וייעוץ חשבונאי, לרבות חברות ציבוריות בישראל ובחו"ל.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן.
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	DCF (היוון תזרים מזומנים עתידי)
שיעור היוון:	18% (לפני מס)
שיעור צמיחה:	כ-2.5%

(4) בחינת ירידת ערך מוניטין - פורמקס תעשיות עץ

זיהוי נשוא הערכה:	בחינת ירידת ערך מוניטין בפורמקס
עיתוי הערכה:	31 בדצמבר 2023
הערך הפנקסני של הפעילות:	כ-139.6 מיליון ש"ח
סכום בר ההשבה:	כ-161.6 מיליון ש"ח
פרטים אודות מעריך השווי:	רו"ח אמיר סוראיה, קנובל בלצר סוראיה ושות' ראו טבלה בסעיף 14(3) לעיל.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן.
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	DCF (היוון תזרים מזומנים עתידי)
שיעור היוון:	15% (לפני מס)
שיעור צמיחה:	כ-2.5%

ניר קליין
מנכ"ל

יואב גולן
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 28 במרץ 2024.

דו"ח תקופתי
לשנת
2023
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ג' / דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023

קבוצת חמת בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2023

קבוצת חמת בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2023

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח רואה החשבון המבקר - ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
3 - 4	דוח רואה החשבון המבקר - ביקורת הדוחות הכספיים השנתיים
	<u>הדוחות הכספיים המאוחדים - בשקלים חדשים (ש"ח)</u>
5	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
6	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
7	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
8	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
9 - 66	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים



**דוח רואי החשבון המבקר לבעלי המניות של
קבוצת חמת בע"מ
בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
בהתאם לסעיף 99 (ג) בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970**

ביקורנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של קבוצת חמת בע"מ וחברות בנות (להלן ביחד - "החברה") ליום 31 בדצמבר 2023. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמוסבר בפסקה הבאה. הדירקטוריון והנהלה של החברה אחראים לקיום בקרה פנימית אפקטיבית על דיווח כספי ולהערכתם את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי המצורפת לדוח התקופתי לתאריך הנ"ל. אחריותנו היא לחוות דעה על רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה בהתבסס על ביקורתנו.

רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי שבוקרו נקבעו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" על תיקוניו (להלן - "תקן ביקורת (ישראל) 911"). רכיבים אלה הינם: (1) בקורות ברמת הארגון, לרבות בקורות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקורות כלליות של מערכות מידע; (2) בקורות על תתי תהליכים במסגרת תהליך המכירות (3) בקורות על תתי תהליכים במסגרת תהליך הרכש (4) בקורות על תתי תהליכים במסגרת תהליך המלאי (כל אלה יחד מכונים להלן - "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911. על-פי תקן זה נדרש מאתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבנו כנחוצים בהתאם לנסיבות. ביקורתנו התייחסה רק לרכיבי הבקרה המבוקרים, להבדיל מבקרה פנימית על כלל התהליכים המהותיים בקשר עם הדיווח הכספי, ולפיכך חוות דעתנו מתייחסת לרכיבי הבקרה המבוקרים בלבד. כמו כן, ביקורתנו לא התייחסה להשפעות הדדיות בין רכיבי הבקרה המבוקרים לבין כאלה שאינם מבוקרים ולפיכך, חוות דעתנו אינה מביאה בחשבון השפעות אפשריות כאלה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו בהקשר המתואר לעיל.

בשל מגבלות מובנות, בקרה פנימית על דיווח כספי בכלל, ורכיבים מתוכה בפרט, עשויים שלא למנוע או לגלות הצגה מוטעית. כמו כן, הסקת מסקנות לגבי העתיד על בסיס הערכת אפקטיביות נוכחית כלשהי חשופה לסיכון שבקורות תהפוכנה לבלתי מתאימות בגלל שינויים בנסיבות או שמידת הקיום של המדיניות או הנהלים תשתנה לרעה.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר 2023.

ביקורנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 והדוח שלנו, מיום 28 במרץ, 2024, כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים בהתבסס על ביקורתנו, וכן הפניית תשומת הלב בדבר תביעה משפטית שאושרה כתובענה ייצוגית כנגד מספר חברות בענף הסניטציה והריצוף, וביניהן חברות בנות בקבוצה.

בריטמן אלמגור זר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 28 במרץ 2024

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש 9906201

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510

טלפון: 073-3994455
פקס: 073-399445
info-nazareth@deloitte.co.il

טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של קבוצת חמת בע"מ

מבוא

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של קבוצת חמת בע"מ (להלן - "החברה") והחברות הבנות שלה (להלן ביחד - "הקבוצה") לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

הבסיס לחוות הדעת

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 מאתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שישומו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

חוות הדעת

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2023, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 והדוח שלנו מיום 28 במרץ 2024 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, אנו מפנים את תשומת הלב לאמור בביאור 22(א) לדוחות הכספיים בדבר תביעה משפטית שאושרה כתובענה ייצוגית כנגד מספר חברות בענף הסניטציה והריצוף, וביניהן חברות בנות בקבוצה.

ענייני מפתח בביקורת

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



בחינת ירידת ערך מוניטין

כאמור בביאור 11ג' לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023, יתרת המוניטין בספרי החברה בגין יחידות מניבות מזומנים אלוני, מטבחי זיו ופורמקס הינה בסך של 181,293 אלפי ש"ח.

הנהלת החברה בוחנת ירידת ערך של יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין אחת לשנה או בתדירות גבוהה יותר, כאשר עולים סימנים המצביעים על אפשרות לירידת ערך. הבחינה נעשית על ידי השוואת סכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן מתייחס המוניטין לערך בספרים שלהן. במידה והערך בספרים עולה על הסכום בר-ההשבה של היחידה, מכירה החברה בהפסד מירידת ערך בסכום ההפרש שנמצא.

תהליך בחינת ירידת הערך של יחידה מניבת מזומנים אליה הוקצה מוניטין, מתבסס על אומדנים משמעותיים הכרוכים באי ודאות ועל הערכות ההנהלה. לשינוי באומדנים או בהערכות אלו עשויה להיות השפעה משמעותית על יתרת המוניטין המוצגת בדוחות הכספיים של החברה. בעת חישוב הסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן הוקצה מוניטין על ידי החברה, מופעל שיקול דעת לגבי תחזית תזרים המזומנים המבוססת על תקציב לשנה הקרובה ועל הנחות נוספות של החברה לגבי קצב גידול המכירות והוצאות בשנים שלאחר מכן.

החברה משתמשת בהנחות הבאות לקביעת הסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים:

- שיעור רווח גולמי מייצג לטווח ארוך אשר נקבע על פי ניסיון העבר של החברה ותחזיות החברה להתפתחויות בשוק.
- שיעור צמיחה המחושב בהתאם לתחזית הצמיחה הנומיללית בטווח הארוך של סך התוצר ושיעור הגידול באוכלוסייה בכל אחד ממגזרי הפעילות השונים.
- שיעור ההיוון המיושם בתחזית תזרים המזומנים אשר נקבע בהתאם לסיכונים מגזר הפעילות.

זיהינו את האומדנים המשמשים כבסיס לבחינת ירידת ערך מוניטין, כעניין מפתח בביקורת. ביקורת בחינת ירידת ערך מוניטין דורשת שיקול דעת נרחב של המבקר וכן ידע ומומחיות על מנת לבחון את סבירות ההנחות והנתונים ששימשו את ההנהלה.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

להלן הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו:

- סקירת המתודולוגיה של ההנהלה ששימשה לקביעת הסכום המהוון של תזרים המזומנים הצפוי של היחידות מניבות מזומנים אליהן מתייחס המוניטין (להלן – המודל).
- בדיקת שלמות ודיוק הנתונים הבסיסיים המשמשים במודל.
- הבנת סביבת הבקרה הפנימית ובדיקת אפקטיביות הבקורות של החברה במסגרת תהליך סגירה ודיווח.
- הערכת סבירות של הנחות משמעותיות ששימשו את ההנהלה כגון שיעור הצמיחה לטווח ארוך, שיעור ההיוון ושיעור תחזית הרווח, תוך התחשבות ב – (א) ביצועי עבר והווה של היחידות מניבות המזומנים וכן (ב) האם הנחות אלו תאמו ראיות שהושגו בתחומים אחרים של הביקורת.
- שימוש במערך שווי מומחה מטעם צוות הביקורת כדי לסייע בבדיקת המודל.
- ביצוע ניתוחי רגישות בגין ההנחות המשמעותיות ששימשו את ההנהלה במודל בקביעת שיעור ההיוון ושיעור הצמיחה ונבחן השינוי בסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן מתייחס המוניטין, כתוצאה משינוי באותן הנחות.

בריטמן אלמגור זהר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 28 במרץ 2024

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש 9906201

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510

טלפון: 073-3994455
פקס: 073-399445
info-nazareth@deloitte.co.il

טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

קבוצת חמת בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר			
2022	2023		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	ביאור	
נכסים			
נכסים שוטפים			
52,253	32,751	5	מזומנים ושווי מזומנים
4,955	1,292	19	נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
290,685	231,986	6	לקוחות
21,582	37,355	7	חייבים ויתרות חובה
3,175	16,301	21	מסים שוטפים לקבל
283,291	257,880	8	מלאי
655,941	577,565		סה"כ נכסים שוטפים
נכסים לא שוטפים			
175	-		פיקדון מוגבל בשימוש
4,525	4,529	ח'3	השקעה בחברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני
250,880	259,538	9	רכוש קבוע, נטו
125,000	127,000	10	נדל"ן להשקעה
289,451	275,388	11	מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים, נטו
7,348	8,133	12	מקדמות על חשבון רכוש קבוע ויתרות חובה לזמן ארוך
233,648	268,685	14	נכסי זכות שימוש, נטו
4,424	3,859	20	נכסים בגין הטבות לעובדים
11,257	8,731	ה'21	נכסי מסים נדחים
926,708	955,863		סה"כ נכסים לא שוטפים
1,582,649	1,533,428		סה"כ נכסים
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
206,529	243,993	13	אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
-	227	19	התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
36,262	21,174	4	התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
30,644	35,294	14	חלויות שוטפות של התחייבות חכירה
133,831	98,049	16	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
249,467	219,717	17	זכאים ויתרות זכות
7,238	3,048	21	מסים שוטפים לשלם
663,971	621,502		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות			
126,654	77,264	13	הלוואות מתאגידים בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות
26,044	708	4	התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
207,298	240,839	14	התחייבויות חכירה, בניכוי חלויות שוטפות
15,818	14,361	20	התחייבויות בגין הטבות לעובדים
3,241	3,220	23	הפרשה לאחריות טיב מוצר
42,158	40,096	ה'21	התחייבות מסים נדחים
421,213	376,488		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
1,085,184	997,990		סה"כ התחייבויות
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
238,612	238,612	24	הון מניות
243,403	243,403		פרמיה על מניות
(554)	(1,885)		מניות אוצר
35,575	35,575		קרן הון בגין הערכה מחדש
1,200	1,285		קרן הון בגין עסקה עם בעל שליטה
7,747	8,535		קרן הון ממדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים
(5,343)	1,780		קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ
(23,175)	8,133		עודפים (יתרת הפסד)
497,465	535,438		סה"כ הון
1,582,649	1,533,428		סה"כ התחייבויות והון
28 במרץ, 2024			
יאר לוי	ניר קליין	יואב גולן	תאריך אישור הדוחות הכספיים
משנה למנכ"ל ונושא המשרה	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	
הבכיר בתחום הכספים			

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

קבוצת חמת בע"מ
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2021	2022	2023		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
824,397	1,063,078	967,354	א'26	הכנסות ממכירות
458,431	605,461	551,364	ב'26	עלות המכירות
365,966	457,617	415,990		רווח גולמי
210,039	283,272	274,740	ג'26	הוצאות מכירה ושיווק
53,239	69,949	73,097	ד'26	הוצאות הנהלה וכלליות
263,278	353,221	347,837		סה"כ הוצאות תפעול רגילות
102,688	104,396	68,153		רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
19,154	25,917	19,947	ה'26	הכנסות אחרות
(2,531)	(2,520)	(1,821)	ה'26	הוצאות אחרות
16,623	23,397	18,126		סה"כ הכנסות אחרות, נטו
119,311	127,793	86,279		רווח תפעולי
5,227	7,211	6,210	ו'26	הכנסות מימון
(15,225)	(20,661)	(38,565)	ו'26	הוצאות מימון
(9,998)	(13,450)	(32,355)		סה"כ הוצאות מימון, נטו
374	80	4	ח'3	חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו
109,687	114,423	53,928		רווח לפני מסים על הכנסה
19,330	23,962	12,623	ו'21	מסים על הכנסה
90,357	90,461	41,305		רווח נקי לשנה
				רווח כולל אחר:
				סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס -
574	5,834	788	ה'20	מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס
(8,491)	8,223	7,123	ד'2	סכומים אשר יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס -
(7,917)	14,057	7,911		הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס
82,440	104,518	49,216		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
				סה"כ רווח כולל לשנה
2.54	2.50	1.13	25	רווח נקי בסיסי ומדולל למניה המיוחס לבעלי המניות של החברה (בש"ח)
				הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

קבוצת חמת בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

הון מניות	פרמיה על מניות	קרן הון בגין הערכה מחדש	קרן הון בגין עסקה עם בעל שליטה	קרן הון בגין התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים	קרן הון בגין תרגום של פעילויות חוץ	עודפים (יתרת הפסד)	סה"כ הון
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
236,518	201,642	(554)	35,575	1,200	1,339	(187,993)	282,652
-	-	-	-	-	-	90,357	90,357
-	-	-	-	-	574	-	574
-	-	-	-	-	-	(8,491)	(8,491)
-	-	-	-	-	574	90,357	82,440
1,300	17,408	-	-	-	-	-	18,708
-	-	-	-	-	-	(16,000)	(16,000)
237,818	219,050	(554)	35,575	1,200	1,913	(113,636)	367,800
-	-	-	-	-	-	90,461	90,461
-	-	-	-	-	5,834	-	5,834
-	-	-	-	-	-	8,223	8,223
-	-	-	-	-	5,834	90,461	104,518
794	24,353	-	-	-	-	-	25,147
238,612	243,403	(554)	35,575	1,200	7,747	(23,175)	497,465
-	-	-	-	-	-	41,305	41,305
-	-	-	-	-	788	-	788
-	-	-	-	-	-	7,123	7,123
-	-	-	-	-	788	41,305	49,216
-	-	-	-	-	-	(9,997)	(9,997)
-	-	(1,331)	-	-	-	-	(1,331)
-	-	-	-	85	-	-	85
238,612	243,403	(1,885)	35,575	1,285	8,535	8,133	535,438

יתרה ליום 1 בינואר 2021

רווח לשנה
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס
סה"כ רווח כולל לשנה
הנפקת מניות של החברה (בניכוי הוצאות הנפקה בסך 142 אלפי ש"ח)
דיבידנד ששולם

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

רווח לשנה
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס
סה"כ רווח כולל לשנה
הנפקת מניות של החברה (בניכוי הוצאות הנפקה בסך 194 אלפי ש"ח)

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

רווח לשנה
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס
סה"כ רווח כולל לשנה
דיבידנד ששולם⁽¹⁾

רכישת מניות באוצר⁽²⁾

ויתור בעל שליטה על דמי ניהול⁽³⁾

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

(1) לפרטים נוספים ראו ביאור 24ה'2023.

(2) לפרטים נוספים ראו ביאור 24ה'2023.

(3) לפרטים נוספים ראו ביאור 28ה'2023(1)(ד).

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

קבוצת חמת בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
90,357	90,461	41,305
19,330	23,962	12,623
(374)	(80)	(4)
50,959	77,825	80,605
-	44	-
173	(100)	27
(14,300)	(25,000)	(2,000)
-	(8)	(280)
700	80	(50)
(1,977)	(1,568)	3,715
-	(3,516)	(3,320)
-	-	85
1,350	895	18
55,861	72,534	91,419
(32,363)	17,136	58,932
5,138	(5,786)	(16,208)
(32,343)	(21,451)	26,572
9,584	(23,090)	(36,281)
35,072	34,788	(30,315)
(14,912)	1,597	2,700
(5,827)	(25,811)	(29,501)
125,479	138,781	105,923
-	(55,993)	-
-	(83,117)	-
-	-	175
-	(3,387)	175
(47,854)	(38,714)	(28,477)
(1,679)	(575)	(428)
821	505	501
(48,712)	(181,281)	(28,054)
18,708	25,147	-
(16,000)	-	(9,997)
(25,624)	(32,705)	(36,231)
(28,050)	(23,991)	43,151
(22,235)	(61,751)	(55,931)
-	155,111	851
-	-	(37,104)
-	-	(1,331)
(73,201)	61,811	(96,592)
(288)	40	(779)
3,278	19,351	(19,502)
29,624	32,902	52,253
32,902	52,253	32,751
4,499	9,706	19,900
31	101	845

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

רווח לשנה

התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת (*):

התאמות לסעיפי רווח או הפסד:

הוצאות מסים על ההכנסה

חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו

פחת והפחתות

הוצאות בגין צירופי עסקים

הפסדי (רווחי) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו

רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה

רווח בגין תיקוני חכירה, נטו

שינויים בהפרשה לאחריות טיב מוצר, נטו

הפסד (רווח) מהתאמת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו

הכנסות מימון בגין שערור התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות

ויתור בעל שליטה על דמי ניהול

שינוי בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו

שינויים בסעיפי נכסים תפעוליים והתחייבויות תפעוליות:

ירידה (עלייה) בלקוחות

ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה

ירידה (עלייה) במלאי

עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים

עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות

מסים על הכנסה ששולמו במזומן, נטו

מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת

תזרימי מזומנים לפעילות השקעה

רכישת חברה שאוחדה לראשונה

רכישת פעילויות

פירעון פיקדון משועבד

מכירת (רכישת) נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו

תשלומים ומקדמות בגין השקעות ברכוש קבוע

תשלומים בגין השקעות בנכסים בלתי מוחשיים

תמורה ממימוש רכוש קבוע

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות (לפעילות) מימון

תמורה מהנפקת מניות של החברה (בניכוי הוצאות הנפקה)

דיבידנד ששולם לבעלי המניות של החברה

פירעון התחייבויות חכירה

אשראי והלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים, נטו

פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים

קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים

פירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה בת

תשלומים בגין רכישת מניות באוצר

מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון

הפרשי שער ותרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים

עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

(*) כולל מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:

ריבית ששולמה

ריבית שהתקבלה

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 1 - כללי:

א. תיאור החברה

קבוצת חמת בע"מ (להלן – "החברה") הינה חברה המאוגדת בישראל, שמנייתיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

החברה, באמצעות החברות המאוגדות שלה (להלן – "הקבוצה") עוסקות בעיצוב, פיתוח, ייצור, יבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרי גמר בניה, כגון: ברזים, כיורים, כלים סניטריים, אביזרים נלווים לאמבטיה, חיפויים וריצופים, מוצרים לעיצוב הבית וכן מוצרי אינסטלציה שונים. לקוחות הקבוצה הינם בעיקר אולמות תצוגה בענף הקרמיקה, סוחרים סיטונאים ומפיצים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים, לקוחות קמעונאיים ופרטיים.

הקבוצה פועלת בתחומים העיקריים הבאים: תחום הברזים; תחום כלים סניטריים בישראל; תחום כלים סניטריים בחו"ל; תחום הפלסטיק והאינסטלציה; תחום ההפצה; תחום הקמעונאות והקרמיקה. במהלך הרבעון הראשון לשנת 2022, עת השלימה הקבוצה את עסקאות רכישת מטבחי זיו, פורמקס ומטבחי ליישט, החלה החברה לפעול גם בתחום המטבחים.

מידע נוסף על מגזרי הפעילות של הקבוצה מוצג בביאור 27 להלן.

ב. השפעות האינפלציה ועליית שיעור הריבית

בעקבות התפתחויות מאקרו כלכליות ברחבי העולם, שהתרחשו במהלך שנת 2022, חלה עלייה בשיעורי האינפלציה בארץ ובעולם. כחלק מהצעדים שנקטו על מנת לבלום את עליית המחירים, החלו הבנקים המרכזיים בעולם להעלות את שיעורי הריבית, ובכללם גם בנק ישראל, אשר העלה את הריבית הבסיסית במספר פעימות מאז חודש אפריל 2022 משיעור של 0.1% לשיעור של 4.5% נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה (נכון ליום 31 בדצמבר 2023 ריבית בנק ישראל עמדה על שיעור של 4.75%). ממוצע שיעור הריבית הבסיסית של בנק ישראל בשנת 2023 עמד על כ-4.51% (בשנת 2022 – כ-1.25%, בשנת 2021 – כ-0.1%).

האשראי הבנקאי בקבוצה אינו צמוד למדד המחירים לצרכן, אך עיקרו נושא ריבית משתנה. בשנת 2023, עליית הריבית בישראל ביחס לשנת 2022 הביאה לעלייה בהוצאות המימון של הקבוצה בסך של כ-10.5 מיליון ש"ח. כמו כן, לעליית המדד קיימת השפעה, בין היתר, על התחייבויות החכירה של הקבוצה, אשר ברובן צמודות למדד המחירים לצרכן ובמקביל גם על נכסי זכות השימוש, משכך, תהיה לאמור השפעה שלילית בתקופות העוקבות על תזרימי המזומנים, הוצאות המימון והוצאות הפחת של הקבוצה. בתקופת הדוח, היקף ההצמדה של התחייבויות החכירה ונכסי זכות השימוש הסתכמו בסך של כ-9.3 מיליון ש"ח (ראו ביאורים 14 ב' ו-14 ג' להלן).

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי (המשך):

ג. השפעת מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר 2023, החלה מתקפת פתע קשה על מדינת ישראל שהובילה לפתיחת מלחמת "חרבות ברזל" (להלן – "המלחמה") ואשר למועד אישור דוחות כספיים אלה עדיין נמשכת. במקביל, התפתחה גם הסלמה ביטחונית בגבולה הצפוני של מדינת ישראל אל מול ארגון הטרור חיזבאללה. השפעת המלחמה על המשק הישראלי ועל הפעילות בשוק ההון ניכרת ומתבטאת, בין היתר, בסגירה זמנית ו/או בקיצור שעות הפעילות של עסקים רבים, הגבלות על התכנסות במקומות עבודה ואירועים, הגבלות על מערכת החינוך ועוד. צעדים אלה כמו גם גיוס המילואים המסיבי, הביאו לצמצום הפעילות במשק ולירידה בפעילות הכלכלית, בירידות בשווקים הפיננסיים, בפיחות בשער השקל אל מול מטבעות זרים ובעליה בתשואות אגרות החוב הקונצרניות כתוצאה מעליה ברמות הסיכון וחוסר הוודאות.

ככלל, למלחמה השלכות כלכליות שליליות משמעותיות על פעילות רוב ענפי המשק בישראל ובפרט על ענף הבנייה והשיפוצים בארץ בהם ממוקדת פעילות הקבוצה.

בימים הראשונים של המלחמה, בהתאם להחלטת רשויות מקומיות רבות, הוקפאו היתרי העבודות בפרויקטים ונסגרו אתרי בנייה בתחומן, בין היתר מטעמים ביטחוניים ולחץ תושבים. גם לאחר שהוסרה ההקפאה, מרבית מאתרי הבנייה סגורים או פועלים חלקית ופעילותם לא שבה לסדרה בעיקר עקב המחסור שנוצר בעובדים, המתבסס בשגרה באופן מהותי על עובדים פלסטינאים אשר כניסתם לישראל נאסרה, ועל עובדים זרים שעזבו בשל המלחמה. כמו כן, הסגר על כניסת הפועלים הפלסטינאים מאזור יו"ש למדינת ישראל, פגע באופן ניכר בענף השיפוצים אשר התבסס ברובו על פועלים אלה. הממשלה פועלת למציאת פתרונות על מנת לאפשר להגדיל את מכסת העובדים הזרים והבאה של עובדים מחוץ להסכמים בילטרליים, במטרה להחליף את התלות בעובדים הפלסטינאיים, תהליך שדורש את איתור העובדים על ידי קבלני כוח אדם מורשים, את מיונם והכשרתם בארץ המוצא ואת קליטתם בישראל. בעת הנוכחית, אין צפי לכמות העובדים הזרים אשר תותר כניסתם לארץ ומתי הדבר יתממש.

החל מתחילת הלחימה, הצטמצמו היקפי פעילות הקבוצה בישראל באופן משמעותי וחלה פגיעה ברווחיות הקבוצה בתקופה זו. אולמות המכירה של חברות הבת שיש אלוני, חזיבנק ומטבחי זיו פועלים במתכונת מצומצמת בהתאם לתנועת הלקוחות. חברות ההפצה והשיווק, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה, ופעילויות חברות הבת הכוללות גם פעילות ייצור, חמת ארמטורות, חרסה סטודיו (ליפסקי) ופורמקס, פועלים במתכונת מצומצמת. פעילות הייצור של החברה הבת מטבחי זיו, אשר מפעלה ממוקם בשדרות, נפגעה בעיקר עקב פינוי עובדי הייצור מבתיהם שכן מרביתם תושבי שדרות וסביבתה. מתחילת המלחמה ועד תום חודש אוקטובר 2023 פעילות הייצור במטבחי זיו הופסקה, למעט אספקה של מטבחים שתהליך ייצורם הושלם. במהלך החודשים נובמבר 2023 ועד למועד אישור דוחות כספיים אלה, מפעלה של מטבחי זיו חזר לייצר בהדרגה ובאופן חלקי כאשר תפוקתו נאמדה בכ-30% לעומת מצב שבשגרה בעיקר לאור היעדרות עובדי ייצור ומחלקת שירות הלקוחות. בעקבות הפגיעה המהותית בפעילות הייצור במפעל מטבחי זיו, הנהלת החברה פעלה באופן נמרץ על מנת לאפשר המשך ייצור סדיר של מטבחים ללקוחותיה של מטבחי זיו, ובכלל זה ניידה עבורה עובדים ממפעל החברה הבת חמת ארמטורות מאשדוד ובנוסף העבירה חלק מהזמנות הלקוחות שלה לייצור בחברה הבת פורמקס. יצוין כי אולמות המכירה של מטבחי זיו פעלו בתחילה המלחמה במתכונת מצומצמת, והם חזרו לעבוד במתכונת מלאה במהלך חודש נובמבר 2023. עוד יצוין כי מטבחי זיו פועלת בשוב ספר, כהגדרתו בחוק מס רכוש וקרן פיצויים ולפיכך זכאית לקבל פיצוי מלא בגין אובדן רווח או הפסד שנגרם לה ("מסלול אדום"). בנוסף, כמענה לפגיעה הכלכלית במשק הישראלי, גובשו על ידי ממשלת ישראל מספר הסדרי סיוע לעסקים. להערכת החברה, הקבוצה זכאית לקבל מענקים מהמדינה בגין חודשים אוקטובר–דצמבר 2023 בסכום כולל של כ-24 מיליון ש"ח. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023, הקבוצה הכירה בהכנסות בגין המענקים כאמור בסך של כ-17 מיליון ש"ח במסגרת סעיף הכנסות אחרות בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

כאמור בביאור 1' לעיל, במהלך השנה האחרונה ונכון ליום 31 בדצמבר 2023, אופיין המשק בישראל באינפלציה ובשיעורי ריבית גבוהים מאשר היה מקובל בשנים האחרונות, ואלה הביאו מספר לקוחות לקשיים תזרימיים, וכן לפגיעה במוסר התשלומים. הפגיעה בשוק הבנייה צפויה אף להחמיר מגמה זו. החברה בחנה וממשיכה לבחון באופן שוטף את עמידת לקוחותיה בהתחייבויותיהם כלפיה ואת האשראי הניתן להם אשר מרביתם מבוטחים בביטוח אשראי. בשל חוסר הוודאות הרבה המאפיין תקופה זו, החברה וחברות הבת, נקטו בצעדים שמטרתם להוביל להתייעלות, כפי שתואר לעיל וצמצום הוצאות והקטנת הנזק הכלכלי, כגון: צמצום מספר ימי העבודה, צמצום שעות עבודה, הוצאת עובדים לחופשה לרבות חל"ת והפחתת שכר זמנית למנהלים ונושאי משרה.

כמו כן, יצוין כי במהלך חודש דצמבר 2023 הודיע מר יואב גולן, יו"ר דירקטוריון החברה ובעל השליטה בה, כי על אף שימשיך להעניק שירותי יו"ר פעיל בהיקף משרה מלאה, הוא מבקש כי החל מחודש אוקטובר 2023 ואילך ועד להודעה חדשה מטעמו, לקצץ בדמי הניהול החודשיים לו הוא זכאי (ראו ביאור 28'ה' (1)ד' (להלן) שיעור של 25%).

להערכת הקבוצה, למלחמה ולמחסור העובדים בענפי הבנייה והשיפוצים השפעה שלילית משמעותית על תוצאותיה. כמו כן, ככל והמלחמה תימשך זמן רב ו/או תסלים לחזיתות נוספות, הרי שלשלכותיה עלולות להיות השפעות שליליות משמעותיות יותר על הכלכלה הישראלית ובכללן על הקבוצה. לאור העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי ודאות רבה ואשר איננו בשליטת החברה, מידת ההשפעה של המלחמה על פעילותה העתידית של הקבוצה אינה ידועה. עם זאת, להערכת הקבוצה נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, היא סבורה כי תעמוד בפירעון כל חובותיה ובאמות המידה הפיננסיות להן היא מחויבת.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי (המשך):

ד. הגדרות:

בדוחות כספיים אלה:

החברה האם

– חברת ניאור אחזקות (1994) בע"מ.

צדדים קשורים

– כהגדרתם ב-24 IAS.

חברות מאוחדות/בנות

– ישויות אשר לחברה שליטה (כהגדרתה ב-10 IFRS) בהן, במישרין או בעקיפין, ואשר דוחותיהן הכספיים מאוחדים באופן מלא עם דוחות החברה.

חברות כלולות

– חברות אשר לחברה השפעה מהותית בהן, במישרין או בעקיפין, ואינן חברות מאוחדות, הנכללות בדוחותיה הכספיים של החברה על בסיס השווי המאזני.

חברות מוחזקות

– חברות מאוחדות וחברות כלולות.

בעלי עניין ובעלי שליטה

– כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ה. אי הכללת מידע כספי נפרד במסגרת הדוחות התקופתיים

במסגרת הדוחות התקופתיים לשנת 2023 החברה, לא כללה מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9.ג (ג) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970, לאור הערכת החברה כי המידע הכספי הנפרד של החברה אינו מוסיף מידע מהותי על המידע הכלול בדוחות הכספיים המאוחדים.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

א. הצהרה לגבי יישום תקני דיווח בינלאומיים (IFRS)

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן – "תקני IFRS") ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה.

ב. יישום תקנות ניירות ערך

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ג. מתכונת הצגת הדוחות הכספיים

הקבוצה מציגה נכסים והתחייבויות, בדוח על המצב הכספי, בחלוקה לפריטים שוטפים ולא שוטפים. תקופת המחזור התפעולי הרגיל של הקבוצה הינה שנה. עקב כך כוללים הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות פריטים המיועדים והצפויים להתממש בתוך תקופת המחזור התפעולי הרגיל של הקבוצה. החברה מציגה דוח יחיד על הרווח הכולל, הכולל את פריטי דוח רווח או הפסד ואת פריטי הרווח הכולל האחר.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ד. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

(1) מטבע הפעילות ומטבע הצגה

הדוחות הכספיים מוצגים בשקלים חדשים, שהינו מטבע הפעילות של החברה ושל עיקר חברותיה המוחזקות, המשקף באופן הטוב ביותר את הסביבה הכלכלית העיקרית שבה פועלת הקבוצה ואת עסקאותיה.

(2) עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

בהכנת הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה, עסקאות שבוצעו במטבעות השונים ממטבע הפעילות של אותה חברה (להלן – "מטבע חוץ") נרשמות, עם ההכרה הראשונית בהן, לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דוח על המצב הכספי למטבע הפעילות לפי שער החליפין באותו מועד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה.

(3) אופן רישום הפרשי שער

הפרשי שער נזקפים לרווח או הפסד בתקופה בה הם נבעו.

(4) תרגום דוחות כספיים של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה מש"ח

התוצאות והמצב הכספי של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה ממטבע ההצגה של החברה (פעילות חוץ), מתורגמים למטבע ההצגה כדלקמן:

- (א) נכסים והתחייבויות לכל דוח על המצב הכספי מוצג מתורגמים לפי שער הסגירה במועד אותו דוח על המצב הכספי.
- (ב) הכנסות והוצאות לכל דוח רווח או הפסד מתורגמים לפי שער החליפין הממוצע לתקופה, אלא אם ממוצע זה אינו קירוב סביר של ההשפעה המצטברת של שער החליפין במועדי העסקאות. במקרה זה מתורגמות ההכנסות וההוצאות לפי שער החליפין במועדי העסקאות.
- (ג) כל הפרשי השער הנוצרים מוכרים ברווח הכולל האחר במסגרת "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ".

הלוואות בין חברות בקבוצה, אשר אין כוונה לסלקן והן אינן צפויות להיפרע בעתיד הנראה לעין, ולפיכך הן מהוות במהותן חלק מההשקעה נטו בפעילות חוץ, מטופלות כחלק מההשקעה, כאשר הפרשי שער הנובעים מהלוואות אלה נזקפים לרווח כולל אחר במסגרת "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ".

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ה. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה כוללים את הדוחות הכספיים של החברה ושל ישויות, הנשלטות על ידי החברה, במישרין או בעקיפין.

בבחינת קיומה של שליטה מובאות בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות (Substantive rights), הניתנות למימוש או להמרה באופן מיידי.

איחוד הדוחות הכספיים של הישות המושקעת מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו מופסקת השליטה.

ו. צירופי עסקים ומוניטין

הקבוצה מיישמת לגבי כל צירופי העסקים את שיטת הרכישה (Acquisition method).

עלות צירוף העסקים נמדדת כשווי ההוגן המצרפי (למועד הרכישה) של נכסים שניתנו, התחייבויות שהתהוו, מכשירי הון שהונפקו על ידי הקבוצה בתמורה להשגת השליטה בנרכשת. עלויות עסקה, הקשורות במישרין לצירוף העסקים מזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן.

הנכסים וההתחייבויות המזוהים של הנרכשת, מוכרים לפי שווים ההוגן במועד הרכישה, פרט למספר סוגי נכסים והתחייבויות אשר נמדדים בהתאם להוראות התקנים המתייחסים.

מוניטין הנובע מצירוף עסקים נמדד בגובה עודף עלות הרכישה, על חלק החברה בשווי ההוגן נטו של הנכסים המזוהים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה המאוחדת שהוכרו במועד הרכישה.

מוניטין מוכר לראשונה כנכס לפי עלותו ונמדד בתקופות עוקבות לפי עלותו בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

ירידת ערך מוניטין

יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין, נבדקות לצורך בחינת ירידת ערך מיידי שנה או בתדירות גבוהה יותר כאשר יש סימנים המעידים על ירידת ערך אפשרית של יחידה כאמור.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. רכוש קבוע

רכוש קבוע הוא פריט מוחשי, אשר מוחזק לצורך שימוש בייצור או בהספקת סחורות או שירותים, אשר חזוי כי ישתמשו בו במשך יותר מתקופה אחת. פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי עלות הכוללת את עלות הרכישה של הנכס וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה. רכוש קבוע מוצג בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ובניכוי מענקי השקעה שהתקבלו בגינו ואינו כולל הוצאות תחזוקה שוטפת.

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת בנפרד לגבי כל מרכיב של פריט רכוש קבוע בר-פחת בעל עלות משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. קרקע אינה מופחתת. ההפחתה של נכסים אחרים מבוצעת באופן שיטתי לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד, כדלקמן:

%	%	
(בעיקר 4%)	2-40	בניינים ושיפורים במושכר
(בעיקר 10%)	2-33	מכונות וציוד
(בעיקר 15%)	15-20	כלי רכב וכלי הרמה
(בעיקר 33%)	2-33	ריהוט וציוד משרדי

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות 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. לגבי בחינת ירידת ערך רכוש קבוע, ראו ביאור 2ט' להלן.

רווח או הפסד מגריעת הנכס (המחושב כהפרש בין התמורה נטו מהגריעה והעלות המופחתת בדוחות הכספיים) נכלל ברווח או הפסד בתקופה בה נגרע הנכס.

ח. נכסים בלתי מוחשיים, פרט למוניטין

נכסים בלתי מוחשיים הם נכסים לא כספיים ניתנים לזיהוי חסרי מהות פיזית.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר מופחתים בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים המשוער שלהם (בכפוף לבחינת ירידת ערך), כמפורט בטבלה שלהלן:

אורך חיים שימושיים בשנים

0.5 - 2.5	צבר הזמנות
6 - 15	קשרי לקוחות ואדריכלים
3 - 10	מותג
3	אי תחרות

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ט. ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, פרט למוניטין

בתום כל תקופת דיווח, בוחנת הקבוצה האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסיה המוחשיים והבלתי מוחשיים (רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש). במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס (או של היחידה מניבת המזומנים אליה שייך הנכס) במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל.

סכום בר-השבה הינו הגבוה מבין שווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות למכירה לבין שווי השימוש בו. כאשר סכום בר-השבה של נכס (או של יחידה מניבה-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו בספרים, הערך בספרים של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מופחת לסכום בר-השבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה ברווח או הפסד.

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, לאור התקיימות סימנים העשויים להעיד על ירידת ערך של נכסים ורכוש קבוע, וזאת בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי IAS 36, בחנה החברה את הצורך בביצוע הפחתות לירידת ערך, לפרטים ראו ביאור 9' להלן.

י. מלאי

מלאי הוא נכס המוחזק לצרכי מכירה במהלך העסקים הרגיל, בתהליך ייצור לצרכי מכירה או חומרים שייצרכו בתהליך הייצור או במהלך הספקת השירותים. מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי, עלויות עבודה ישירות, עלויות תקורה קבועות ומשתנות וכן עלויות אחרות שהתהוו לצורך הבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה.

עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

חומרי גלם וחומרי עזר – לפי שיטת ממוצע משוקלל.

תוצרת בתהליך – על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

תוצרת גמורה – על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

סחורות ומוצרים קנויים – לפי שיטת ממוצע משוקלל.

הקבוצה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה.

בתקופה מסוימת בה אין מייצרים בתפוקה נורמלית, עלות המלאי אינה כוללת עלויות תקורה קבועות נוספות מעבר לאלו הנדרשות בתפוקה נורמלית. עלויות, כאמור, שלא הועמסו, נזקפו כהוצאה לרווח או הפסד בתקופה בה התהוו. כמו כן, עלות המלאי אינה כוללת סכומים חריגים של עלויות חומרים, עבודה ואחרות הנבועים מחוסר יעילות.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יא. מכשירים פיננסיים:

1. נכסים פיננסיים:

(א) סיווג ומדידה

יתרות לקוחות ויתרות חייבים אחרים המהווים נכסים פיננסיים נמדדים בעלות מופחתת.

נכסים פיננסיים אחרים המוחזקים למסחר לרבות נגזרים נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ועלויות עסקה בגינם נזקפות כהוצאה מיידי לרווח או הפסד.

(ב) הפרשה לחובות מסופקים (הפסדי אשראי חזויים)

הקבוצה מיישמת את הגישה המקלה למדידת ההפרשה להפסד השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר. הפסדי האשראי הצפויים נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת בין היתר על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים ספציפיים לכל חייב. הקבוצה גורעת חובות לקוחות כנגד הפרשה לירידת ערך כאשר קיים מידע המצביע על כך שהלקוח נמצא בקשיים פיננסיים חמורים והסיכויים להשבת החוב קלושים.

2. התחייבויות פיננסיות:

(א) סיווג ומדידה

יתרות ספקים ויתרות זכאים אחרים המהווים התחייבויות פיננסיות נמדדות בעלות מופחתת.

התחייבויות פיננסיות בגין נגזרים, נמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ועלויות עסקה בגינם נזקפות כהוצאה מיידי לרווח או הפסד.

הלואאות מוכרות לראשונה לפי שוויין ההוגן, בניכוי עלויות עסקה. בתקופות עוקבות ההלוואות נמדדות בעלות מופחתת. כל הפרש בין התמורה (בניכוי עלויות עסקה) לבין ערך הפדיון מוכר נזקף לרווח או הפסד על פני תקופת ההלוואה, בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

(ב) אופציות מכר (Put) שהוענקו לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה

אופציות מכר (Put) אשר מוענקות לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה בחברה מאוחדת, באופן אשר בעלי זכויות אלו יכולים לחייב את הקבוצה לרכוש את החזקותיהם במשך תקופה מסוימת, מטופלות בהתאם לגישת הרכישה הצפויה, קרי, הנחת המוצא העומדת בבסיס השיטה הינה שהאופציות תמומשנה ולכן הן מסווגות כהתחייבויות פיננסיות. במקביל, מטופלת החזקת בעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה כאילו היא בידי הקבוצה. הקבוצה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבויות פיננסיות הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה הצפויה בעת מימוש אופציית המכר. שינויים בסכום ההתחייבויות בתקופות עוקבות נזקף לרווח או הפסד במסגרת סעיף המימון.

אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה ממימוש מטופלת כסילוק ההתחייבות.

(ג) גריעת התחייבויות פיננסיות

התחייבויות פיננסיות נגרעת כאשר היא מסולקת, דהיינו ההתחייבות נפרעה, בוטלה או פקעה.

התחייבויות פיננסיות מסולקת כאשר החייב (הקבוצה):

- פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים; או
- משוחרר משפטית מההתחייבות.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יב. מניות אוצר

מניות החברה המוחזקות על ידי החברה, נמדדות לפי עלות רכישתן ומוצגות בקיזוז מהון החברה, כמרכיב נפרד.

יג. הכרה בהכנסה

הכנסה ממכירת סחורות ללקוחות מוכרות כאשר הועברה השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל, מועד המסירה (המשלוח) ללקוח הינו המועד שבו הועברה השליטה ללקוח. לאחר המשלוח, הקבוצה מכירה בחיובים בגין המכירה מאחר ובמועד זה יש לה זכות לתמורה שאינה מותנית.

הכנסות נמדדות ומוכרות לפי השווי ההוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מיסי מכירה מסוימים) ובניכוי אומדנים לתמורה משתנה בגין החזרות והנחות.

יד. חכירות (הקבוצה כחוכר)

הקבוצה קשורה בהסכמים לשכירות של נדל"ן, רכבים, משאיות וכלי הרמה ועוד אשר משמשים את הקבוצה לצורך פעילותה השוטפת. הסכמי החכירות של המבנים הינם לתקופות של עד 20 שנים (כולל אופציות הארכה), הסכמי החכירות של רכבים הינם לתקופה של 3 שנים והסכמי החכירות של משאיות וכלי הרמה הינם לתקופה של בין 3 ל-5 שנים.

הקבוצה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך (דוגמת: מדפסות, מחשבים אישיים, טלפונים סלולריים וכד') לגביהן הקבוצה מכירה בהוצאות שוטפות על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה.

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החוכר יחד עם תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו.

סבירות המימוש של אופציות ההארכה נבחנת בהתחשב, בין היתר, בתשלומי החכירה בתקופות ההארכה ביחס למחירי שוק, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו על ידי הקבוצה אשר צפוי שתהיה להם הטבה כלכלית משמעותית לחברה בתקופת ההארכה, עלויות המתייחסות לסיום החכירה (ניהול משא ומתן, פינוי הנכס הקיים ואיתור נכס חלופי במקומו), חשיבות הנכס לפעילויות הקבוצה, מיקום הנכס החוכר והזמינות של חלופות מתאימות.

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים תוך שימוש בשיעור הריבית להיוון התוספתי של החוכר, מאחר ששיעור ההיוון הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה, תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו ועלויות ישירות ראשוניות. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות השימוש מופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחתת הנכס נרשמת כהוצאות פחת ומתחילה ממועד תחילת החכירה, שהוא המועד בו המחיר מעמיד את נכס הבסיס זמין לשימוש על ידי החוכר.

נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יד. חכירות (הקבוצה כחוכר) (המשך)

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

- חל שינוי בתקופת החכירה או כאשר חל שינוי בהערכה של אופציה לרכישת נכס הבסיס. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.
- חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי במדד או בשער המשמש לקביעת תשלומים אלה (לדוגמה, תשלומי חכירה הצמודים למדד המחירים לצרכן) או כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד לתשלום בהתאם לערבות לערך שייך. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).
- בוצע תיקון חכירה אשר אינו מקטין את היקף החכירה ואינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר מביא לקיטון בהיקף החכירה, מכירה הקבוצה ברווח או בהפסד הנובע מהגרירה החלקית או המלאה של יתרת נכס זכות השימוש והתחייבות בגין החכירה. לאחר מכן, מודדת הקבוצה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן במועד התיקון וזוקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

טו. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים הרלוונטיים המתאימים.

מענקים ממשלתיים שהתנאי העיקרי להם הוא רכישה, הקמה או השגה בדרך אחרת של נכסים בלתי שוטפים על ידי הקבוצה, מוצגים בניכוי מהערך בספרים של הנכס נשוא המענק. סכום המענק נזקף לרווח או הפסד על בסיס שיטתי סביר על פני תקופת החיים השימושיים של הנכסים הקשורים.

מענקים ממשלתיים אחרים מוכרים כהכנסה על בסיס שיטתי, על פני אותן תקופות דיווח בהן נוצרת הקבלה חשבונאית כנגד אותן עלויות בהן נשאה הקבוצה אשר הקנו לה את הזכות לקבלת המענקים.

טז. הפרשות

הפרשות מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות. כאשר ההפרשה נמדדת תוך שימוש בתזרימי מזומנים חזויים לצורך יישוב המחויבות, הערך בספרים של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן נזקפים לרווח או הפסד.

כאשר כל הסכום או חלקו הדרוש ליישוב המחויבות בהווה צפוי להיות מושב על ידי צד שלישי, מכירה הקבוצה בנכס, בגין ההשבה, עד לגובה ההפרשה שהוכרה, רק כאשר וודאי למעשה (Virtually Certain) שהשיפוי יתקבל וכן ניתן לאומדו באופן מהימן.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יז. התחייבויות בשל הטבות לעובדים:

בקבוצה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

(1) הטבות לעובדים לטווח קצר

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות לתשלום בתקופה שאינה עולה על 12 חודשים מתום התקופה בה סופק השירות המזכה בהטבה. הטבות עובדים לטווח קצר בקבוצה כוללות את התחייבות הקבוצה בגין הבראה, שכר, בונוסים וכיו"ב. הטבות אלו מוכרות כהוצאה עם מתן השירותים.

(2) הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות להטבה מוגדרת. לחברות הקבוצה בישראל תוכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

יח. אומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים:

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדוח על המצב הכספי ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בתקופות הדיווח הבאות:

(1) ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, לרבות מוניטין

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין בהתאם למדיניות החשבונאית המוצגת בביאור 2' לעיל וכן בוחנת ירידת ערך של נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים (רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש) בהתאם למדיניות החשבונאית המוצגת בביאור 2'ט. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדנים, ביו היתר, של תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים לנבוע מהיחידה ולאמוד את שיעור הניכיון המתאים לתזרימי המזומנים כאמור. הערך בספרים של המוניטין בתום תקופת הדיווח הינו בסך של כ-222,412 אלפי ש"ח. פרטים נוספים בדבר בחינת ירידת ערך המוניטין מובאים בביאור 11'ג' להלן.

פרטים בדבר בחינת ירידת ערך של הנכסים של מגזר הכלים הסניטרים בחו"ל, ראו בביאור 9'ג' להלן.

(2) מלאי איטי

הקבוצה בוחנת מדי תקופה את יתרות המלאי יחסית להיקף הצריכה שלו, בהתבסס על מדיניות ונהלים שקבעה הקבוצה ומתחשבת, בין היתר, באומדני הנצלת המלאי ומכירתו בהתבסס על ניסיון העבר. בהתאם לניתוח האמור מעדכנת הקבוצה את ההפרשה בגין מלאי איטי.

(3) נדל"ן להשקעה

הנדל"ן להשקעה של הקבוצה מוצג לפי שווי ההוגן. לצורך קביעת השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה מתבסס הנהלת הקבוצה על הערכות שווי המבוצעות על ידי שמאי מקרקעין חיצוניים בלתי-תלויים בעלי ידע, ניסיון ומומחיות נדרשים. השווי ההוגן נקבע על פי שיטות הערכה מקובלות – גישת ההשוואה (גישת שווי השוק) וגישת היוון ההכנסות (הגישה הכלכלית) שהינן בעלות תוקף גבוה לאומדן השווי ההוגן. בשימוש בשיטת היוון תזרימי המזומנים, לשיעור הריבית המנכה את תזרימי המזומנים נטו הצפויים מהנכס, נודעת השפעה משמעותית על שווי ההוגן.

בקביעת השווי ההוגן נלקחים בחשבון, בין היתר, מיקום הנדל"ן ומצבו הפיזי, הזכויות בנדל"ן והרקע התכנוני ומחירי השכירות לנכסים דומים. שינוי בערכו של מי ממרכיבים אלו, או ככולם, יכול להשפיע באופן משמעותי על שווי ההוגן של הנכס כפי שנאמד. הקבוצה חותרת לקביעת שווי הוגן אובייקטיבי ככל שניתן, אך עם זאת תהליך אמידת השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה כולל גם אלמנטים סובייקטיביים, שמקורם בין השאר בניסיון העבר של הנהלת החברה והבנתה את הצפוי להתרחש בשוק הנדל"ן להשקעה במועד שבו נקבע אומדן השווי ההוגן. לאור זאת, ולאור האמור לעיל בפסקה הקודמת, קביעת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה של הקבוצה מחייבת שיקול דעת.

לפרטים נוספים אודות ההנחות בהן עשתה הקבוצה שימוש באמידת השווי ההוגן של נכסי נדל"ן להשקעה, ראו בביאור 10 להלן.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יח. אומדנים והנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך):

(4) הפרשה בגין תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית בהווה או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, כאשר יותר סביר מאשר לא כי הקבוצה תידרש למשאביה הכלכליים לסילוק המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

בהערכות סיכויי תוצאות התביעות המשפטיות שהוגשו נגד הקבוצה, הקבוצה מסתמכת 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.

לפרטים בדבר תביעה משפטית שאושרה כתובענה ייצוגית כנגד מספר חברות בענף הסניטציה והריצוף, וביניהן החברות המאוחדות חזיבנק ואלוני, אשר בגינה לא נכללה בדוחותיה הכספיים של הקבוצה הפרשה, ראו ביאור 22(א) להלן.

(5) מסים

הקבוצה כפופה לחוקי המס במספר מדינות. שיקול דעת נרחב נדרש לצורך קביעת ההתחייבות למס שוטף של כל אחת מחברות הקבוצה.

הקבוצה מכירה בהתחייבויות בגין מסים, בהתבסס על אומדני ההנהלה, אשר מסתמכת על יועצים מקצועיים, בנוגע לעיתוי וגובה חבות המס הנובעת מעסקאותיה. כאשר תוצאות המס של עסקאות אלה שונות מאומדני ההנהלה, יוקטנו או יוגדלו, לפי העניין, הוצאות המסים במועד קביעת השומה הסופית.

כמו כן, נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפוי, מקורה ואסטרטגית תכנון המס.

יט. תיקונים לתקנים שנכנסו לתוקף בשנת הדוח:

(1) תיקון IAS 1 "הצגת דוחות כספיים" (בדבר גילוי לגבי מדיניות חשבונאית)

התיקון מחליף את המונח "מדיניות חשבונאית משמעותית" ב"מידע מהותי לגבי מדיניות חשבונאית". מידע לגבי מדיניות חשבונאית הוא מהותי אם, כאשר הוא נחשב יחד עם מידע אחר הכלול בדוחות הכספיים של ישות, ניתן לצפות כי ישפיע באופן סביר על ההחלטות שהמשתמשים העיקריים בדוחות כספיים למטרות כלליות מקבלים על בסיס אותם דוחות כספיים.

בנוסף, התיקון מבהיר שמידע לגבי מדיניות חשבונאית המתייחס לעסקאות, אירועים או תנאים אחרים שאינם מהותיים, אינו מהותי ואין צורך לתת לגביו גילוי. מידע לגבי מדיניות חשבונאית עשוי להיות מהותי בגלל אופי העסקאות, האירועים או התנאים האחרים הקשורים אליו, גם אם הסכומים אינם מהותיים. עם זאת, לא כל מידע לגבי המדיניות החשבונאית הנוגע לעסקאות מהותיות, אירועים או תנאים אחרים הוא כשלעצמו מהותי.

התיקון ייושם באופן של מכאן ולהבא לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו.

הקבוצה ביצעה התאמות לביאור המדיניות החשבונאית שלה בהתאם להוראות התיקון.

(2) תיקון IAS 8 "מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות" (בדבר הגדרת אומדנים חשבונאיים)

הגדרת "שינוי באומדן חשבונאי" הוחלפה בהגדרת "אומדנים חשבונאיים". אומדנים חשבונאיים לפי ההגדרה החדשה הם "סכומים כספיים בדוחות הכספיים הכפופים לאי ודאות במדידה".

התיקון מבהיר כי שינוי באומדן חשבונאי הנובע ממידע חדש או התפתחויות חדשות אינו תיקון של טעות. בנוסף, ההשפעות של שינוי בנתון או בטכניקת מדידה המשמשת לפיתוח אומדן חשבונאי מהוות שינוי באומדנים חשבונאיים אם אותם שינויים אינם נובעים מתיקון טעויות בתקופה קודמת.

התיקון ייושם באופן של מכאן ולהבא לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו.

לתיקון האמור אין השפעה מהותית על דוחותיה הכספיים של הקבוצה.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - חברות מוחזקות:

(א) חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (להלן – "חמת ארמטורות")

חמת ארמטורות עוסקת בעיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של ברזי מתכת לשימוש ביתי תחת המותג "חמת". לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת חמת ארמטורות על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ב) חרסה סטודיו (להלן – "חרסה סטודיו")

חרסה סטודיו עוסקת בייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק, כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה, מושבי אסלה וכיו"ב וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדרי האמבטיה והמטבח. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת חרסה סטודיו על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ג) MCP MANİSA SERAMİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ (להלן – "MCP")

MCP הינה חברה המאוגדת בטורקיה ועוסקת בעיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של כיורים ואסלות מחרס. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת MCP על ידי החברה (בעקיפין דרך Global Bath Products PTE. LTD, חברה בת סינגפורית בבעלות מלאה של החברה, להלן – "GBP") בשיעור של 100%.

(ד) חמת עיצוב ושיווק (להלן – "חמת עיצוב ושיווק")

חמת עיצוב ושיווק עוסקת בשיווק, הפצה ומכירה של מוצרי סניטציה, בעיקר תחת המותג "חמת": ברזים מתוצרת חמת ארמטורות, כיורים וכלים סניטריים בין היתר מתוצרת MCP ואביזרים לחדרי אמבטיה, בעיקר ללקוחות מסחריים-סיטונאיים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת חמת על ידי החברה (בעקיפין) בשיעור של 100%.

(ה) חמת הפצה בע"מ (להלן – "חמת הפצה")

חמת הפצה עוסקת ביבוא, שיווק, הפצה ומכירה של ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאיים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי). לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת חמת הפצה על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ו) Houzer Inc (להלן – "Houzer")

Houzer הינה חברה המאוגדת במדינת ניו-ג'רזי, ארה"ב אשר עוסקת ביבוא, שיווק, הפצה ומכירה של כיורים וברזים למטבחים (בין היתר מתוצרת MCP וחמת). לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת Houzer על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ז) חזיבנק דיזיין בע"מ (להלן – "חזיבנק")

חזיבנק פועלת בתחום יבוא ומכירה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטריים, ריהוט לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מחזיקה החברה במלוא (100%) הון המניות של חזיבנק.

באשר לתביעה ייצוגית שהוגשה כנגד חזיבנק וחברות נוספות בענף הסניטציה והריצוף – ראו ביאור 22(א) להלן.

(ח) חזיבנק-טופולסקי פרוייקטים מסחריים בע"מ (להלן – "חזיבנק-טופולסקי")

חזיבנק-טופולסקי הינה חברה כלולה המוחזקת 50% על ידי חזיבנק ומוצגת על בסיס שיטת השווי המאזני. חזיבנק-טופולסקי עוסקת במכירה של אריחי קרמיקה וכלים סניטריים לפרויקטים מסחריים. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2018, חזיבנק הגיעה להסכמות עם השותף הנוסף בחזיבנק-טופולסקי לפעול לסגירתה עם סיום הפרויקטים הקיימים בחזיבנק-טופולסקי, כאשר במקביל חזיבנק הקימה מחלקה ייעודית לתחום הפרויקטים המסחריים ופועלת במתכונת דומה באופן עצמאי.

(ט) שיש אלוני בע"מ (להלן – "אלוני")

אלוני עוסקת ביבוא, שיווק, מכירה והפצה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטריים ופועלת באמצעות אולמות תצוגה בפריסה ארצית. אלוני פועלת דרך שלושה ערוצי מכירה עיקריים: תחום הבניה הרוויה (קבלנים), פרויקטים מסחריים ולקוחות פרטיים. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מחזיקה החברה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של אלוני.

באשר לתביעה ייצוגית שהוגשה כנגד חזיבנק וחברות נוספות בענף הסניטציה והריצוף – ראו ביאור 22(א) להלן.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 3 - **חברות מוחזקות** (המשך):

(י) פורמקס תעשיות עץ בע"מ (להלן – "פורמקס")

ביום 27 בפברואר 2022 השלימה החברה עסקה לרכישת 50% (בעקיפין) מהון המניות של פורמקס מידי ארבעה מוכרים (להלן – "המוכרים"), אשר כל אחד מהם החזיק, באמצעות חברה פרטית בבעלותו ובשליטתו המלאה (להלן בסעיף זה – "המחזיקות"), 25% מהון המניות של פורמקס (להלן – "עסקת פורמקס").

פורמקס הינה חברה תעשייתית העוסקת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ. כמו כן, קשורה פורמקס בהסכם לייצור ארונות הזזה עבור המותג KLÖSS.

לפרטים נוספים בדבר צירוף העסקים של פורמקס, ראו ביאור 4'א' להלן.

ביום 13 באפריל 2023, מסרו ארבעת המוכרים אשר כל אחד מהם החזיק לאותו מועד ב-50% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר (Put) שניתנה להם במסגרת עסקת פורמקס למכירת 30% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 15 במאי 2023 הושלם הליך המימוש בתמורה לסך כולל של כ-37 מיליון ש"ח וממועד זה החברה החזיקה (בעקיפין) ב-80% מהון המניות של פורמקס (80% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות).

לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, ביום 16 בינואר 2024 מסרו ארבעת המוכרים אשר כל אחד מהם החזיק לאותו מועד ב-20% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר (Put) שניתנה להם במסגרת עסקת פורמקס למכירת יתרת 20% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 30 בינואר 2024, בהתאם לסיכום עם המוכרים, שילמה החברה למוכרים תמורה בסך כולל של כ-20 מיליון ש"ח וממועד זה החברה מחזיקה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס.

לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת פורמקס בעקיפין על ידי החברה בשיעור של 80% ו-50%, בהתאמה (בהתחשב באופציית מכר לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה – 100%).

כאמור לעיל, יובהר כי למועד אישור הדוחות הכספיים, מוחזקת פורמקס על ידי החברה (בעקיפין) בשיעור של 100%.

(יא) מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת (להלן – "מטבחי זיו")

ביום 1 במרץ 2022, השולמה עסקה במסגרתה רכשה הקבוצה 70% מפעילותה העסקית של מטבחי זיו תעשיות (1990) בע"מ (להלן בסעיף זה – "המוכרת").

מטבחי זיו פועלת בתחום העיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה) ופועלת נכון למועד אישור הדוחות הכספיים באמצעות 6 אולמות תצוגה בפריסה ארצית.

ביום 10 באוגוסט 2022, הודיעה המוכרת על מימוש אופציית המכר (Put) שניתנה לה במסגרת העסקה למכירת יתרת הפעילות (30%) לקבוצה. ביום 1 בספטמבר 2022, הושלמה רכישת יתרת הפעילות והקבוצה שילמה למוכרת את התמורה הנוספת ואת מחיר המימוש של אופציית המכר אשר הסתכמו לסך כולל של כ-80.7 מיליון ש"ח, וממועד זה הקבוצה מחזיקה במלוא (100%) הפעילות של מטבחי זיו.

לפרטים נוספים בדבר צירוף עסקים מטבחי זיו, ראו ביאור 4'ב' להלן.

לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מחזיקה החברה (בעקיפין) במלוא (100%) הזכויות במטבחי זיו.

(יב) מטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ (להלן – "ליישט")

ביום 15 במרץ 2022, הושלמה עסקה במסגרתה רכשה הקבוצה 80% מהפעילות התפעולית והזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht).

לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, מוחזקת ליישט (בעקיפין) על ידי החברה בשיעור של 80% (בהתחשב באופציית מכר לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה – 100%).

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - צירופי עסקים:

א. רכישת פורמקס תעשיות עץ בע"מ

ביום 27 בפברואר 2022 השלימה החברה עסקה לרכישת 50% מהון המניות של פורמקס תעשיות עץ בע"מ (להלן – "פורמקס") מידי ארבעה מוכרים (להלן – "המוכרים"), אשר כל אחד מהם החזיק, באמצעות חברה פרטית בבעלותו ובשליטתו המלאה (להלן – "המחזיקות"), 25% מהון המניות של פורמקס, חברה תעשייתית העוסקת בייצור ושיווק של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ואלמנטים שונים לריהוט תחת המותג Formex ושל מטבחי חוץ מאלומיניום תחת המותג Alumex. כמו כן, קשורה פורמקס בהסכם לייצור ארונות הזזה עבור המותג KLÖSS. לפורמקס מפעל ייצור בשטח של כ-18 דונם הממוקם באזור התעשייה תפן על קרקע בבעלות המוכרים, כאשר לפורמקס תוענק האפשרות להמשיך לשכור את השטח.

להלן עיקרי העסקה:

1. במועד ההשלמה רכשה החברה מהמוכרים 50% מהון המניות של פורמקס בדרך של רכישת מחצית (50%) מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות (להלן – "המניות הנרכשות").
בתמורה למניות הנרכשות שילמה החברה למוכרים, במועד ההשלמה סכום כולל של כ-41 מיליון ש"ח ולאחר אישור דוחותיה הכספיים של פורמקס לשנת 2021, ביום 14 באפריל 2022, שילמה החברה למוכרים סך של כ-15.6 מיליון ש"ח, על בסיס ה-EBITDA של פורמקס לשנת 2021 (להלן ביחד – "תמורת הביניים").
 2. לאחר אישור דוחותיה הכספיים של פורמקס לשנת 2022 יערכו הצדדים התחשבות על גובה התמורה בגין המניות הנרכשות, אשר תבוסס על בסיס מכפיל העסקה ותוצאות ה-EBITDA לשנים 2021 ו-2022 (להלן – "תמורת גמר החשבון"). ככל שתמורת גמר החשבון תהא נמוכה מתמורת הביניים, ישיבו המוכרים לחברה את ההפרש. ככל שתמורת גמר החשבון תהא גבוהה מתמורת הביניים, החברה לא תשלם תמורה נוספת מעבר לתמורת הביניים.
 3. לחברה הוענקה אופציית רכש (Call) ולמוכרים הוענקה אופציית מכר (Put) (להלן ביחס לכל אופציה – "האופציה"), לפיהן עם מימוש האופציה על ידי החברה או המוכרים, החברה תרכוש מהמוכרים את יתרת החזקותיהם במחזיקות (50%), למעט במקרה של מימוש האופציה על ידי המוכרים עד ליום 15 באפריל 2023, כאשר בתקופה זו תוענק למוכרים האפשרות למכור לחברה 30% מההון המניות של המחזיקות. החברה תהא רשאית לממש את האופציה בכל עת. מנגד, המוכרים יהיו רשאים לממש את האופציה החל משנת 2023 ובכל שנה קלנדרית שלאחר מכן ועד ליום 15 באפריל של כל שנה. תמורת האופציה תיקבע על בסיס מכפיל העסקה ותוצאות ה-EBITDA של פורמקס בשנים הרלבנטיות כפי שנקבעו בהסכם ובתוספת היתרות הפיננסיות נטו (או בניכוי היתרות הפיננסיות) כפי שיהיו במועד מתן הודעת המימוש.
 4. במועד ההשלמה התקשרה החברה עם כל אחד מהמוכרים בהסכם בעלי מניות ביחס להחזקתם המשותפת במחזיקות וכן נחתם הסכם בעלי מניות בין המחזיקות ביחס להחזקותיהן בפורמקס.
בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 10 – "דוחות כספיים מאוחדים", כאשר נבחנת שליטה בישות, נלקחים בחשבון קיומן והשפעתן של זכויות הצבעה פוטנציאליות ממשיות הניתנות למימוש או להמרה באופן מיידי, אשר מימושן יגדיל את גובה זכויות ההצבעה של החברה בישות המוחזקת. החברה הביאה בחשבון את אופציית הרכש (Call) שהוענקה לה במסגרת העסקה כאמור בסעיף 3 לעיל, יחד עם זכויות ההצבעה הקיימות בקביעתה כי אחזקתה בפורמקס מהווה שליטה ולפיכך איחדה את דוחותיה של פורמקס החל ממועד השלמת העסקה.
- כמו כן, בהתאם למדיניות הטיפול החשבונאי באופציית מכר (Put) אשר מוענקות לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה בחברות מאוחדות, הקבוצה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבות פיננסית הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה בעת מימוש אופציית המכר כאשר במקביל מטופלת החזקת בעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה כאילו היא בידי הקבוצה. לאור זאת, הדוחות הכספיים של פורמקס אוחדו החל ממועד ההשלמה בשיעור מלא (100%) בהתחשב באופציית המכר (Put) אשר ניתנה למוכרים כאמור בסעיף 3 לעיל.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - צירופי עסקים (המשך):

א. רכישת פורמקס תעשיות עץ בע"מ (המשך):

החברה התקשרה עם מעריך שווי חצוני בלתי-תלוי לשם ביצוע הקצאת עלות הרכישה (PPA) בעסקת פורמקס. במסגרת הקצאת עלות הרכישה, נמדדו והוצגו הנכסים וההתחייבויות לפי שווים ההוגן, לרבות מוניטין, צבר הזמנות וקשרי לקוחות, אשר נכללו במסגרת הנכסים הבלתי מוחשיים.

להלן פירוט הסכומים למועד הרכישה, 27 בפברואר 2022:

אלפי ש"ח	תקופת הפחתה בשנים	
41,133		סך עלות הרכישה:
15,647		תמורה ששולמה במזומן במועד ההשלמה
64,828		תמורה ששולמה במזומן לאחר מועד ההשלמה *
<u>121,608</u>		התחייבויות לרכישת זכויות שאין מקנות שליטה בחברה בת
		סך הכל עלות הרכישה
		סכומים שהוכרו בגין נכסים ניתנים לזיהוי שנרכשו והתחייבויות שניטלו:
810		מזומנים ושווי מזומנים שנרכשו
26,484		הון חוזר, נטו (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
175		פיקדון מוגבל בשימוש
12,149		רכוש קבוע, נטו
41,235		נכסי זכות שימוש, נטו
(3,628)		אשראי וחלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
(11,608)		הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות
(1,164)		חלויות שוטפות של התחייבויות חכירה
(40,196)		התחייבויות חכירה, בניכוי חלויות שוטפות
(781)		התחייבויות בניכוי נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
(7,878)		התחייבויות מסים נדחים
		נכסים בלתי מוחשיים:
1,270	0.5	צבר הזמנות
26,380	15	קשרי לקוחות
<u>43,248</u>		סך הכל נכסים מזהים, נטו
78,360		מוניטין
<u>121,608</u>		סך הכל עלות הרכישה
		גילוי לדוח תזרים המזומנים:
56,780		סך תמורה ששולמה במזומן
(810)		בניכוי - מזומנים ושווי מזומנים שנרכשו
23		בתוספת עלויות עסקה שנזקפו לרווח או הפסד
<u>55,993</u>		

* שולמה במהלך הרבעון השני לשנת 2022.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - צירופי עסקים (המשך):

ב. רכישת פעילות מטבחי זיו:

ביום 1 במרץ 2022, השלימה החברה עסקה לרכישת 70% מפעילותה העסקית של מטבחי זיו תעשיות (1990) בע"מ, חברה פרטית בבעלות ובשליטה מלאה של מר אבי זיו (להלן: "הפעילות הנמכרת" ו-"המוכרת", בהתאמה) אשר עוסקת בעיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה). מכירתה של הפעילות מבוצעת באמצעות 6 אולמות תצוגה בפריסה ארצית ופעילות הייצור מבוצעת ממפעל הממוקם על קרקע בשטח של כ-24 דונם בשדרות.

להלן עיקרי העסקה:

1. רכישת הפעילות הנמכרת בוצעה על ידי מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת (לשעבר – חמת תעשיות שותפות מוגבלת) שהינה שותפות בשליטה המלאה (בעקיפין) של החברה (להלן – "הרוכשת").
2. בתמורה לפעילות הנמכרת (70%) במועד ההשלמה שילמה הרוכשת למוכרת סך של 35 מיליון ש"ח וכן התחייבה למוכרת בתשלום תמורה מותנית נוספת (להלן – "התמורה הנוספת") אשר תיקבע על בסיס מכפיל העסקה כפול תוצאות ה-EBITDA המתואמת של הפעילות בשנים הרלוונטיות כפי שנקבעו בהסכם.
3. במועד ההשלמה, הרוכשת והמוכרת התקשרו בהסכם עסקה משותפת (להלן – "העסקה המשותפת") באמצעותה יפעילו הצדדים את הפעילות ואשר מסדיר את חלקם של הצדדים בעסקה המשותפת, לרבות בזכויות וברווחים ו/או בהוצאות ו/או בחובות ובהתחייבויות כדלקמן: לרוכשת 70% ולמוכרת 30%. כמו כן, ההסכם הסדיר, בין היתר, את אופן ניהול העסקה המשותפת (באמצעות ועד מנהל בו יהיה לרוכשת רוב חברים), מינוי מר אבי זיו למנכ"ל העסקה המשותפת, אופן קבלת ההחלטות, חלוקת רווחים ועוד.
4. לרוכשת הוענקה אופציית רכש (Call) לרכישת יתרת הפעילות (30%) ולמוכרת הוענקה אופציית מכר (Put) (להלן ביחס לכל אופציה – "האופציה"), לפיהן עם מימוש האופציה על ידי המוכרת או הרוכשת, הרוכשת תרכוש מהמוכרת את יתרת הפעילות. המוכרת תהיה זכאית לממש את האופציה החל ממועד ההשלמה. הרוכשת תהיה זכאית לממש את האופציה החל מיום 1 בינואר 2024. תמורת האופציה תיקבע על בסיס מכפיל העסקה בתוצאות ה-EBITDA של הפעילות בשנים הרלוונטיות כפי שנקבעו בהסכם. בהתאם למדיניות הטיפול החשבונאי באופציית מכר (Put) אשר מוענקות לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה בחברות מאוחדות, במועד ההשלמה הכירה הקבוצה בהתחייבות פיננסית בסך של כ-37.5 מיליון ש"ח על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה בעת מימוש אופציית המכר, כאשר במקביל טופלה החזקת המוכרת ביתרת הפעילות כאילו היא בידי הקבוצה. לאור זאת, הדוחות הכספיים של העסקה המשותפת אוחדו החל ממועד ההשלמה בשיעור מלא (100%).
5. במועד ההשלמה, התקשרה העסקה המשותפת עם המוכרת בהסכם שכירות מקרקעין המפעל בשדרות הכולל שטח בנוי של כ-8.5 מ"ר ומשתרע על פני שטח של כ-24 דונם.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - צירופי עסקים (המשך):

ב. רכישת פעילות מטבחי זיו (המשך):

החברה התקשרה עם מעריך שווי חצוני בלתי-תלוי לשם ביצוע הקצאת עלות הרכישה (PPA) בעסקת מטבחי זיו. במסגרת הקצאת עלות הרכישה, נמדדו והוצגו הנכסים וההתחייבויות לפי שוויים ההוגן, לרבות מוניטין, צבר הזמנות וקשרי לקוחות, אשר נכללו במסגרת הכנסים הבלתי מוחשיים.

להלן פירוט הסכומים למועד הרכישה, 1 במרץ 2022:

תקופת הפחתה
בשנים

אלפי ש"ח

		סך עלות הרכישה:
	35,000	תמורה ששולמה במזומן במועד ההשלמה בגין הפעילות הנמכרת
	45,747	התחייבות לתמורה נוספת בגין הפעילות הנמכרת
	37,544	התחייבויות בגין אופציית מכר לרכישת יתרת הפעילות
	<u>118,291</u>	סך הכל עלות הרכישה
		<u>סכומים שהוכרו בגין נכסים ניתנים לזיהוי שנרכשו והתחייבויות שניטלו:</u>
	34,430	מזומנים ושווי מזומנים שנרכשו
	(39,546)	גירעון בהון חוזר, נטו (למעט מזומנים ושווי מזומנים)
	10,406	רכוש קבוע, נטו
	54,047	נכסי זכות שימוש, נטו
	1,028	נכסי מסים נדחים
	(365)	חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
	(221)	הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות
	(5,391)	חלויות שוטפות של התחייבויות חכירה
	(48,701)	התחייבויות חכירה, בניכוי חלויות שוטפות
	(2,709)	התחייבויות בניכוי נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
		נכסים בלתי מוחשיים:
1	8,070	צבר הזמנות
10	17,180	מותג
6	3,390	קשרי אדריכלים
	<u>31,618</u>	סך הכל נכסים מזוהים, נטו
	<u>86,673</u>	מוניטין
	<u>118,291</u>	סך הכל עלות הרכישה
		גילוי לדוח תזרים המזומנים:
	35,000	תמורה ששולמה במזומן במועד ההשלמה
		תמורה ששולמה במזומן מועד מימוש האופציה *:
	46,036	בגין התמורה הנוספת
	34,730	בגין יתרת הפעילות
	(34,430)	בניכוי - מזומנים ושווי מזומנים שנרכשו במועד ההשלמה
	21	בתוספת עלויות עסקה שנזקפו לרווח או הפסד
	<u>81,357</u>	

* שולמו ביום 1 בספטמבר 2022.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
46,637	24,773
5,616	7,978
<u>52,253</u>	<u>32,751</u>

מזומנים ויתרות בבנקים ובקופה
 פיקדונות בנקאיים לזמן קצר

ביאור 6 - לקוחות:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
209,775 (*)	169,643
37,115 (*)	32,807
63,998	45,919
310,888	248,369
(20,203)	(16,383)
<u>290,685</u>	<u>231,986</u>

חובות פתוחים
 חברות כרטיסי אשראי
 המחאות לגבייה
 בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים
 לקוחות, נטו
 (*) מוין מחדש.

באשר לתנאי יתרות לקוחות – בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 28 להלן.

מידע נוסף:

ממוצע ימי אשראי הלקוחות בקבוצה בשנת 2023 הינו כ-93 ימים (בשנת 2022 – כ-92 ימים). לקוחות הקבוצה אינם מחויבים בתשלומי ריבית בגין תקופת האשראי.

טרם קבלת לקוח חדש, הקבוצה אומדת את איכות האשראי המוענק ללקוח, ומגדירה מגבלות אשראי. המגבלות המיוחסות ללקוחות הקבוצה נבחנות אחת לשנה, או לעיתים קרובות יותר, בהתבסס על מידע חדש שנתקבל, ועל עמידתו בתשלומי חובות קודמים. כמו כן חלק מלקוחות החברה מבטחים בחברה לביטוח אשראי.

כ-93% מיתרת הלקוחות של הקבוצה עמדו בתקופת האשראי שנקבעה להם. לקבוצה אין לקוחות אשר יתרת חובם לקבוצה עולה על 10% מיתרת הלקוחות לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022. ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

אלפי ש"ח
17,208
627
5,403
(735)
(2,300)
<u>20,203</u>
95
1,221
(4,353)
(783)
<u>16,383</u>

יתרה ליום 1 בינואר 2022
 צירופי עסקים
 הפרשה במשך השנה
 הכרה בחובות אבודים שנמחקו
 חובות מסופקים שנגבו וסכומים שהפרשו בעבר ולא נוצלו
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
 התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות בנות הערוכים במטבע חוץ
 הפרשה במשך השנה
 הכרה בחובות אבודים שנמחקו
 חובות מסופקים שנגבו וסכומים שהפרשו בעבר ולא נוצלו
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

בקביעת סבירות הפירעון של חובות לקוחות, בוחנת הקבוצה שינויים באיכות האשראי של הלקוח ממועד הענקת האשראי ועד למועד הדיווח.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 6 - לקוחות (המשך):

להלן גיל החובות המסופקים:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,823	1,372
18,380	15,011
20,203	16,383

עד שישה חודשים
שישה חודשים ומעלה
סך-הכול

להלן ניתוח יתרת הלקוחות נטו, שלא הוכרה בגינם ירידת ערך (הפרשה לחובות מסופקים), לפי תקופת הפיגור בגבייה ביחס לתאריך הדוח על המצב הכספי:

סך הכול	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו		לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם (ללא פיגור בגבייה)
	עד 30 יום	מעל 30 יום	
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
231,986	7,116	8,432	216,438
290,685	9,727	16,521	264,437

ליום 31 בדצמבר, 2023

ליום 31 בדצמבר, 2022

הקבוצה, בהתבסס על ניסיון העבר שלה ו/או על איכות האשראי של הלקוחות הנ"ל ו/או בטחונות שקיימים בגינם (כולל ביטוח אשראי בחלק מיתרות אלו), לא ביצעה הפרשה לחובות מסופקים בגין לקוחות אלו, מאחר ולהערכתה הם ניתנים לגבייה.

ביאור 7 - חייבים ויתרות חובה:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	14,465
2,134	4,117
1,170	852
81	148
3,097	1,092
6,482	20,674
9,789	8,950
5,311	7,731
15,100	16,681
21,582	37,355

חייבים:
מענקים לקבל בגין מלחמת "חרבות ברזל"
הכנסות לקבל
עובדים
מוסדות ממשלתיים
שונים

יתרות חובה:
מקדמות לספקים
הוצאות מראש

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - מלאי:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
52,319	46,385
9,633	9,433
13,334	16,375
<u>75,286</u>	<u>72,193</u>
14,787	13,001
193,218	172,686
<u>283,291</u>	<u>257,880</u>

חומרי גלם ועזר

תוצרת בעיבוד

תוצרת גמורה

מלאי בדרך

מלאי סחורות ומוצרים קנויים

עלות המכירות בשנת 2023, כוללת ביטול ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-89 אלפי ש"ח (בשנת 2022 – ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-1,623 אלפי ש"ח; בשנת 2021 – ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-1,185 אלפי ש"ח). נכון לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, יתרת ההפרשה לירידת ערך מלאי מסתכמת לסך של כ-40 מיליון ש"ח וכ-40 מיליון ש"ח, בהתאמה.

ביאור 9 - רכוש קבוע:

א. הרכב ותנועה:

סה"כ	ריהוט וציוד	כלי רכב	מכונות	מבנים	קרקע
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
639,075	54,017	17,263	359,199	170,282	38,314
30,478	5,143	1,940	8,876	14,519	-
8,506	87	-	5,852	1,403	1,164
(108,424)	(1,992)	(2,298)	(104,085)	(49)	-
<u>569,635</u>	<u>57,255</u>	<u>16,905</u>	<u>269,842</u>	<u>186,155</u>	<u>39,478</u>
388,195	38,797	11,465	246,456	87,674	3,803
26,352	4,071	1,790	12,763	7,504	224
1,445	57	-	1,149	239	-
(105,895)	(1,854)	(1,761)	(102,270)	(10)	-
<u>310,097</u>	<u>41,071</u>	<u>11,494</u>	<u>158,098</u>	<u>95,407</u>	<u>4,027</u>
<u>259,538</u>	<u>16,184</u>	<u>5,411</u>	<u>111,744</u>	<u>90,748</u>	<u>35,451</u>

שנת 2023:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2023

תוספות במשך השנה

התאמות הנובעות מתרגום דוחות

כספיים של חברות מאוחדות

מימושים וגריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2023

תוספות במשך השנה

התאמות הנובעות מתרגום דוחות

כספיים של חברות מאוחדות

מימושים וגריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2023

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 9 - רכוש קבוע (המשך):

א. הרכב ותנועה (המשך):

סה"כ אלפי ש"ח	ריהוט וציוד משרדי אלפי ש"ח	כלי רכב וכלי הרמה אלפי ש"ח	מכונות וציוד אלפי ש"ח	מבנים ושיפורים במושכר אלפי ש"ח	קרקע ופיתוח אלפי ש"ח	
שנת 2022:						
עלות:						
507,861	43,785	10,015	290,973	126,315	36,773	יתרה ליום 1 בינואר 2022
42,639	4,375	952	22,954	14,358	-	תוספות במשך השנה
82,213	5,698	7,318	41,550	27,647	-	צירופי עסקים
						התאמות הנובעות מתרגום דוחות
9,115	163	-	5,361	2,050	1,541	כספיים של חברות מאוחדות
(2,753)	(4)	(1,022)	(1,639)	(88)	-	מימושים וגריעות
639,075	54,017	17,263	359,199	170,282	38,314	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
פחת שנצבר:						
306,706	31,499	5,993	205,839	59,796	3,579	יתרה ליום 1 בינואר 2022
22,846	3,009	2,062	11,495	6,056	224	תוספות במשך השנה
59,305	4,161	4,118	29,612	21,414	-	צירופי עסקים
						התאמות הנובעות מתרגום דוחות
1,688	129	-	1,133	426	-	כספיים של חברות מאוחדות
(2,350)	(1)	(708)	(1,623)	(18)	-	מימושים וגריעות
388,195	38,797	11,465	246,456	87,674	3,803	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
עלות מופחתת:						
250,880	15,220	5,798	112,743	82,608	34,511	ליום 31 בדצמבר 2022

ב. קרקעות (*):

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
14,533	14,309	חכירות קרקע מהוונות מרשות מקרקעי ישראל (ראו סעיף 1 ו-2 להלן) בבעלות פרטית – בטורקיה (ראו סעיף 3 להלן) בבעלות פרטית – בארה"ב (ראו סעיף 4 להלן)
14,431	15,425	
5,547	5,717	
34,511	35,451	

(*) לא כולל המבנים על הקרקעות.

(1) מקרקעין באשדוד:

החברה הבת, חמת ארמטורות, חוכרת קרקע מרשות מקרקעי ישראל (להלן – רמ"י) באזור התעשייה הצפוני באשדוד, בשטח של כ-20 דונם (מתוכו בנוי כ-15 דונם), המשמשת את פעילותן של חמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק. החכירה מהוונת מרמ"י לתקופה בת 49 שנים עד ליום 24 ינואר 2042, עם אופציה להארכת תקופת החכירה ב-49 שנים נוספות.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 9 - **רכוש קבוע** (המשך):

ב. **קרקעות (*)** (המשך):

(2) מקרקעין בברקן:

ביום 31 בינואר 2017, הושלמה עסקה לרכישת מקרקעין באזור התעשייה ברקן, עליו בנוי המפעל של החברה הבת, חרסה סטודיו (עד אותו מועד שכרה חרסה סטודיו את המקרקעין מהמוכר) בתמורה לסך של כ-23.3 מיליון ש"ח, בתוספת מע"מ (ובהתחשב במס רכישה בשיעור של 6%, סך כולל של כ-24.7 מיליון ש"ח).

שטח המקרקעין הינו כ-12 דונם בהתאם להסכם חכירה מהוון אשר נחתם ביום 31 בנובמבר 1991 מול רמ"י, אשר תוקפו עד ליום 13 בספטמבר 2036 עם אופציה להארכת תקופת החכירה ל-49 שנים נוספות. על המקרקעין מצוי מבנה עיקרי (מפעל, מחסן ומשרדים) בשטח של כ-6,100 מ"ר.

(3) מקרקעין בטורקיה:

החברה הבת MCP רכשה בשנת 2015 קרקע בשטח של כ-30 דונם בפארק תעשייה הממוקם כ-40 ק"מ מהעיר איזמיר שבמערב טורקיה, תמורת כ-6.8 מיליון לירות טורקיות (כ-9.5 מיליון ש"ח במועד ההשקעה). על הקרקע הוקם מפעל לייצור כלים סניטריים בשטח בנוי של כ-21,000 מ"ר, אשר עלות המבנה (ללא מכונות, ציוד וריהוט) הסתכמה בכ-5 מיליון אירו.

במהלך חודש נובמבר 2021 השלימה MCP רכישה של קרקע נוספת הצמודה לאתר מפעלה בשטח של כ-30 דונם תמורת כ-28.8 מיליון לירות טורקיות (כ-2.1 מיליון אירו במועד ההשקעה) וזאת לצורך אחסנת מלאי ואפשרות להתרחבות בעתיד.

(4) מקרקעין בניו-ג'רזי, ארה"ב:

ביום 31 באוקטובר 2017, הושלמה עסקה במסגרתה רכשה Houzer באמצעות תאגיד חדש אשר התאגד בארה"ב ומוחזק 100% על ידיה, את המקרקעין עליו בנוי מבנה המשרדים והמחסן של Houzer בעיר המילטון, ניו-ג'רזי בארה"ב, בתמורה לסך של כ-4 מיליון דולר (כ-14.3 מיליון ש"ח).

שטח המקרקעין כ-45 דונם ומבנים (משרדים ומחסן) בשטח בנוי של כ-4,000 מ"ר.

ג. **בחינת ירידת ערך:**

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, התקיימו סימנים העשויים להעיד על ירידת ערך נכסים בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי IAS 36, אשר העיקריים שבהם הינם שווי השוק של החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב הנמוך מהון החברה, האטה בפעילות הקבוצה אשר נבעה בעיקר מההאטה בשוק הנדל"ן למגורים בישראל וכן השפעות נוספות כתוצאה ממלחמת "חרבות ברזל" כמתואר בביאור ג' לעיל, אשר התבטאו בירידה במחזורי הפעילות ברווחיות הקבוצה.

באשר ליחידה המניבה מזומנים של הכלים הסניטריים בחו"ל (MCP), אשר כוללת בעיקר רכוש קבוע (מכונות, ציוד וקרקע) ומלאי, לאור הסימנים לעיל החברה ביצעה בחינה לירידת ערך ליום 31 בדצמבר 2023. סכום בר-ההשבה של היחידה נקבע על בסיס מדידת שווייה ההוגן של היחידה בניכוי עלויות מכירה (NAV). השווי ההוגן מבוסס על שווי הנכסים נטו של היחידה לאותו מועד, אשר נקבע בעיקר על-פי עבודות שמאות של נכסיה העיקריים של היחידה בסמוך למועד הדוח על המצב הכספי, הכוללות שמאות מקרקעין ושמאות מכונות וציוד, אשר נערכו על-ידי שמאיים חיצוניים בלתי-תלויים בעלי ידע, ניסיון מקצועי ומומחיות בנוגע לנכסים מהסוג האמור. השווי ההוגן של הנכסים אשר נקבע בעבודות השמאות התבסס על מודל העלות ומודל השוק (גישת ההשוואה) בהתאם לאופי הנכסים. בהתאם לבחינה שנעשתה, סכום בר-ההשבה של היחידה ליום 31 בדצמבר 2023 נאמד בכ-180 מיליון ש"ח והינו גבוה מערכה בספרים שהינו כ-117 מיליון ש"ח ולפיכך לא נדרשת הפרשה לירידת ערך.

בהתאם לבחינות שנעשו על יתר היחידות מניבות מזומנים, לא עלה הצורך בביצוע הפחתות בגין ירידת ערך. לעניין זה ראו גם ביאור ג'11 להלן בדבר בחינת ירידת ערך נכסי מוניטין.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - נדל"ן להשקעה:

החברה מחזיקה בבעלות במקרקעין בשטח של כ-83 דונם (בניכוי הפקעות דרכים, נטו כ-72) אשר שימש בעבר את פעילות הייצור של מפעל החברה הבת חרסה סטודיו יצרני כלים סניטריים בע"מ. נכון למועד הדוח על המצב הכספי, חלק לא משמעותי מהנדל"ן מושכר לצד ג', כמו כן, החברה פועלת להשכרת שטחים נוספים בנכס וכן נמצאת בהליכי שינוי התב"ע. תכליתן של פעולות אלו הינה אחזקה בנדל"ן לצורך עליית ערך הונית בטווח הארוך וכן הנבת הכנסות שכירות בתקופת הביניים. לאור זאת, מסווגת הקבוצה את הנדל"ן כנדל"ן להשקעה ובחרה להציגו במודל השווי ההוגן.

השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה נקבע על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי בעל ניסיון מקצועי בנוגע לנדל"ן מהסוג האמור. בהתאם להערכת שווי שבוצעה על ידי מעריך השווי החיצוני הבלתי-תלוי, הוערך השווי ההוגן של המקרקעין לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 בסך של כ-127 מיליון ש"ח וכ-125 מיליון ש"ח, בהתאמה. ההשפעה של התאמת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה נזקפה לסעיף הכנסות אחרות בדוח על הרווח או הפסד, ראו ביאור 26' להלן.

השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה, נקבע בהתבסס על עסקאות שנערכו לאחרונה בשוק ביחס לנדל"ן דומה ובמיקום דומה לזה של הנדל"ן שבבעלות החברה (מודל ההשוואה) בהתחשב מציפייה הנגזרת מתוכנית כוללנית שאושרה אשר המקרקעין מצויים בתחומה, וכן בהתבסס על אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מהנכס. באמידת תזרימי המזומנים הובא בחשבון הסיכון המובנה שלהם והם הונו בשיעור תשואה המשקף את הסיכונים הגלומים בתזרימי המזומנים אשר נקבע בהתחשב בתשואה המקובלת בשוק המקרקעין תוך התאמה למאפיינים הספציפיים של הנכס ורמת הסיכון של ההכנסות הצפויות ממנו. הערכות השווי ההוגן של המקרקעין לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 התבססו על שיעור היוון שנתי של כ-5%.

מדידת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה כאמור לעיל הינה מדידה המסווגת ברמה 3 לפי מדרג השווי ההוגן המוסבר בביאור 19 להלן.

להלן התנועה בנדל"ן להשקעה:

אלפי ש"ח	
100,000	יתרה ליום 1 בינואר 2022
	רווח מהתאמה לשווי הוגן, שהוכרו ברווח או הפסד,
25,000	בסעיף הכנסות אחרות
125,000	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
	רווח מהתאמה לשווי הוגן, שהוכרו ברווח או הפסד,
2,000	בסעיף הכנסות אחרות
127,000	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

קבוצת חמת בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים:

א. הרכב ותנועה:

נכסים בלתי מוחשיים אחרים								
סה"כ	מוניטין	סה"כ נכסים בלתי מוחשיים	תוכנה ואחר	פטנטים	זיכיון	מוטג וסימנים מסחריים	קשרי לקוחות ואדריכלים	צבר הזמנות
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
332,443	222,388	110,055	3,200	2,105	634	29,935	59,569	14,612
428	-	428	350	78	-	-	-	-
92	24	68	68	-	-	-	-	-
332,963	222,412	110,551	3,618	2,183	634	29,935	59,569	14,612
42,992	-	42,992	1,806	1,444	106	8,465	22,689	8,482
14,588	-	14,588	764	306	127	2,896	7,041	3,454
(5)	-	(5)	38	-	-	-	(43)	-
57,575	-	57,575	2,608	1,750	233	11,361	29,687	11,936
275,388	222,412	52,976	1,010	433	401	18,574	29,882	2,676

שנת 2023:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2023
תוספות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של חברות מאוחדות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2023
תוספות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של חברות מאוחדות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2023

נכסים בלתי מוחשיים אחרים								
סה"כ	מוניטין	סה"כ נכסים בלתי מוחשיים	תוכנה ואחר	פטנטים	זיכיון	מוטג וסימנים מסחריים	קשרי לקוחות ואדריכלים	צבר הזמנות
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
104,095	56,870	47,225	2,761	1,910	-	12,755	29,799	-
575	-	575	380	195	-	-	-	-
227,625	165,429	62,196	-	-	634	17,180	29,770	14,612
148	89	59	59	-	-	-	-	-
332,443	222,388	110,055	3,200	2,105	634	29,935	59,569	14,612
23,035	-	23,035	1,201	1,027	-	5,852	14,955	-
20,088	-	20,088	573	417	106	2,613	7,897	8,482
(131)	-	(131)	32	-	-	-	(163)	-
42,992	-	42,992	1,806	1,444	106	8,465	22,689	8,482
289,451	222,388	67,063	1,394	661	528	21,470	36,880	6,130

שנת 2022:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2022
תוספות במשך השנה
צירוף עסקים
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של חברות מאוחדות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2022
תוספות במשך השנה
התאמות הנובעות מתרגום דוחות
כספיים של חברות מאוחדות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2022

קבוצת חמת בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים (המשך):

ב. פילוח הפחתת נכסים בלתי מוחשיים בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			במסגרת הוצאות הנהלה וכלליות במסגרת הוצאות מכירה ושיווק
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,464	1,183	1,261	
5,415	18,905	13,327	
6,879	20,088	14,588	

ג. בחינת ירידת ערך:

הערך בספרים של נכסי המוניטין ליום 31 בדצמבר 2023 הינו בסך כולל של כ-222,412 אלפי ש"ח.

הקבוצה מבצעת מדי שנה, באופן עצמאי או באמצעות מעריך שווי בלתי-תלוי, בחינות שנתיים לגבי האפשרות שחלה ירידת ערך של נכסי המוניטין שלה. בחינת ירידת ערך של מוניטין עבור כל החברות בקבוצה נקבעת על ידי בחינת הסכום בר-ההשבה של יחידה מניבת מזומנים אליה מתייחס נכס המוניטין. כאשר הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים נמוך מערכה בספרים, נרשמת ירידת ערך. הסכום בר-ההשבה נבחן לפי יחידות מניבות מזומנים מזוהות אליהן מיוחס המוניטין.

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, התקיימו סימנים העשויים להעיד על ירידת ערך נכסים בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי IAS 36, אשר העיקריים שבהם הינם שווי השוק של החברה בבורסה לניירות ערך בתל אביב הנמוך מהון החברה, האטה בפעילות הקבוצה אשר נבעה בעיקר מההאטה בשוק הנדל"ן למגורים בישראל וכן השפעות נוספות כתוצאה ממלחמת "חרבות ברזל" כמתואר בביאור ג' לעיל, אשר התבטאו בירידה במחזורי הפעילות וברווחיות הקבוצה.

סכום בר-ההשבה של החברות המאוחדות אלוני, חזיבנק, מטבחי זיו ופורמקס נבחן על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי ליום 31 בדצמבר 2023 ונקבע על פי שווי שימוש. בהתאם לחוות דעתו נמצא כי לא חלה ירידת ערך בנכסי המוניטין של היחידות האמורות. שווי השימוש של היחידות מניבות המזומנים הנ"ל הוערך על-פי שיטת היוון תזרימי המזומנים העתידיים והתבסס על תוצאות הפעילות בעבר ועל תחזיות רב שנתיות ל-5 שנים. תזרימי המזומנים מעבר לתקופת 5 שנים חושבו תוך שימוש בשיעורי צמיחה שנתיים קבוע ומשוער כמצוין בטבלה להלן.

סכום בר-ההשבה של יתר יחידות מניבות המזומנים נבחן באופן עצמאי על ידי הנהלת החברה. בהתאם לבחינות שנעשו, לא עלה הצורך בביצוע הפחתות בגין ירידת ערך נכסי המוניטין בהן.

להלן תיאור הבחינות העיקריות שנעשו וממצאיהן למועדי הבחינה, 31 בדצמבר 2023:

יחידה מניבה מזומנים	ערך פנקסי של היחידה (כולל מוניטין)	מוניטין מוקצה ליחידה	סכום בר ההשבה של היחידה	שיעור היוון (לפני מס)	שיעור צמיחה פרמננטי בטווח הארוך
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	%	%
אלוני	68,600	16,260	129,100	15	2.5
חזיבנק	82,700	39,049	273,900	15	2.5
מטבחי זיו	83,000	86,673	100,600	18	2.5
פורמקס	139,600	78,360	161,600	15	2.5

להלן ניתוח רגישות השינויים בהנחות הבסיס העיקריות ליום 31 בדצמבר 2023 על הסכום בר-ההשבה בטבלה לעיל:

יחידה מניבה מזומנים	מבחן רגישות לשינויים בשיעור היוון (לפני מס)	מבחן רגישות לשינויים בשיעור הצמיחה
	תוספת של 0.6% ירידה של 0.6%	תוספת של 0.5% ירידה של 0.5%
	שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח
אלוני	(6,000)	4,000
חזיבנק	(13,000)	7,000
מטבחי זיו	(3,000)	2,000
פורמקס	(8,000)	4,000

קבוצת חמת בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 12 - יתרות חובה לזמן ארוך:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,671	4,588
3,307	3,370
370	175
7,348	8,133

מוסדות
מקדמות בגין רכוש קבוע
הוצאות מראש

ביאור 13 - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים:

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר		שיעור ריבית שנתית משקוללת
2022	2023	ליום 31 בדצמבר
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	2023
		%
165,880	209,034	5.8 – 6.2
40,649	34,959	6.8 – 7.4
206,529	243,993	
167,303	112,223	6.8 – 7.4
(40,649)	(34,959)	6.8 – 7.4
126,654	77,264	

התחייבות שוטפות:
אשראי והלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים

התחייבויות לא שוטפות:
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
בניכוי – חלויות שוטפות

האשראי וההלוואות לעיל הינם שקליים, ללא הצמדה בריבית משתנה על בסיס הפריים בתוספת או בניכוי מרווח מסוים.

ב. פירוט ההסכמי ההלוואות העיקריים לזמן הארוך:

1. לצורך מימון רכישת פורמקס, ביום 31 בינואר 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי, לקבלת הלוואה בסך של 30 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02%–0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 1 במאי 2022 וכלה ביום 30 בינואר 2026. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 יתרת קרן ההלוואה הנ"ל הינה בסך כולל של כ-16.9 מיליון ש"ח וכ-24.4 מיליון ש"ח, בהתאמה.
2. כמו כן, לצורך מימון רכישת פורמקס, ביום 27 בפברואר 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי נוסף אחר לקבלת הלוואה בסך של 15 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02%–0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 27 במאי 2022 וכלה ביום 27 בפברואר 2026. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 יתרת קרן ההלוואה הנ"ל הינה בסך כולל של כ-8.4 מיליון ש"ח וכ-12.2 מיליון ש"ח, בהתאמה.
3. לצורך מימון רכישת הפעילות של מטבחי זיו, ביום 1 במרץ 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בסך של 30 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02%–0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 1 ביוני 2022 וכלה ביום 1 במרץ 2026. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 יתרת קרן ההלוואות הנ"ל הינה בסך כולל של כ-16.9 מיליון ש"ח וכ-24.4 מיליון ש"ח, בהתאמה.
4. לצורך מימון התמורה הנוספת בגין הפעילות הנמכרת ויתרת הפעילות של מטבחי זיו, ביום 31 באוגוסט 2022, נטלה הקבוצה הלוואות מתאגיד בנקאי בסך כולל של 80 מיליון ש"ח (40 מיליון ש"ח לוותה החברה ו-40 מיליון ש"ח לוותה החברה הבת מטבחי זיו). ההלוואות נושאות ריבית שנתית בשיעור פריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.5%–1% ועומדות לפירעון ב-24 תשלומים רבעוניים (6 שנים) החל מיום 30 בנובמבר 2022 וכלה ביום 30 באוגוסט 2028. במהלך הרבעון השלישי לשנת 2022, פרעה מטבחי זיו בפירעון מוקדם מיוזמתה סך כולל של כ-20 מיליון ש"ח. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 יתרת קרן ההלוואות הנ"ל הינה בסך כולל של כ-47.6 מיליון ש"ח וכ-57.6 מיליון ש"ח, בהתאמה.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 13 - **אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים** (המשך):

ג. **שעבודים, ערבויות ומגבלות אשראי ואמות מידה פיננסיות:**

(1) שעבודים

א. החברה וחברות מאוחדות מסוימות חתומות בהסכם שעבוד שלילי (Negative Pledge) עם תאגידים בנקאיים בישראל המעמידים להן מסגרות אשראי, לפיהן הן מתחייבות להימנע משעבוד על נכסיהן לטובת צד שלישי כלשהו ללא הסכמה של התאגידים הבנקאיים מראש. על אף האמור, הן רשאיות ליצור שעבוד קבוע על נכסים חדשים לטובת בנק אחר שרכישתם תמומן על ידו וזאת עד לגובה הסכום שלוו ממנו למטרה זו.

ב. לחלק מהחברות הבנות נרשמו לטובת תאגידים בנקאיים אשר מעמידים להן מסגרות אשראי, שעבודים קבועים על שטורות שנמסרו מלקוחות וזכויות מחברות כרטיסי אשראי.

(2) ערבויות

א. לחברה ולחברות מאוחדות מסוימות, ערבויות צולבות לא מוגבלות בסכום שנרשמו לטובת תאגידים בנקאיים בישראל, לאבטחת כל חוב של החברה והחברות הבנות הנ"ל. סך האשראי וההלוואות מהתאגידים הבנקאיים בחברות הבנות להן ערבה החברה מסתכם ליום 31 בדצמבר 2023 לסך כולל של כ-163 מיליון ש"ח.

ב. לחברות מאוחדות בישראל ערבויות בנקאיות שניתנו לטובת גופים בארץ, שיתרתם ליום 31 בדצמבר 2023 מסתכמת לסך כולל של כ-11 מיליון ש"ח.

ג. לחברות מאוחדות בחו"ל ערבויות בנקאיות לגופים בחו"ל שיתרתם ליום 31 בדצמבר 2023 מסתכמת לסך כולל של כ-150 אלפי דולר.

(3) אמות מידה פיננסיות

החברה וחברות מאוחדות מסוימות חתומות בכתבי ההתחייבות כלפי תאגידים בנקאיים בישראל המעמידים להן מסגרות אשראי, לפיהן התחייבו לאמות המידה הפיננסיות על בסיס דוחותיה המאוחדים של החברה כדלקמן:

א. יחס החוב הפיננסי נטו לבין ה-EBITDA המתואמת כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, לא יעלה על 5. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, היחס עומד על כ-2.40 וכ-2.69, בהתאמה.

ב. החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד אשר יגרום לכך שהיחס בין ההון העצמי המוחשי למאזן המוחשי, כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, יפחת משיעור של 20%. לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, היחס עומד על כ-26.7% וכ-19.7%.

יצוין כי הוסכם כי לצורך בחינת אמות המידה הפיננסיות הנ"ל, ינוטרלו ההשפעות העיקריות של תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 16 – "חכירות".

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - חכירות (הקבוצה כחוכר):

א. פירוט הסכמי החכירות המהותיים בקבוצה:

- (1) החברה הבת חמת הפצה, קשורה בהסכם מיום 6 באפריל 2017, מול צד שלישי בלתי קשור לחכירת מקרקעין בשטח של כ-8.4 דונם הנמצא בצומת ראם הכולל את מבנה המרלוג"ג שלה (להלן – "המרלוג"ג"). המרלוג"ג כולל שטח בנוי של כ-4,425 מ"ר ברוטו הכולל שטחי אחסון בשטח של כ-3,850 מ"ר ועוד כ-575 מ"ר משרדים, וכן חצר תפעולית בשטח של כ-4,575 מ"ר. השכירות החלה בחודש מאי 2019 והינה לתקופה מינימאלית של ל-10 שנים. לחמת הפצה ניתנו שתי אופציות הארכה עוקבות בנות 5 שנים כל אחת להארכת תקופת השכירות. במסגרת מדידת חכירה זו, הקבוצה כללה את אופציות ההארכה כאמור שכן הקבוצה צופה כי ודאי באופן סביר שתפעל לממשן. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-171 אלפי ש"ח והינם צמודים למדד, כאשר בתום שנת השכירות החמישית יעלו דמי השכירות בשיעור של 5% (מעבר להצמדה למדד). כמו כן, דמי השכירות יעלו בתחילת כל תקופת אופציה הארכה בשיעור של 5% (מעבר להצמדה למדד).
- (2) החברה הבת חזיבנק, קשורה בהסכם שכירות המרכז הלוגיסטי שלה הממוקם באזור התעשייה סגולה בפתח-תקווה (להלן – "מרלוג"ג חזיבנק"). מרלוג"ג חזיבנק משתרע על פני שטח של כ-20 דונם הכולל בניין משרדים בשטח של כ-1,200 מ"ר, מבנה מחסן בשטח של כ-10,400 מ"ר (סה"כ בנוי כ-11,600 מ"ר) וכן שטח חיצוני פנוי לאחסנה בשטח של כ-8,400 מ"ר. הסכם השכירות נחתם בחודש דצמבר 2012. תקופת השכירות (לאחר מימוש אופציה ראשונה) הינה עד פברואר 2025. ליום 31 בדצמבר 2023, דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-354 אלפי ש"ח והינם צמודים למדד ולעלייה ריאלית בשיעור של 2% (מעבר להצמדה למדד) מדי תחילת שנת שכירות.
- (3) החברה הבת אלוני, הייתה קשורה בהסכמים לחכירת שטחי אחסנה של כ-40 דונם באזור התעשייה נשר אשר שימשו כמרכז הלוגיסטי, בנוסף, אלוני חכרה שטח אחסנה נוסף של כ-3.5 דונם בקרית-אתא. דמי השכירות החודשיים הכוללים בגין שטחי אחסנה אלו עמדו על סך של כ-340 אלפי ש"ח ומרבית הסכמי שכירות אלו הסתיימו בתום חודש דצמבר 2022. בחודש יולי 2022, התקשרה אלוני מול צד שלישי בלתי קשור בהסכם לחכירת מקרקעין בשטח של כ-43 דונם הנמצא באזור התעשייה נשר הכולל מבני אחסנה ושטח פתוח המשמשים כמרכז הלוגיסטי החדש של אלוני (להלן – "מרלוג"ג אלוני החדש"). תקופת השכירות על פי ההסכם הינה מיום 1 בספטמבר 2022 ועד ליום 31 במאי 2031. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 דמי השכירות החודשיים של מרלוג"ג אלוני החדש עומדים על סך של כ-730 אלפי ש"ח (צמוד למדד). כמו כן, על פי ההסכם ביום 1 ביולי 2027 יעלו דמי השכירות בשיעור ריאלי של 7%. במהלך החציון השני של שנת 2022 העבירה אלוני את האחסנה והפעילות הלוגיסטית שלה למרלוג"ג אלוני החדש. עליות המעבר נאמדו בסך של כ-5 מיליון ש"ח ונזקפו כהוצאה לדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר לשנת 2022 במסגרת סעיף הוצאות המכירה והשיווק.
- (4) החברה הבת פורמקס, קשורה בהסכם שכירות מקרקעין באזור התעשייה תפן, מחברה קשורה למוכרים של פורמקס, בו קיים מפעלה ומשרדיה של פורמקס (להלן – "מקרקעין פורמקס"). מקרקעין פורמקס כולל שטח בנוי של כ-18 דונם והחל מחודש מאי 2022, לאחר הוספת שטח בנוי נוסף, שטחו הבנוי הינו כ-20 דונם. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 דמי השכירות החודשיים הינם בסך של 234 אלפי ש"ח (צמוד למדד). תקופת השכירות הינה עד ליום 31 בדצמבר 2027 ולפורמקס ניתנו 3 אופציות עוקבות להארכת תקופת השכירות כדלקמן:
 1. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2028 וסיומה ביום 31 בדצמבר 2032, במסגרתה יעודכנו דמי השכירות בשיעור של 7.5% לעומת דמי השכירות שנהגו בתקופה קודמת.
 2. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2033 וסיומה ביום 31 בדצמבר 2037, במסגרתה יעודכנו דמי השכירות בשיעור של 7.5% לעומת דמי השכירות שנהגו בתקופה קודמת.
 3. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2038 וסיומה ביום 30 בנובמבר 2043, במסגרתה דמי הניהול יעודכנו בהתאם לחוות דעת שמאי אשר ימונה על ידי הצדדים בהסכמה.
- (5) מטבחי זיו קשורה בהסכם שכירות מקרקעין באזור התעשייה שדרות, מחברה הקשורה למר אבי זיו (בעל השליטה לשעבר במטבחי זיו) בו קיים מפעלה ומשרדיה של מטבחי זיו (להלן – "מקרקעין מטבחי זיו"). מקרקעין מטבחי זיו כוללים שטח בנוי של כ-8.5 מ"ר המשתרע על פני שטח של כ-24 דונם. תקפת השכירות הינה ל-12 שנים עד ליום 31 בינואר 2034. דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-181 אלפי ש"ח והינם צמודים למדד בגין חודש דצמבר 2022, כאשר בתום 7.5 שנים ממועד תחילת השכירות יעלו בשיעור 10% ולאחר 8.5 שנים ממועד תחילת השכירות יעלו בשיעור ריאלי של 1% כל שנה.
- (6) במהלך הרבעון השלישי לשנת 2023, פתחה החברה הבת חזיבנק את אולם התצוגה החדש שלה בקרית-אתא (בנוסף לאולם התצוגה הקיים במתחם "דן דיזיין סנטר" בבני-ברק) המשתרע על שטח כולל של כ-1,800 מ"ר אשר מתוכו כ-1,700 מ"ר תצוגה. תקופת השכירות המינימאלית הינה ל-4 שנים ודמי השכירות החודשיים הינם כ-170 אלפי ש"ח בחודש (צמוד למדד) וכן דמי ניהול חודשיים בסך של כ-20 אלפי ש"ח בחודש (צמוד למדד). כמו כן, לחזיבנק ניתנו 5 אופציות הארכה נוספות בנות 3 שנים כל אחת כאשר דמי השכירות יעלו בתחילת כל תקופת אופציה בשיעור של 2%.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - **חכירות (הקבוצה כחוכר) (המשך):**

ב. נכסי זכות שימוש:

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
302,833	10,048	21,589	271,196
70,569	2,470	9,564	58,535
9,316	160	600	8,556
(8,767)	-	(1,269)	(7,498)
(9,323)	(2,695)	(6,628)	-
364,628	9,983	23,856	330,789
69,185	6,033	11,139	52,013
39,665	1,730	7,866	30,069
(3,584)	-	(1,047)	(2,537)
(9,323)	(2,695)	(6,628)	-
95,943	5,068	11,330	79,545
268,685	4,915	12,526	251,244

שנת 2023:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2023
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות
חדשות במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2023
הוצאות פחת במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2023

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
132,825	9,518	18,016	105,291
96,019	-	-	96,019
89,143	1,584	6,362	81,197
9,395	328	886	8,181
2,685	(607)	(684)	3,976
(27,234)	(775)	(2,991)	(23,468)
302,833	10,048	21,589	271,196
62,554	4,901	7,782	49,871
737	-	-	737
34,892	2,356	7,079	25,457
(1,764)	(449)	(731)	(584)
(27,234)	(775)	(2,991)	(23,468)
69,185	6,033	11,139	52,013
233,648	4,015	10,450	219,183

שנת 2022:

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2022
צירופי עסקים
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות
חדשות במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2022
צירופי עסקים
הוצאות פחת במשך השנה
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה
גריעות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2022

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - חכירות (הקבוצה כחוכר) (המשך):

ג. התחייבויות חכירה:

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
237,942	3,439	9,339	225,164
70,569	2,470	9,564	58,535
9,316	160	600	8,556
(5,463)	-	(216)	(5,247)
(576)	(27)	(354)	(195)
(44,391)	(1,792)	(8,089)	(34,510)
8,736	63	236	8,437
<u>276,133</u>	<u>4,313</u>	<u>11,080</u>	<u>260,740</u>
<u>2,392</u>	<u>652</u>	<u>1,545</u>	<u>195</u>

שנת 2023:

יתרה ליום 1 בינואר 2023
תוספות להתחייבויות חכירה בגין חכירות
חדשות במשך השנה
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה הצמדות מדד
תיקוני חכירות
פירעון התחייבויות חכירה:
מקדמות שניתנו בגין חכירות, נטו
תשלומים בגין חכירות
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
(בניכוי מקדמות ששולמו (*))**

(*) יתרת מקדמות ששולמו בגין חכירות

סה"כ אלפי ש"ח	משאיות וכלי הרמה אלפי ש"ח	רכבים אלפי ש"ח	נדל"ן אלפי ש"ח
72,216	4,065	9,112	59,039
95,452	-	-	95,452
89,143	1,584	6,362	81,197
9,395	328	886	8,181
4,441	(162)	46	4,557
30	(12)	8	34
(38,110)	(2,443)	(7,268)	(28,399)
5,375	79	193	5,103
<u>237,942</u>	<u>3,439</u>	<u>9,339</u>	<u>225,164</u>
<u>1,816</u>	<u>625</u>	<u>1,191</u>	<u>-</u>

שנת 2022:

יתרה ליום 1 בינואר 2022
צירופי עסקים
תוספות להתחייבויות חכירה בגין חכירות
חדשות במשך השנה
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה הצמדות מדד
תיקוני חכירות
פירעון התחייבויות חכירה:
מקדמות שניתנו בגין חכירות, נטו
תשלומים בגין חכירות
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
(בניכוי מקדמות ששולמו (*))**

(*) יתרת מקדמות ששולמו בגין חכירות

ד. מועדי פירעון של התחייבויות חכירה

לניתוח מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות חכירה הלא מהוונות לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, ראו ביאור 18א' (5) להלן.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - תנועות בהתחייבויות הנובעות מפעילות מימון:

הטבלה להלן מפרטת בהתאם ל-7 IAS את השינויים בהתחייבויות של הקבוצה הנובעות מפעילויות מימון, כולל הן שינויים הנובעים מתזרימי מזומנים והן שינויים שאינם במזומנים. התחייבויות הנובעות מפעילויות מימון הינן התחייבויות שלגביהן תזרימי מזומנים סווגו, או תזרימי מזומנים עתידיים יסווגו, בדוח על תזרימי המזומנים כתזרימי מזומנים מפעילויות מימון.

התחייבויות חכירה	אשראי והלוואות מתאידיים בנקאיים
אלפי ש"ח	

72,216	247,992
--------	---------

יתרה ליום 1 בינואר 2022
שנת 2022:

שינויים כתוצאה מתזרימי מזומנים מפעילויות מימון:

-	(23,991)
-	(61,751)
-	155,111
(32,705)	-
(32,705)	69,369

אשראי לזמן קצר מתאידיים בנקאיים, נטו
 פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
 קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
 פירעון התחייבויות חכירה

שינויים שאינם במזומנים:

95,452	15,822
9,395	-
4,441	-
89,143	-
198,431	15,822
237,942	333,183

צירופי עסקים
 מדידות מחדש של התחייבויות חכירה בגין הצמדות מדד
 תיקוני חכירות
 הכרה בהתחייבויות בגין חכירות חדשות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022
שנת 2023:

שינויים כתוצאה מתזרימי מזומנים מפעילויות מימון:

-	43,151
-	(55,931)
-	851
(36,231)	-
(36,231)	(11,929)

אשראי לזמן קצר מתאידיים בנקאיים, נטו
 פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
 קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאידיים בנקאיים
 פירעון התחייבויות חכירה

שינויים שאינם במזומנים:

-	3
9,316	-
(5,463)	-
70,569	-
74,422	3
276,133	321,257

התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות
 מדידות מחדש של התחייבויות חכירה בגין הצמדות מדד
 תיקוני חכירות
 הכרה בהתחייבויות בגין חכירות חדשות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

ביאור 16 - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים:

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
107,343	83,097
26,488	14,952
133,831	98,049
2,082	131

(1) חובות פתוחים
 שטרות לפירעון

(1) כולל יתרת בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 28 להלן.

היתרה השוטפת אינה נושאת ריבית.

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי הספקים בקבוצה הינו כ-72 ימים (בשנת 2022 – כ-80 ימים).

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - זכאים ויתרות זכות:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
166,411	151,721	מקדמות מלקוחות
28,399	24,817	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בשל שכר ומשכורת
16,679	10,365	הוצאות לשלם
12,015	8,778	הפרשה לחופשה והבראה
5,000	5,000	התחייבויות לתמורה עתידית בגין צירוף עסקים
4,931	4,698	מוסדות
4,117	4,088	הפרשה לאחריות טיב מוצר
4,911	4,293	הפרשה לתביעות משפטיות ותלויות
7,004	5,957	זכאים אחרים
<u>249,467</u>	<u>219,717</u>	
<u>429</u>	<u>206</u>	כולל יתרת צדדים קשורים, ראו ביאור 28 להלן.

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים:

א. ניהול סיכונים פיננסיים:

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכונים שוק (לרבות סיכון מטבע חוץ, וסיכון מחיר), סיכון אשראי וסיכון נזילות. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי מנהלי הכספים של חברות הקבוצה ובפיקוח נושא המשרה הבכיר בתחום הכספים ודירקטוריון החברה.

(1) סיכון שוק:

סיכון שער חליפין של מטבע חוץ:

עיקר לקוחות הקבוצה הינם לקוחות מהשוק המקומי הרוכשים מהקבוצה את מוצריה בשקלים לא צמודים, בעוד מרבית חומרי הגלם לייצור מוצרי הקבוצה מיובאים מחו"ל ונרכשים במטבע זר. לפיכך, מושפעת הקבוצה מהשינויים בשערי החליפין של המטבעות הרלוונטיים (בעיקר אירו ודולר ארה"ב). בנוסף לכך, יצוא מוצרי התאגיד לשווקים הזרים מושפע אף הוא מהשינויים המוניטריים והעולמיים של שערי החליפין של המטבעות. יתר על כן, היות ולעיתים חלק מההלוואות והמזומנים של החברה הינם במטבע חוץ הרי שלשינויים בשערי המטבע הזר השפעה על הוצאות המימון של הקבוצה.

הערכים בספרים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של הקבוצה הנקובים במטבע חוץ (כולל עסקאות עתידיות על שערי מטבע) הינם כדלקמן:

התחייבויות		נכסים		
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
21,749	12,348	14,278	17,495	דולר
<u>43,227</u>	<u>35,252</u>	<u>9,968</u>	<u>4,930</u>	מטבע חוץ אחר, בעיקר אירו

גידול (קיטון) של 5% בשער החליפין של הדולר/שקל היה גורם לגידול (קיטון) ברווח הכולל של הקבוצה בסך של כ-1,240 אלפי ש"ח אשר מתוכו כ-820 אלפי ש"ח היה נרשם כרווח כולל אחר בסעיף קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ, ומנגד כ-420 אלפי ש"ח היו נרשמים כהוצאות הפרשי הצמדה בסעיף המימון בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

גידול (קיטון) של 5% בשער החליפין של האירו/שקל היה גורם לגידול (קיטון) ברווח הכולל של הקבוצה בסך של כ-4,480 אלפי ש"ח אשר מתוכו כ-4,630 אלפי ש"ח היה נרשם כרווח כולל אחר בסעיף קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ, ומנגד כ-150 אלפי ש"ח היו נרשמים הכנסות הפרשי הצמדה בסעיף המימון בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):
(1) סיכון שוק (המשך):

חוזי מטבע על שערי מטבע

הקבוצה התקשרה במספר עסקאות עתידיות על שערי המטבע של הדולר והאירו שמטרתן להגן עליה מפני חלק מהחשיפה שלה לתנודות בשערי חליפין בגין עסקאותיה. חוזי האקדמה במטבע חוץ לא יועדו כגידור תזרימי מזומנים ומוצגים כנכסים או התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. הטבלה שלהלן מפרטת את העסקאות העתידיות במטבע חוץ לתאריך הדוח על המצב הכספי:

הערך בספרים של המכשירים		שער חליפין ממוצע בעסקאות העתידיות		מטבע חוץ	
המגדרים נכסים / (התחייבויות)		ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר	
2022	2023	2022	2023	2022	2023
אלפי ש"ח		אלפי מט"ח		(ש"ח ל-1 מט"ח)	

דולר:					
130	(66)	3,860	1,150	3.4776	3.6842
76	-	3,333	-	3.4400	-
120	(69)	1,670	5,000	3.4350	3.6800
326	(135)				
עסקאות אקדמה לרכישת דולר, עד 6 חודשים					
עסקאות אקדמה לרכישת דולר, עד 6 חודשים					
עסקאות אקדמה לרכישת דולר, 7 חודשים עד 12 חודשים					
אירו:					
687	(92)	3,575	2,350	3.7549	4.0546
1,013	(227)				
עסקת אקדמה לרכישת אירו, עד 6 חודשים					

(2) מאזן הצמדה של פריטים כספיים:

ליום 31 בדצמבר 2023:

בהצמדה למדד המחירים לצרכן	בהצמדה ל-\$ ארה"ב	בהצמדה ללירה טורקית	בהצמדה אחר (בעיקר אירו)	ללא הצמדה	סה"כ
ש"ח					
-	7,632	89	469	24,561	32,751
-	-	-	-	1,292	1,292
-	8,988	289	4,083	218,626	231,986
16,301	-	-	-	-	16,301
20	875	-	-	36,460	37,355
16,321	17,495	378	4,552	280,939	319,685
-	-	430	-	243,563	243,993
-	135	-	92	-	227
-	11,942	2,194	31,254	52,659	98,049
-	271	1,125	-	218,321	219,717
274,001	-	-	-	2,132	276,133
-	-	-	-	3,220	3,220
-	-	-	-	77,264	77,264
2,891	-	-	157	-	3,048
-	-	-	-	21,882	21,882
276,892	12,348	3,749	31,503	619,041	943,533
(260,571)	5,147	(3,371)	(26,951)	(338,102)	(623,848)

רכוש

מזומנים ושווי מזומנים
נכסים פיננסיים בשווי הוגן
דרך רווח או הפסד
לקוחות
מיסים שוטפים לקבל
חייבים

סה"כ

התחייבויות

אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן
דרך רווח או הפסד
התחייבות לספקים ונותני שירותים
יתרות זכות אחרות
התחייבויות חכירה
הפרשה לאחריות טיב מוצר ("ז")
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים
בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות
מיסים שוטפים לשלם
התחייבויות לרכישת זכויות שאינן
מקנות שליטה בחברות בנות

סה"כ

סך היתרה המאזנית, נטו

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(2) מאזן הצמדה של פריטים כספיים:

ליום 31 בדצמבר 2022:

סה"כ	ללא הצמדה	בהצמדה למטבע אחר (בעיקר אירו) ש"ח	בהצמדה ללירה טורקית אלפי	בהצמדה ל-\$ ארה"ב	בהצמדה למדד המחירים לצרכן	
רכוש						
52,253	39,804	5,105	27	7,317	-	מזומנים ושווי מזומנים נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
4,955	3,942	687	-	326	-	לקוחות
290,685	280,946	4,149	-	5,590	-	מיסים שוטפים לקבל
3,175	-	-	-	-	3,175	חייבים
6,482	5,403	-	-	1,045	34	
<u>357,550</u>	<u>330,095</u>	<u>9,941</u>	<u>27</u>	<u>14,278</u>	<u>3,209</u>	סה"כ
התחייבויות						
206,529	206,529	-	-	-	-	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
133,831	70,485	38,569	3,275	21,502	-	התחייבות לספקים ונותני שירותים
79,926	78,168	-	819	247	692	יתרות זכות אחרות
237,942	2,789	-	-	-	235,153	התחייבויות חכירה
3,241	3,241	-	-	-	-	הפרשה לאחריות טיב מוצר (ז"א)
126,654	126,654	-	-	-	-	הלוואות לזמן ארוך מתאגידים
7,238	-	-	564	-	6,674	בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות
						מיסים שוטפים לשלם
62,306	62,306	-	-	-	-	התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות
<u>857,667</u>	<u>550,172</u>	<u>39,133</u>	<u>4,094</u>	<u>21,749</u>	<u>242,519</u>	סה"כ
<u>(500,117)</u>	<u>(220,077)</u>	<u>(29,192)</u>	<u>(4,067)</u>	<u>(7,471)</u>	<u>(239,310)</u>	סך היתרה המאזנית, נטו

(3) סיכון שיעור ריבית:

אשראי הקבוצה הן בזמן הקצר והן בזמן הארוך הינו בריבית משתנה אשר חושפות את הקבוצה לסיכון שיעור ריבית בגין תזרים מזומנים. שינוי של 0.5% בשיעור הריבית היה גורם לשינוי בהוצאות המימון בסך כ- 1,630 אלפי ש"ח (ב-2022 – סך של כ-1,730 אלפי ש"ח). ראו גם ביאור 1' בדבר השפעות האינפלציה ועליית שיעור הריבית.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - מכשירים פיננסיים (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(4) סיכון אשראי:

ריכוזי סיכון אשראי - כללי:

המכשירים הפיננסיים אשר כוללים פוטנציאל של סיכונים אשראי הינם בעיקר חובות לקוחות. לקבוצה מדיניות על מנת להבטיח שמכירות סיטונאיות של מוצריה מבוצעות ללקוחות, שלהם היסטוריית אשראי נאותה.

סיכון אשראי הוא הסיכון שצד נגדי למכשיר פיננסי ייכשל בביצוע המחויבות ויגרום לחברה הפסד כספי. ריכוז סיכונים אשראי עשוי להתעורר מחשיפות של התקשרות במספר מכשירים פיננסיים עם גוף אחד (ריכוז יחיד) או כתוצאה מהתקשרות עם מספר קבוצות חייבים בעלות אפיונים כלכליים דומים, שיכולתם לעמוד במחויבויותיהם צפויה להיות מושפעת באופן דומה משינויים בתנאים כלכליים או אחרים (ריכוז קבוצתי). תכונות העשויות לגרום לריכוז סיכון כוללות את מהות הפעילויות בהן עוסקים חייבים, כגון הענף בו הם פועלים, האזור הגיאוגרפי בו מתבצעות פעילויותיהם ורמת איתנותן הפיננסית של קבוצות לוויים.

בענף הבניה קיים סיכון אשראי גבוה יחסית לעומת תחומים אחרים במשק.

הקבוצה מבצעת באופן שוטף הערכת אשראי הניתן ללקוחותיה, תוך בדיקת התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם ולאור בדיקה זו מחליטה אם לדרוש בטחונות או ערבויות אישיות להבטחת חובות אלה. הקבוצה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסוימים, ניסיון עבר ומידע אחר.

הקבוצה מבטחת חלק מלקוחותיה בביטוח אשראי. ליום 31 בדצמבר 2023, היקף מכסות ביטוח האשראי המאושרות הסתכמו לסך של כ-144 מיליון ש"ח (רובם בגין לקוחות קמעונאיים, מסחריים וקבלנים שונים). במקרה של אי פירעון החוב על ידי הלקוח, תקבל הקבוצה מחברת הביטוח את סכום האשראי המבוטח בניכוי השתתפות עצמית (כ-10% בחו"ל וכ-15% בישראל).

(5) סיכון נדילות:

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהווים (כולל תשלומי ריבית):

עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ-3 שנים עד 4 שנים	שנה 5 ואילך	סה"כ
<u>אלפי ש"ח</u>					
260,881	39,485	22,841	13,717	9,661	346,585
44,579	37,221	32,311	28,156	199,014	341,282
98,049	-	-	-	-	98,049
4,088	1,727	800	463	230	7,308
3,048	-	-	-	-	3,048
63,908	-	-	-	-	63,908
<u>474,553</u>	<u>78,433</u>	<u>55,952</u>	<u>42,336</u>	<u>208,905</u>	<u>860,180</u>
219,614	46,664	43,753	25,994	23,810	359,835
35,870	31,566	26,133	22,940	164,447	280,956
133,831	-	-	-	-	133,831
4,117	1,738	805	466	232	7,358
7,238	-	-	-	-	7,238
78,939	-	-	-	-	78,939
<u>479,609</u>	<u>79,968</u>	<u>70,691</u>	<u>49,400</u>	<u>188,489</u>	<u>868,157</u>

ליום 31 בדצמבר 2023:

אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
התחייבויות חכירה
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
הפרשה לאחריות טיב מוצר
מסים שוטפים לשלם
יתרות זכות אחרות

ליום 31 בדצמבר 2022:

אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
התחייבויות חכירה
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
הפרשה לאחריות טיב מוצר
מסים שוטפים לשלם
יתרות זכות אחרות

ב. שווי הוגן:

הנהלת הקבוצה העריכה כי היתרות בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות הינן תואמות או קרובות לשווי הוגן וזאת בשל מועדי פירעונם הקצרים. יתרות ההלוואות לזמן ארוך מהוות בקירוב את שווי ההוגן שכן הן נושאות ריבית משתנה.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - שווי הוגן:

א. סיווג הנכסים וההתחייבויות הנמדדים בדוח על המצב הכספי בשווי הוגן בהתאם למדרג השווי הוגן:

לצורך מדידת שווי הוגן של הנכסים או ההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן, מסווגת אותם הקבוצה בהתאם למדרג שווי הוגן הכולל את שלוש הרמות שלהלן:

רמה 1: מחירים מצוטטים (שלא תואמו) בשווקים פעילים עבור נכסים זהים או התחייבויות זהות שלישות יש גישה אליהם במועד המדידה.

רמה 2: נתונים, מלבד מחירים מצוטטים שכלולים ברמה 1, שהם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות, בין במישרין (כלומר כמחירים) או בין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים).

רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (Unobservable inputs) עבור הנכס או ההתחייבות.

סיווג הנכסים או ההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן נעשה בהתבסס על הרמה הנמוכה ביותר בה נעשה שימוש משמעותי לצורך מדידת השווי הוגן של הנכס או ההתחייבות בכללותם.

הטבלה שלהלן מציגה את נכסי הקבוצה, אשר נמדדים בדוח על המצב הכספי לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 בשווי הוגן, בהתאם לרמות המדידה שלהם:

ליום 31 בדצמבר 2023			
רמה 1	רמה 2	רמה 3	סה"כ
א ל פ י ש " ח			
1,292	-	-	1,292
-	-	127,000	127,000
1,292	-	127,000	128,292

נכסים שוטפים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד -
מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר

נכסים לא שוטפים

נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 10)

התחייבויות שוטפות

התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

חוזי מטבע חוץ – דולר

חוזי מטבע חוץ – אירו

-	135	-	135
-	92	-	92
-	227	-	227

ליום 31 בדצמבר 2022			
רמה 1	רמה 2	רמה 3	סה"כ
א ל פ י ש " ח			

3,942	-	-	3,942
-	326	-	326
-	687	-	687
3,942	1,013	-	4,955
-	-	125,000	125,000
3,942	1,013	125,000	129,955

נכסים שוטפים

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:

מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר

חוזי מטבע חוץ – דולר

חוזי מטבע חוץ – אירו

נכסים לא שוטפים

נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 10)

ליום 31 בדצמבר 2022, לא קיימות התחייבויות הנמדדות בשווי הוגן.

במהלך השנים 2023 ו-2022, לא היו העברות בגין מדידת שווי הוגן בין רמה 1 ורמה 2, וכן, לא היו העברות לתוך או מחוץ לרמה 3.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 19 - **שווי ההון** (המשך):

ב. מדידת השווי ההון:

(1) מדידות אשר סווגו ברמה 1 של מדרג השווי ההון

שווי ההון של מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר, ניתן לקביעה בנקל על סמך שער הנעילה המצוטט בבורסה בת"א נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי.

(2) מדידות אשר סווגו ברמה 2 של מדרג השווי ההון

שווי ההון של חוזי מטבע חוץ (נגזרים) הכוללים אופציות רכש של מט"ח, אופציות מכר של מט"ח וחוזי אקדמה של מט"ח (Forward) כאשר נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי התקופה בגינם הינה מתחת לשנה, הוערכו על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי בעל ניסיון מקצועי בתחום, לפי מודלים תוך שימוש בנתונים נצפים (שערי החליפין של המט"ח ושיעורי הריבית בשוק).

(3) מדידות אשר סווגו ברמה 3 של מדרג השווי ההון

לפרטים בדבר מדידת הנדל"ן להשקעה והתנועה בהם, ראו ביאור 10 לעיל.

ביאור 20 - **נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים**

נתי העסקתם של מרבית העובדים בחברה הבת חרסה מוסדרים במסגרת הסכמי עבודה קיבוציים מיוחדים של החרושה ההסתדרותית (להלן – "ההסכמים הקיבוציים"). יתר העובדים בקבוצה בישראל מועסקים על פי צו ההרחבה ועל פי הסכמי העסקה אישיים.

ההטבות לעובדים כוללות הטבות לטווח קצר והטבות לאחר סיום העסקה כדלקמן:

א. הטבות לאחר סיום העסקה:

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל ובטורקיה מחייבים את הקבוצה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות הקבוצה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת פיצויים.

חלק מעובדי הקבוצה בישראל חתומים על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, תשכ"ג-1963, על פיו הפקדוניה השוטפות בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרו אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. לקבוצה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתוכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות. התחייבויות הקבוצה לתשלום פיצויים לעובדיה בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין ורכיב הגמל שהקבוצה מחויבת בהפקדתו לטובת העובד מטופלים כתוכנית להפקדה מוגדרת. הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תוכניות להפקדה מוגדרת בשנת 2023 הינו סך של כ-12,313 אלפי ש"ח (בשנת 2022 – כ-10,430 אלפי ש"ח, בשנת 2021 – כ-6,484 אלפי ש"ח).

ב. פיצוי בגין חופשת מחלה שלא נוצלה:

התחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת כוללת הפרשה אקטוארית לפיצויי עובדים בעת פרישה, בגין חופשת מחלה שלא נוצלה בהתאם להסכמים הקיבוציים.

ג. פנסיה מוקדמת:

במסגרת ההסכמים הקיבוציים התחייבה הקבוצה כלפי מספר עובדים כי במידה תופסק עבודתם לפני הגעתם לגיל פרישה ישולם להם תשלומי פנסיה עד למועד זכאותם לפנסיה מקיפה מקרן פנסיה, צמודים לתוספת יוקר או למדד המחירים לצרכן.

ד. שי שנתי לפורשים:

חלק מהעובדים אשר פרשו לגמלאות (וכן בני/בנות זוגם לאחר פטירת העובדים) זכאים לשי חצי שנתי מהחברה.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת:

החלק של תשלומי הפיצויים, פיצוי בגין ימי מחלה שלא נוצלו, פנסיה מוקדמת ושי שנתי לפרש מטופלים על ידי הקבוצה כתוכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים. חברות הקבוצה בישראל מפקידות סכומים בקופות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

התוכנית המפורטת לעיל, חושפת את הקבוצה לסיכונים הבאים: "סיכון השקעה", כלומר הסיכון שנכסי התוכנית יישאו תשואה שלילית ובכך יקטינו את נכסי התוכנית באופן שלא יספיקו לכסות את המחויבות, "סיכון שכר", כלומר סיכון שהנחות אקטואריות בדבר עליית השכר הצפויה, תוערכנה בחסר לעומת עליות השכר בפועל ובכך חושפות את החברה לסיכון שהמחויבות תגדל בהתאם.

המחויבות האמורה חושבה תוך שימוש בהערכה אקטוארית אשר בוצעה ע"י אקטואר. הערך הנוכחי של המחויבות להטבה מוגדרת והעלויות המתחייבות של שירות שוטף ושירותי עבר, נמדדו תוך שימוש בשיטת יחידת הזכאות החזויה.

(1) התחייבויות בגין הטבות לעובדים, נטו:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,488	6,599
1,865	1,759
2,041	2,144
11,394	10,502

הטבות לאחר סיום העסקה במסגרת תוכניות להטבה מוגדרת:

פיצויי פרישה

מתנות לעובדים

ימי מחלה

22,869	22,123
12,015	8,778
5,530	2,694
40,414	33,595

הטבות עובד לטווח קצר:

שכר עבודה, משכורת וסוציאליות

חופשה והבראה

מענקים

הצגה בדוח על המצב הכספי:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
40,414	33,595
11,394	10,502
51,808	44,097

התחייבויות בגין הטבות עובדים:

שוטף

לא שוטף (*)

4,424	3,859
15,818	14,361

(*) מוצג בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

במסגרת נכסים לא שוטפים

במסגרת התחייבויות לא שוטפות

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(2) סכומים שהוכרו ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,547	3,732	3,439
1,297	1,858	3,611
(842)	(1,285)	(2,756)
97	12	11
<u>4,099</u>	<u>4,317</u>	<u>4,305</u>

עלות שירות שוטף
הוצאות ריבית בגין התחייבות להטבות (עלות ההיוון)
תשואה צפויה על נכסי התוכנית
העברת תשואה מרכיב הפיצויים לסעיף התגמולים
סך הוצאות בגין הטבות לעובדים

ההוצאות הוצגו ברווח או הפסד כדלקמן:

971	1,388	1,391
2,356	2,232	2,178
772	697	736
<u>4,099</u>	<u>4,317</u>	<u>4,305</u>

עלות המכירות
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות

(3) תשואה בפועל על נכסי התוכנית:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
4,250	(1,416)	813

תשואה בפועל על נכסי התוכנית

(4) התחייבויות התוכנית, נטו:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(71,712)	(73,132)
60,318	62,630
<u>(11,394)</u>	<u>(10,502)</u>

התחייבות בגין תוכנית להטבה מוגדרת
שווי הוגן של נכסי התוכנית
סה"כ התחייבות, נטו

(5) ניתוחי רגישות להנחות אקטואריות עיקריות:

- אם שיעור ההיוון היה גדל (קטן) באחוז אחד, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה קטנה ב-4,384 אלפי ש"ח (גדלה ב-5,180 אלפי ש"ח).
- אם שיעור העלאות משכורות חזויים היה גדל (קטן) באחוז אחד, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב-4,062 אלפי ש"ח (קטנה ב-2,942 אלפי ש"ח).
- אם שיעור הפיטורים היה גדל (קטן) בשניים וחצי אחוזים המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב-748 אלפי ש"ח (קטנה ב-525 אלפי ש"ח).

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(6) השינויים בערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
62,914	71,712	יתרה ליום 1 בינואר
16,655	-	צירופי עסקים
1,858	3,611	הוצאות ריבית
3,732	3,439	עלות שירות שוטף
(4,341)	(3,830)	הטבות ששולמו
(9,106)	(1,800)	רווח אקטוארי, נטו
<u>71,712</u>	<u>73,132</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

(7) נכסי התוכנית:

(א) נכסי התוכנית:

נכסי התוכנית כוללים נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות לעובד לזמן ארוך וכן פוליסות ביטוח מתאימות.

(ב) התנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית:

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
48,544	60,318	יתרה ליום 1 בינואר
13,768	-	צירופי עסקים
1,285	2,756	תשואה צפויה
3,499	4,065	הפקדות לתוכנית על ידי המעביד
(8)	-	תשלומים מקופה מרכזית
(3,893)	(2,555)	הטבות ששולמו
(164)	-	תשלום לעוזבים בשנים קודמות
(2,701)	(1,943)	הפסד אקטוארי, נטו
(12)	(11)	העברת תשואה מרכיב הפיצויים לסעיף התגמולים
<u>60,318</u>	<u>62,630</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

(8) ההנחות העיקריות בקביעת ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2021	2022	2023	
%	%	%	
2.2-2.7	5.05-5.24	3.3-5.5	שיעור ההיוון של התחייבויות התוכנית
2.2-2.7	5.05-5.24	3.3-5.5	שיעור התשואה הצפויה על נכסי התוכנית
3.0	3.0	3.0	שיעור עליית שכר צפויה
5-10	5-10	5-10	שיעור עזיבה

ההנחות בדבר שיעור התמורה העתידי מבוססות על נתונים שפורסמו על ידי הממונה על אגף שוק ההון במשרד האוצר.

לצורך היוון ההתחייבות עושה הקבוצה שימוש בשיעור היוון המתאים לתשואות השוק על אגרות חוב קונצרניות שקליות צמודות.

שיעור התשואה החזוי על נכסי תכנית מבוסס על הריבית להיוון.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 20 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(9) הטבות לזמן קצר:

ההטבות כוללות שכר עבודה, התחייבויות בגין חופשה ומענקים.

בהתאם לחוק חופשה שנתית התשי"א-1951, זכאים עובדי הקבוצה בישראל למספר ימי חופשה בתשלום בגין כל שנת עבודה. בהתאם לחוק האמור והסכמי ההעסקה, מספר ימי החופשה בשנה להם זכאי כל עובד נקבעים בהתאם לוותק של אותו עובד.

העובד רשאי בהסכמת החברה, לנצל את ימי החופשה להם הוא זכאי, ולצבור את יתרת ימי החופשה שטרם נוצלה עד תקרה שנקבעה. עובד, שחדל לעבוד בטרם ניצל את יתרת ימי החופשה שצבר, זכאי לתשלום בגין יתרת ימי החופשה הנ"ל.

ביאור 21 - מסים על ההכנסה:

א. מדידת התוצאות לצורכי מס החלים על חברות הקבוצה:

החברה והחברות הבנות בישראל נישומות לפי חוקי המס בישראל והכנסותיהן (למעט הכנסות הנהנות משיעורי מס מופחתים בהתאם לחוקי העידוד בישראל, ראו ב' להלן), חייבות במס חברות בשיעור רגיל.

שיעור מס החברות בישראל הינו 23%.

ב. חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969:

לחברה מעמד של "חברת אחזקות תעשייתית" וחלק מהחברות המאוחדות הינן "חברות תעשייתיות" כמשמעותן בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאיות החברות לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייה, כפי שנקבע בתקנות בכוח חוק התיאומים.

ג. הטבות מתוקף החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959:

בשנים 2021, 2022 ו-2023, היקף הייצוא (כולל ייצוא עקיף) של החברה הבת חרסה סטודיו היה למעלה מ-25% ולפיכך החברה מעריכה כי חרסה סטודיו מקיימת את התנאים הנדרשים להגדרתה כ-"חברה מעודפת" על פי הגדרתה בחוק עידוד השקעות הון, התשי"ט-1959. בהתחשב בכך שמפעלה של חרסה סטודיו פועל באזור פיתוח א', שיעור מס החברות בשנות המס 2021, 2022 ו-2023 החל על חרסה סטודיו הינו 7.5%.

ד. מסוי החברות הבנות מחוץ לישראל:

(1) חברה מאוחדת המאוגדת בארה"ב

החברה הבת Houzer נישומה לפי חוקי המס בארצות הברית. המסים החלים על Houzer הינם מס חברות הפדראלי וכן מסי מדינה (State).

מס החברות הפדראלי בארה"ב הינו בשיעור קבוע של 21%.

בין מדינת ישראל לבין ארה"ב קיימת אמנה למניעת כפל מס. בהתאם לאמנה יחול ניכוי מס במקור מדיבידנד ומריבית שתשלם Houzer במזומן לחברה בשיעור של 12.5% ו-17.5% בהתאמה.

(2) חברה מאוחדת המאוגדת בטורקיה

החברה הבת MCP נישומה לפי חוקי המס בטורקיה. שיעור מס החברות בטורקיה בשנת 2023 הינו 20% (בשנת 2022 – 23%). כמו כן, ניתנה הפחתה של 1% בשיעור מס החברות, היינו 19% עבור פעילות ייצור או ייצוא. הפסדים לצרכי מס ניתנים לקיזוז כנגד הכנסה חייבת עתידית במשך 5 שנות המס הבאות.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - מסים על ההכנסה (המשך):

ה. הרכב ותנועה במסים נדחים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023			
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,396	20	(829)	3,205
40,052	-	5,271	34,781
11,149	-	1,428	9,721
4,204	(172)	(340)	4,716
57,801	(152)	5,530	52,423
6,441	8	(74)	6,507
29,210	-	460	28,750
38,506	-	4,872	33,634
15,009	9	567	14,433
89,166	17	5,825	83,324
31,365	169	295	30,901

נכסי מסים נדחים:

הפרשה לחובות מסופקים
התחייבויות חכירה
הפסדים מועברים לצרכי מס
הטבות לעובדים ואחר

התחייבויות מסים נדחים:

רכוש קבוע
נדל"ן להשקעה
נכסי זכות שימוש
נכסים בלתי מוחשיים

התחייבויות מסים נדחים, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022				
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022	צירופי עסקים	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח או הפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2022
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,205	144	33	413	2,615
34,781	21,954	-	(589)	13,416
9,721	-	1	(269)	9,989
4,716	1,379	(1,493)	314	4,516
52,423	23,477	(1,459)	(131)	30,536
6,507	2,052	40	(157)	4,572
28,750	-	-	5,750	23,000
33,634	21,915	-	(491)	12,210
14,433	6,360	34	(107)	8,146
83,324	30,327	74	4,995	47,928
30,901	6,850	1,533	5,126	17,392

נכסי מסים נדחים:

הפרשה לחובות מסופקים
התחייבויות חכירה
הפסדים מועברים לצרכי מס
הטבות לעובדים ואחר

התחייבויות מסים נדחים:

רכוש קבוע
נדל"ן להשקעה
נכסי זכות שימוש
נכסים בלתי מוחשיים

התחייבויות מסים נדחים, נטו

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי במסגרת נכסים לא שוטפים ובמסגרת התחייבויות לא שוטפות.
המסים הנדחים מחושבים לפי שיעורי מס בהתבסס על שיעורי המס הצפויים לחול בעת המימוש.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - מסים על ההכנסה (המשך):

ו. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2021	2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
17,226	18,778	10,631	מסים שוטפים
1,900	5,126	295	מסים נדחים
204	58	1,697	מסים בגין שנים קודמות
<u>19,330</u>	<u>23,962</u>	<u>12,623</u>	

ז. 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	2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
109,687	114,423	53,928	רווח לפני מסים על ההכנסה
23%	23%	23%	שיעור המס הסטטוטורי
<u>25,228</u>	<u>26,317</u>	<u>12,403</u>	מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי
			עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:
(86)	(18)	(1)	השפעת המס בגין תוצאות חברה כלולה שמטופלת לפי שיטת השווי המאזני הנכללת בדוח רווח או הפסד נטו ממס
(3,820)	(1,146)	-	קיטון במסים הנובע מניצול בשנה המדווחת של הפסדים לצורכי מס משנים קודמות שבגינם לא נזקפו מסים נדחים בעבר
(2,313)	(1,811)	(2,698)	התאמה בגין הטבה במס לחברה מאוחדת בעלת מפעל מוטב התאמת מסים נדחים בחברה מאוחדת בעלת מפעל מוטב בגין הכרה לראשונה בתנאי הגדרתה כ-"חברה מעודפת"
-	41	-	הכנסות פטורות
-	(951)	(1,013)	שיעורי מס שונים של חברות מאוחדות בחו"ל
(41)	99	(10)	הוצאות לא מוכרות לצורכי מס
3,344	180	699	מסים בגין שנים קודמות
204	58	1,697	הפסדים והטבות לצורכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מסים נדחים
-	820	3,171	הפסדים והטבות לצורכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מסים נדחים בעבר, אשר הוכרו בגינם מסים נדחים בתקופת הדיווח
(3,000)	-	(1,283)	הפרשים אחרים
(186)	373	(342)	
<u>19,330</u>	<u>23,962</u>	<u>12,623</u>	מסים על ההכנסה
<u>17.62%</u>	<u>20.94%</u>	<u>23.41%</u>	שיעור מס אפקטיבי ממוצע

ח. שומות מס:

לחברה הבת חמת ארמטורות שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2020 ואילו לחברה ולשאר חברות הקבוצה בישראל, שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2018.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - התחייבויות תלויות:

(א) תביעה ייצוגית

חזיבנק ואלוני הינן צד להליכים משפטיים במסגרת תביעה ייצוגית שהוגשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב בחודש אוקטובר 2013, נגדן ונגד חברות נוספות בענף הסניטציה והריצוף (להלן – "הנתבעות").

עניינה של התביעה, הנו בטענה שהנתבעות מפרסמות את מחירי מוצריהן כשהם אינם כוללים בחובם את רכיב המע"מ ובכך מפרות את סעיף 17ב(א) לחוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981. לטענת התובעים, ציבור הצרכנים זכאי לפיצויים, בין היתר, בגין עילות של הפרת חובה חקוקה, רשלנות ועשיית עושר ולא במשפט. כמו כן, עילה נוספת שהוספה בשלב מאוחר יותר לתביעה (במסגרת בקשה מתוקנת לאישור התובענה כייצוגית) היא כי הנתבעות מציגות מחירי מוצרים גבוהים שאינם משקפים את המחיר בו המוצרים נמכרים בשגרה וזאת על מנת ליצור לצרכן רושם מוטעה כי ההנחה בקניה היא משמעותית ובכך קיימת הטעיה. היקף התביעה הייצוגית הינו פיצוי בסך של כ-60 מיליון ש"ח מחזיבנק, פיצוי בסך של כ-137 מיליון ש"ח מאלוני, ופיצוי של כמיליארד ש"ח מכלל הנתבעות.

ביום 26 באוגוסט 2019 ניתנה החלטת בית המשפט המחוזי ובמסגרתה אושר לתובעים לנהל את התובענה כייצוגית.

בתאריכים 26 ו-28 באוקטובר 2019, הוגשו על ידי חזיבנק ואלוני, בהתאמה, בקשות רשות ערעור לבית המשפט העליון על ההחלטה של בית המשפט המחוזי לאשר את התובענה כייצוגית. ביום 2 בדצמבר 2019, בית המשפט המחוזי הורה על עיכוב הליכים בשמיעת התיק בפניו עד לביור בקשות רשות הערעור. דיון בבקשות רשות הערעור בבית המשפט העליון התקיים ביום 16 בנובמבר 2020.

ביום 12 בינואר 2021, ניתנה החלטת בית המשפט העליון לפיה נדרשת עמדת היועץ המשפטי לממשלה בסוגיות שהועלו במסגרת בקשות רשות הערעור. בחודש נובמבר 2021 הגיש היועץ המשפטי לממשלה את תגובתו לאחר מספר ארכות. בחודש פברואר 2022 הגישו חזיבנק ואלוני את תגובתן לעמדת היועץ המשפטי לממשלה.

ביום 6 בפברואר 2023, ניתנה החלטתו של בית המשפט העליון, לפיה הוא דחה את מרבית מרכיבי הערעור של הנתבעות, וקבע כי אין מקום להתערב במרבית החלטת בית המשפט המחוזי משנת 2019 לאשר את התובענה כתובענה ייצוגית. הדיון לעניין חישוב הנזק יתקיים בשלב הבא של ניהול התובענה הייצוגית בבית המשפט המחוזי.

ביום 20 ביוני 2023, הופנו הצדדים לגישור אך לאחר שתי ישיבות גישור הודיע ב"כ התובעים, בהודעה חד צדדית על סיום הליך הגישור בשל חלוף המועדים שהקצה לניהול הליך הגישור.

ביום 20 בנובמבר 2023, הגישו התובעים בקשה להרחבת הקבוצה המיוצגת. חזיבנק ואלוני הגישו תגובה במסגרתה טענו כי אין מקום להרחבת הקבוצה בנסיבות העניין, וכי החלו בהטמעת תהליכים לשינוי מדיניות ההנחות.

להערכת יועציה המשפטיים של החברה, סכום הפיצוי לו עתרו התובעים מופרך ולא הובא ביחס אליו כל ביסוס ראיתי, לא הוצג ולא אושר מנגנון כלשהו לכימות הנזקים שנגרמו לתובעים ו/או לזיהוי הצרכנים שלהם נגרמו נזקים בגין המצגים שהוצגו על ידי הנתבעות, ככל שנגרמו. לפיכך, על אף שסיכויי התביעה להתקבל גבוהים מ-50%, להערכת יועציה המשפטיים של החברה, לא ניתן להעריך בשלב זה את גובה הנזק שייפסק, ובהתאמה לא ניתן להעריך את סכומה של התביעה, אך הסיכוי שהיא תתקבל ביחס למלוא הסכום שצוין במסגרת הבקשה המתוקנת לאישור התובענה כייצוגית נמוך מ-50%. בשל האמור, לא נכללה בדוחותיה הכספיים של הקבוצה הפרשה בגינה יצוין, כי בהתאם להסכם רכישת מניות חזיבנק, החברה זכאית לשיפוי מהמוכרת (הבעלים לשעבר של חזיבנק) בגין תביעה זו (בקשר לתביעה מול חזיבנק בלבד) וכן המוכרת התחייבה לשלם בעצמה ועל חשבונה את כל העלויות ללא יוצא מהכלל שיהיו לחזיבנק בקשר לניהול התביעה הייצוגית, לרבות הליכי ערעור והליכים אחרים שיתקיימו בקשר עם תביעה זו. כמו כן, המוכרת העמידה לחברה בטוחה להבטחת השיפוי בשוה כסף בסך של כ-5 מיליון ש"ח.

קבוצת חמת בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - התחייבויות תלויות (המשך):

(ב) כנגד חברות הקבוצה הוגשו במהלך העסקים הרגיל תביעות (לא כולל האמור בסעיף (1) לעיל) בין היתר במסגרת אחריות מוצר וכן התקבלו הודעות צד ג' ומכתבי דרישה במחלוקת שטרם גובשו לתביעות. יצוין כי לחברות הקבוצה קיים כיסוי ביטוחי למעט שיעור השתתפות עצמית שאיננו מהותי. כמו כן, כנגד חברות הקבוצה הוגשו תביעות שעניינן בעילות תחום דיני העבודה.

לדעת החברה ובהתבסס על יועציה המשפטיים ההפרשות הכלולות בדוחות מספקות לכיסוי נזק אפשרי שיגרם לקבוצה, אם בכלל, כתוצאה מתביעות אלו.

(ג) ביום 11 במאי 2021 קיבלה חמת ארמטורות דרישה לתשלום סך של כ-3 מיליון ש"ח היטלי פיתוח מטעם עיריית אשדוד בגין אתר מפעלה באשדוד. עם קבלת הדרישה, החלה חמת ארמטורות יחד עם יועציה המשפטיים לפעול בהליכי ערעור בגין דרישה זו. בחודש דצמבר 2021 הגישה חמת ארמטורות עתירה מינהלית לבית המשפט המחוזי באר שבע בשבתו כבית משפט לעניינים מנהליים במסגרתה דחתה את דרישתה של עיריית אשדוד בטענות התיישנות, חיוב בתעריפים שגויים, הנכס באתר נבנה בהיתרים וכיו"ב, ודרשה מבית המשפט להורות על ביטולם. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלו, טרם נפסקה החלטה. בדוחותיה הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2023, נכללה הפרשה בסכום הנמוך משמעותית מהדרישה, בהתבסס, בין היתר, על הערכת יועציה המשפטיים של החברה.

(ד) במהלך הרבעון השלישי לשנת 2022, התקבלה כנגד אלוני דרישת תשלום בגין תיקון שומות ארנונה על שנים קודמות בסך של כ-4 מיליון ש"ח. עם קבלת הדרישה החלה החברה יחד עם יועציה המשפטיים לפעול בהליכים לביטול הדרישה. כמו כן במהלך חודש נובמבר 2022, התקבלה כנגד אלוני מכתב התראה לדרישת תשלום דמי שימוש ראויים בגין שטחים ציבוריים בסך של כ-6 מיליון ש"ח. ביום 17 באוגוסט 2023, נחתם הסכם פשרה לפיו אלוני תשלם סך כולל של כ-1.2 מיליון ש"ח בגין דרישות התשלום. אלוני עדכנה את ההפרשה לתשלום בהתאם להסכם הפשרה כאמור ורשמה את ההוצאה במסגרת סעיף הוצאות אחרות בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

ביאור 23 - הפרשות:

הפרשה לתביעות משפטיות ודרישות תשלום	הפרשה לאחריות טיב מוצר	סה"כ
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
6,648	7,278	13,926
239	3,922	4,161
(1,100)	-	(1,100)
(1,305)	(3,842)	(5,147)
4,482	7,358	11,840
יתרה ליום 1 בינואר 2022		
45	2,750	2,795
(96)	-	(96)
(138)	(2,800)	(2,938)
4,293	7,308	11,601
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022		
סכומים שהופרשו השנה		
סכומים שבוטלו השנה		
סכומים ששולמו		
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023		
סכומים שהופרשו השנה		
סכומים שבוטלו השנה		
סכומים ששולמו		
מוצג בדוח על המצב הכספי במסגרת:		
התחייבויות שוטפות – במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות		
התחייבויות לא שוטפות – במסגרת סעיף הפרשה לאחריות טיב מוצר		
ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
8,599	8,381	
3,241	3,220	
11,840	11,601	

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 24 - הון:

א. הרכב הון המניות:

ליום 31 בדצמבר				מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.ג. כ"א מתוכן מניות רדומות בנות 1 ש"ח ע.ג. כ"א המוחזקות על ידי החברה (ראו ג' להלן) סך הכל הון רשום למסחר (ראו ב'(2) להלן)
2022		2023		
מספר המניות		מספר המניות		
מונפק ונפרע	ר ש ו מ	מונפק ונפרע	ר ש ו מ	
36,785,545	200,000,000	36,785,545	200,000,000	
(50,757)		(141,707)		
36,734,788		36,643,838		

ב. זכויות נלוות למניות:

(1) זכויות הצבעה באסיפה כללית, זכות לדיבידנד, זכות לקבלת מניות הטבה וזכויות בפירוק החברה.

(2) מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ג. מניות באוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה:

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר		מניות: שיעור מההון המונפק (ב-%)
2022	2023	
0.14	0.39	
554	1,885	עלות (באלפי ש"ח)

ד. הנפקות הון מניות:

(1) ביום 12 באפריל 2021, השלימה החברה הנפקת הון של 1,300,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת (המהוות כ-3.617% מהון המניות המונפק והנפרע) במסגרת הקצאה פרטית למשקיעים מסווגים בתמורה לסך של 14.5 ש"ח למניה ובתמורה כוללת של 18,850 אלפי ש"ח. סך הוצאות ההנפקה והעמלות המיוחדות במישרין להנפקה הסתכמו בכ-142 אלפי ש"ח.

(2) ביום 14 בספטמבר 2022, השלימה החברה הנפקת הון של 794,360 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת (המהוות כ-2.16% מהון המניות המונפק והנפרע) במסגרת הקצאה פרטית למשקיעים מסווגים בתמורה לסך של 31.9 ש"ח למניה ובתמורה כוללת של 25,340 אלפי ש"ח. סך הוצאות ההנפקה והעמלות המיוחדות במישרין להנפקה הסתכמו בכ-194 אלפי ש"ח.

ה. חלוקת דיבידנדים:

(1) ביום 30 בנובמבר 2021, החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסך של 16,000 אלפי ש"ח (כ-0.445 ש"ח למניה). הדיבידנד שולם ביום 23 בדצמבר 2021.

(2) ביום 20 באוגוסט 2023, החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסך של 10,000 אלפי ש"ח (כ-0.273 ש"ח למניה). הדיבידנד שולם ביום 7 בספטמבר 2023.

ו. רכישת מניות באוצר:

ביום 31 במאי 2023 אישר דירקטוריון החברה תוכנית רכישה עצמית של מניות החברה בהיקף כספי של עד 3 מיליון ש"ח, החל מיום 1 ביוני 2023 ועד ליום 31 במאי 2024. ביום 20 באוגוסט 2023 אישר דירקטוריון החברה להגדיל את תוכנית הרכישה העצמית של החברה (כפי שאושרה ביום 31 במאי 2023) בסך של 7 מיליון ש"ח נוספים, כך שהסכום הכולל של התוכנית יעמוד על 10 מיליון ש"ח. במסגרת תוכנית הרכישה, במהלך חודשים יוני ועד תום דצמבר 2023, רכשה החברה במהלך המסחר מניות שלה (מניות באוצר) בערך נקוב כולל של 90,950 ש"ח וזאת בתמורה לכ-1,329 אלפי ש"ח.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 25 - רווח למניה:

פירוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה:

ליום 31 בדצמבר					
2021		2022		2023	
רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים	רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה אלפי ש"ח	כמות מניות משוקללת אלפים
90,357	35,581	90,461	36,175	41,305	36,694

הממוצע המשוקלל של כמות
המניות והרווח ששימש לצורך
חישוב רווח בסיסי למניה

ביאור 26 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד:

א. הכנסות ממכירות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
760,814	1,012,896	902,375
63,583	50,182	64,979
824,397	1,063,078	967,354

מידע גיאוגרפי:

בישראל

בחו"ל

ב. עלות המכירות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
384,454	446,559	415,771
40,616	77,607	77,699
18,898	62,011	30,237
12,257	19,222	21,358
2,726	2,926	7,651
458,951	608,325	552,716
(520)	(2,864)	(1,352)
458,431	605,461	551,364

חומרים (כולל תוצרת קנויה)

שכר עבודה ונלוות

הוצאות ייצור אחרות

פחת

עבודות חוץ

עלייה במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
87,839	115,577	113,344
32,802	52,069	51,483
29,652	43,051	41,934
22,116	25,008	24,098
16,251	18,658	22,433
5,363	6,326	4,483
2,676	4,345	4,006
13,340	18,238 (*)	12,959
210,039	283,272	274,740

שכר ונלוות

פחת והפחתות

פרסום ועמלות מכירה

הובלות ומשלוחים

ארנונה ואחזקת מבנים

שכר מחלקת שירות

אחזקת רכבים

אחרות

(*) כולל הוצאות חד פעמיות בגין מעבר למרלוג אלוני החדש,
בסך של כ-5 מיליון ש"ח, ראו ביאור 14א. (3) לעיל.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 26 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך):

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
30,554	38,030	39,873
5,899	6,535	7,764
2,916	3,610	4,553
2,651	3,219	4,284
2,255	2,724	2,766
2,047	1,992	2,178
1,163	1,383	1,812
2,126	2,239	1,228
(663)	3,103	438
4,291	7,114	8,201
53,239	69,949	73,097

שכר ונלוות
פחת והפחתות
משפטיות ומקצועיות
מחשוב
ארנונה ואחזקת מבנים
ביטוחים
אחזקת רכבים
דמי ניהול לבעל השליטה (ראו ביאור 28ה(1) להלן)
חובות מסופקים ואבודים
אחרות

ה. הכנסות והוצאות אחרות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	-	17,050
14,300	25,000	2,000
370	547	586
-	8	280
-	106	31
4,484	256	-
19,154	25,917	19,947

הכנסות אחרות:
מענקים ממשלתיים בגין מלחמת "חרבות ברזל"
רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 10 לעיל)
הכנסות מדמי שכירות
רווח בגין תיקוני חכירה, נטו
רווחי הון ממימוש רכוש קבוע
הכנסות אחרות

-	-	837
416	312	102
173	6	58
1,942	2,202	824
2,531	2,520	1,821
16,623	23,397	18,126

הוצאות אחרות:
הוצאות אחרות למוסדות
הוצאות פיתוח עסקי וצירופי עסקים
הפסדי הון ממימוש רכוש קבוע
הוצאות אחרות

הכנסות אחרות, נטו

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 26 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך):

ו. הכנסות והוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	3,516	3,320
3,689	2,936	2,038
727	98	845
-	657	-
655	3	-
156	1	7
<u>5,227</u>	<u>7,211</u>	<u>6,210</u>
5,423	11,781	21,227
2,868	5,375	8,736
6,297	3,185	5,515
-	-	2,475
-	278	612
637	42	-
<u>15,225</u>	<u>20,661</u>	<u>38,565</u>
<u>9,998</u>	<u>13,450</u>	<u>32,355</u>

הכנסות מימון:

הכנסות מימון בגין שערור התחייבויות לרכישת זכויות שאין
 מקנות שליטה בחברות בנות
 רווח מהפרשי שער ועסקאות עתידיות בשערי חליפין
 הכנסות ריבית מפקדונות
 רווח משערור ומכירת ני"ע סחירים המוחזקים למסחר
 הכנסות ריבית ממוסדות
 הכנסות מימון אחרות

הוצאות מימון:

הוצאות מימון בגין אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים
 הוצאות מימון בגין התחייבויות חכירה
 הפסד מהפרשי שער ועסקאות עתידיות בשערי חליפין
 הפסד משערור ומכירת ני"ע סחירים המוחזקים למסחר
 הוצאות ריבית למוסדות
 הוצאות מימון אחרות

הוצאות מימון, נטו

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 27 - דיווח מגזרי:

א. כללי:

מגזרי הפעילות נקבעו על בסיס המידע הנבחן על ידי "מקבל החלטות התפעוליות הראשי" (CODM) של הקבוצה באופן סדיר, לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. צוות היגוי, המורכב מיו"ר הדירקטוריון, נושא המשרה הבכיר בתחום הכספיים של החברה ומנכ"ל החברה, הוא זה המוגדר כמקבל החלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה.

החברה מציגה את מגזרי הפעילות כדלקמן:

מגזר הברזים

- כולל בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה (לרבות ייצוא) של ברזים למטבח ולחדרי אמבטיה המיוצרים ממתכת באמצעות החברה הבת חמת ארמטורות, המוצעים במגוון רחב של עיצובים וגימורים שונים.

מגזרי הכלים הסניטריים

- מגזר הכלים הסניטריים בישראל כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה של כלים סניטריים מחרס (בעיקר אסלות וכיורים) הנמכרים בישראל (בעיקר ייבוא מתוצרת MCP).
- מגזר הכלים הסניטריים בחו"ל כולל בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה (לרבות ייצוא) של כלים סניטריים מחרס (בעיקר אסלות וכיורים) תוצרת החברה הבת MCP הנמכרים מחו"ל.

מגזר הפלסטיק והאינסטלציה

- כולל בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו') באמצעות החברה הבת חרסה סטודיו.

מגזר הפצה

- כולל בעיקר ייבוא, שיווק והפצה בישראל של ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה באמצעות החברה הבת חמת הפצה המשווקת בעיקר ללקוחות קמעונאים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי).

מגזר הקמעונאות והקרמיקה

- כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה של מוצרי גמר בניה לסקטור הפרטי בארץ, לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית באמצעות החברות הבנות חזיבנק ואלוני.

מגזר המטבחים

- (החל ממרץ 2022) כולל בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבח באמצעות החברות הבנות מטבחי זיו, פורמקס ומטבחי ליישט.

פעילויות אחרות

- כולל בעיקר: ייבוא ושיווק מוצרים משלימים לאמבט (ערכות ואביזרי מקלחת) ולמטבח וכן שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר ברזים וכיורים למטבחים ולחדרי אמבטיה בארה"ב באמצעות החברה הבת Houzer.

ביצועי המגזרים (רווח (הפסד) מגזרי) מוערכים בהתבסס על רווח (הפסד) תפעולי כמוצג בדוחות הכספיים.

תוצאות המגזר המדווחות למקבל החלטות התפעוליות הראשי כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר ופריטים אשר ניתן ליחסם באופן סביר. פריטים שלא הוקצו, הכוללים בעיקר מימון ומסים על ההכנסה, מנוהלים על בסיס קבוצתי.

החברה קיבצה את מגזרי הפעילות חזיבנק ואלוני למגזר פעילות בר דיווח אחד – הקמעונאות והקרמיקה. לצורך הקיבוץ, הפעילה הנהלת החברה שיקול דעת המבוסס על המאפיינים הבאים אשר לפיהם היא מעריכה כי המגזרים התפעוליים המקובצים חולקים מאפיינים דומים: מהות המוצרים, סוג או קבוצת לקוחות למוצרים ולשירותים שלהם ושיטת ההפצה והאספקה של המוצרים. כמו כן, הנהלת החברה בחנה את הדמיון במאפיינים הכלכליים של המגזרים המקובצים באמצעות בחינת מרווחי הרווחיות הגולמית והתפעולית הממוצעים בטווח הארוך.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 27 - דיווח מגזרי (המשך):

ב. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

סה"כ אלפי ש"ח	התאמות אלפי ש"ח	פעילויות אחרות אלפי ש"ח	מגזר המטבחים אלפי ש"ח	מגזר הקמעונאות והקרימיקה אלפי ש"ח	מגזר ההפצה אלפי ש"ח	מגזר הפלסטיק והאינסטלציה אלפי ש"ח	מגזרי הכלים הסניטריים		מגזר הברזים אלפי ש"ח	
							בחול"ל אלפי ש"ח	בישראל אלפי ש"ח		
967,354	-	44,226	185,174	470,516	92,342	77,891	10,304	29,964	56,937	הכנסות מחיצוניים
-	(71,554)	7,102	207	224	2,251	12,510	24,870	2,960	21,430	הכנסות בין-מגזריות
967,354	(71,554)	51,328	185,381	470,740	94,593	90,401	35,174	32,924	78,367	סה"כ הכנסות ממכירות
885,698	(72,612)	44,361	178,307	438,892	86,613	72,435	40,438	30,733	66,531	הוצאות תפעול רגילות
81,656	1,058	6,967	7,074	31,848	7,980	17,966	(5,264)	2,191	11,836	רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות
13,503	-	288	7,623	5,416	176	-	-	-	-	הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים
68,153	1,058	6,679	(549)	26,432	7,804	17,966	(5,264)	2,191	11,836	רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
18,126	2,304	2	8,757	3,852	593	(16)	27	393	2,214	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו (*)
86,279	3,362	6,681	8,208	30,284	8,397	17,950	(5,237)	2,584	14,050	רווח (הפסד) תפעולי
(32,355)										הוצאות מימון, נטו
4										חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו
53,928										רווח לפני מסים על ההכנסה

(*) בעיקר מענקים ממשלתיים בגין מלחמת "חרבות ברזל", ראו ביאור 26ה' לעיל.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 27 - דיווח מגזרי (המשך):

ב. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות (המשך):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

מגזר הברזים אלפי ש"ח	מגזרי הכלים הסניטריים		מגזר הפלסטיק והאינסטלציה אלפי ש"ח	מגזר ההפצה אלפי ש"ח	מגזר הקמעונאות והקרמיקה אלפי ש"ח	מגזר המטבחים (*) אלפי ש"ח	פעילויות אחרות אלפי ש"ח	התאמות אלפי ש"ח	סה"כ אלפי ש"ח	
	בישראל אלפי ש"ח	בחו"ל אלפי ש"ח								
69,255	37,718	7,162	69,419	103,575	542,301	183,974	49,674	-	1,063,078	הכנסות מחיצוניים
24,873	-	25,245	14,403	2,377	-	718	9,339	(76,955)	-	הכנסות בין-מגזריות
94,128	37,718	32,407	83,822	105,952	542,301	184,692	59,013	(76,955)	1,063,078	סה"כ הכנסות ממכירות
75,948	32,203	32,690	71,217	95,941	490,866	156,416	55,128	(70,808)	939,601	סה"כ הוצאות תפעול רגילות
18,180	5,515	(283)	12,605	10,011	51,435	28,276	3,885	(6,147)	123,477	רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות
-	-	-	-	176	5,416	13,227	262	-	19,081	הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים
18,180	5,515	(283)	12,605	9,835	46,019	15,049	3,623	(6,147)	104,396	רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
(9)	5	(6)	7	4	(588)	214	(1,342)	25,112	23,397	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
18,171	5,520	(289)	12,612	9,839	45,431	15,263	2,281	18,965	127,793	רווח (הפסד) תפעולי
									(13,450)	הוצאות מימון, נטו
									80	חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו
									114,423	רווח לפני מסים על ההכנסה

(*) החל מחודש מרץ 2022.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 27 - דיווח מגזרי (המשך):

ב. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות (המשך):

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021									
סה"כ אלפי ש"ח	התאמות אלפי ש"ח	פעילויות אחרות אלפי ש"ח	מגזר הקמעונאות והקרמיקה אלפי ש"ח	מגזר ההפצה אלפי ש"ח	מגזר הפלסטיק והאינסטלציה אלפי ש"ח	מגזרי הכלים הסניטריים		מגזר הברזים אלפי ש"ח	
						בחו"ל אלפי ש"ח	בישראל אלפי ש"ח		
824,397	-	53,325	472,610	103,927	77,325	6,522	37,106	73,582	הכנסות מחיצוניים הכנסות בין-מגזריות
-	(75,053)	9,299	-	1,386	14,325	24,989	3,272	21,782	
824,397	(75,053)	62,624	472,610	105,313	91,650	31,511	40,378	95,364	סה"כ הכנסות ממכירות סה"כ הוצאות תפעול רגילות רווח תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
715,866	(72,889)	52,071	430,991	95,261	75,440	28,160	33,694	73,138	
108,531	(2,164)	10,553	41,619	10,052	16,210	3,351	6,684	22,226	
5,843	-	251	5,417	175	-	-	-	-	
102,688	(2,164)	10,302	36,202	9,877	16,210	3,351	6,684	22,226	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו רווח תפעולי הוצאות מימון, נטו חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו רווח לפני מסים על ההכנסה
16,623	13,480	-	(807)	(33)	17	79	3,861	26	
119,311	11,316	10,302	35,395	9,844	16,227	3,430	10,545	22,252	
(9,998)									
374									
109,687									

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 28 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

א. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
681	662
429	206
2,082	131

יתרות עם בעל השליטה (החברה האם) וחברות בשליטתו:

במסגרת סעיף לקוחות

במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות

במסגרת סעיף התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

ב. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
2,126	2,192	1,305 (*)
355	399	389
1,462	1,523	1,063

דמי ניהול ליו"ר הדירקטוריון (בעל השליטה) (ראו סעיף ה' (1) להלן)

גמול הדירקטורים שאינם מועסקים בחברה או מטעמה (1), (2)

הטבות למנכ"ל

4	4	4
76	75	71

(1) מספר הדירקטורים שאינם מועסקים בחברה

(2) כולל גמול לדירקטור קרוב של בעל השליטה

(*) במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2023, הודיע מר יואב גולן, יו"ר דירקטוריון החברה ובעל השליטה בה, כי הוא מבקש לקצץ 25% מדמי הניהול לו הוא זכאי החל מחודש אוקטובר 2023 ועד להודעה חדשה מטעמו. היתר בדמי הניהול עבור התקופה אוקטובר – דצמבר 2023 הסתכם לסך של כ-85 אלפי ש"ח ונזקק כהוצאה מול קרן הון.

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,929	1,424	1,846
5,333	6,128	2,033
388	546	683

הכנסות ממכירות וחייבים אחרים, לחברות בשליטת בעל השליטה

קניות בעלות המכר, מחברות בשליטת בעל השליטה

במסגרת הוצאות תפעול רגילות

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 28 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ד. עסקאות זניחות עם בעלי עניין

דירקטוריון החברה קבע, כי העסקאות שתחשבנה כזניחות לעניין תקנה 22(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ולעניין תקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010, הינן עסקאות שנתקיימו בהן כל התנאים כדלקמן:

העסקה אינה עסקה חריגה כהגדרת המונח בחוק החברות, תשנ"ט-1999, היינו:

- (1) העסקה מתבצעת במהלך העסקים הרגיל של החברה.
- (2) העסקה הינה בתנאי שוק מקובלים בשוק הרלוונטי.
- (3) העסקה אינה משפיעה באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה.

על פי נוהל עסקאות זניחות זה עסקאות בהיקף של פחות מאחוז אחד (1%) מאמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה, הינן עסקאות זניחות. בכפוף לאמור לעיל, יובהר כי החברה לא קבעה גבול עליון (Limit) ביחס לסיווג עסקאות כעסקאות זניחות.

בשנים 2023, 2022 ו-2021 בוצעו מספר עסקאות זניחות. עסקאות אלה כללו בעיקר קבלה של שירותים לוגיסטיים מחברות בשליטת בעל השליטה בחברה, מכירה של מוצרי החברה לחברות בבעלות בעל השליטה וחלוקת הוצאות שכר של עובדת בחברה בת.

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין:

(1) הסכם קבלת שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל ממר יואב גולן, בעל השליטה בחברה:

א. החברה קשורה בהסכם לקבלת שירותי ניהול, עם החברה האם, ניאור אחזקות (1994) בע"מ (להלן – "חברת הניהול"), חברה פרטית בבעלות ובשליטה מלאה של מר יואב גולן (להלן – "גולן"), בעל השליטה בחברה, לקבלת שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל של החברה, באמצעות גולן (להלן – "הסכם הניהול").

ב. להלן עיקרי הסכם הניהול לתקופה שמיום 1 במרץ 2020 ועד יום 28 בפברואר 2023: חברת הניהול זכאית לדמי ניהול חודשיים בסך של 100,000 ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן בגין חודש דצמבר 2016. בנוסף, חברת הניהול תהיה זכאית למענק שנתי מבוסס ביצועים בגין הרווח השנתי לפני מס של המאוחד החברה, כדלקמן:

1. בגין רווח לפני מס העולה על 45 מיליון ש"ח ועד 48 מיליון ש"ח – 10% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
2. בגין רווח לפני מס העולה על 48 מיליון ש"ח ועד 51 מיליון ש"ח – 12% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
3. בגין רווח לפני מס העולה על 51 מיליון ש"ח – 14% מחלק הרווח לפני מס כאמור. סכום המענק השנתי לא יעלה על סך של 920 אלפי ש"ח.

ג. ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את חידוש ועדכון ההתקשרות עם חברת הניהול.

להלן עיקרי הסכם הניהול לתקופה שמיום 1 במרץ 2023 ועד יום 28 בפברואר 2026:

(1) דמי ניהול חודשיים

- (1.1) בתקופה שמיום 1 באפריל 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2023 לא יחול שינוי בדמי הניהול ביחס לדמי הניהול הנוכחיים, היינו סך של 100 אלפי ש"ח, צמודים למדד המחירים לצרכן בגין חודש דצמבר 2016 (להלן – "המדד המקורי") ובתוספת מע"מ, למעט וויתור של חברת הניהול על דמי הניהול בגין חודש מרץ 2023.
- (1.2) החל מיום 1 בינואר 2024 ועד ליום 28 בפברואר 2026 יעמדו דמי הניהול על סך של 128 אלפי ש"ח, צמודים לעליית מדד המחירים לצרכן ביחס למדד המקורי (להלן – "דמי הניהול").

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 28 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

(1) הסכם קבלת שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל ממר יואב גולן, בעל השליטה בחברה (המשך):

(2) רכב

החברה תעמיד לרשות חברת הניהול רכב לצורך מילוי תפקידו של מר גולן ושימוש האישי בשווי שלא יעלה על סך של 600 אלפי ש"ח, ותישא בכל ההוצאות הכרוכות בשימוש בו (כולל עלויות אחזקה ודלק ולמעט קנסות ודוחות חניה). לחלופין, החברה תהא רשאית להעמיד לרשותו של מר גולן רכב בעלות אחזקה שנתית שלא תעלה על סך של 200 אלפי ש"ח, צמודים לעליית מדד המחירים לצרכן בגין חודש אפריל 2023. במקרה שבו חברת הניהול תבקש שהחברה תעמיד רכב ששוויו או עלות האחזקה השנתית שלו עולה על הסכומים הנ"ל, חברת הניהול תשלם את יתרת הפרש העלויות. ככל שהרכב האמור יירכש ויימכר בעתיד לצד שלישי, במקרה בו עלות הרכישה של הרכב עלתה על סך 600 אלפי ש"ח וחברת הניהול השלימה את הפרש עלות הרכישה כאמור לעיל, אזי חברת הניהול תקבל חלק יחסי מתמורת המכירה, על בסיס פרו-ראטה לתשלום שנשאה ברכישה ביחס לעלות רכישת הרכב. כמו כן, ככל שהסכם הניהול יסתיים, מכל סיבה שהיא, והרכב טרם נמכר לצד שלישי, חברת הניהול התחייבה לרכוש את הרכב מהחברה בהתאם למחירון "לוי יצחק" למועד המכירה (וככל שמחירון זה לא יהיה זמין בעת המכירה, על פי מחירון אחר שמקובל בשוק), ולשלם לחברה את תמורת המכירה על חלק יחסי על בסיס פרו-ראטה לתשלום שנשאה החברה ביחס לעלות רכישת הרכב. ככל והרכב יועמד למר גולן באמצעות הסכם לסינג (חלף רכישה), וככל והסכם הניהול יסתיים, מכל סיבה שהיא, חברת הניהול התחייבה כי הסכם הליסינג יוסב ויועבר אליה.

(3) מענק שנתי

חברת הניהול זכאית למענק שנתי (להלן – "המענק השנתי") הנגזר מהרווח השנתי לפני מס של החברה כדלקמן:

- (3.1) עד לרווח לפני מס בסך של 60 מיליון ש"ח חברת הניהול אינה זכאית למענק כלשהו.
- (3.2) בגין רווח לפני מס העולה על 60 מיליון ש"ח ועד ל-70 מיליון ש"ח, חברת הניהול תהא זכאית למענק בשיעור של 5% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
- (3.3) בגין רווח לפני מס העולה על 70 מיליון ש"ח ועד ל-80 מיליון ש"ח, חברת הניהול תהא זכאית למענק בשיעור של 5.5% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
- (3.4) בנוסף, בגין חלק הרווח לפני מס העולה על 80 מיליון ש"ח, חברת הניהול זכאית למענק בשיעור של 6% מחלק הרווח לפני מס כאמור.

סכום המענק השנתי שישולם בפועל בגין שנת 2023 לא יעלה על סך של 1,000,000 ש"ח בתוספת מע"מ והחל מהמענק בגין שנת 2024 לא יעלה על סך של 1,650,000 ש"ח בשנה בתוספת בע"מ צמוד לעליית המדד בגין חודש אפריל 2023 (להלן – "תקרת המענק השנתי").

אם בשנה נתונה, החברה תרשום הפסד לפני מס (להלן – "ההפסד המועבר"), יועבר ההפסד המועבר לשנה העוקבת ויגרע מהרווח לפני מס השנתי או יתווסף להפסד לפני מס השנתי של השנה העוקבת, לפי העניין, לצורך חישוב המענק השנתי בשנה העוקבת, וכך גם בשנים שלאחר השנה העוקבת. המענק השנתי לא ישולם עד אשר ההפסד המועבר יקוזז במלואו. ככל שבשנה מסוימת יהיה לחברה רווח לפני מס, בגינו סכום המענק השנתי עשוי להיות גבוה מתקרת המענק השנתי (להלן – "סכומי יתר"), לא ניתן יהיה להעביר את סכומי היתר לשנים שלאחר מכן.

(4) החזר הוצאות - חברת הניהול תהיה זכאית להחזר הוצאות שהוצאו במסגרת הענקת שירותי הניהול, כמקובל בחברה לנושאי משרה בכירה.

(5) כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את הסכם הניהול לידי סיום בהודעה מוקדמת בכתב בת 180 יום. חברת הניהול ו/או גולן לא יהיו זכאים לגמול נוסף מהחברה, לרבות גמול דירקטורים בגין כהונתו כיו"ר הדירקטוריון.

ד. במהלך חודש דצמבר 2023 הודיע מר יואב גולן, יו"ר דירקטוריון החברה ובעל השליטה בה, כי על אף שימשיך להעניק שירותי יו"ר פעיל בהיקף משרה מלאה, הוא מבקש כי החל מחודש אוקטובר 2023 ואילך ועד להודעה חדשה מטעמו, לקצץ בדמי הניהול החודשיים לו הוא זכאי שיעור של 25%.

קבוצת חמת בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 28 - **יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים** (המשך):

ה. **התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין** (המשך):

(2) **תנאי העסקה של מר ניר קליין, מנכ"ל החברה**

ביום 10 בדצמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה את מינוי של מר ניר קליין (להלן – "מר קליין") כמנכ"ל החברה וחברות הבת חמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק, בתוקף מיום 1 בינואר 2021.

תמורת עבודתו בחברה ובחברות הבת כאמור, מר קליין זכאי לשכר חודשי בסך של 55 אלפי ש"ח ברוטו, פנסיה, קרן השתלמות ורכב מגולם.

בנוסף, מר קליין יהיה זכאי למענק שנתי מבוסס ביצועים (להלן – "המענק השנתי") בגין הרווח השנתי לפני מס מפעילות חמת ארמטורות בתוספת הרווח התפעולי בחמת עיצוב ושיווק, בנטרול תוצאות פעילות הכלים הסניטריים מחרס בישראל (פעילות בתוך חמת עיצוב ושיווק) והכל בנטרול רווחי/הפסדי הון ובהתאם לדוחות הכספיים המבוקרים של החברות (להלן יחד – "הרווח התפעולי הרלבנטי") בגין כל שנת העסקה קלנדארית החל משנת 2021 ואילך, כמפורט להלן:

1. סך של 50,000 ש"ח קבוע בגין רווח תפעולי בסך של בין 15 מיליון ש"ח ועד 22 מיליון ש"ח;
 2. בנוסף, 9% מהרווח התפעולי שבין 22 מיליון ש"ח ועד 24.5 מיליון ש"ח.
 3. בנוסף, 11% מהרווח התפעולי שבין 24.5 מיליון ש"ח ועד 27 מיליון ש"ח.
- סכום המענק השנתי לא יעלה על סך של 550 אלפי ש"ח בשנה קלנדארית.

אם בשנה נתונה, ירשם הפסד תפעולי רלוונטי (להלן – "ההפסד המועבר"), יועבר ההפסד המועבר לשנה העוקבת וייגרע מהרווח התפעולי הרלוונטי או יתווסף להפסד של השנה העוקבת, לפי העניין, לצורך חישוב המענק השנתי בשנה העוקבת, וכך גם בשנים שלאחר השנה העוקבת. המענק השנתי לא ישולם עד אשר ההפסד המועבר יקוזז במלואו. ככל שבשנה מסויימת יהיה רווח תפעולי רלוונטי, בגינו סכום המענק השנתי עשוי להיות גבוה מתקרת המענק השנתי (550 אלפי ש"ח) (להלן – "סכומי יתר"), לא ניתן יהיה להעביר את סכומי היתר לשנים שלאחר מכן.

כל אחד מהצדדים יכול להביא לסיום ההתקשרות כמפורט להלן: מר קליין – במתן הודעה מוקדמת בת 60 יום, ואילו החברה – במתן הודעה מוקדמת בת 120 יום.

ביום 22 במרץ 2021, אישרה האסיפה הכללית של החברה, את תנאי העסקתו של מר קליין כמצוין לעיל.

* * *

דו"ח תקופתי
לשנת
2023
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ד' / פרטים נוספים על התאגיד

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

תקנה 10א: תמצית דוחות רווח או הפסד כולל אחר לכל אחד מהרבעונים בשנת 2023 (באלפי ש"ח)

1-3/23	4-6/23	7-9/23	10-12/23	2023	סעיף
באלפי ש"ח					
274,703	243,909	269,542	179,200	967,354	מכירות
155,266	137,847	148,138	110,113	551,364	עלות המכירות
119,437	106,062	121,404	69,087	415,990	רווח גולמי
74,120	69,076	71,906	59,638	274,740	הוצאות מכירה ושיווק
17,640	18,410	19,694	17,353	73,097	הוצאות הנהלה וכלליות
27,677	18,576	29,804	(7,904)	68,153	רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות
(64)	(377)	199	18,368	18,126	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
27,613	18,199	30,003	10,464	86,279	רווח תפעולי
(7,641)	(7,286)	(5,744)	(11,684)	(32,355)	הוצאות מימון, נטו
8	-	11	(15)	4	חלק ברווחי (הפסדי) חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו
19,980	10,913	24,270	(1,235)	53,928	רווח (הפסד) לפני מס
(4,945)	(2,270)	(3,218)	(2,190)	(12,623)	הוצאות מיסים
15,035	8,643	21,052	(3,425)	41,305	רווח נקי (הפסד)
4	(4)	-	788	788	מדידות מחדש של התחייבויות נטו בגין הטבה מוגדרת
4,900	2,693	1,440	(1,910)	7,123	הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ
19,939	11,332	22,492	(4,547)	49,216	סה"כ רווח (הפסד) כולל

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות-בת וחברות כלולות לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

שם החברה	כמות מניות מוחזקות	סוג המניה	ערך נקוב בש"ח	שעור החזקה מהון המניות המונפק, מכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך מאזני מתואם	יתרת ההלוואות שניתנו בדוח על המצב הכספי ¹
חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("חמת ארמטורות")	2,139,667	רגילה בת 0.01 ש"ח ע.ג.	21,397	100%	146,996	-
חרסה סטודיו - יצרני כלים סניטריים בע"מ	4,949,004,900	רגילה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.ג.	4,949,004	100%	20,399	13,400
חרסה סטודיו בע"מ ("חרסה סטודיו" או "ליפסקי")	1,000	רגילה בת 0.01 ש"ח ע.ג.	10	100%	80,607	-
MCP MANİSA SERAMİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. ("MCP")	310,000,000	רגילה בת 1 לירה טורקית	² 38,006,000	100%	(28,569)	120,905
Houzer Inc	200	רגילה בת	- ³	100%	16,400	14,240
חזיבנק דזיזין בע"מ ("חזיבנק")	1,000,000	רגילה בת 1 ש"ח ע.ג.	1,000,000	100%	149,598	14,681

¹ הלוואות ו/או שטרי הון שהעמידה החברה לטובת החברות המוחזקות.
² חברה בת שהתאגדה בטורקיה. הון המניות של MCP לימים 31.12.2023 ו- 31.12.2022 מורכב מ-310,000,000 מניות, בנות 1 לירה טורקית ערך נקוב כל אחת. החברה מחזיקה (דרך Global Bath, חברה בת בבעלות מלאה המאוגדת בסינגפור) במלוא הון המניות של MCP. ערך הנקוב של המניות הנ"ל על פי שער השקל - לירה טורקית לימים 31.12.2023 ו- 31.12.2022 הינו בסך 38,006,000 ש"ח ו- 58,342,000 ש"ח, בהתאמה. ההשקעה בהון המניות של MCP בוצעה באמצעות הנפקת שטרי הון של Global Bath לחברה.
³ חברה בת המאוגדת בארה"ב. הרכב הון המניות מורכב מ-200 מניות ללא ערך נקוב.

שם החברה	כמות מניות מוחזקות	סוג המניה	ערך נקוב בש"ח	שעור החזקה מהון המניות המונפק, מכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך מאזני מתואם	יתרת ההלוואות שניתנו בדוח על המצב הכספי ¹
חמת הפצה בע"מ (לשעבר "צוקר את מינקין") ("חמת הפצה")	4,000	רגילה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.נ.	4	100%	27,231	-
	40	הנהלה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.נ.	0.004	100%		
פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("פורמקס")	1,000	רגילה בת 1 ש"ח ע.נ.	1,000	⁴ 100%	134,382	-
מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת ("מטבחי זיו")	100% מזכויות השותפות	-	-	⁵ 100%	(268)	49,359
סה"כ						212,585
546,776						

תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות כלולות

לפרטים ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים.

תקנה 13: הכנסות של חברות בת וחברות כלולות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

שם החברה			רווח (הפסד) כולל אחר			הכנסות בשנת 2023			הכנסות לאחר ה-31 בדצמבר 2023 ועד למועד פרסום דוח זה		
רווח (הפסד)	רווח (הפסד)	רווח (הפסד) כולל אחר	ריבית	דמי ניהול והשתתפות בהוצאות	דיבידנד	ריבית	דמי ניהול והשתתפות בהוצאות	דיבידנד	ריבית	דמי ניהול והשתתפות בהוצאות	דיבידנד
11,880	(70)	-	960	11,098	-	240	-	-	-	-	-
2,927	68	-	957	-	-	239	-	-	-	-	-
16,358	(312)	-	1,010	15,367	-	253	-	-	-	-	-
(9,706)	6,661	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
615	462	114	-	-	-	21	-	-	-	-	-
21,707	555	-	3,360	5,218	-	840	-	-	-	-	-
4,526	56	-	902	2,833	-	225	-	-	-	-	-
3,030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(13)	491	-	600	2,352	-	150	-	-	-	-	-
51,324	5,911	145	7,789	36,868	40	1,947	40	36,868	7,789	145	5,911

⁴ החברה מחזיקה בפורמקס תעשיות עץ בע"מ באמצעות ארבע חברות פרטיות. לאחר תאריך המאזן, החברה השלימה את מימוש אופציות המכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס תעשיות עץ בע"מ וכל מניות המוכרים הועברו לחברה, כך שלמועד פרסום הדוח, החברה מחזיקה ב-100% מהון המניות המונפק והנפרע של כל אחת מהחברות לעיל. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.2.12 לפרק הראשון - תיאור עסקי התאגיד לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 וביאור 3 "לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

⁵ מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת, הינה שותפות מוגבלת הרשומה בישראל, המוחזקת על ידי: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (34.9%) שהינה שותף מוגבל, קבוצת חמת בע"מ (65%) שהינה שותף מוגבל והסימפוניה העשירית בע"מ (0.1%) שהינה השותף הכללי, חברה בת בבעלות מלאה של החברה.

תקנה 20: מסחר בבורסה - ני"ע שנרשמו למסחר/הפסקת מסחר - מועדים וסיבות

בשנת 2023 לא הונפקו ניירות ערך של החברה לרישום למסחר ולא חלה הפסקת מסחר במניות החברה, למעט הפסקות מסחר קצובות עקב פרסום דוחות כספיים ו/או דיווחים מיוחדים.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בשנת 2023 (אלפי ש"ח)

1. להלן פרטים אודות התגמולים שניתנו בשנת 2023 כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2023, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברות בשליטתה, בין אם התגמולים ניתנו על ידי החברה או על ידי חברות בשליטתה (במונחים שנתיים, במונחי עלות לחברה ובאלפי ש"ח):

סה"כ	תגמולים אחרים	תגמולים (במונחי עלות לחברה) בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים			
	ריבית, דמי שכירות, אחר	דמי יעוץ, עמלה, אחר	רכב וטלפון	תשלום מבוסס מניות	מענק	דמי ניהול	שכר	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
באלפי ש"ח											
2,408	-	-	117	-	1,144	-	1,147	-	מלאה	מנכ"ל חזיבנק	יריב שיש (1)
1,305	-	-	77	-	-	1,228	-	54.02% ⁶	מלאה	יו"ר הדירקטוריון	יואב גולן (2)
1,232	-	-	96	-	354	-	782	-	מלאה	מנכ"ל חרסה סטודיו (ליפסקי)	יהודה כהן (3)
1,102	-	-	109	-	-	-	993	-	מלאה	מנכ"ל שיש אלוני	ציון גניש (4)
1,063	-	-	102	-	50	-	911	-	מלאה	מנכ"ל החברה והחברות הבנות חמת ארמטורות וחמת שיווק	ניר קליין (5)

2. להלן פירוט התגמולים (באלפי ש"ח) שניתנו בשנת 2023 כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2023, לכל אחד משלושת נושאי המשרה הבכירה בעלי התגמולים הגבוהים ביותר בתאגיד, שהתגמולים ניתנו לו בקשר עם כהונתו בתאגיד עצמו ושלא נמנה בטבלה שלעיל:

סה"כ	תגמולים אחרים	תגמולים (במונחי עלות לחברה) בעבור שירותים					פרטי מקבל התגמולים			
	ריבית, דמי שכירות, אחר	רכב וטלפון	תשלום מבוסס מניות	מענק	דמי ניהול	שכר	שיעור החזקה בהון החברה	היקף משרה	תפקיד	שם
	באלפי ש"ח									
871	-	76	-	-	-	795	-	מלאה	משנה למנכ"ל ונושא המשרה הבכיר בתחום הכספים	יאיר לוי (6)

⁶ מר יואב גולן מחזיק במניות החברה באמצעות ניאור אחזקות (1994) בע"מ, חברה פרטית בבעלות ובשליטת מר יואב גולן (99%) ורעייתו (1%).

(1) מר יריב שיש, מנכ"ל החברה הבת חזיבנק ("מר שיש")

מר שיש זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 70 אלפי ש"ח. בנוסף, מר שיש זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר שיש זכאי למענק שנתי תלוי ביצועים הנגזר מהרווח השנתי לפני מסים של חזיבנק, לאחר התאמות מסוימות (להלן בסעיף זה: "הרווח") כדלקמן: 1.5% מהרווח בין 16 מיליון ש"ח עד 19 מיליון ש"ח, 3% מהרווח בין 19 מיליון ש"ח עד 24 מיליון ש"ח, 4.5% מהרווח מעל 24 מיליון ש"ח, וכן בתוספת משכורת אחת בלבד שהרווח לפני מס של החברה הבת של חזיבנק, ליישט יעלה על 600 אלפי ש"ח (להלן ביחד: "המענק השנתי"). תקרת המענק השנתי לא תעלה על סך של 600 אלפי ש"ח. בנוסף בשנת 2023 שולם מענק חתימה על הסכם עבודה אישי עם יריב, בסך של 550 אלפי ש"ח. כמו כן, בגין השנים 2023 ו-2024, זכאי יריב למענק התמדה בסך של 380 אלפי ש"ח לכל שנת עבודה. יובהר כי הוצאות השכר למר שיש בטבלה לעיל הינו לאחר הפחתת שכר זמנית וולונטרית בסך של כ-31 אלפי ש"ח כחלק מצעדי צמצום הוצאות בשל המלחמה.

(2) מר יואב גולן, יו"ר דירקטוריון פעיל ("מר גולן")

לפרטים בדבר תנאי כהונתו של מר גולן, ראו ביאור ה'28 (1) לדוחות הכספיים של החברה. יובהר כי הוצאות דמי הניהול למר גולן בטבלה לעיל הינן לפני וויתור וולונטרי בשיעור של 25% עבור החודשים אוקטובר – דצמבר 2023 כחלק מצמצום הוצאות בשל המלחמה (סך של כ-85 אלפי ש"ח אשר נזקפו כהוצאה מול קרן הון).

(3) מר כהן יהודה, מנכ"ל החברה הבת חרסה סטודיו בע"מ ("מר כהן")

מר כהן זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 45 אלפי ש"ח. בנוסף, מר כהן זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר כהן זכאי למענק שנתי בשיעור של 2% מהרווח לפני מס של חרסה סטודיו, כאשר סך מענק זה מוגבל לסך של 550 אלף ש"ח.

(4) מר ציון גניש, מנכ"ל החברה הבת שיש אלוני ("מר גניש")

מר גניש זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 60 אלפי ש"ח. בנוסף, מר גניש זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר גניש זכאי למענק שנתי אם הרווח השנתי לפני מסים של אלוני (להלן בסעיף זה: "הרווח") יהיה מעל סך של 10 מיליון ש"ח בהתאם למדרגות הבאות: 2.5% מהרווח ביחס לרווח עד סך של 13 מיליון ש"ח, בתוספת 3% ביחס לרווח שבין סך של 13 מיליון ש"ח לסך של 16 מיליון ש"ח, ובתוספת 4% ביחס לרווח שבין סך של 16 מיליון ש"ח ומעלה. יובהר כי הוצאות השכר למר גניש בטבלה לעיל הינו לאחר הפחתת שכר זמנית וולונטרית בסך של כ-15 אלפי ש"ח כחלק מצעדי צמצום הוצאות בשל המלחמה.

(5) מר קליין מנכ"ל החברה והחברה הבת חמת ארמטורות ("מר קליין")

לפרטים בדבר תנאי העסקתו של מר קליין, ראה ביאור 28ה' (2) לדוחות הכספיים של החברה. יובהר כי הוצאות השכר למר קליין בטבלה לעיל הינו לאחר הפחתת שכר זמנית וולונטרית בסך של כ-75 אלפי ש"ח כחלק מצעדי צמצום הוצאות בשל המלחמה.

(6) מר יאיר לוי, נושא המשרה הבכיר בתחום הכספים ומשנה למנכ"ל ("מר לוי")

מר לוי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55 אלפי ש"ח (החל מחודש אפריל 2023 חלף שכר של 47 אלפי ש"ח), להודעה מוקדמת על סיום העסקתו בת 90 יום, להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. יובהר כי הוצאות השכר למר לוי בטבלה לעיל הינו לאחר הפחתת שכר זמנית וולונטרית בסך של כ-76 אלפי ש"ח כחלק מצעדי צמצום הוצאות בשל המלחמה.

(7) גמול דירקטורים

הדירקטורים החיצוניים בחברה, כפי שיכחנו מעת לעת, והדירקטורים הבלתי תלויים, יהיו זכאים לגמול השתתפות בסך של 2,250 ש"ח ולגמול שנתי בגובה הסכום המזערי על פי תקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000. למועד הדוח (וליום 31 בדצמבר 2023) ובהתאם דרגת החברה בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000, הינה ד', ובהתאם, במהלך שנת 2023 שילמה החברה גמול שנתי וגמול השתתפות בסך כולל של 389 אלפי ש"ח.

תנאי הכהונה וההעסקה של נושאי המשרה המפורטים לעיל תואמים את מדיניות התגמול של נושאי המשרה של החברה אשר אושרה באסיפה הכללית ביום 19 ביולי 2023. לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול ראו דוח מיידי על אסיפה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241) ודיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 21א: השליטה בתאגיד

למועד הדוח, מר יואב גולן הינו בעל השליטה בתאגיד, המחזיק בכ-54.02% מזכויות ההון וההצבעה בחברה באמצעות ניאור אחזקות (1994) בע"מ, חברה פרטית בבעלות ובשליטת מר יואב גולן (99%) ורעייתו (1%).

תקנה 22: עסקאות עם בעל השליטה או עסקאות שלבעל השליטה יש עניין בהן

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה בחברה או שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורה אשר החברה, חברות בשליטתה וחברות קשורות שלה התקשרו בה בשנת 2023 ועד למועד הגשת דוח זה או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

1. עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות

(א) הסכם שירותי ניהול עם מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה ויו"ר דירקטוריון החברה

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור ועדת הביקורת, את חידוש ועדכון ההתקשרות עם מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בהסכם שירותי ניהול בתוקף תפקידו כיו"ר דירקטוריון פעיל של החברה. לפרטים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241), דיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה, וכן ביאור 28ה' לדוחות הכספיים של החברה.

(ב) מתן פטור מאחריות לנושאי המשרה המכהנים בחברה ובחברות בת וכפי שיכחנו בהן מעת לעת, שהם בעלי השליטה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם

ביום 22 במרץ 2021, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה מתן כתבי פטור מאחריות לנושאי משרה בחברה שהם בעלי שליטה בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם המכהנים כיום וכפי שיכחנו מעת לעת בחברה, חברות בת שלה ובחברות קשורות שלה, בתנאים זהים לכתבי הפטור שהוענקו ליתר נושאי המשרה בחברה (שאינם בעלי השליטה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם), וזאת לאחר שאסיפה זו אישרה את תיקון תקנון החברה באופן שיאפשר מתן פטור מאחריות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15 בפברואר 2021 (אסמכתא: 2021-01-018907), המובא בזאת על דרך ההפניה.

(ג) עדכון תנאי העסקתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בתפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחזיבנק דיזיין בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה וכמנהל סניף חזיבנק צפון

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות של החברה את תנאי העסקתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בתפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחזיבנק דיזיין בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה וכמנהל סניף חזיבנק צפון. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241), דיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

(ד) חידוש ההתחייבות הקיימת לשיפוי ומתן פטור למר ניר גולן, דירקטור בחברה ובנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה

ביום 5 בפברואר 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, את חידוש ההתחייבות לשיפוי ומתן פטור מאחריות למר ניר גולן לתקופה בת שלוש שלנים ממועד האסיפה, בתנאים זהים להתחייבות לשיפוי ולמתן הפטור הנוכחיים על ידי החברה, הוזהם ליתר נושאי המשרה בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 9 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-004905), המובא בזאת על דרך ההפניה.

2. עסקאות אחרות

(א) מתן פטור מאחריות לדירקטורים המכהנים בחברה ובחברות בת וכפי שיכחנו בהן מעת לעת, שאינם בעלי השליטה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם

ביום 22 במרץ 2021, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה מתן כתבי פטור מאחריות לדירקטורים בחברה ו/או בחברות בת ו/או בחברות קשורות וכפי שיכחנו בהן מעת לעת, למעט דירקטורים שהם בעלי שליטה בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם, וזאת לאחר שאסיפה זו אישרה את תיקון תקנון החברה באופן שיאפשר מתן פטור מאחריות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15 בפברואר 2021 (אסמכתא: 2021-01-018907), המובא בזאת על דרך ההפניה.

(ב) מדיניות תגמול

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות של החברה את עדכון מדיניות תגמול של החברה לתקופה של שלוש שנים החל ממועד אישור האסיפה. לפרטים נוספים, לרבות תיאור מדיניות התגמול המעודכנת והנימוקים לאישורה, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241), דיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

3. עסקאות שאושרו בהתאם לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000 ("תקנות ההקלות")

(א) ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, לרבות לבעלי השליטה בחברה וקרובי

ביום 23 באפריל 2023, בהתאם להוראות תקנות 1ב(5) ו-1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות בעלי עניין), התש"ס-2000, אישרה ועדת התגמול של החברה את חידוש התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה ("פוליסת הביטוח") בגבולות אחריות של עד סך של 15 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לכל תקופת הביטוח, בצירוף גבול אחריות נוסף בגין הוצאות משפטיות סבירות בישראל, ובפרמיה שנתית בסך של כ-42 אלפי דולר ארה"ב, החל מיום 1 במאי 2023 ועד ליום 30 באפריל 2024. ההתקשרות הינה ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, כפי שיהיו מעת לעת, באותם תנאים אשר עונים על תנאי מדיניות התגמול של החברה, ואשר הינם בתנאי שוק ולא עשויים להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה.

(ב) ביום 26 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת הביקורת, בהתאם לתקנה 1ב(3) לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000, תשלום לדירקטור המכהן מר ניר גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, של גמול שנתי בסך של 52,500 ש"ח וגמול השתתפות בשיבה בסך של 2,250 ש"ח, כאשר גמול זה אינו עולה על הגמול הנמוך ביותר המשולם לדירקטור אחר בחברה ואינו עולה על הסכום המרבי שניתן לשלם לדירקטור חיצוני לפי תקנות 4, 5 ו-7 לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000. לפרטים ראו דוח מיידי על עסקה עם בעל שליטה או עם דירקטור שאינה טעונה אישור אסיפה כללית מיום 26 באוגוסט 2021 (אסמכתא: 139095-01-2021), המובא בזאת על דרך ההפניה.

4. עסקאות זניחות

דירקטוריון החברה קבע כי העסקאות שתחשבנה כזניחות לעניין תקנה 22(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ולעניין תקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010, הינן עסקאות שנתקיימו בהן כל התנאים כדלקמן:

העסקה אינה עסקה חריגה כהגדרת המונח בחוק החברות, תשנ"ט-1999, היינו:

(א) העסקה מתבצעת במהלך העסקים הרגיל של החברה.

(ב) העסקה הינה בתנאי שוק מקובלים בשוק הרלוונטי.

(ג) העסקה אינה משפיעה באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה.

על פי נוהל עסקאות זניחות זה עסקאות בהיקף של פחות מאחוז אחד (1%) מאמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה, הינן עסקאות זניחות. בכפוף לאמור לעיל, יובהר כי החברה לא קבעה גבול עליון (Limit) ביחס לסיווג עסקאות כעסקאות זניחות.

בשנת 2023 ועד למועד הדוח בוצעו מספר עסקאות זניחות. עסקאות אלה כללו בעיקר קבלה של שירותים לוגיסטיים מחברות בשליטת בעל השליטה בחברה, מכירה של מוצרי החברה לחברות בבעלות בעל השליטה וחלוקת הוצאות שכר של עובדת בחברה בת.

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה סמוך למועד הדוח

לפרטים ראו דוח מיידי על מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה מיום 7 בינואר 2024 (אסמכתא: 003348-01-2024), המובא בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

לפרטים ראו ביאור 24 בדוחות הכספיים של החברה.

תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות של החברה למועד הדוח

לפרטים ראו מצבת הון, הענקת זכויות לרכישת מניות ומרשמי ניירות הערך של התאגיד והשינויים בה מיום 15 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-117916), המובא בזאת על דרך הפניה.

תקנה 25א: מען רשום

כתובת: היזמה 41 אשדוד

מיקוד: 7752475

טלפון: 08-8513817

פקס: 08-8562679

דואר אלקטרוני: yairl@hamat.co.il

תקנה 26: הדירקטורים של החברה למועד פרסום הדוח

שם	יואב גולן, יו"ר הדירקטוריון	ניר גולן	דברת דגן	דוד סיטון	גדעון אלטמן
מס' ת"ז	030500136	032867657	025412586	004296950	054989769
תאריך לידה	10.10.1949	28.04.1978	06.08.1973	06.03.1950	17.11.1957
מען להמצאת כתבי-יד	היוזמה 41 א.ת. צפוני אשדוד, ת"ד 6555	רח' המדע 53 א.ת. צפוני אשדוד	מבוא געתון 4/3, תל אביב	ה' באייר 46, תל אביב	ארבל 37, ראשון לציון
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
חברות בוועדות הדירקטוריון	לא	לא	חברה/ בוועדת ביקורת, בוועדה לבחינת הדוחות הכספיים ובוועדת תגמול		
דירקטור חיצוני / דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	דירקטורית חיצונית	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור חיצוני
הדירקטור הנו בעל כשירות מקצועית	לא	כן	כן	כן	כן
האם הוא דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	כן	כן	לא	כן
אם עובד התאגיד של חברה בת שלו, של חברה קשורה שלו או של בעל עניין בו	כן, הינו בעל השליטה בחברה	כן, מועסק בחברות בבעלות בעל השליטה בחברה	לא	לא	לא
התאריך בו החל לכהן כדירקטור	13.4.2011	13.4.2011	20.2.2016	20.11.2022	15.3.2018
השכלתו	תיכונית	בוגר מנהל עסקים עם התמחות במימון מהמרכז הבינתחומי בהרצליה	בוגרת משפטים מהקריה האקדמית קריית אונו, מוסמכת ראיית חשבון מכללת רמת גן וקורס דירקטורים מאוניברסיטת ת"א	בוגר משפטים מאוניברסיטת תל אביב, בעל רישיון עריכת דין	בוגר כלכלה ומנהל עסקים ומוסמך מנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן, קורס דירקטורים ונושאי משרה בבינתחומי הרצליה
תעסקתו בחמש השנים האחרונות / תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור	יו"ר דירקטוריון פעיל של החברה והחברות הבנות, מנכ"ל ובעלים של קבוצת ניאור אחזקות (1994) בע"מ	מנכ"ל אשדוד סחר עץ בע"מ	סמנכ"לית כספים בחברת קבסיר אדיוקיישן בע"מ ודירקטורית חיצונית בחברת מיה דיינמיקס בע"מ. בעבר סמנכ"לית כספים בחברת מיה דיינמיקס (לשעבר גו.די.אם.) בע"מ.	עורך דין ושותף במשרד סיטון, פולצ'ק עורכי דין, דירקטור בסיטון, פולצ'ק - עורכי דין ובסיטופול בע"מ	יו"ר דירקטוריון חברת צבי צרפתי ובניו בע"מ, יו"ר דירקטוריון חברת פרידנזון שרותים לוגיסטיים בע"מ, יו"ר ועדת אשראי בחברת הפניקס חברה לביטוח בע"מ, דירקטור חיצוני באורד בע"מ, דירקטור חיצוני בקבוצת אחים נאוי בע"מ, דירקטור בלתי תלוי ברבל בע"מ. בעבר דירקטור בקבוצת אחים יעקובי (ואי.אס.בי) בע"מ.
האם הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	כן, אביו של ניר גולן המכהן כדירקטור בחברה	כן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה	לא	לא	לא

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של החברה למועד פרסום הדוח

שם	ניר קליין	יאיר לוי	עדנה ישרים	גלי אורון בן חיים	יהודה כהן	ציון גניש	יריב שיש	משה רנץ	גיא מינקין	דנה גוטסמן ארליך
מס' ת"ז	057995441	040825457	027206119	023891724	056360696	024458168	024954752	057424343	034947747	037575735
תאריך לידה	31.12.1962	02.03.1981	27.03.1979	21.10.1968	04.04.1960	30.01.1969	30.06.1970	30.01.1962	13.03.1979	08.08.1975
מועד תחילת כהונה	01.01.2021	01.01.2017	31.05.2018	08.11.2021	01.10.2002	01.04.2021	01.01.2019	01.10.2022	01.01.2023	19.11.2020
התפקיד בתאגיד, בחברה בת שלו, קשורה שלו או בבעל עניין בו	מנכ"ל החברה, מנכ"ל החברה הבת מנכ"ל חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ומנכ"ל חמת עיצוב ושיווק בע"מ	משנה למנכ"ל ונושא המשרה הבכיר בתחום הכספים	חשבת	סמנכ"לית שיווק	מנכ"ל חברת הבת חרסה סטודיו בע"מ (לשעבר "ליפסקי")	מנכ"ל חברת הבת שיש אלוני בע"מ	מנכ"ל חברת הבת חזיבנק דיוזין בע"מ	מנכ"ל חברת הבת מטבחי זיו בע"מ	מ"מ מנכ"ל חברת הבת חמת הפצה בע"מ	מבקר פנימית
השכלה	בוגר הנדסת תעשייה וניהול מאוניברסיטת בן גוריון, מוסמך מנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב, קורס דירקטורים ונושאי משרה מאוניברסיטת ת"א	בוגר כלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בן גוריון	בוגר כלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בן גוריון	בוגרת ניהול וכלכלה האוניברסיטה הפתוחה – מכללת רמת גן	הנדסאי בתחום הפלסטיק, מכללת רופין, קורס מנהלים בכירים מאוניברסיטת תל אביב	תיכונת	תיכונת	עו"ד, תואר ראשון Bsc בכימיה ומחשבים, אוניברסיטת בר אילן	בוגר מנהל עסקים עם התמחות במימון ושיווק מהמכללה למינהל ראשון לציון	רו"ח, CIA תואר ראשון BA במנהל עסקים התמחות בחשבונאות, המכללה למנהל תואר שני MA במנהל ציבורי התמחות ביקורת פנימית, אוניברסיטת בר אילן
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	מנכ"ל ישראל יזר, יצרן מכלולי מתכת לתעשייה הביטחונית, מנהל פיתוח עסקי MCP - מפעל לכלים סניטרים מחרס של קבוצת חמת בע"מ, מנכ"ל חרסה סטודיו יצרני כלים סניטריים בע"מ	משנה למנכ"ל ונושא המשרה הבכיר בתחום הכספים, סמנכ"ל כספים בחברה ובחברות בת בקבוצה	חשבת בחברות בת בקבוצה	סמנכ"ל שיווק ומכירות בחמת עיצוב ושיווק בע"מ	מנכ"ל חרסה סטודיו בע"מ (ליפסקי)	מנכ"ל שיש אלוני, סמנכ"ל מכירות בשיש אלוני בע"מ	מנכ"ל חזיבנק דיוזין בע"מ, מנהל אולם תצוגה בחזיבנק דיוזין בע"מ	מנכ"ל מטבחי זיו דיוזין, מנכ"ל אביבי מטבחים בע"מ	מנהל פיתוח עסקי בחמת הפצה בע"מ	שותפה, BDO ישראל
בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או בעל עניין אחר בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

תקנה 26ב: מורשה חתימה עצמאי של החברה

לתאריך הדוח אין בחברה מורשי חתימה עצמאיים.

תקנה 27: רואה החשבון של התאגיד

בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים

(א) באסיפה השנתית שהתקיימה ביום 19 ביולי 2023, אושר, פרט למינויים מחדש של הדירקטורים המכהנים ומינויו מחדש של רואה החשבון המבקר של החברה, עדכון מדיניות התגמול של החברה, אישור חידוש ועדכון ההתקשרות עם מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בהסכם שירותי ניהול בתוקף תפקידו כיו"ר דירקטוריון פעיל של החברה וכן עדכון תנאי כהונתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בתפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחזיבנק דיזיין בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה וכמנהל סניף חזיבנק צפון. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי על אסיפה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241) והדיווח המשלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 202301-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

(ב) לאחר תאריך המאזן, באסיפה המיוחדת שהתקיימה ביום 15 בפברואר 2024, אושר מינויו של מר גדעון אלטמן כדירקטור חיצוני בחברה, לתקופת כהונה שלישית בת שלוש שנים, החל מיום 14 במרץ 2024. כמו כן, אושר חידוש ההתחייבות לשיפוי ומתן פטור מאחריות למר ניר גולן, דירקטור בחברה ובנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה לתקופה בת שלוש שנים ממועד האסיפה. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי על אסיפה מיום 9 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-004905), המובא בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 29א: החלטות החברה

לפרטים נוספים בדבר התחייבות החברה למתן שיפוי וביטוח נושאי משרה בחברה שהינם בתוקף במועד הדוח, ראו תקנה 22 לעיל.

ניר קליין
מנכ"ל

יואב גולן
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 28 במרץ 2024

דו"ח תקופתי
לשנת
2023
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT
GROUP
Multi Design Solutions

פרק ה' / דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית
על הדיווח הכספי ועל הגילוי

דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א):

ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "התאגיד") אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה חברי ההנהלה הם:

1. ניר קליין - מנכ"ל.
2. יאיר לוי - סמנכ"ל כספים.
3. עדנה ישרים - חשבת.

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

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

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

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה. הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: בקורות ברמת הארגון; בקורת כלליות לרבות בקורות על תהליך העריכה והסגירה של הדיווח הכספי ובקורות כלליות של מערכות מידע; בקורות על תתי התהליכים במסגרת תהליך המכר; בקורות על תתי התהליכים במסגרת תהליכי הרכש וניהול המלאי.

בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר 2023 היא אפקטיבית.

הצהרת מנהלים
הצהרת מנהל כללי

אני, ניר קליין, מצהיר כי :

1. בחנתי את הדוח התקופתי של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "התאגיד") לשנת 2023 (להלן: "הדוחות");
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות ש אליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
- א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכום או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
- ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
- א. קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
- ב. קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
- ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

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

28 במרץ, 2024

תאריך

ניר קליין
מנכ"ל

הצהרת מנהלים
הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, יאיר לוי, מצהיר כי :

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "התאגיד") לשנת 2023 (להלן: "הדוחות");
2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות ש אליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
- א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכום או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
- ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
- א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי מתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
- ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
- ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון וההנהלה ומשולבות בדוח זה.

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

28 במרץ, 2024

תאריך

יאיר לוי
משנה למנכ"ל ונושא
המשרה הבכיר בתחום
הכספים