

כ"ח אב תשע"ט
29 אוגוסט, 2019

קבוצת בזק מדווחת על התוצאות הכספיות לרבעון השני לשנת 2019

התוצאות הכספיות לרבעון שני 2019 הושפעו משלושה אירועים חריגים: מחיקת יתרת נכס מס בגין הפסדי yes בסך כ-1.166 מיליארד שקל, הפסד בגין ירידת ערך בפלאפון בסך כ-951 מיליון שקל ומנגד, רישום רווח הון בגין מכירת מתחם "סקיה" בסך כ-403 מיליון שקל

קבוצת בזק – עיקרי התוצאות הכספיות לרבעון שני 2019, בהשוואה לרבעון שני 2018:

- ההכנסות הסתכמו בכ-2.22 מיליארד שקל, ירידה של 4.7%
- ההפסד הנקי לבעלי מניות הסתכם בכ-1.57 מיליארד שקל לעומת רווח נקי של כ-195 מיליון שקל
- הרווח הנקי המתואם* לבעלי מניות הסתכם בכ-225 מיליון שקל, ירידה של 13.5%
- ה-EBITDA הסתכם בכ-384 מיליון שקל, ירידה של 57.7%
- ה-EBITDA המתואם** הסתכם בכ-921 מיליון שקל, ירידה של 7.2%
- התזרים מפעילות שוטפת הסתכם בכ-624 מיליון שקל, ירידה של 22.6%
- ההשקעות הסתכמו בכ-525 מיליון שקל, ירידה של 1.1%
- התזרים החופשי הסתכם בכ-350 מיליון שקל, עלייה של 186.9%

*בנטרול סעיף הוצאות/הכנסות אחרות, נטו, הפסדים חד פעמיים מירידת ערך ומחיקת נכס המס
**בנטרול סעיף הוצאות (הכנסות) תפעוליות אחרות, נטו והפסדים חד פעמיים מירידת ערך

תל אביב, 29 באוגוסט 2019 – "בזק" החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (TASE: BEZQ), ספקית התקשורת המובילה בישראל, פרסמה היום את תוצאותיה הכספיות לרבעון השני שהסתיים ביום 30 ביוני 2019.

שלמה רודב, יו"ר בזק, "שוק התקשורת הישראלי נמצא בתחרות עזה המתחזקת כל העת בכל תחומי הפעילות, והדבר משתקף בתוצאות הכספיות של קבוצת בזק ברבעון השני של 2019. אנו עושים פעולות רבות בכל מגזרי הפעילות שלנו כדי להתאים את הקבוצה למצב התחרותי ולחזק את החברות לקראת האתגרים עמם יתמודדו בשנים הקרובות. אנו עושים זאת באמצעות תהליכי התייעלות עמוקים ומורכבים בכל אחת מהחברות ויצירת סינרגיות ניהוליות ותפעוליות. תהליכי התייעלות מטבעם גורמים להוצאות בטווח הקצר אך מייצרים ערך משמעותי בטווח הבינוני והארוך. את הפירות של תהליכים אלו נראה בהמשך ובאופן מהותי יותר ככל שיעבור הזמן. מן העבר השני, אנו מפתחים תחומי פעילות חדשים המותאמים לשינויים הטכנולוגיים והצרכניים בשווקים השונים ומתאימים תחומים קיימים למציאות המשתנה. המשך התחרות העזה בשוק הסלולר הביא להערכות חדשות לגבי הצפוי במחירי השירותים וברווחיות מכירת ציוד הקצה בפלאפון שהביאו למחיקה בעקבות ירידת השווי. אנו נמשיך להתנהל תחת כללי ממשל תאגידי מחמירים גם בעתיד. בנוסף, תוצאות הרבעון הושפעו באופן מהותי ממחיקת נכס המס בגין הפסדי חברת yes. יש לציין כי מחיקה זאת הינה חשבונאית ואינה משפיעה על הפעילות השוטפת של החברה."

רו"ח יהלי רוטנברג, מנהל כספים ראשי קבוצת בזק, "בזק ממשיכה להציג ביצועים עסקיים חזקים מאוד יחסית לשוק, בד בבד עם המשך התייעלות והפחתה בצד ההוצאות. התוצאות הכספיות של קבוצת בזק הושפעו ברבעון זה בעיקר משלושה אירועים חריגים: מחיקת יתרת נכס מס בגין הפסדי yes בסך כ-1.166 מיליארד שקל, הפסד מירידת ערך בפלאפון של כ-951 מיליון שקל ומנגד, מכירת מתחם 'סקיה' שיצר רווח הון משמעותי של כ-403 מיליון שקל. בזק היא קבוצת תקשורת בעלת איתנות פיננסית משמעותית, והמשכנו גם ברבעון זה לחזק אותה, זאת בין היתר, באמצעות הפחתה של כמיליארד שקל בחוב נטו לעומת הרבעון המקביל. מתחילת 2019, החברה גייסה כ-1.39 מיליארד שקל בחוב במח"מ ארוך של למעלה מ-7 שנים, וביצעה במקביל פירעונות מוקדמים בסך של כ-438 מיליון שקל. בזק תמשיך להפחית את החוב בד בבד עם הארכת המח"מ."

תוצאות (מאוחדות) של קבוצת בזק

ההכנסות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-2.22 מיליארד שקל בהשוואה לכ-2.33 מיליארד שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-4.7%. הירידה בהכנסות נבעה מקיטון בהכנסות בזק קווי, פלאפון ו-yes.

הוצאות השכר ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-489 מיליון שקל בהשוואה לכ-503 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-2.8%. הירידה בהוצאות השכר נבעה בעיקר מקיטון בהוצאות בבזק בינלאומי וב-yes.

הוצאות הפעלה וכלליות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-814 מיליון שקל בהשוואה לכ-838 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-2.9%. הירידה בהוצאות הפעלה וכלליות נבעה בעיקר מקיטון בהוצאות פלאפון ובזק קווי.

הכנסות תפעוליות אחרות, נטו ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-414 מיליון שקל בהשוואה להוצאות בסך כ-84 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד. סעיף זה הושפע מרישום רווח הון ממכירת מתחם "סקיה" בסך כ-403 מיליון שקל ברבעון הנוכחי וכן מהוצאות בגין פרישה מוקדמת בסך כ-81 מיליון שקל שנרשמו בבזק קווי ברבעון שני 2018.

הוצאות פחת, הפחתות וירידת ערך ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-478 מיליון שקל בהשוואה לכ-537 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-11.0%. הירידה בהוצאות פחת, הפחתות וירידת ערך נבעה בעיקר בשל ירידת ערך נכסים ברי פחת ועודפי העלות ב-yes ברבעון הרביעי של שנת 2018. הקיטון מותן בשל ירידת ערך מתמשכת של נכסי yes ברבעון הנוכחי (רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים) הנכללת בסעיף זה.

הפסד מירידת ערך נכסים ברבעון שני של שנת 2019 הסתכמו בכ-951 מיליון שקל. ההפסד נבע מירידת ערך מוניטין בחברת פלאפון.

ההפסד התפעולי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-94 מיליון שקל, בהשוואה לרווח תפעולי בסך כ-371 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד. ה-EBITDA ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-384 מיליון שקל (שיעור

EBITDA של 17.3%) בהשוואה לכ-908 מיליון שקל (שיעור EBITDA של 38.9%) ברבעון השני אשתקד, ירידה של 57.7%.

ה-EBITDA המתואם (EBITDA בנטרול סעיף הוצאות (הכנסות) תפעוליות אחרות, נטו והפסדים חד פעמיים מירידת ערך) ברבעון שני של שנת 2019 הסתכם בכ-921 מיליון שקל (שיעור EBITDA של 41.4%) בהשוואה לכ-992 מיליון שקל (שיעור EBITDA של 42.5%) ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-7.2%.

הוצאות מימון, נטו ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-136 מיליון שקל, בהשוואה לכ-110 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של כ-23.6%. העלייה בהוצאות מימון נבעה בעיקר מגידול בהוצאות מימון בבזק קווי וב-yes.

הוצאות מסים ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-1.34 מיליארד שקל, בהשוואה לכ-65 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד. העלייה בהוצאות מסים נבעה ממחיקת יתרת נכס מס בגין הפסדי yes ומגידול ברווח החייב במס בשל רווח הון ממכירת מתחם "סקיה".

ההפסד הנקי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-1.57 מיליארד שקל, בהשוואה לרווח נקי של כ-195 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד. המעבר מרווח להפסד נקי נבע בעיקר מהירידה ברווח התפעולי וממחיקת נכס המס כאמור.

הרווח הנקי המתואם (בנטרול סעיף הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסדים חד פעמיים מירידת ערך ומחיקת נכס המס) ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-225 מיליון שקל, בהשוואה לכ-260 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-13.5%.

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-624 מיליון שקל, בהשוואה לכ-806 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של 22.6%. הירידה בתזרים מזומנים מפעילות שוטפת נבעה מירידה בכל מגזרי הקבוצה העיקריים בעיקר כתוצאה משינויים בהון חוזר.

ההשקעות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-525 מיליון שקל, בהשוואה לכ-531 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של 1.1%. ההשקעות ברבעון השני של שנת 2019 כוללות תשלום היטל השבחה בסך כ-149 מיליון בגין מתחם סקיה לעומת תשלום דמי היתר בסך כ-112 מיליון שקל ברבעון שני 2018.

התזרים החופשי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-350 מיליון שקל, בהשוואה לכ-122 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של 186.9%. העלייה בתזרים החופשי נבעה בעיקר מתקבולים בסך כ-323 מיליון שקל שהתקבלו ברבעון הנוכחי בגין מכירת מתחם "סקיה" בהשוואה לתשלום מס שבח בסך כ-80 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד.

החוב הפיננסי נטו של הקבוצה הסתכם בכ-8.42 מיליארד שקל נכון ליום 30.6.2019, בהשוואה לכ-9.40 מיליארד שקל נכון ליום 30.6.2018. ביום 30.6.2019 יחס החוב נטו ל-EBITDA מתואם עמד על 2.5, דומה ליחס ביום 30.6.2018.

תחזית הקבוצה לשנת 2019

בעקבות אירועים חריגים ברבעון השני של שנת 2019 (מחיקת נכס מס, הפסד מירידת ערך בפלאפון ורישום רווח הון בגין מכירת מתחם "סקיה") וכן הכללת עלויות חזויות בגין פרישת עובדים בנתוני התחזית, קבוצת בזק מעדכנת את התחזית שפורסמה במסגרת סעיף זה בדוח התקופתי לשנת 2018 ("התחזית המקורית") כדלקמן:

- ההפסד הנקי לבעלי מניות צפוי להיות כ-1.1 מיליארד שקל (לעומת רווח נקי של כ-900 מיליון שקל עד מיליארד שקל בתחזית המקורית).
- ה-EBITDA צפוי להיות כ-2.9 מיליארד שקל (לעומת כ-3.9 מיליארד שקל בתחזית המקורית).
- ה-CAPEX* צפוי להיות כ-1.7 מיליארד שקל (ללא שינוי מהתחזית המקורית).

התחזית המעודכנת של החברה כוללת מחיקת יתרת נכס מס בגין הפסדי די.בי.אס בסך כ-1.166 מיליארד שקל, הפסד מירידת ערך בפלאפון בסך כ-951 מיליון שקל, ורישום רווח הון בסך כ-403 מיליון שקל בגין מכירת מתחם "סקיה". כמו-כן התחזית המעודכנת כוללת הפרשה לפרישה מוקדמת של עובדים בחברה ובחברות הבנות פלאפון, בזק בינלאומי ודי.בי.אס בסך של כ-380 מיליון שקל. יצוין, כי מתוך הסכומים החזויים בגין פרישה מוקדמת, בגין סך של כ-360 מיליון שקל טרם נרשמה הפרשה בפועל בדוחות הכספיים והוא מהווה תחזית אשר יכול ולא תתממש.

תחזיות החברה המפורטות בסעיף זה הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. התחזיות מבוססות על הערכות, הנחות וציפיות של החברה, ובכלל זה - התחזיות אינן כוללות גם השפעות של ביטול הפרדה מבנית בקבוצה והליכי המיזוג עם החברות הבנות וכל הכרוך בהם, אם וככל שיתרחשו בשנת 2019. התחזיות מבוססות, בין היתר, על הערכות הקבוצה ביחס למבנה התחרות בשוק התקשורת ולהסדרה הרגולטורית של התחום, על המצב הכלכלי במשק ובהתאם לכך ליכולתה של הקבוצה להוציא לפועל את תכניותיה לשנת 2019, וכן בשים לב לשינויים שיחולו באמור לעיל, בתנאים העסקיים ובהשפעות שתהיינה להחלטות רגולטוריות, שינויים טכנולוגיים, התפתחויות במבנה שוק התקשורת וכיוצ"ב או ככל שיתממש אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיפים 2.20, 3.19, 4.14 ו-5.19 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2018, ובפרט גורם הסיכון המפורט בסעיף 2.20.12 לדוח זה בעניין ירידת ערך בשווי חברות בנות.

החברה תדווח, ככל שיידרש, על סטיות של $\pm 10\%$ ומעלה מהסכומים שצוינו בתחזית.

* CAPEX - תשלומים (ברוטו) בגין השקעה ברכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים

<u>% שינוי</u>	<u>Q2 2018</u>	<u>Q2 2019</u>	קבוצת בזק (מאוחד)
	(מיליוני ש"ח)		
(4.7%)	2,333	2,224	הכנסות
	371	(94)	רווח תפעולי
(57.7%)	908	384	EBITDA
	38.9%	17.3%	שיעור EBITDA
	195	(1,573)	רווח נקי
	0.07	(0.57)	רווח מדולל למניה (בש"ח)
(22.6%)	806	624	מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת
(1.1%)	531	525	תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים
186.9%	122	350	תזרים חופשי ¹
	2.5	2.5	יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA מתואם ² (בסוף התקופה)

¹ התזרים החופשי מוגדר כמזומנים שנבעו מפעילות שוטפת פחות תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים, נטו והחל משנת 2018, עם יישום תקן חשבנאי IFRS 16, מנכים גם תשלומים בגין חכירת.

² EBITDA בניטרול הוצאות/הכנסות תפעוליות אחרות, נטו, הפסד חד פעמי מירידת ערך והשפעות תקן חכירת (IFRS) (16).

תוצאות הפעילות הקווית של בזק

מנכ"ל בזק, דודו מזרחי, "בזק מסכמת רבעון נוסף של תוצאות עסקיות חזקות, ודאי לנוכח המצב המתגר בו שרוי שוק התקשורת כולו. ברבעון זה המשכנו להעמיק את נוכחותנו בבתי הלקוחות באמצעות המשך החדירה המסיבית של נתב ה-Be המתקדם שלנו, לצד פתרונות משלימים לשיפור חוויית הגלישה בבית. האמון שמביעים לקוחותינו במגוון שירותי הערך המוסף שאנו מציעים, ממשיך להביא לגידול בהכנסה הממוצעת ללקוח אינטרנט, ומוסיף ערך רב למשתמשים. במקביל, פעלנו להרחבה והעמקה של פתרונות התקשורת המתקדמים שלנו לעסקים, ולשיפור מתמיד בשירות. אנחנו ממשיכים להשקיע מאמצים רבים בפיתוח מנועי צמיחה חדשים, הנשענים על היכולות המגוונות הקיימות בחברה. ברבעון זה השלמנו את תהליך ההתייעלות עליו הכרזנו בסוף 2018 ואת פירותיו נמשיך לראות בעתיד. לאחרונה פרסם משרד התקשורת לשימוע, מספר מסמכי מדיניות חדשים ביחס להיבטים שונים הקשורים בשירותים על גבי סיבים אופטיים ללקוחות פרטיים, ואנו מקווים כי עם השלמת הליכי השימוע, יגובש מתווה מדיניות חדש אשר יאפשר לחברה להתחיל באספקת השירותים על בסיס כלכלי".

ההכנסות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-1.02 מיליארד שקל בהשוואה לכ-1.06 מיליארד שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-4.1%. הירידה נבעה מקיטון ברוב סעיפי הכנסות החברה.

הכנסות משירותי אינטרנט (קמעונאי וסיטונאי) ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-396 מיליון שקל בהשוואה לכ-403 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-1.7%. הירידה בהכנסות משירותי אינטרנט נבעה מקיטון במצבת קווי האינטרנט בקמעונות אשר קוזז בחלקו מהגידול בהכנסה ממוצעת למנוי קמעונאי, לצד מגמת ירידה בהכנסות משירותי אינטרנט סיטונאי מתחילת שנת 2019.

הכנסות משירותי טלפוניה ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-264 מיליון שקל בהשוואה לכ-291 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-9.3%. הירידה בהכנסות משירותי טלפוניה נבעה מקיטון בהכנסה הממוצעת לקו (ARPL) של כ-5.8% ומקיטון של כ-5.2% במצבת קווי הטלפון.

הכנסות משירותי תמסורת ותקשורת נתונים ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-238 מיליון שקל בהשוואה לכ-244 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-2.5%.

הכנסות משירותי ענן ודיגיטל ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-68 מיליון שקל בהשוואה לכ-66 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של כ-3.0%. העלייה בהכנסות משירותי ענן ודיגיטל נבעה מגידול בשירותי מרכזת פרטית וירטואלית.

הוצאות הפעלה וכלליות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-133 מיליון שקל בהשוואה לכ-145 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-8.3%. הירידה בהוצאות הפעלה וכלליות נבעה בעיקר מירידה בהוצאות פרסום וכן בתשלומים למפעילי תקשורת אשר קוזזה בחלקה ע"י עלייה בהוצאות ציוד קצה.

הוצאות שכר ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-231 מיליון שקל בהשוואה לכ-232 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-0.4%.

הכנסות תפעוליות אחרות, נטו ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-423 מיליון שקל בהשוואה להוצאה של כ-89 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד.

סעיף זה הושפע מרישום רווחי הון ממכירת מתחם סקיה בסך כ-403 מיליון שקל ברבעון הנוכחי ומהוצאות בגין פרישה מוקדמת בסך כ-81 מיליון שקל שנרשמו ברבעון שני 2018.

הוצאות פחת ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-204 מיליון שקל בהשוואה לכ-211 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-3.3%.

מדדי הרווחיות ברבעון ראשון 2019 הושפעו משינויים בסעיף הכנסות/הוצאות תפעוליות אחרות כאמור.

הרווח התפעולי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-875 מיליון שקל, בהשוואה לכ-387 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של כ-126.1%.

EBITDA ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-1.08 מיליון שקל בהשוואה לכ-598 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של כ-80.4%.

הוצאות מימון ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-141 מיליון שקל בהשוואה לכ-119 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של כ-18.5%.
העלייה בהוצאות מימון נבעה בעיקר מעדכון הוצאות מימון בגין פרישת עובדים ומעלייה בהפרשי הצמדה.

הוצאות מסים ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-172 מיליון שקל, בהשוואה לכ-66 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של כ-160.6%.
העלייה בהוצאות מסים נבעה מגידול ברווח החייב במס.

הרווח הנקי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-562 מיליון שקל בהשוואה לכ-202 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של כ-178.2%.
העלייה ברווח הנקי נבעה בעיקר מהעלייה ברווח התפעולי כאמור.

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-416 מיליון שקל בהשוואה לכ-507 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של 17.9%.
הירידה בתזרים מזומנים מפעילות שוטפת נבעה בעיקר משינויים בהון חוזר.

ההשקעות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-333 מיליון שקל בהשוואה לכ-313 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של 6.4%.
ההשקעות ברבעון השני של שנת 2019 כוללות תשלום היטל השבחה בסך כ-149 מיליון בגין מתחם סקיה לעומת תשלום דמי היתר בסך כ-112 מיליון שקל ברבעון שני 2018.

התזרים החופשי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-396 מיליון שקל בהשוואה לכ-107 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, עלייה של 270.1%.
העלייה בתזרים החופשי נבעה בעיקר מתקבולים בסך כ-323 מיליון שקל שהתקבלו ברבעון הנוכחי בגין מכירת מתחם "סקיה" בהשוואה לתשלום מס שבח בסך כ-80 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד.

הודעה לעיתונות

קבוצת בזק



מספר **קווי האינטרנט**, כולל קווים סיטונאיים, הסתכם בסוף שנת 2019 בכ-1.613 מיליון, ירידה של כ-22 אלף קווים בהשוואה לרבעון הראשון 2019. בסיס הקווים הנמכרים במסגרת השוק הסיטונאי הסתכם בכ-612 אלף קווים, קיטון של כ-12 אלף קווים לעומת הרבעון הקודם.

במהלך הרבעון חלה עלייה ב**קצב חבילה ממוצע** לכ-64.0 מגה ביט לשנייה, זאת בהשוואה לכ-61.5 מגה ביט לשנייה ברבעון הראשון 2019 וכ-55.4 מגה ביט לשנייה ברבעון השני אשתקד, עלייה של 15.5% בהשוואה לרבעון השני אשתקד.

ההכנסה הממוצעת (**ARPU**) מלקוחות האינטרנט של החברה (קמעונות) ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמה בכ-97 שקל, בהשוואה לכ-96 ברבעון הראשון 2019 וכ-93 שקל ברבעון השני אשתקד.

מספר קווי טלפון בסוף הרבעון השני 2019 עמד על כ-1.768 מיליון, בהשוואה לכ-1.792 מיליון בסוף הרבעון הראשון 2019 וכ-1.865 מיליון בסוף הרבעון השני אשתקד.

ההכנסה החודשית הממוצעת לקו (**ARPL**) לרבעון השני של שנת 2019 עמדה על כ-49 שקל, בהשוואה לכ-50 שקל ברבעון הראשון 2019 וכ-52 שקל ברבעון השני אשתקד.

<u>% שינוי</u>	<u>Q2 2018</u>	<u>Q2 2019</u>	בזק קווי - נתונים פיננסיים
	(מיליוני ש"ח)		
(4.1%)	1,064	1,020	סה"כ הכנסות
(1.7%)	403	396	הכנסות אינטרנט - תשתית
(9.3%)	291	264	הכנסות מטלפוניה
(2.5%)	244	238	הכנסות תמסורת ותקשורת נתונים
3.0%	66	68	הכנסות שירותי ענן ודיגיטל
(10.0%)	60	54	הכנסות אחרות
126.1%	387	875	רווח תפעולי
80.4%	598	1,079	EBITDA
178.2%	202	562	רווח נקי ¹
(17.9%)	507	416	מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת
6.4%	313	333	תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים
270.1%	107	396	תזרים חופשי ²

¹ לא כולל חלק ברוחי/הפסדי חברות מוחזקות הרשומות לפי שווי מאזני.
² התזרים החופשי מוגדר כמזומנים שנבעו מפעילות שוטפת פחות תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים, נטו והחל משנת 2018, עם יישום תקן חשבונאי IFRS 16, מנכים גם תשלומים בגין חכירות.

<u>Q2 2018</u>	<u>Q1 2019</u>	<u>Q2 2019</u>	בזק קווי - נתונים תפעוליים
1,865	1,792	1,768	מספר קווי מנוי פעילים בסוף התקופה (באלפים) ¹
52	50	49	הכנסה חודשית ממוצעת לקו (ב- ש"ח) ²
1,010	926	865	מספר דקות שימוש יוצאות (במיליונים)
1,151	1,090	1,056	מספר דקות שימוש נכנסות (במיליונים)
2.8%	3.0%	2.7%	שיעור נטישת מנויים ³
1,662	1,635	1,613	סה"כ מספר קווי אינטרנט מהיר בסוף התקופה (באלפים) ⁴
			מתוכם: מספר קווי אינטרנט מהיר בסוף התקופה (באלפים)-
600	624	612	בסיטונות ⁴
93	96	97	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי אינטרנט מהיר (ב- ש"ח)- קמעונו
55.4	61.5	64.0	קצב חבילה ממוצע למנוי אינטרנט (מס"ש)

¹ מנייים שאינם פעילים הינם מנייים אשר קווי הבזק שלהם נתקו פיזית (לא כולל מניי שלא שילם במועד את חובו לחברה בשלושת החודשים הראשונים (בקיוב) של הליכי גבייה).
² לא כולל הכנסות משיחות תמסורת ותקשורת נתונים, שיחותי אינטרנט, שיחותם למפעילי תקשורת ועבודות קבלן ואחרים. חושב לפי ממוצע קווים לתקופה.
³ כמות מנויי טלפוניה שננטשו את בזק קווי במהלך התקופה חלקי הכמות הממוצעת של מנויי טלפוניה הרשומים בתקופה.
⁴ סה"כ מספר קווי אינטרנט כולל קווים בקמענות ובסיטונות. קמענות - קווי אינטרנט ישירים של החברה; סיטונות - קווי אינטרנט באמצעות שיחות סיטונאי לספקי תקשורת אחרים.

תוצאות פלאפון

פלאפון מסכמת רבעון שני:
ממשיכה לצמוח במנויים עם כ-39 אלף מצטרפים חדשים, ומציגה המשך
התייעלות תפעולית

- **המשך צמיחה במנויים: ברבעון השני צורפו כ-39 אלף מנויים, כ-24 אלף מתוכם מנויי פוסטפייד**
- **הכנסות משירותים: ברבעון השני הסתכמו הכנסות החברה משירותים בכ-430 מיליון שקל לעומת כ-417 מיליון שקל ברבעון הקודם, עלייה של 3.1%, ולעומת כ-438 מיליון שקל ברבעון המקביל, קיטון של 1.8% בלבד**
- **המשך התייעלות תפעולית: ברבעון השני נרשמה ירידה נוספת בהוצאות התפעול בסך של כ-22 מיליון שקל לעומת רבעון מקביל, וירידה בסך של כ-10 מיליון שקל לעומת רבעון קודם**
- **הערכת שווי - ירידת ערך נכסי החברה בסך של כ-951 מיליון שקל**

רן גוראון, מנכ"ל פלאפון: "מזה למעלה משלוש שנים אנו גדלים בכמות המנויים, כאשר מתחילת השנה צירפנו עוד כ-58 אלף מנויים. זהו הישג ראוי בייחוד לאור המגמות והשינויים המשמעותיים בענף הסלולר עם תחרות עזה ושחיקה ברווחיות הענף כולו. לצד הצמיחה במנויים אנו פועלים להמשך התייעלות תפעולית כאשר מתחילת השנה התייעלנו ב-51 מיליון שקל לעומת התקופה המקבילה. אנו נמצאים בימים אלה בעיצומו של מו"מ עם ועד עובדי החברה על מנת להגיע להסכם חדש שיאפשר לנו לבצע את ההתאמות הנדרשות כדי להבטיח את עתידה של פלאפון בסביבה התחרותית המשתנה".

עוד הוסיף גוראון, כי "לאחרונה התפרסם מכרז התדרים ואנו לומדים אותו. במקביל אנו ממשיכים להוביל את הענף בחדשנות טכנולוגית עם השקת שירות ה-eSIM, לפתח פתרונות מתקדמים לעולם העסקי בדגש על תחום ה-IoT".

ה**הכנסות משירותים** ברבעון השני הסתכמו בכ-430 מיליון שקל, לעומת כ-417 ברבעון הקודם, גידול של 3.1%, ולעומת כ-438 מיליון שקל ברבעון המקביל, קיטון של כ-1.8% בלבד. ההפרש בהכנסות נבע מעלייה בהכנסות ממנויים חדשים, אשר קיזזה בחלקה את השחיקה בתעריפים כתוצאה ממעבר לקוחות קיימים לחבילות זולות יותר, הכוללות נפח גלישה רחב יותר.

ה**הכנסות מציוד קצה** הסתכמו ברבעון השני בכ-140 מיליון שקל, לעומת כ-161 מיליון ברבעון הקודם (-13%), ולעומת כ-164 מיליון שקל ברבעון המקביל (-14.6%). הקיטון בהכנסות ממכירת ציוד קצה נבע בעיקר מירידה בכמות המכשירים שנמכרו, וכן מירידה בהכנסה למכשיר כתוצאה משינוי בתמהיל המכשירים שנמכרו.

סך הכנסות החברה ברבעון השני הסתכמו בכ-570 מיליון שקל, לעומת כ-578 ברבעון הקודם (-1.4%), ולעומת כ-602 מיליון שקל ברבעון המקביל (-5.3%).

המשך צמיחה במנויים - ברבעון השני צורפו כ-39 אלף מנויים, מתוכם כ-24 אלף מנויי פוסט פייד. מצבת המנויים של פלאפון נכון ל-30.06.2019 עומדת על כ-2.3 מיליון מנויים.

ההכנסה החודשית הממוצעת מלקוח (ARPU) עומדת ברבעון השני על 64 שקל, עלייה של 1 שקל לעומת רבעון קודם, ועלייה של 7 שקלים לעומת רבעון מקביל.

המשך התייעלות תפעולית - ברבעון השני נרשמה ירידה נוספת בהוצאות התפעול בסך של כ-22 מיליון שקל לעומת רבעון מקביל (3.7%). הירידה בהוצאות נבעה מהתייעלות תפעולית בעמלות משווקים והוצאות רשת. כמו-כן, היתה ירידה בהוצאות ציוד קצה שנבעה מירידה במכירות.

ברוח התפעולי נרשם הפסד בסך של כ-8 מיליון שקל לעומת הפסד של כ-10 מיליון שקל ברבעון קודם, ולעומת רוח של כ-2 מיליון שקל ברבעון המקביל.

ה-EBITDA הסתכם ברבעון השני בכ-148 מיליון שקל (שיעור EBITDA – 25.9%), לעומת כ-147 מיליון שקל ברבעון הקודם (שיעור EBITDA – 25.4%), גידול של כ-0.7%, ולעומת כ-161 מיליון שקל ברבעון המקביל (שיעור EBITDA – 26.8%), קיטון של כ-8.1%.

הרווח הנקי הסתכם ברבעון השני בכ-2 מיליון שקל בדומה לרבעון קודם, ולעומת כ-7 מיליון שקל ברבעון המקביל (-71.4%).

תזרים המזומנים החופשי הסתכם ברבעון השני בכ-8 מיליון שקל לעומת כ-41 מיליון שקל ברבעון המקביל (-80.5%). התזרים החופשי המצטבר הסתכם בכ-71 מיליון שקל מתחילת השנה.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת הסתכם ברבעון השני בכ-136 מיליון שקל לעומת כ-181 מיליון שקל ברבעון המקביל (-24.9%). הירידה בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת נבעה בעיקר משינויים בהון החוזר.

פלאפון - נתונים פיננסיים	Q2 2018	Q2 2019	% שינוי
	(מיליון ש"ח)		
סה"כ הכנסות	602	570	(5.3%)
הכנסות משירותים	438	430	(1.8%)
הכנסות ממכירת ציוד קצה	164	140	(14.6%)
רווח (הפסד) תפעולי	2	(8)	
EBITDA	161	148	(8.1%)
שיעור EBITDA	26.8%	25.9%	
רווח נקי	7	2	(71.4%)
מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת	181	136	(24.9%)
תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים	90	83	(7.8%)
תזרים חופשי ¹	41	8	(80.5%)

¹ התזרים החופשי מוגדר כמזומנים שנבעו מפעילות שוטפת פחות תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים, נטו והחל משנת 2018, עם יישום תקן חשבונאי IFRS 16, מנכים גם תשלומים בגין הכיחות.

פלאפון - נתונים תפעוליים	Q2 2018	Q1 2019	Q2 2019
מספר מנויים (בסוף התקופה, באלפים) ^{1,4}	2,601	2,224	2,263
מספר מנויי פוסט פייד (בסוף התקופה, באלפים) ^{1,4}	1,800	1,842	1,866
מספר מנויי פריפייד (בסוף התקופה, באלפים) ^{1,4}	801	382	397
הכנסה חודשית ממוצעת למנוי (ARPU, בש"ח) ²	57	63	64
שיעור נטישת מנויים ³	7.3%	8.6%	7.5%

¹ נתוני המנויים כוללים את מניי פלאפון (ללא מניי מפעילים אחרים אשר מתארחים על רשת פלאפון, וללא מניי IOT החל מרבעון שלישי 2018) ואינם כוללים מנויים המחוברים לשיחת פלאפון במשך שישה חודשים או יותר אך אינם פעילים. מנויים שאינם פעילים הינם מנויים אשר בששת החודשים האחרונים לא קיבלו לפחות שיחה אחת, לא הוציאו לפחות שיחה/מסרון אחד או לא ביצעו פעולת גלישה או לא שילמו עבור שיחות לפלאפון. מני פריפייד נכלל במצבת המנויים הפעילים החל מהמועד בו ביצע טעינה ונגרע ממצבת המנויים הפעילים כאשר אינו מבצע שימוש יוצא במשך שישה חודשים או יותר. יצוין, כי לקוח יכול להיות בעל יותר ממספר מני ("קו") אחד. לעניין השינוי בהגדרת מני החל מרבעון שלישי 2018 ראו הערה 4 להלן.

² ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי (פוסטפייד ופריפייד). המדד מחושב על-ידי חלוקת הממוצע החודשי של סך ההכנסות משיחות סלולאר הן ממנויי פלאפון והן ממפעילי תקשורת אחרים, כולל הכנסות המתקבלות ממפעילים סלולאריים העושים שימוש ברשת פלאפון, שיחות תיקונים ואחריות מורחבת בתקופה במצבת המנויים הפעילים הממוצעת באותה תקופה. לעניין השפעת השינוי בהגדרת מני החל מרבעון שלישי 2018 על מדד ה-ARPU ראו הערה 4 להלן.

³ שיעור נטישת מנויים מחושב על פי היחס של המנויים שהתנתקו משרותי פלאפון והמנויים שהפכו ללא-פעילים במהלך התקופה לממוצע המנויים הפעילים במהלך התקופה. לעניין השפעת השינוי בהגדרת מני החל מרבעון שלישי 2018 על שיעור נטישת המנויים ראו הערה 4 להלן.

⁴ החל מהרבעון השלישי של שנת 2018 פלאפון עדכנה את הגדרת מני פעיל, כך שלא תכלול מניי IOT במצבת המנויים, והוסיפה התייחסות נפרדת למנויי הפריפייד, לפיה מני פריפייד יכלול במצבת המנויים הפעילים החל מהמועד בו ביצע טעינה, ויגרע ממצבת המנויים הפעילים באם לא ביצע שימוש יוצא במשך שישה חודשים או יותר. כתוצאה מהשינוי, נגרעו בתחילת הרבעון השלישי של שנת 2018 ממצבת המנויים הפעילים של פלאפון כ-426 אלף מנויי פריפייד וכאלפיים מניי IOT. גריעת המנויים כאמור הביאה לעלייה של כ-11 ש"ח במדד ה-ARPU וק לעלייה של כ-1.5% בשיעור נטישת המנויים ברבעון השלישי של שנת 2018.

תוצאות בזק בינלאומי

בזק בינלאומי מציגה גידול בהכנסות ובתזרים החופשי וממשיכה לשמור על יציבות במדדי הרווחיות וה-EBITDA

- גידול בהכנסות – ההכנסות ברבעון השני לשנת 2019 הסתכמו בכ-339 מיליון שקל, גידול של 0.9% לעומת הרבעון המקביל.
- יציבות במדדי הרווחיות וב-EBITDA - ברבעון זה שמרה החברה על יציבות במדדי הרווחיות וה-EBITDA בהשוואה לרבעון המקביל, וזאת בנטרול עדכוני אומדנים חד פעמיים ברבעון הנוכחי.
- החברה נמצאת בתהליך יישום תכנית ההתייעלות והסינרגיה שנחתמה עם העובדים והשיקה לראשונה בתולדותיה חבילת טריפל.

רן גוראון, מנכ"ל בזק בינלאומי: "ברבעון השני לשנת 2019 ממשיכה החברה להציג גידול בהכנסות ויציבות במדדי הרווחיות וב-EBITDA, וזאת למרות התעצמות התחרות בשוק התקשורת. גם ברבעון זה ממשיכה החברה לצמוח בפעילות הענן ולייצר שותפויות עם חברות בינלאומיות, זאת במקביל לפיתוח זרוע market place של שירותי הענן למשווקים עסקיים בישראל".

עוד הוסיף גוראון, כי: "לפני כחודש חתמנו על הסכם עם העובדים במסגרתו הגענו להסכמות בנושא תהליכי הסינרגיה בחברות הבנות, בהמשך למהלך זה השקנו לאחרונה, ולראשונה בתולדות החברה, חבילת טריפל הכוללת את האינטרנט המוביל של בזק בינלאומי בשילוב הטלוויזיה הרב-ערוצית הטובה בישראל מבית yes, חבילה זו מאפשרת לנו להעצים את הצעת הערך ללקוחותינו וללקוחות חדשים ולהציע סל מוצרי תקשורת מלא תחת קורת גג אחת".

גידול בהכנסות - ההכנסות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-339 מיליון שקל לעומת כ-336 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, גידול של כ-0.9%. הגידול בהכנסות נבע בעיקר מהגידול בהכנסות משירותים עסקיים.

גידול בהוצאות התפעוליות – ההוצאות התפעוליות לרבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-321 מיליון שקל בהשוואה לכ-306 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, גידול של כ-4.9%. השינוי נבע בעיקר מגידול בעלות מכירת השירותים ללקוחות עסקיים בהלימה לגידול בהכנסות ומעדכוני אומדנים חשבונאיים. הגידול קוזז בשל ירידה בכמות המשרות וקיטון בהוצאות השכר, ההתייעלות בהוצאות תפעוליות אחרות וירידה בהוצאות שיחות בינלאומיות בהלימה לירידה בהכנסות אלה. בנטרול עדכוני אומדנים חד פעמיים ברבעון הנוכחי, שמרה החברה על רמה דומה של הוצאות תפעוליות בהשוואה לרבעון המקביל.

רווח התפעולי – הרווח התפעולי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-18 מיליון שקל לעומת כ-30 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, קיטון של כ-40%. בנטרול עדכוני אומדנים חד פעמיים ברבעון הנוכחי, שמרה החברה על יציבות ברווח התפעולי.

מדד ה-EBITDA – ה-EBITDA ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-64 מיליון שקל (שיעור EBITDA – 18.9%), לעומת כ-75 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד (שיעור EBITDA - 22.3%), קיטון של כ-14.7%. בנטרול עדכוני אומדנים חד פעמיים ברבעון הנוכחי, שמרה החברה על יציבות במדד ה-EBITDA.

רווח הנקי – הרווח הנקי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-10 מיליון שקל לעומת רווח בסך של כ-20 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, ירידה של כ-50%. בנטרול עדכוני אומדנים חד פעמיים ברבעון הנוכחי, שמרה החברה על יציבות ברווח הנקי.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-48 מיליון שקל לעומת כ-54 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד, קיטון של כ-11.1%. הירידה בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת נבעה בעיקר משינויים בהון החוזר.

תזרים המזומנים החופשי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-6 מיליון שקל לעומת כ-1 מיליון שקל ברבעון השני אשתקד.

<u>שינוי %</u>	<u>Q2 2018</u>	<u>Q2 2019</u>	בזק בינלאומי
	(מיליון ש"ח)		
0.9%	336	339	הכנסות
(40.0%)	30	18	רווח תפעולי
(14.7%)	75	64	EBITDA
	22.3%	18.9%	שיעור EBITDA
(50.0%)	20	10	רווח נקי
(11.1%)	54	48	מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת
(22.7%)	44	34	תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים
500.0%	1	6	תזרים חופשי ¹

¹ התזרים החופשי מוגדר כמזומנים שנבעו מפעילות שוטפת פחות תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים, נטו והחל משנת 2018, עם יישום תקן חשבונאי IFRS 16, ממכים גם תשלומים בגין חכירת.

תוצאות yes

yes ממשיכה להציג מהלכים אסטרטגיים משמעותיים:

ההתקדמות בתהליכי הסינרגיה ממנפת את חוזקה של yes ומעצימה את הצעת הערך ללקוח עם השקת שירות טריפל, לראשונה מאז הקמת החברה, המאפשר ל-yes להציע סל מוצרי תקשורת מלא תחת קורת גג אחת

להלן התוצאות העיקריות של הרבעון השני לשנת 2019:

- ההכנסות הסתכמו בכ-337 מיליון שקל
- תזרים המזומנים מפעילות שוטפת הסתכם בכ-22 מיליון שקל
- ה-EBITDA הסתכם בכ-44 מיליון שקל

רן גוראון, מנכ"ל yes: "ברבעון זה אנו ממשיכים בתהליכי הסינרגיה בין החברות, הודות לאלה ולצד ההסכם שנחתם בחודש מרץ עם העובדים, yes מציגה הרבעון ירידה בהוצאות השכר ובהוצאות הפעילות. בנוסף, תהליכים אלה, אפשרו לנו להשיק לאחרונה, ולראשונה מאז הקמת החברה, חבילת טריפל עם בזק בינלאומי אשר לוותה במהלך פרסומי חסר תקדים ושובר שיאים. בזכות השקת הטריפל, המהווה נקודת ציון חשובה בחיי החברה, אנו מציעים ללקוחותינו וללקוחות חדשים סל מוצרים מלא הכולל את הטלוויזיה הרב-ערוצית הטובה בישראל בשילוב האינטרנט המוביל בארץ תחת קורת גג אחת."

ההכנסות ברבעון השני של שנת 2019 הסתכמו בכ-337 מיליון שקל, לעומת כ-375 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ-10.1%. הקיטון בהכנסות נובע בעיקר מקיטון בכמות הלקוחות ומהמעבר לתכנית yes. ULTIMATE.

ירידה בהוצאות הפעילות - הוצאות הפעילות ברבעון השני של 2019 הסתכמו בכ-361 מיליון שקל לעומת כ-392 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ-7.9%. הירידה בהוצאות נובעת מהתייעלות בהוצאות הפעלה וכלליות ובהוצאות שכר וכן מירידה חד פעמית בהוצאות תפעוליות אחרות בקיזוז הפחתות לירידת ערך. הוצאות הפעילות ללא השפעת הפחתות לירידת ערך הסתכמו ברבעון הנוכחי בכ-345 מיליון שקל, ירידה של כ-12.0% לעומת רבעון מקביל.

ההפסד התפעולי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-24 מיליון שקל לעומת הפסד תפעולי של כ-17 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של כ-41.2%, ולעומת הפסד של כ-45 מיליון שקל ברבעון קודם. הקיטון בהפסד מול רבעון קודם נובע בעיקר מרישום הפרשה חד פעמית ברבעון הקודם בגין פרישת עובדים. ההפסד התפעולי ללא השפעת הפחתות לירידת ערך הסתכם ברבעון הנוכחי בכ-8 מיליון שקל, שיפור של כ-52.9% לעומת רבעון מקביל.

הודעה לעיתונות

קבוצת בזק



ה- EBITDA ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-44 מיליון שקל (שיעור EBITDA – 13.1%) לעומת כ-62 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד (שיעור EBITDA - 16.5%), קיטון של כ- 29.0%, הקיטון ב- EBITDA מול רבעון מקביל נובע מהירידה בהכנסות ומרישום הפחתות לירידת ערך בקיזוז הירידה בהוצאות הפעלה וכלליות, שכר ואחרות. ה- EBITDA ללא השפעת הפחתות לירידת ערך הסתכם ברבעון הנוכחי בכ-73 מיליון שקל, שיפור של כ- 17.7% לעומת רבעון מקביל.

ההפסד הנקי ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-27 מיליון שקל לעומת הפסד של כ-10 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד. ההפסד הנקי ללא השפעת הפחתות לירידת ערך ברבעון הנוכחי הסתכם בכ-11 מיליון שקל.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון השני של שנת 2019 הסתכם בכ-22 מיליון שקל לעומת כ-60 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של 63.3%, השינוי מול רבעון מקביל נובע בעיקר מירידה ברווח תזרימי תפעולי ומשינויים בהון חוזר.

תזרים המזומנים החופשי - ברבעון השני של שנת 2019 התזרים החופשי השלילי הסתכם בכ-58 מיליון שקל לעומת תזרים שלילי של כ-23 מ' שו ברבעון המקביל אשתקד.

ההכנסה החודשית הממוצעת מלקוח (ARPU) עומדת ברבעון הנוכחי על 198 שקל מול 215 שקל ברבעון המקביל אשתקד.

בסיס המנויים של yes ברבעון השני של שנת 2019 ירד בכ-3 א' מנויים. מצבת המנויים של החברה לסוף הרבעון השני 2019 עומדת על כ-565 אלף מנויים.

נתונים פיננסיים	Q2 2019	Q2 2018	% שינוי
	(מיליוני ש"ח)		
הכנסות	337	375	(10.1%)
רווח תפעולי	(24)	(17)	41.2%
EBITDA	44	62	(29.0%)
שיעור EBITDA	13.1%	16.5%	
רווח (הפסד) נקי	(27)	(10)	170.0%
מזומנים שנבעו מפעילות שוטפת	22	60	(63.3%)
תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים	74	75	(1.3%)
תזרים חופשי ¹	(58)	(23)	152.2%

¹ התזרים החופשי מוגדר כמזומנים שנבעו מפעילות שוטפת פחות תשלומים לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים, נטו והחל משנת 2018, עם יישום תקן חשבונאי IFRS 16, מנכים גם תשלומים בגין חכירה.

נתונים תפעוליים	Q2 2019	Q1 2019	Q2 2018
מס' מנויים (בסוף התקופה, באלפים) ¹	565	568	582
הכנסה חודשית ממוצעת למנוי (ARPU, בש"ח) ²	198	200	215
שיעור נטישת מנויים ³	4.9%	5.6%	4.7%

¹ מני - בית אב אחד או לקוח עסקי קטן. במקרה של לקוח עסקי שברשותו מעל מספר מפענחים מסויים (כגון בית מלון, קיבוץ או חדר כושר) מתבצע תיקון של מספר המנויים. מספר הלקוחות העסקיים שאינם לקוחות עסקיים קטנים, מחושב כחלוקת התשלום הכולל המתקבל מכלל הלקוחות העסקיים שאינם קטנים בהכנסה הממוצעת מלקוח עסקי קטן, אשר נקבעת אחת לתקופה. ברבעון רבעון 2018 בוצע עדכון לנוסחת התיקון שכתוצאה ממנו מספר המנויים ירד בכ-7 אלפים מנויים, וזאת בין השאר מכיון שההכנסה הממוצעת מלקוח עסקי קטן במבצעים המובילים (לפחות 100 לקוחות במבצע) עלתה בשנה האחרונה כתוצאה ממעבר של לקוחות לחבילות עשירות יותר בתקן במחיר גבוה יותר.

² ARPU – כולל את כלל הכנסות yes (הכנסות מתקן וציוד, ערוצי פרימיום, מוצרים מתקדמים ואחר) מחולק בממוצע הלקוחות בתקופה.

³ שיעור נטישת מנויים - כמות מניי yes שננטשו את yes במהלך התקופה חלקי הכמות הממוצעת של מניי yes הרשומים בתקופה.

מידע על שיחת ועידה למשקיעים ושידור אינטרנט

בזק תערוך שיחת ועידה, שאותה יארחו מר שלמה רודב, יו"ר הדירקטוריון, מר דודו מזרחי, מנכ"ל בזק, מר רן גוראון, מנכ"ל פלאפון, בזק בינלאומי ו- yes, ומר יהלי רוטנברג, סמנכ"ל כספים קבוצת בזק, ביום חמישי, 29 באוגוסט 2019, בשעה 15:00 (זמן ישראל). המשתתפים מוזמנים להשתתף בשיחת הוועידה באמצעות חיוג למספרים הבאים:

מס' מקומי: 03-918-0609
מס' בינלאומי: 972-3-918-0609

שידור ישיר של שיחת הוועידה יהיה זמין באתר קשרי המשקיעים של בזק בכתובת <http://ir.bezeq.co.il>. יש להיכנס לאתר לפחות 15 דקות קודם לכן, כדי להירשם לשידור ולהוריד את תוכנת הקול המתאימה. שידור חוזר של שיחת הוועידה יהיה זמין באתר בזק. מענה טלפוני אוטומטי יהיה זמין גם הוא כשלוש שעות לאחר סיום שיחת הוועידה, ועד ה-4 בספטמבר 2019. המשתתפים מוזמנים לשידור החוזר של שיחת הוועידה באמצעות חיוג למספרים הבאים:

מס' מקומי: 03-925-5900
מס' בינלאומי: 972-3-925-5900

אודות בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ

בזק היא ספקית שירותי התקשורת המובילה בישראל. החברה, שנוסדה ב-1984, הובילה את ישראל לעידן חדש של תקשורת, המבוסס על הטכנולוגיות והשירותים המתקדמים ביותר. בזק והחברות הבנות שלה מציעות מגוון שלם של שירותי תקשורת, הכוללים שירותי טלפוניה מקומית, שיחות בינלאומיות ושירותי סלולר; שירותי אינטרנט פס רחב, תקשורת נתונים, ענן ודיגיטל; טלוויזיה רב-ערוצית בלוויין ובאינטרנט; ורשתות תקשורת ארגוניות. למידע נוסף על בזק אנא גשו לאתר התאגיד בכתובת <http://ir.bezeq.co.il>.

הודעה לעיתונות זו מכילה נתונים כלליים ומידע כמו גם תחזיות אודות קבוצת בזק. התחזיות האלו כוללות ביטויים בנוגע לתכניות קיימות וחדשות, להזדמנויות, לטכנולוגיה ולתנאי השוק. בזק מאמינה כי התחזיות שלה מבוססות על הערכות הגיוניות, אולם ההערכות האלו נתונות לסיכונים מסוימים ולא-ודאיות. אין להתייחס להערכות האלו כהבטחה לכך שהאירועים החזויים אכן יקרו או כי המטרות הצפויות אכן יושגו. התחזיות האלו מבוססות רק על הערכות הקבוצה נכון לתאריך זה, ובזק אינה מתחייבת לעדכן את התחזיות. מימוש ו/או שינויים אחרים בתחזיות אינם ניתנים לחיזוי מראש ולא נמצאים בשליטת הקבוצה, כולל גורמי סיכון ואופי הפעילות שלה, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים חיצוניים והרגולציה שמשפיעה על פעילויות הקבוצה.

הודעה לעיתונות זו מכילה מידע חלקי הלקוח מהדוחות הציבוריים של בזק המתפרסמים על פי חוק ניירות ערך התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). הדוחות הנ"ל נגישים דרך אתר רשות ניירות ערך: www.magna.isa.gov.il. קריאת הודעה זו אינה מהווה תחליף לקריאת הדוחות המפורטים של בזק המוגשים על פי חוק ניירות ערך ואינה מיועדת להחליף או לסייג את הדוחות המלאים. ההודעה הוכנה לנוחיות הקורא בלבד, מתוך הבנה כי הדוחות המפורטים נקראים בו-זמנית לעיון בהודעה. החברה אינה מתחייבת לגבי הדיוק או השלמות של המידע הכלול במסמך זה. הודעה לעיתונות זו אינה מהווה הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך או יחידות השתתפות, ואין להשתמש בהודעה זו ובמידע הכלול בה כבסיס או להסתמך עליהם בקשר לכל חוזה או התחייבות.

סמנכ"ל תקשורת תאגידית:

מר גיא הדס
בזק
טלפון: 03-626-2600
דוא"ל: pr@bezeq.co.il

מנהל קשרי משקיעים:

מר נפתלי שטרנליכט
בזק
טלפון: 02-539-5441
דוא"ל: ir@bezeq.co.il