Maalot
S&P Global Ratings

# רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ

.....

.

**27 בנובמבר 2023**

**אנליסטית אשראי ראשית:**

סיון מסילתי, 972-3-7539735 sivan.mesilati@spglobal.com

**איש קשר נוסף:**

תום דר, 972-3-7539722 tom.dar@spglobal.com

## תוכן עניינים

תמצית ..... 2
תחזית הדירוג ..... 3
התרחיש השלילי ..... 3
התרחיש החיובי ..... 3
תרחיש הבסיס ..... 3
הנחות עיקריות ..... 3
יחסים עיקריים ..... 4
תחזיות תרחיש הבסיס ..... 4
תיאור החברה ..... 4
הפרופיל העסקי ..... 5
הפרופיל הפיננסי ..... 5
נזילות ..... 6
התאמות לדירוג ..... 7
גורמי סביבה, חברה וממשל תאגידי ..... 7
התאמות לדיווח הכספי ..... 7
רשימת דירוגים ..... 9

# רמי לוי שיווק השקמה (2006) בע"מ

| אשרור דירוג המנפיק | ilAA-/Stable |
|---|---|

## תמצית

| חוזקות עיקריות | סיכונים עיקריים |
|---|---|
| • מותג חזק המחולל תחרות מחירים.<br>• שחקן משמעותי בשוק עם גידול מתמשך בהיקפי הפעילות.<br>• תזרימי מזומנים יציבים מהפעילות השוטפת.<br>• מדיניות חוב שמרנית המתבטאת בהיעדר חוב ריאלי.<br>• נזילות חזקה. | • סביבת תחרות אינטנסיבית.<br>• היקף דיבידנדים גדול יחסית.<br>• תלות גבוהה בבעלים והמנכ"ל בניהול ופיתוח הפעילות. |

**הרווחיות הגולמית של רמי לוי שיווק השקמה (2006) בע"מ ("רמי לוי" או "החברה") עלתה ל-23.5% מ-22.6% במחצית הראשונה של 2023 בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.** השיפור ברווחיות נבע מצעדי התייעלות שנקטה החברה בהפצה דרך המרלו"ג במודיעין, גידול בהיקף הייבוא העצמאי ושיפור בתנאי הסחר שלה. בה בעת חלה עלייה בהוצאות מכירה, שיווק והנהלה וכלליות, שהושפעו בין היתר מעלייה במחירי התשומות והשירותים והובילו לירידה של כ-6.6% ברווח התפעולי. כתוצאה מכך עמד היחס המתואם FFO (funds from operations) לחוב על כ-43% ב-12 החודשים שהסתיימו ב-30 ביוני 2023 והיחס המתואם EBITDA להוצאות ריבית עמד על כ-7.2x, לעומת כ-46.4% וכ-8x, בהתאמה, ב-12 החודשים שהסתיימו ב-30 ביוני 2022.

**אנו צופים גידול מינורי בהכנסות השנה וגידול של כ-2.5%-3% בשנה הבאה.** אנו מעריכים שהשפעת המלחמה בין ישראל לחמאס על הרגלי צריכת המזון מוגבלת בהיקפה ועל כן סבורים שיחול גידול מינורי בהכנסות החברה השנה. הגידול החזוי ב-2024 נשען על גידול טבעי של האוכלוסייה ועל גידול ריאלי צפוי בפעילות כתוצאה מפתיחת סניפים חדשים בתחום הפארם, מפעילות המותג הפרטי ומהפעילות בתוך הערים (פורמט רמי לוי בשכונה), מגזר שלהערכתנו מקנה רווחיות גבוהה יותר ממגזר הדיסקאונט.

נציין כי קיימת אי ודאות רבה לגבי היקף המלחמה בישראל, משכה והשלכותיה. התרחבות העימות לחזיתות נוספות, אם תקרה, עלולה להגביר משמעותית את הסיכון לפגיעה באינדיקטורים המקרו-כלכליים בישראל ואת התנודתיות בשוק ההון. כבר כעת קיים חשש שהפרמטרים הכלכליים העיקריים של מדינת ישראל יהיו חלשים

בהשוואה לצפי הקודם (ראו שינוי תחזית הדירוג של מדינת ישראלי לשלילית, 24 באוקטובר 2023). עם התפתחות המצב נעדכן את הנחותינו והערכותינו בהתאם.

## תחזית הדירוג

תחזית הדירוג היציבה משקפת את הערכתנו שב-12 החודשים הבאים תשמור החברה על שיעור EBITDA ממוצע לענף, בין היתר בזכות המשך הגידול במכירות המותג הפרטי וייעול וחיזוק המערך המקוון. כמו כן משקפת התחזית את הערכתנו כי מיזוגים ורכישות נוספים יבוצעו ללא מינוף משמעותי כחלק מניהול מדיניות פיננסית שמרנית. אנו סבורים שהיחסים המתואמים ההולמים את הדירוג הם יחס FFO לחוב של לפחות 12% ויחס EBITDA להוצאות ריבית של כ-5.0x.

**התרחיש השלילי**

אנו עשויים לנקוט פעולת דירוג שלילית אם נראה שחיקה ברווחיות החברה או אי עמידה לאורך זמן ביחסים ההולמים את הדירוג שצוינו לעיל. תרחיש זה עשוי להתממש, למשל, אם החברה תבצע הורדת מחירים אגרסיבית כדי להתמודד עם התחרות, או אם הוצאות הנהלה וכלליות יגדלו משמעותית בשל ההתרחבות המאסיבית וללא יכולת לשמר את הרווחיות התפעולית. גם השקעות משמעותיות שיובילו לעלייה מהותית במינוף או חלוקת דיבידנד אגרסיבית עשויות ליצור לחץ שלילי על הדירוג.

**התרחיש החיובי**

נשקול פעולת דירוג חיובית אם ניווכח שהחברה הגדילה משמעותית את נתח השוק שלה ושיפרה משמעותית את הרווחיות התפעולית, תוך יצירת תזרים מזומנים מספק לכיסוי מרבית צורכי ההשקעה והדיבידנד. זאת במקביל ליחס FFO לחוב של כ-30% וליחס EBITDA להוצאות ריבית של כ-10.0x.

## תרחיש הבסיס

**הנחות עיקריות**

- בשנת 2023 צמיחה ריאלית של כ-1.5% בתמ"ג, אינפלציה של כ-2% ושיעור אבטלה של כ-3.8%. ב-2024 צמיחה של כ-0.5% בתמ"ג, אינפלציה של כ-2% ועלייה בשיעור האבטלה לכ-4.5%.
- פתיחת אחד-שניים סניפי עיר בשנה, קצב נמוך בהשוואה לשנים עברו בשל המצב הגיאופוליטי, פתיחת כארבעה סניפי פארם בשנה ואחד-שניים סניפי דיסקאונט בשנה. ההוצאות ההוניות (capex), כולל פתיחת סניפים חדשים, תחזוקת סניפים קיימים ותחזוקת המרלו"גים, יעמדו על כ-100-120 מיליון ₪ בשנה.
- גידול מינורי בהכנסות בשנת 2023 ושל כ-2.5%-3% בשנת 2024, על סמך גידול טבעי של האוכלוסייה המוערך בכ-2%, גידול ריאלי בפעילות כתוצאה מפתיחת סניפים חדשים כאמור ועליית מחירים מסוימת כתוצאה מעליית המחירים הכללית במשק, אם כי לא במלוא היקפה בשל מגבלות התחרות בענף.
- עלייה קלה ברווחיות הגולמית לכ-27.5% ב-2023 מכ-26.9% ב-2022 בשל התייעלות בהפצה דרך המרלו"ג וגידול בייבוא העצמאי תוך שיפור בתנאי הסחר.

- חלוקת דיבידנד של כ-95% מהרווח הנקי השנתי, בחלק הגבוה של טווח מדיניות החברה.

**יחסים עיקריים**

| יחס פיננסי | 2022A | 2023E | 2024E |
|---|---|---|---|
| FFO/חוב | כ-42.3% | כ-40%-45% | כ-40%-45% |
| EBITDA/חוב | כ-1.8x | כ-1.5x-2.0x | כ-1.5x-2.0x |
| EBITDA/הוצאות ריבית | כ-9.9x | 9.5x-10.0x | 9.3x-9.8x |

A-בפועל. E-צפוי.

**תחזיות תרחיש הבסיס**

**צפי לגידול בהכנסות של כ-2.5%-3% ב-2024**

זאת בהסתמך על מיצוב החברה כרשת דיסקאונט בדגש על המותג הפרטי וכן כתוצאה מגידול טבעי של האוכלוסייה, מגידול ריאלי בפעילות כתוצאה מפתיחת סניפים חדשים כאמור ומעליית מחירים כתוצאה מעליית המחירים הכללית במשק. להערכתנו, על אף העלייה באינפלציה והלחץ הגובר על המחירים מצד הספקים, לא יוכלו קמעונאיות המזון לגלגל את מלוא עליית המחירים על הצרכן הסופי בשל התחרות ביניהן, בעיקר במגזר העירוני שהתחרות בו צפויה להתרחב. את הגידול הריאלי בפעילות תקזז השפעה כללית של התחרות, בעיקר במגזר זה. כמו כן, פתיחת סניפים חדשים והרחבת המערך המקוון עלולות ליצור קניבליזציה עצמית שתגביל במידת מה את הגידול הריאלי.

**מדיניות פיננסית שמרנית**

בהעדר מידע בידינו על השקעות עתידיות משמעותיות, אנו מעריכים כי החברה תמשיך לשמור על פרופיל פיננסי שמרני. אנו צופים כי החברה תמשיך לייצר תזרימי מזומנים איתנים שישמרו על הפרופיל הפיננסי הנוכחי. אנו מעריכים כי לאור השיפור בפרמטרים התפעוליים לצד מינוף נמוך, החברה תחלק דיבידנדים בטווח הגבוה של המדיניות שאימצה, אולם חלוקה זו לא תפגע בפרופיל הפיננסי הנוכחי שלה. שיפור המערך המקוון באמצעות המרכזים הרובוטיים במודל עסקי שלהבנתנו אינו מצריך השקעות גבוהות תורם גם הוא לשמירה על הפרופיל הפיננסי הנוכחי.

## תיאור החברה

רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ היא חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל אביב ופועלת בתחום קמעונאות המזון בישראל. נכון ליוני 2023, לחברה 56 סניפי "רמי לוי" בפריסה ארצית, כולם מסוג heavy discount. בנוסף יש לחברה 35 סניפי מרכולים בעיר תחת המותגים "רמי לוי בשכונה" ו"סופר קופיקס" וכן 55 סניפי בתי קפה של אורבן קופיקס. לרשת נתח שוק של כ-15% והיא השחקן השני בגודלו בשוק קמעונאות המזון בישראל.

לחברה יש גם פעילות בתחום הפארם הכוללת 56 סניפים תחת המותג "גוד פארם" ושישה סניפים של מועדוני בריאות וכן פעילות מצומצמת בתחום שירותי הסלולר. לחברה פיתוחים עסקיים טכנולוגיים בעיקר בתחום התשלומים, הנותנים מענה למגמות שוק בתחומים המשלבים טכנולוגיה וקמעונאות.

בעל המניות העיקרי של החברה הוא מר רמי לוי, המחזיק בכ-39.9% ממניותיה ומכהן כמנכ"ל ודירקטור בחברה. יתר המניות מוחזקות בידי הציבור ומשקיעים פיננסיים.

## הפרופיל העסקי

הערכת פרופיל הסיכון העסקי של החברה נתמכת, לדעתנו, על ידי מעמדה המוביל בענף רשתות המזון המקומי, כאחת ממובילות השוק בסגמנט הרשתות המוזלות ("דיסקאונט"). נתח השוק של החברה הוא כ-15%, בשל התרחבות הרשת ובפער ניכר משחקנים אחרים בתחום הדיסקאונט, אם כי במקביל גם המתחרים הגדילו את נתח השוק שלהם, בין היתר באמצעות רכישת סניפים של רשת מגה והתרחבות אורגנית. בשנים האחרונות שיפרה החברה את יתרונה התחרותי בזכות רכישות קופיקס וגוד-פארם שהיוו צעד משמעותי למימוש אסטרטגיית החברה לכניסה למרכזי ערים, ותרמו לגיוון המגזרי והגיאוגרפי שלה.

לחברה פלטפורמה מקוונת שהולכת ומשתפרת ואף הכפילה את מכירותיה בשנתיים האחרונות ומהווה כיום כ-10% מהמכירות. אנו מעריכים כי רווחיות פלטפורמה זו אפסית, אולם היא צפויה להשתפר בשנים הקרובות עם הגדלת נפח הפעילות לצד פתיחת מרכזים רובוטיים נוספים. אנו סבורים כי הגידול בפעילות המקוונת ופתיחת סניפים חדשים עלולים ליצור קניבליזציה מסוימת. להערכתנו, בשל מודל מיקור החוץ באמצעותו מבצעת החברה את הרחבת המערך המקוון, היא לא תישא בהשקעות משמעותיות ולא תגדיל את מינוף או תפגע באיתנותה הפיננסית. לחברה מותג פרטי שהרחבתו תרמה אף היא לרווחיות בשנה החולפת ולהערכתנו ימשיך לתרום לה גם בשנים הקרובות, בייחוד על רקע המלחמה ושחיקה בכח הקנייה הריאלי.

אנו סבורים שגורמי תמיכה אלו מתקזזים במידת מה על ידי התחרות הגוברת בענף קמעונאות המזון. להערכתנו התחרות במגזר הדיסקאונט תימשך בעוצמות של השנים האחרונות, ובגזרת העיר היא תתרחב בשל התרחבות המותג הפרטי Carrefour SA ("קארפור", BBB/Stable/A-2) בזכיינות, כמו גם המשך פתיחת חנויות נוחות במרכזי השכונות, גם באמצעות חברות בענף הדלק שמתרחבות בתחום.

## הפרופיל הפיננסי

פרופיל הסיכון הפיננסי של רמי לוי נתמך במבנה ההון הנוכחי של החברה הכולל חוב ריאלי בהיקף זניח, ובמדיניות פיננסית שמרנית של ההנהלה המתבטאת, בין היתר, בהימנעות מהשקעות הממומנות בחוב ובשמירה על נזילות חזקה לאורך זמן. מאידך, מדיניות הדיבידנדים של החברה אגרסיבית.

בתרחיש הבסיס שלנו אנו מניחים כי השקעות חדשות ימומנו ממקורותיה העצמיים של החברה, מאשראי ספקים או גיוס חוב. בהיעדר שינוי משמעותי במדיניות ההשקעות, החוב הפיננסי של החברה צפוי להישאר

נמוך בשנים הקרובות. להערכתנו החברה תמשיך ליצר תזרים מזומנים חופשי (לאחר capex) איתן של 400- 350 מיליון ₪ בשנה.

בהנחה של צורכי capex קבועים המגלמים תוכנית עסקית לפתיחת סניפים חדשים ושימור הקיים, חלוקת דיבידנדים של כ-150-200 מיליון ₪ לשנה, אנו צופים כי בשנת 2023 יעמוד יחס ה-FFO לחוב על כ-40%-45%, יחס החוב ל-EBITDA על כ-1.5x-2.0x ויחס ה-EBITDA להוצאות ריבית על כ-9.5x-10.0x, טווחים ההולמים להערכתנו את הדירוג הנוכחי.

**Table 1.**
**Rami Levy Hashikma Marketing Ltd. -- Financial Summary (Mil. NIS)**
**Industry Sector: Supermarkets**

| | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|
| Revenue | 7,042 | 6,453 | 6,466 | 5,936 | 5,438 |
| EBITDA | 621 | 581 | 533 | 421 | 382 |
| Funds from operations (FFO) | 462 | 477 | 423 | 332 | 295 |
| Interest expense | 64 | 63 | 62 | 58 | 70 |
| Cash interest paid | 62 | 58 | 58 | 57 | 69 |
| Cash flow from operations | 502 | 484 | 574 | 359 | 387 |
| Capital expenditure | 108 | 118 | 67 | 89 | 82 |
| Free operating cash flow (FOCF) | 394 | 366 | 506 | 269 | 306 |
| Dividends paid | 208 | 176 | 116 | 82 | 85 |
| Discretionary cash flow (DCF) | 186 | 186 | 383 | 187 | 221 |
| Cash and short-term investments | 911 | 917 | 853 | 634 | 548 |
| Gross available cash | 911 | 917 | 853 | 634 | 548 |
| Debt | 1,093 | 908 | 878 | 1,662 | 1,263 |
| Equity | 623 | 635 | 597 | 546 | 560 |
| **Adjusted ratios** | | | | | |
| EBITDA margin (%) | 8.8 | 9.0 | 8.2 | 7.1 | 7.0 |
| Return on capital (%) | 20.3 | 22.7 | 16.3 | 9.8 | 15.6 |
| EBITDA interest coverage (x) | 9.7 | 9.2 | 8.7 | 7.3 | 5.4 |
| FFO cash interest coverage (x) | 8.4 | 9.2 | 8.3 | 6.8 | 5.3 |
| Debt/EBITDA (x) | 1.8 | 1.6 | 1.6 | 3.9 | 3.3 |
| FFO/debt (%) | 42.3 | 52.5 | 48.2 | 20.0 | 23.4 |
| Cash flow from operations/debt (%) | 45.9 | 53.3 | 65.3 | 21.6 | 30.7 |
| FOCF/debt (%) | 36.0 | 40.3 | 57.6 | 16.2 | 24.2 |
| DCF/debt (%) | 17.0 | 20.5 | 43.6 | 11.3 | 17.5 |

## נזילות

על פי הקריטריונים שלנו, רמת הנזילות של רמי לוי היא 'חזקה'. אנו מעריכים כי היחס בין המקורות של החברה לשימושים שלה יעלה על 1.5x ב-12 החודשים שהחלו ב-1 ביולי 2023 ועל 1.0x ב-12 החודשים שלאחר מכן.

הערכתנו לנזילות החברה נתמכת בהיקף המזומנים הגבוה בקופה, ביכולת ייצור תזרימי מזומנים איתנים ובחוב פיננסי מזערי. אנו רואים במדיניות ניהול הנזילות של החברה, המתבטאת בעיקר בשמירה על היקפי מזומנים

מהותיים לאורך זמן, גורם התומך בדירוג, שכן היא מאפשרת לחברה ליישם את האסטרטגיה העסקית שלה ללא נטילת חוב פיננסי.

להלן המקורות והשימושים העיקריים של החברה ב-12 החודשים שהחלו ב-1 ביולי 2023:

| מקורות עיקריים | שימושים עיקריים |
|---|---|
| • מזומנים ושווי מזומנים בהיקף של כ-977 מיליון ₪.<br>• תזרים מזומנים מפעילת שוטפת בסך של כ-300-350 מיליון ₪. | • אשראי זמן קצר בסך של כ-7 מיליון ₪ (הלוואת on-call קיימת).<br>• תשלום דיבידנד בסך של כ-150-200 מיליון ₪ .<br>• הוצאות הוניות (capex) בהיקף של כ-100-120 מיליון ₪ (כולל השקעות בפתיחת חנויות חדשות). |

## התאמות לדירוג

פיזור עסקי: ניטרלי

מבנה הון: ניטרלי

נזילות: ניטרלי

מדיניות פיננסית: ניטרלי

ניהול, אסטרטגיה וממשל תאגידי: ניטרלי

השוואה לקבוצת ייחוס: ניטרלי

## גורמי סביבה, חברה וממשל תאגידי

גורמי ממשל תאגידי מהווים שיקול שלילי מתון בניתוח דירוג האשראי של רמי לוי שיווק השקמה בע"מ. זאת בעיקר בשל חשיפת החברה לסיכון אנשי מפתח (בני משפחת השליטה, חברי הדירקטוריון וצוות ההנהלה).

## התאמות לדיווח הכספי

על מנת להביא את הנתונים הפיננסיים לבסיס משותף בהשוואה לחברות מדורגות אחרות, אנו מבצעים התאמות לנתונים המדווחים בדוחות הכספיים אשר משמשים אותנו בחישוב היחסים הפיננסיים. להלן ההתאמות העיקריות לנתונים המאוחדים של רמי לוי שיווק השקמה בע"מ לשנת 2022:

- קיזוז מלוא המזומנים ושווי המזומנים הזמינים כהגדרתנו מהחוב הפיננסי.
- הוספת התחייבויות פנסיוניות בסך כ-16 מיליון ₪ לחוב הפיננסי.

**Table 2.**

**Rami Levy Hashikma Marketing Ltd.--Reconciliation Of Reported Amounts With S&P Global Ratings' Adjusted Amounts (Mil. NIS) for the Fiscal Year Ended Dec 31, 2022**

| | Debt | Shareholders' equity | EBITDA | Operating income | Interest expense | S&P Global Ratings' adjusted EBITDA | Cash flow from operations |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Reported Amounts** | **14.9** | **552.7** | **611.3** | **320.3** | **62.4** | **621.5** | **505.6** |
| **S&P Global Ratings adjustments** | | | | | | | |
| Cash taxes paid | -- | -- | -- | -- | -- | (96.9) | -- |
| Cash interest paid | -- | -- | -- | -- | -- | (62.5) | -- |
| Reported lease liabilities | 1,973.5 | -- | -- | -- | -- | -- | -- |
| Postretirement benefit obligations/deferred compensation | 15.7 | -- | 1.7 | 1.7 | 1.7 | -- | -- |
| Accessible cash and liquid investments | (911.4) | -- | -- | -- | -- | -- | -- |
| Dividends received from equity investments | -- | -- | 22.0 | -- | -- | -- | -- |
| Nonoperating income (expense) | -- | -- | -- | 21.4 | -- | -- | -- |
| Reclassification of interest and dividend cash flows | -- | -- | -- | -- | -- | -- | (3.8) |
| Noncontrolling interest/minority interest | -- | 70.3 | -- | -- | -- | -- | -- |
| EBITDA: Other (situational) | -- | -- | (13.4) | (13.4) | -- | -- | -- |
| **Total adjustments** | **1,077.8** | **70.3** | **10.2** | **9.7** | **1.7** | **(159.4)** | **(3.8)** |

**S&P Global Ratings adjusted amounts**

| | Debt | Equity | EBITDA | EBIT | Interest expense | Funds from operations | Cash flow from operations |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Adjusted** | **1,092.7** | **622.9** | **621.5** | **329.9** | **64.1** | **462.1** | **501.8** |

## מתודולוגיה ומאמרים קשורים

- מתודולוגיה - כללי: עקרונות הדירוג של S&P, 16 בפברואר, 2011
- מתודולוגיה: מתודולוגיה להערכת ניהול וממשל תאגידי של חברות ומבטחים, 13 בנובמבר, 2012
- מתודולוגיה: סיכון ענפי, 19 בנובמבר, 2013
- מתודולוגיה: מתודולוגיה להערכת סיכון מדינה, 19 בנובמבר, 2013
- מתודולוגיה: מתודולוגיה כללית לדירוג תאגידים , 19 בנובמבר, 2013
- מתודולוגיה: מתודולוגיה להערכת פרופיל הנזילות של תאגידים, 16 בדצמבר, 2014
- מתודולוגיה: מתודולוגיה לחישוב יחסים פיננסיים והתאמות, 1 באפריל, 2019
- מתודולוגיה - כללי: דירוג חברות בקבוצה: , 1 ביולי, 2019
- מתודולוגיה - כללי: סיכוני אשראי הנובעים מגורמי סביבה, חברה וממשל תאגידי (ESG) , 10 באוקטובר, 2021

- מתודולוגיה - כללי: דירוג אשראי בסולמות מקומיים , 8 ביוני, 2023
- דעות ופרשנות: הקשר בין סולם הדירוג הגלובלי לבין סולם הדירוג הישראלי, 26 ביוני, 2018
- סולמות דירוג והגדרות: הגדרות סולמות הדירוג של S&P Global Ratings , 9 ביוני, 2023

## רשימת דירוגים

| רמי לוי שיווק השקמה 2006 בעמ | דירוג | | תאריך שבו פורסם הדירוג לראשונה | תאריך אחרון בו נעשה עדכון לדירוג |
|---|---|---|---|---|
| **דירוג(י) המנפיק** | | | | |
| טווח ארוך | | ilAA-\Stable | 27/05/2007 | 20/11/2022 |
| **דירוג(י) הנפקה** | | | | |
| **היסטוריית דירוג המנפיק** | | | | |
| טווח ארוך | | | | |
| נובמבר 06, 2013 | | ilAA-\Stable | | |
| מאי 27, 2007 | | ilA+\Stable | | |

| פרטים נוספים | |
|---|---|
| זמן בו התרחש האירוע | 27/11/2023 12:46 |
| זמן בו נודע לראשונה על האירוע | 27/11/2023 12:46 |
| יוזם הדירוג | החברה המדורגת |

S&P מעלות הוא שמה המסחרי של חברת "אס אנד פי גלובל רייטינגס מעלות בע"מ". לרשימת הדירוגים המעודכנים ביותר ולמידע נוסף אודות מדיניות המעקב אחר דירוג האשראי, יש לפנות לאתר אס אנד פי גלובל רייטינגס מעלות בע"מ בכתובת www.maalot.co.il

כל הזכויות שמורות ©. אין לשנות, לבצע הנדסה לאחור, לשכפל, להפיץ בכל צורה ובכל דרך, או לאחסן במאגר מידע או במערכת לאחזור מידע את התוכן (לרבות דירוגים, אנליזות ומידע הקשורים לדירוגים, הערכות, מודלים, תוכנה ותוצריה), וכל חלק ממנו (להלן, יחדיו, "התוכן"), מבלי לקבל את הסכמתה מראש ובכתב של אס אנד פי גלובל רייטינגס מעלות בע"מ או חברות הקשורות לה (להלן, יחדיו, "S&P"). התוכן לא ישמש למטרות לא חוקיות או לא מורשות. S&P וצדדים שלישיים הנותנים לה שירותים, לרבות הדירקטורים, המנהלים, בעלי המניות, העובדים או השלוחים שלהם (להלן, יחדיו, "S&P והצדדים הקשורים") אינם ערבים לדיוקו, שלמותו, עדכניותו או זמינותו של התוכן. S&P והצדדים הקשורים אינם אחראים לטעויות או השמטות (בין אם הן נובעות מרשלנות ובין אם לאו), מכל סיבה שהיא, לתוצאות הנובעות משימוש בתוכן, או לאבטחתו או תחזוקתו של מידע שמסרו המשתמשים. התוכן מסופק על בסיס AS-IS (כמות שהוא). **S&P והצדדים הקשורים לא נותנים כל התחייבות או מצג, מפורש או משתמע, לרבות, אך לא רק, בעניין האיכות המספקת או התאמה לצורך כזה או אחר, היעדר באגים, טעויות תוכנה או פגמים, שתפקודו של התוכן לא ישובש או שהתוכן יפעל עם כל תצורת תכנה או חומרה.** בכל מקרה, S&P והצדדים הקשורים לא יישאו בכל אחריות לנזקים ישירים ו/או עקיפים מכל מין וסוג, לרבות נזקים נלווים או תוצאתיים, פיצויים לדוגמה, פיצויים עונשיים או פיצויים מיוחדים, עלויות, הוצאות, הוצאות משפטיות או הפסדים (ובכלל זה, מבלי לגרוע מכלליות האמור, פיצויים בגין הפסד הכנסות או רווחים, אבדן הזדמנויות עסקיות או הפסדים שנגרמו מרשלנות), אשר נגרמו בקשר עם שימוש בתוכן, גם במידה ונמסר להם מראש על האפשרות לנזקים כאמור.

דירוגים וניתוחים אנליטיים אחרים, לרבות הדירוגים ומידע אחר הכלול בתוכן, מהווים הבעת דעה שהינה נכונה למועד פרסומה ואינם מהווים דבר שבעובדה. הדירוגים והניתוחים האנליטיים האחרים של S&P אינם מהווים המלצה לרכוש, להחזיק או למכור ניירות ערך כלשהם, או לקבלת החלטה בעניין ביצוע השקעות, ואינם מתייחסים לנאותותם של ניירות ערך כלשהם. S&P אינה נוטלת על עצמה כל מחויבות לעדכן את התוכן לאחר פרסומו בכל צורה או פורמט. אין להסתמך על התוכן בקבלת החלטות השקעה או החלטות עסקיות אחרות, והוא אינו תחליף לכישורים, שיקול דעת או ניסיון של המשתמשים, הנהלתם, עובדיהם, יועציהם ו/או לקוחותיהם בקבלת החלטות כאלה. S&P אינה משמשת כ"מומחה" או כיועץ לעניין השקעות ו/או ניירות ערך, אלא במקום בו היא רשומה ככזאת. דוחות דירוג נכונים למועד פרסומם. S&P מעדכנת את דוחות הדירוג בעקבות מעקב שוטף אחר אירועים או מעקב שנתי.

S&P אוספת מידע ממקורות אמינים להערכתה, אך אינה מבקרת את המידע והיא אינה מחויבת לבצע בדיקת נאותות או אימות עצמאי של המידע שהיא מקבלת. S&P מפרסמת דוחות הקשורים לדירוג מסיבות שונות שאינן בהכרח תוצאה של ועדת דירוג, ובכלל זה פרסום עדכון תקופתי לגבי דירוג אשראי וניתוחים קשורים.

על מנת לשמר את העצמאות והאובייקטיביות של פעולותיהן של היחידות השונות של S&P, S&P שומרת על הפרדה בין פעולות אלו. כתוצאה מכך, ייתכן וליחידות מסוימות יהיה מידע אשר אינו זמין ליחידות אחרות של S&P. S&P גיבשה נהלים ותהליכים על-מנת לשמור על סודיות מידע מסוים שאינו פומבי המתקבל בקשר לכל הליך אנליטי שהיא מבצעת.

S&P מקבלת תמורה כספית עבור מתן שירותי הדירוג והניתוחים האנליטיים שהיא מבצעת, בדרך כלל מהמנפיקים או מהחתמים של ניירות הערך המדורגים, או מהחייבים. S&P שומרת לעצמה את הזכות להפיץ את חוות הדעת שלה והניתוחים האנליטיים. הדירוגים הפומביים של S&P והאנליזות מופיעים באתר S&P מעלות בכתובת www.maalot.co.il או באתר S&P בכתובת www.spglobal.com/ratings, ויכולים גם להיות מופצים באמצעים אחרים, כולל בפרסומים של S&P ושל צדדים שלישיים.