



CELLCOM ISRAEL ANNOUNCES
THIRD QUARTER 2019 RESULTS

Cellcom Israel concludes the third quarter of 2019 with a loss of NIS 2² million and total revenues of NIS 938 million and Adjusted EBITDA¹ of NIS 271² million

As of today, over 300,000 households are connected to IBC's fiber infrastructure

Nir Sztern, Cellcom CEO said: "We are currently in the midst of comprehensive steps to implement the restructuring plan which we announced this quarter. The aim of the steps: strengthening the Company's balance sheet and return to profitability in light of the continued fierce competition in the Israeli communication market and the future investments which the Company requires

¹ Please see "Use of Non-IFRS financial measures" section in this press release.

² As of January 1, 2019, the Company is applying International Financial Reporting Standard, IFRS 16, Leases. The effects of applying the standard in the third quarter of 2019 amounted to an increase of NIS 72 million in Adjusted EBITDA, an increase of NIS 71 million in Cash flows from operating activities and an increase of NIS 1 million in the loss.

THIRD QUARTER 2019 HIGHLIGHTS (compared to third quarter of 2018):

- **Total Revenues** totaled NIS 938 million (\$269 million) compared to NIS 910 million (\$261 million) in the third quarter last year, an increase of 3.1%
- **Service revenues** totaled NIS 719 million (\$206 million) compared to NIS 712 million (\$204 million) in the third quarter last year, an increase of 1.0%
- **Operating income** totaled NIS 32 million (\$9 million) compared to NIS 40 million (\$11 million) in the third quarter last year, a decrease of 20.0%
- **Loss** totaled NIS 2² million (\$1 million) compared to net income of NIS 1 million (\$0.3 million) in the third quarter last year.
- **Adjusted EBITDA**¹ totaled NIS 271² million (\$78 million) compared to NIS 191 million (\$55 million) in the third quarter last year, an increase of 41.9%
- **Net cash from operating activities** totaled NIS 273² million (\$78 million) compared to NIS 194 million (\$56 million) in the third quarter last year, an increase of 40.7%
- **Free cash flow**¹ totaled NIS 234 million (\$67 million) compared to NIS 34 million (\$10 million) in the third quarter last year.

Nir Sztern, the Company's Chief Executive Officer, referred to the results of the third quarter of 2019: "In light of the continued fierce competition and low price levels in the Israeli telecommunications market, this quarter we announced the adoption of a restructuring plan in order to strengthen the Company and better address the market conditions.

We are currently in the midst of comprehensive steps to implement the plan and to improve the Company's financial and operational metrics.

Amongst the steps we have taken, we have called on the Company's suppliers to reduce their cost of services, we have made changes to the Company's investment plan, we have cut expenses and we are negotiating with the employee representatives.

The effect of the reduction in some expenses has already had a clear positive impact by the end of this quarter, and is expected to increase in the coming quarters.

While market conditions remain challenging, we are determined to implement the restructuring plan.

In this quarter we recorded an increase in revenues and Adjusted EBITDA compared to the corresponding quarter last year, the Adjusted EBITDA in this quarter includes a positive effect of NIS 72 million as a result of initial implementation of IFRS 16 and a NIS 8 million gain from the sale of fiber optic infrastructure in residential areas to IBC. Excluding this positive effects, the Adjusted EBITDA in this quarter amounted NIS 191 million, similar to the corresponding quarter last year.

Currently, over 300,000 households are connected to IBC's fiber infrastructure. IBC is continuing to deploy fiber optics and is preparing to significantly accelerate its deployment rate in 2020, incorporating IEC's rapid deployment capabilities.

We continue to focus on moving our Internet and TV customers onto the fiber infrastructure, while improving the segment's profitability and reducing the payments to Bezeq."

Shlomi Fruhling, Chief Financial Officer, said:

"The Company's service revenues in the third quarter of 2019 totaled NIS 719 million. This revenue level reflects a 3.5% increase over that of the previous quarter and 1.1% over the same quarter last year. Service revenues from the cellular segment in the third quarter of 2019 totaled NIS 439 million, an increase of 4.5% from the previous quarter. The increase is due to a positive seasonality in international roaming income and increased activities to enhance revenue.

Service revenues from the fixed line segment in the third quarter of 2019 totaled NIS 321 million, an increase of 2.8% compared to the previous quarter. The increase was due to Cellcom's revenues for fiber-optic deployment to IBC, and an increase in Internet revenues that compensated for the decline in minute sales among international operators. The Company continues to transfer Internet customers to the fiber-optic infrastructure while improving the profitability of the segment and increasing its penetration in connected buildings.

Adjusted EBITDA in the third quarter amounted to NIS 271 million, compared with NIS 233 million in the previous quarter, a 16% improvement. This is due to an increase in service revenues and a profit of NIS 8 million for the sale of the Company's fiber-optic infrastructure in residential areas to IBC.

During the quarter, the Company completed the investment in IBC and the sale of the Company's fiber-optic infrastructure in residential areas to IBC. As part of the two transactions, the Company invested in the equity of IBC and gave shareholder loans to IBC at a total cumulative sum of 154 million, and received from IBC NIS 181 million for the fiber-optic sale. The net cash effect of the two transactions was a positive cash flow of NIS 27 million. Free cash flow for the third quarter of 2019 totaled NIS 234 million and included the sale of the fiber infrastructure for NIS 181 million.

The Company is working to implement the recovery plan it recently announced. As part of the expense reduction plan, the Company contacted its suppliers to lower service costs, and began negotiations with employee representatives for the implementation of a manpower efficiency plan. At the same time, the Company is preparing to raise equity as soon as possible."

Netanya, Israel – November 27, 2019 – Cellcom Israel Ltd. (NYSE: CEL; TASE: CEL) ("Cellcom Israel" or the "Company" or the "Group") announced today its financial results for the third quarter of 2019.

The Company reported that revenues for the third quarter of 2019 totaled NIS 938 million (\$269 million); Adjusted EBITDA for the third quarter of 2019 totaled NIS 271 million (\$78 million), or 28.9% of total revenues; loss for the third quarter of 2019 totaled NIS 2 million (\$1 million). Basic loss per share for the third quarter of 2019 totaled NIS 0.01 (\$0.003).

MAIN CONSOLIDATED FINANCIAL RESULTS:

	Q3/2019	Q3/2018	Change%	Q3/2019	Q3/2018
	NIS million			US\$ million (convenience translation)	
Total revenues	938	910	3.1%	269	261
Operating Income	32	40	(20.0)%	9	11
Net Income (loss)	(2)	1	N/A	(1)	(0.3)
Free cash flow	234	34	588.2%	67	10
Adjusted EBITDA	271	191	41.9%	78	55
Adjusted EBITDA, as percent of total revenues	28.9%	21.0%	37.6%		

MAIN FINANCIAL DATA BY OPERATING SEGMENTS:

	Cellular (*)			Fixed-line (**)			Inter-segment adjustments (***)		Consolidated results		
NIS million	Q3'19	Q3'18	Change %	Q3'19	Q3'18	Change %	Q3'19	Q3'18	Q3'19	Q3'18	Change %
Total revenues	611	589	3.7%	368	362	1.7%	(41)	(41)	938	910	3.1%
Service revenues	439	443	(0.9)%	321	310	3.5%	(41)	(41)	719	712	1.0%
Equipment revenues	172	146	17.8%	47	52	(9.6)%	-	-	219	198	10.6%
Adjusted EBITDA	185	118	56.8%	86	73	17.8%	-	-	271	191	41.9%
Adjusted EBITDA, as percent of total revenues	30.3%	20.0%	51.5%	23.4%	20.2%	15.8%			28.9%	21.0%	37.6%

(*) The segment includes the cellular communications services, end user cellular equipment and supplemental services.

(**) The segment includes landline telephony services, internet services, television services, transmission services, end user fixed-line equipment and supplemental services.

(***) Include cancellation of inter-segment revenues between "Cellular" and "Fixed-line" segments.

FINANCIAL REVIEW (THIRD QUARTER OF 2019 COMPARED TO THIRD QUARTER OF 2018):

Revenues for the third quarter of 2019 increased 3.1% totaling NIS 938 million (\$269 million), compared to NIS 910 million (\$261 million) in the third quarter last year. The increase in revenues is attributed to a 10.6% increase in equipment revenues and a 1.0% increase in service revenues.

Service revenues totaled NIS 719 million (\$206 million) in the third quarter of 2019, a 1.0% increase from NIS 712 million (\$204 million) in the third quarter last year.

Service revenues in the cellular segment totaled NIS 439 million (\$126 million) in the third quarter of 2019, a 0.9% decrease from NIS 443 million (\$127 million) in the third quarter last year. This decrease resulted mainly from the ongoing erosion in the prices of these services as a result of the competition in the cellular market.

Service revenues in the fixed-line segment totaled NIS 321 million (\$92 million) in the third quarter of 2019, a 3.5% increase from NIS 310 million (\$89 million) in the third quarter last year. This increase resulted mainly from an increase in revenues from internet and TV services and revenues from fiber optic infrastructure deployment services to IBC. This increase was partially offset by a decrease in minute sales among international operators (hubbing).

Equipment revenues totaled NIS 219 million (\$63 million) in the third quarter of 2019, a 10.6% increase compared to NIS 198 million (\$57 million) in the third quarter last year. This increase resulted mainly from an increase in the amount of end user equipment sold in the cellular segment, which was partially offset by a decrease in equipment sales in the fixed-line segment.

Cost of revenues for the third quarter of 2019 totaled NIS 667 million (\$192 million), compared to NIS 645 million (\$185 million) in the third quarter of 2018, a 3.4% increase. This increase resulted mainly from an increase in the amount of end user equipment sold in the cellular segment, an increase in costs of TV services content and costs of fiber optic infrastructure deployment. This increase was partially offset by a decrease in the amount of end user equipment sold in the fixed line segment and decrease from minute sales among international operators (hubbing).

Gross profit for the third quarter of 2019 increased by 2.3% to NIS 271 million (\$78 million), compared to NIS 265 million (\$76 million) in the third quarter of 2018. Gross profit margin for the third quarter of 2019 amounted to 28.9%, down from 29.1% in the third quarter of 2018.

Selling, Marketing, General and Administrative Expenses ("SG&A Expenses") for the third quarter of 2019 increased by 4.7% to NIS 243 million (\$70 million), compared to NIS 232 million (\$67 million) in the third quarter of 2018. This increase is primarily a result of an increase in amortization expenses of salaries and commissions expenses which were capitalized as part of customer acquisition costs, as a

result of early adoption of an International Financial Reporting Standard (IFRS 15) as of the first quarter of 2017 (the "Adoption of IFRS15").

Operating income for the third quarter of 2019 decreased by 20.0% to NIS 32 million (\$9 million) from NIS 40 million (\$11 million) in the third quarter of 2018.

Adjusted EBITDA for the third quarter of 2019 increased by 41.9% totaling NIS 271 million (\$78 million) compared to NIS 191 million (\$55 million) in the third quarter of 2018. Adjusted EBITDA as a percent of revenues for the third quarter of 2019 totaled 28.9%, up from 21.0% in the third quarter of 2018.

Cellular segment Adjusted EBITDA for the third quarter of 2019 totaled NIS 185 million (\$53 million), compared to NIS 118 million (\$34 million) in the third quarter last year, an increase of 56.8%, which resulted mainly from a decrease in rent expenses in a total amount of NIS 65 million which were recognized as a right-of-use asset as a result of the initial implementation of IFRS 16 as of 1 January, 2019.

Fixed-line segment Adjusted EBITDA for the third quarter of 2019 totaled NIS 86 million (\$25 million), compared to NIS 73 million (\$21 million) in the third quarter last year, an 17.8% increase, which result mainly from capital gain from the sale of fiber optic infrastructure in residential areas of the Company, a decrease in rent expenses in a total amount of NIS 7 million which were recognized as a right-of-use asset as a result of the initial implementation of IFRS 16 as of 1 January, 2019 and an increase in revenues from TV and internet services. This increase was partially offset by a decrease in the amount of end user equipment sold in the fixed line segment.

Financing expenses, net for the third quarter of 2019 decreased by 16.2% and totaled NIS 31 million (\$9 million), compared to NIS 37 million (\$11 million) in the third quarter of 2018. The decrease resulted mainly from deflation of the Israeli Consumer Price Index in the third quarter of 2019 compared to inflation in the third quarter of 2018. This decrease was partially offset by an increase of financing expenses as a result of the initial implementation of IFRS 16 as of 1 January 2019.

Loss for the third quarter of 2019 totaled NIS 2 million (\$1 million), compared to net income of NIS 1 million (\$0.3 million) in the third quarter of 2018.

Basic loss per share for the third quarter of 2019 totaled NIS 0.01 (\$0.003), compared to basic earnings per share of NIS 0.01 (\$0.003) in the third quarter last year.

OPERATING REVIEW

MAIN PERFORMANCE INDICATORS - CELLULAR SEGMENT:

	Q3/2019	Q3/2018	Change (%)
Cellular subscribers at the end of period (in thousands)	2,767	2,825	(2.1)%
Churn Rate for cellular subscribers (in %)	11.4%	10.0%	14.0%
Monthly cellular ARPU (in NIS)	53.2	52.5	1.3%

Cellular subscriber base - at the end of the third quarter of 2019 the Company had approximately 2.767 million cellular subscribers. During the third quarter of 2019 the Company's cellular subscriber base increased by approximately 22,000 net cellular subscribers.

Cellular Churn Rate for the third quarter of 2019 totaled 11.4%, compared to 10.0% in the third quarter last year.

The monthly cellular **Average Revenue per User ("ARPU")** for the third quarter of 2019 totaled NIS 53.2 (\$15.3), compared to NIS 52.5 (\$15.1) in the third quarter last year. The increase in ARPU resulted mainly due to prepaid and M2M subscribers' deletion from the Company's cellular subscriber base in the previous quarter.

MAIN PERFORMANCE INDICATORS - FIXED-LINE SEGMENT:

	Q3/2019	Q3/2018	Change (%)
Internet infrastructure field subscribers - (households) at the end of period (in thousands)	276	259	6.6%
TV field subscribers - (households) at the end of period (in thousands)	247	206	19.9%

In the third quarter of 2019, the Company's subscriber base in the TV field increased by 8,000 net households, and the Company's subscriber base in the internet infrastructure field decreased by approximately 2,000 net households compared to the last quarter. This decrease results from focusing on moving our Internet customers from wholesale market to the fiber infrastructure.

FINANCING AND INVESTMENT REVIEW

Cash Flow

Free cash flow for the third quarter of 2019 totaled NIS 234 million (\$67 million), compared to NIS 34 million (\$10 million) in the third quarter of 2018. The increase in free cash flow resulted mainly from the sale of independent fiber optic infrastructure of the company in residential areas to IBC in the amount of approx. NIS 181 million.

Total Equity

Total Equity as of September 30, 2019 amounted to NIS 1,629 million (\$468 million) primarily consisting of undistributed accumulated retained earnings of the Company.

Cash Capital Expenditures in Fixed Assets and Intangible Assets and others

During the third quarter of 2019, the Company invested NIS 149 million (\$43 million) in fixed assets and intangible assets and others (including, among others, investments in the Company's communications networks, investments in optic fibers deployment, information systems, software and TV set-top boxes and capitalization of part of the customer acquisition costs as a result of the Adoption of IFRS15), compared to NIS 160 million (\$46 million) in the third quarter of 2018.

Dividend

On November 26, 2019, the Company's Board of Directors decided not to declare a cash dividend for the third quarter of 2019. In making its decision, the board of directors considered the Company's dividend policy and business status and decided not to distribute a dividend at this time, given the intensified competition and its continued adverse effect on the Company's results of operations, and in order to strengthen the Company's balance sheet. The board of directors will re-evaluate its decision in future quarters. No future dividend declaration is guaranteed and is subject to the Company's board of directors' sole discretion, as detailed in the Company's most recent annual report for the year ended December 31, 2018 on Form 20-F dated March 18, 2019, or the 2018 Annual Report, under "Item 8 - Financial Information – A. Consolidated Statements and Other Financial Information - Dividend Policy".

Debentures, Material Loans and Financial Liabilities

For information regarding the Company's outstanding debentures as of September 30, 2019, see "Disclosure for Debenture Holders" section in this press release.

For information regarding the Company's material loans as of September 30, 2019, see "Aggregation of the Information regarding the Company's Material Loans" section in this press release.

For a summary of the Company's financial liabilities as of September 30, 2019, see "Disclosure for Debenture Holders" section in this press release.

OTHER DEVELOPMENTS DURING THE THIRD QUARTER OF 2019 AND SUBSEQUENT TO THE END OF THE REPORTING PERIOD

Adverse Effects on our Financial Condition, Restructuring Plan, and Labor Dispute

In the third quarter of 2019 the Company's rating in relation to the Company's debentures traded on the Tel Aviv Stock Exchange was downgraded to ilA and the Company's rating outlook was maintained at "negative". Our and another cellular operator's controlling shareholder recognized a substantial impairment of goodwill expense associated with the Company and the other cellular operator, in their respective financial reports for the second quarter of 2019 and the already intense competition in the cellular market further heightened with campaigns announcing tariffs as low as US\$ 3-4 per month for a cellular package. These developments had an adverse effect on the Company's financial condition and the perception of the Israeli telecommunications market in general and more specifically of the Company – given its substantial debt, resulting in the substantial decrease of the Company's shares, hardening requirements to access additional credit from banks and increase of the Company debentures yield, signifying increased cost of future debt raised from the capital market. Therefore, the Company may be required to raise debt on less favorable and costly terms to the Company than in previous debt raisings. Assuming there will be no adverse effects on the Company's condition, the Company expects to raise additional debt before 2021 year end, or earlier, depending on market conditions.

As previously reported, the Company is taking actions to improve its financial condition and strengthen the Company in light of the intense competition in the market. In September 2019 the Company announced that following extensive work and analysis of various courses of action carried out by the Company in the past several months (certain aspects of it in consultation with Deloitte Israel, a firm in the Deloitte Global Network), the Company's board of directors approved a comprehensive restructuring plan for the Company (the "**Plan**") and instructed the Company to take immediate action to execute the Plan.

The Plan sets the following goals, with a target to achieve them by the end of 2020:

- (1) return to positive net income (excluding special and unusual items)
- (2) reduce the Company's net debt to EBITDA (excluding IFRS16 ramifications and special and unusual items) ratio to below 3
- (3) prepare the Company to better cope with market conditions, the intense competition and future investments

The Plan includes the following major components and target timetable:

1. Cutting expenses - annual reduction of appx. NIS 150 million from current OPEX level (to be executed by the end of 2020), including through substantial reduction of expenses and payments to suppliers, substantial reduction in manpower (which at this point will not include sale and service customer facing personnel) and reduction of landline wholesale access fees.

Cost cutting initiatives have begun immediately following the publication of the Plan and includes reduction of consideration to suppliers for a certain period, sale of internet services using IBC Israel Broadband Company (2013) Ltd. ("IBC")'s infrastructure under the previously reported Indefeasible Right of Use Agreement, or IRU instead of the more costly landline wholesale arrangement, and entering negotiations with the employees' representatives in order to change the current collective employment agreement and reach new agreements. As previously reported, in September 2019, the Histadrut, the union representing the Company's employees sent the Company a labor dispute announcement. Under the announcement, the Company's employees would be entitled to take organizational steps (including a strike), as of October 10, 2019. Notwithstanding the aforesaid, the employees' representatives commenced a sudden and unlawful strike encompassing the vast majority of the Company's operations which ended the following day following an understanding that negotiations would commence after the Jewish holidays of October, which happened. The negotiations do not annul the labor dispute announcement and do not prevent the employees' representatives from taking additional organizational steps, including a strike.

2. Cutting investments – reduction of the company CAPEX level to appx. NIS 450 – 500 million per annum, (to be executed by the end of 2020), excluding new frequencies related CAPEX which may require added investments. For additional details regarding such CAPEX see "Frequencies Tender" below.
3. Capital raising of appx. NIS 400 million.

To be executed prior to 2019 year-end, as part of the Plan. Specific timing and structure to be determined in accordance with the evolvement of the Plan.

The execution, timing, terms and amount of any such contemplated offering have not yet been determined and are subject to further approval of the Company's Board of Directors, publication of a supplemental offering report and the prior approval of the Tel Aviv Stock Exchange of the

supplemental offering report. There is no assurance that such offering will be executed, nor as to its timing, terms or amount.

4. Factoring of customers' end-user equipment of appx. NIS 100 – 150 million.

Presently under negotiations with financial institutions. Subject to reaching agreements and entering a definitive agreement, which cannot be guaranteed.

5. Debt reduction – Open market repurchases of the Company's debentures up to NIS 150 million.

To be carried out by management, at its discretion, at such timing, amounts and structure, according to market conditions.

Execution of the Plan may entail significant one-time expenses. Those are not included in the Plan components above.

The Company cannot guarantee execution of the Plan, its timing and results, as they are subject to uncertainties and assumptions about the Company's ability to carry out the Plan, including its ability to reach agreements with the relevant parties and receive required approvals, including the Company's ability to reach agreement with the employees' representatives on changes to current collective employment agreement, the terms under which such agreements will be reached and their timing, Israeli capital market conditions and Israeli telecommunications market conditions. The final agreements and conditions could lead to materially different outcome than that set forth above.

Furthermore, whereas successful outcome of the Plan is expected to strengthen the Company and enable the Company to participate in mergers, acquisitions and other opportunities that may present themselves / arise in the telecommunications arena in the next few years, a less successful outcome or other adverse effects on the Company's results of operations may result in the strengthening of other competitors through mergers, acquisitions and the likes to which the Company is not a party, which may result in further weakening of the Company's competitive standing, including loss of its leading position in the cellular market and related benefits to size.

The Company actively pursues mergers, acquisitions and the like opportunities but cannot guarantee any such opportunities may arise or reach fruition.

For additional details, see the Company's annual report on Form 20-F for the year ended December 31, 2018 filed on March 18, 2019, or 2018 20-F, under ITEM 3. Key Information. - D. Risk Factors - "We operate in a heavily regulated industry, which can harm our results of operations. Regulation in Israel has materially adversely affected our results", "We face intense competition in all aspects of our business", "As a result of substantial and continuing changes in our regulatory and business environment, our operating results, profitability and cash flow have decreased significantly in the past several years, with a loss for 2018. Further decline may adversely affect our financial condition",

"The unionizing of our employees may impede necessary organizational and personnel changes, result in increased costs or disruption to our operation", "We may be adversely affected by the significant technological and other changes in the telecommunications industry" and "Our substantial debt increases our exposure to market risks, may limit our ability to incur additional debt that may be necessary to fund our operations and could adversely affect our financial stability", ITEM 4. Information on the Company – B. Business Overview – Competition" and the Company's current reports on Form 6-K dated August 15, 2019 under "Other developments during the second quarter of 2019 and subsequent to the end of the reporting period - Rating downgrade in relation to debentures traded in Israel", September 23, 2019 and September 24, 2019".

For additional details regarding the holdings in the Company's outstanding share capital, see 2018 20-F under "Item 7. Major Shareholders and related party transactions – A. Major Shareholders".

This document does not constitute an offer to sell, or a solicitation of an offer to purchase, any securities. Any securities referred to herein have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act"), and may not be offered or sold within the United States absent registration or an applicable exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act. There is no intention to register any securities referred to herein in the United States or to make a public offering of the securities in the United States.

IBC

In July 2019, the Company reported the completion of an investment transaction in IBC and the sale of the Company's independent fiber-optic infrastructure in residential areas to IBC, which joins IBC's existing and future deployed fiber-optic infrastructure. As previously reported, the Company undertook to purchase IRU (as long as the network is active) to 10-15% of IBC's fiber-optic 'home pass' (i.e. fiber-optic actually reaching / connected to the building) as shall be deployed by IBC in the next 15 years (current undertaking of 15% and may decrease to 10% under certain conditions). The IRU consideration is subject to actual IBC's 'home pass' deployment. Currently the annual consideration the Company pays IBC for the IRU amounts to approximately NIS 18 million (substantially lower than the alternative payment to Bezeq) and is expected to increase in accordance with the actual addition of 'home passes' deployed in the future. The IRU consideration is paid to IBC in installments over a period of 9 years.

As the Company is presently IBC's sole IRU customer, IBC's revenues and financial position depend largely on the Company and therefore adverse effects to the Company's financial position,

as previously discussed, may adversely affect IBC's ability to raise debt to finance its operations. Should IBC require additional investments in order to fund its operations, the Company, as indirect shareholder of IBC, is expected to invest additional funds in IBC for the continued deployment of its network, thereby adding further burden on the Company itself. Further, any adverse changes to IBC's competitive standing and increase of the competition level which IBC faces, such as Bezeq the Israeli Communications Company Ltd., or Bezeq, commencing to operate its fiber-optic network (Bezeq has already executed a substantial part of the investments thereof), may adversely affect the Company as IBC's indirect shareholder, as well as its customer, given the Company's 15 year undertaking to purchase IRU to IBC's network at the agreed price, regardless more favorable proposals should such be available to the Company in the future.

For developments which may influence the competition level in the fiber-optic infrastructure field and IBC's competitive standing, see also "Public hearing regarding fiber-optic deployment policy" below

For additional details see the Company's 2018 20-F under Item 4. "Information on the Company - B. Business Overview – Networks and Infrastructure - Fixed-line Segment - Fixed-line Infrastructure – Investment in IBC", the Company's current report on form 6-K dated August 15, 2019 under "Other developments during the second quarter of 2019 and subsequent to the end of the reporting period - Company's Investment Transaction in IBC and Company's sale of fiber-optic infrastructure transaction completed" and elsewhere in this report under "Adverse Effects on our Financial Condition and Restructuring Plan; Labor Dispute".

Frequencies Tender

In July 2019, the Company reported that the Israeli Ministry of Communications published a frequencies tender including for 5G services, expected to be conducted in Q4/2019. After carefully reviewing the tender documents, including the tender principles and license requirements, the Company is of the opinion that certain tender principles and license requirements are unreasonable and must be corrected before the tender process proceeds any further. The Company and its network sharing partners' requests to the Ministry of Communications, or MOC, to remedy the material failures noted by the operators and delay the tender process until such corrections are made, were not answered to the point and therefore the Company and its network sharing partners intend to petition the competent court to instruct the MOC to remedy the failures and delay the tender process until such failures were corrected. The Company cannot guarantee a favorable outcome to such petitions. Failure to remedy such shortcomings may result in the Company having to pay sums substantially higher than those paid by other contenders in the tender, not win frequencies or win a smaller quantity

of frequencies than the quantity it requires and undertake to make material investments regardless of their economic viability, in order to maintain its competitive standing in the cellular market. Furthermore, the tender includes additional material economic uncertainties, some of which are relevant to all contenders, such as whether certain frequencies fees discounts proposed by the tender committee would be approved by the relevant Ministries, and others relevant only to part of the contenders, the Company included, such as in relation to the previously reported frequencies transfer. Failure to resolve such uncertainties before the tender is held, would require the Company to participate in the tender under material uncertain conditions and under unequal burdens. At this time, before the Company and its network sharing partners have submitted a joined proposal agreement for the tender committee's prior approval, as the Company may only participate through a joined proposal with its network sharing partners under the principles of the tender, and as the Company cannot anticipate what would be the minimum bids set by the MOC, nor what would be the final payment the Company would have to pay for the frequencies, the Company cannot evaluate its implications on the Company. Failure to agree on a joint proposal agreement (or other solution, if possible), may prevent the Company from participating in the frequency tender and thereby materially adversely affect its competitive abilities. Further, winning additional frequencies would require the Company to make substantial investments in its cellular network, thereby imposing additional financial burden on the Company which may have adverse effects on the Company's financial condition and may lead to additional downgrade of its debentures' related rating. In addition, the additional frequencies require the construction or change of hundreds of cell sites. The difficulties in obtaining the required consents and permits, particularly building permits for cell sites from local planning and building authorities (none of the frequencies proposed in the tender are specifically detailed in the charts attached to the Israeli National Zoning Plan 36, to which several local planning and building authorities refuse to provide building permits in reliance on such plan) and the substantial limitations on the Company's ability to construct new cell sites or change existing cell sites based on an exemption from the requirement to obtain a building permits, may prevent the Company from meeting the deployment requirements which will be set in its license with relation to the frequencies proposed in the tender (should the Company win them) and from meeting the deployment requirements which may entitle the Company to performance based incentives, as well as expose the Company to additional litigation and such litigation's consequences.

For additional details see the Company's 2018 20-F under "Item 3. Key Information – D. Risk Factors – Risks Related to our Business – We operate in a heavily regulated industry, which can harm our results of operations. Regulation in Israel has materially adversely affected our results" "We face intense competition in all aspects of our business", "We may not be able to obtain permits to construct

and operate cell sites", "We may be required to indemnify certain local planning and building committees in respect of claims against them", "We may be adversely affected by significant technological and other changes in the cellular communications industry" and "Item 4. Information on The Company – B. Business Overview – Network and Infrastructure- Spectrum allocation", " – Government Regulations – Permits for cell site construction", the Company's current report on form 6-K dated August 15, 2019 under "Other developments during the second quarter of 2019 and subsequent to the end of the reporting period- Frequencies Tender Published" and elsewhere in this report under "Adverse Effects on our Financial Condition and Restructuring Plan; Labor Dispute".

Public hearing regarding fiber-optic deployment policy

In November 2019, a joined team for the Israeli Communications and Treasury Offices and the Competition Authority, tasked with examining the need for updating fiber-optic deployment and service obligations of landline operators who own their own infrastructure (and under current regulation are required to universally deploy each network they deploy) and the need for deployment incentives in areas where no deployment obligations be determined, after economic viability tests, published its recommendations for public hearing. The recommendations include:

- Under reasonable scenarios, no economic viability exists for one company's universal deployment.
- Bezeq will not be subject to universal deployment requirement in regards to deploying fiber-optics but would rather select the areas in which to deploy its fiber-optics and in those areas Bezeq will be obligated to provide service to all homes within 5 years.
- A trust established by the State of Israel for that purpose (the "**Trust**") will conduct tenders to subsidize deployment of fiber-optic by Bezeq's competitors in areas where Bezeq chooses not to deploy fiber-optic ("**Non-Bezeq Areas**"), based on economic viability and efficiency. The winner would be obligated to provide wholesale services to other competitors at wholesale rates. Bezeq may not participate in the tenders nor acquire wholesale service in those areas (though its subsidiaries may do so). The winner of the subsidy tender may use Bezeq's infrastructure in the Non-Bezeq Areas for rates significantly lower than the current wholesale rates. Only the winner will be entitled to the subsidy as well.
- Subsidy will be funded through additional 0.5% tax levied on all Israeli communications license holders revenues for the previous year (including Bezeq), whose annual revenues exceed NIS 10

million, as of 2022 and until all household in Israel are connected to fiber-optic. The funds will be managed by the Trust.

- Bezeq may not deploy fiber-optic in Non-Bezeq Areas for 3 years from the date of each respective subsidy tender for that area. Non the less, Bezeq may update its original deployment obligation by up to 10% and so long as such Non-Bezeq Area was not being chosen as an area to receive subsidy by the Fund.

Bezeq's obligations regarding its already existing infrastructure shall remain unchanged.

Adoption of the recommendations requires, among others, changes to applicable legislation and licenses.

Hot Telecom L.P.'s universal deployment obligations are still under examination of the joined team.

For additional details see "IBC" above, the Company's 2018 20-F under "Item 3. Key Information – D. Risk Factors – We operate in a heavily regulated industry, which can harm our results of operations. Regulation in Israel has materially adversely affected our results", "-We face intense competition in all aspects of our business", and "Item 4. Information on The Company –B. Business Overview – Competition – Fixed-line Segment" and "- Government Regulations – Fixed-line Segment – Wholesale land-line market".

Changes to the Board of Directors and Management; Financial and accounting expert

In September 2019, following Mr. Sholem Lapidot's resignation from office as a director, the Company's board of directors elected Mr. Eran Saar to serve as a director of the Company, until the Company's next general shareholders meeting. In November 2019, the Board of Directors has determined that Mr. Saar also qualifies as financial and accounting expert as defined in the regulations promulgated under the Israeli Companies Law. Thereafter, the Company's financial and accounting experts are Messrs. Bior, Hauser and Saar. Mr. Hauser also qualifies as "audit committee financial expert" under US law.

Mr. Saar has served as CEO of Equital Group and Isramco Negev 2 from 2012. From 2011 to 2012 Mr. Saar served as CFO of Equital Group, from 2006 to 2010 Mr. Saar served as CEO of Isal Amlat Investments and CFO of Kaman Holding and from 1997 to 2005 Mr. Saar served as Deputy Director Corporations Dept., Israel Securities Authority. In September 2019, Mr. Saar was nominated as CEO of DIC (the Company's indirect controlling shareholder) and IDB Development Corporation Ltd., as of December 2019. Mr. Saar is an attorney and a Certified Public Accountant and holds an M.B.A (finance) in business Management, LL.B and a B.A. in accounting, all from the Hebrew University of Jerusalem.

In September 2019, following Ms. Sharon Amit's resignation from her position as VP of human resources of the Company, the Company's board of directors has nominated Ms. Orly Pascal as the Company's VP of human resources, effective January 1, 2020.

Ms. Orly Pascal has served as SVP, Senior HRBP for International Markets & Global Support Functions at Teva Pharmaceutical Industries Ltd. ("Teva") from 2018 and From 2015 to 2017, she served as SVP, HR Regional Lead for Israel and Sr. HRBP for Global Support Functions, at Teva. From 2013 to 2014, Ms. Pascal has served as VP, HR Strategy & Integration, at Teva, and From 2012 to 2013, she served as Head of Employee Engagement, at Teva. Ms. Pascal holds a B.A. in Political Science from the Hebrew university of Jerusalem and M.B.A. in Business and Organizational Management, from the College of Management - Academic Studies.

In October 2019, following Mr. Yoni Sabag's resignation from his position as VP of Marketing in September 2019, the Company's board of directors has nominated Mr. Rafi Shauli, the Company's VP of television and content, as the Company's vice president of marketing, as well, effective December 1, 2019.

Mr. Shauli has served as the Company's VP of television and content since June 2019. From 2012 to 2019 he served as the Company's head of private customers marketing department. From 2008 to 2011, he served as director of products and business development in the marketing division of Yes and from 2011 to 2012 as director of products and business development in the marketing division of Bezeq. From 2005 to 2008, Mr. Shauli served as director of communications solutions for businesses in the marketing department of 013 Netvision. Mr. Shauli holds a B.A. in economics and statistics from the Hebrew university of Jerusalem.

For additional details, see the Company's annual report on Form 20-F for the year ended December 31, 2018 filed on March 18, 2019, under "Item 6. Directors, Senior Management and Employees – A. Directors and Employees" and the Company's current reports on Form 6-K dated September 24, 2019 and October 30, 2019.

CONFERENCE CALL DETAILS

The Company will be hosting a conference call regarding its results for the third quarter of 2019 on Thursday, November 27, 2019 at 09:00 am ET, 06:00 am PT, 14:00 UK time, 16:00 Israel time. On the call, management will review and discuss the results, and will be available to answer questions. To participate, please either access the live webcast on the Company's website, or call one of the following teleconferencing numbers below. Please begin placing your calls at least 10 minutes before the conference call commences. If you are unable to connect using the toll-free numbers, please try the international dial-in number.

US Dial-in Number: 1 888 281 1167 UK Dial-in Number: 0 800 917 9141
Israel Dial-in Number: 03 918 0685 International Dial-in Number: +972 3 918 0685
at: 09:00 am Eastern Time; 06:00 am Pacific Time; 14:00 UK Time; 16:00 Israel Time

To access the **live webcast** of the conference call, please access the investor relations section of Cellcom Israel's website: www.cellcom.co.il. After the call, a **replay** of the call will be available under the same investor relations section.

About Cellcom Israel

Cellcom Israel Ltd., established in 1994, is a leading Israeli communications group, providing a wide range of communications services. Cellcom Israel is the largest Israeli cellular provider, providing its approximately 2.767 million cellular subscribers (as at September 30, 2019) with a broad range of services including cellular telephony, roaming services for tourists in Israel and for its subscribers abroad, text and multimedia messaging, advanced cellular content and data services and other value-added services in the areas of music, video, mobile office etc., based on Cellcom Israel's technologically advanced infrastructure. The Company operates an LTE 4 generation network and an HSPA 3.5 Generation network enabling advanced high speed broadband multimedia services, in addition to GSM/GPRS/EDGE networks. Cellcom Israel offers Israel's broadest and largest customer service infrastructure including telephone customer service centers, retail stores, and service and sale centers, distributed nationwide. Cellcom Israel further provides OTT TV services, internet infrastructure and connectivity services and international calling services, as well as landline telephone services in Israel. Cellcom Israel's shares are traded both on the New York Stock Exchange (CEL) and the Tel Aviv Stock Exchange (CEL). For additional information please visit the Company's website <http://investors.cellcom.co.il>.

Forward-Looking Statements

The following information contains, or may be deemed to contain forward-looking statements (as defined in the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995 and the Israeli Securities Law, 1968). In some cases, you can identify these statements by forward-looking words such as “may,” “might,” “will,” “should,” “expect,” “plan,” “anticipate,” “believe,” “estimate,” “predict,” “potential” or “continue,” the negative of these terms and other comparable terminology. These forward-looking statements, which are subject to risks, uncertainties and assumptions about the Company, may include projections of the Company's future financial results, its anticipated growth strategies and anticipated trends in its business. These statements are only predictions based on the Company's current expectations and projections about future events. There are important factors that could cause the Company's actual results, level of activity, performance or achievements to differ materially from the results, level of activity, performance or achievements expressed or implied by the forward-looking statements. Factors that could cause such differences include, but are not limited to: changes to the terms of the Company's license, new legislation or decisions by the regulator affecting the Company's operations, new competition and changes in the competitive environment, the outcome of legal proceedings to which the Company is a party, particularly class action lawsuits, the Company's ability to maintain or obtain permits to construct and operate cell sites, and other risks and uncertainties detailed from time to time in the Company's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission, including under the caption “Risk Factors” in its Annual Report for the year ended December 31, 2018.

Although the Company believes the expectations reflected in the forward-looking statements contained herein are reasonable, it cannot guarantee future results, level of activity, performance or achievements. Moreover, neither the Company nor any other person assumes responsibility for the accuracy and completeness of any of these forward-looking statements. The Company assumes no duty to update any of these forward-looking statements after the date hereof to conform its prior statements to actual results or revised expectations, except as otherwise required by law.

The Company prepares its financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), as issued by the International Accounting Standards Board (IASB). Unless noted specifically otherwise, the dollar denominated figures were converted to US\$ using a convenience translation based on the New Israeli Shekel (NIS)/US\$ exchange rate of NIS 3.482 = US\$ 1 as published by the Bank of Israel for September 30, 2019.

Use of non-IFRS financial measures

Adjusted EBITDA is a non-IFRS measure and is defined as income before financing income (expenses), net; other income (expenses), net (excluding expenses related to employee voluntary retirement plans and gain (loss) due to sale of subsidiaries); income tax; depreciation and amortization, profits (losses) of equity account investees and share based payments. This is an accepted measure in the communications industry. The Company presents this measure as an additional performance measure as the Company believes that it enables us to compare operating performance between periods and companies, net of any potential differences which may result from differences in capital structure, taxes, age of fixed assets and related depreciation expenses. Adjusted EBITDA should not be considered in isolation, or as a substitute for operating income, any other performance measures, or cash flow data, which were prepared in accordance with Generally Accepted Accounting Principles as measures of profitability or liquidity. Adjusted EBITDA does not take into account debt service requirements, or other commitments, including capital expenditures, and therefore, does not necessarily indicate the amounts that may be available for the Company's use. In addition, Adjusted EBITDA as presented by the Company may not be comparable to similarly titled measures reported by other companies, due to differences in the way these measures are calculated. See the reconciliation of net income to Adjusted EBITDA under "Reconciliation of Non-IFRS Measures" in the press release.

Free cash flow is a non-IFRS measure and is defined as the net cash provided by operating activities (including the effect of exchange rate fluctuations on cash and cash equivalents) excluding a loan to Golan Telecom, minus the net cash used in investing activities excluding short-term investment in tradable debentures and deposits and proceeds from sales of such debentures (including interest received in relation to such debentures) and deposits. See "Reconciliation of Non-IFRS Measures" below.

Company Contact

Shlomi Fruhling

Chief Financial Officer

investors@cellcom.co.il

Tel: +972 52 998 9735

Investor Relations Contact

Ehud Helft

GK Investor & Public Relations

cellcom@GKIR.com

Tel: +1 617 418 3096

Financial Tables Follow

Cellcom Israel Ltd.
(An Israeli Corporation)

Condensed Consolidated Interim Statements of Financial Position (Unaudited)

	September 30, 2018	September 30, 2019	Convenience translation into US dollar September 30, 2019	December 31, 2018
	NIS millions		US\$ millions	NIS millions
Assets				
Cash and cash equivalents	773	698	200	1,202
Current investments, including derivatives	421	430	124	404
Trade receivables	1,172	1,153	331	1,152
Current tax assets	14	3	1	11
Other receivables	81	66	19	84
Inventory	64	67	19	94
Total current assets	2,525	2,417	694	2,947
Trade and other receivables	852	809	232	852
Property, plant and equipment, net	1,604	1,456	418	1,652
Intangible assets and others, net	1,287	1,301	374	1,298
Investments in equity accounted investees	-	150	43	-
Right-of-use assets, net and Investment property	-	735	211	-
Total non- current assets	3,743	4,451	1,278	3,802
Total assets	6,268	6,868	1,972	6,749
Liabilities				
Current maturities of debentures and of loans from financial institutions	619	509	146	620
Current taxation liabilities	-	8	2	-
Current maturities of lease liabilities	-	225	65	-
Trade payables and accrued expenses	609	662	190	696
Provisions	107	102	29	105
Other payables, including derivatives	269	272	78	257
Total current liabilities	1,604	1,778	510	1,678
Long-term loans from financial institutions	334	300	86	334
Debentures	2,531	2,517	723	2,911
Long-term lease liabilities	-	528	152	-
Provisions	20	22	6	20
Other long-term liabilities	4	3	1	16
Liability for employee rights upon retirement, net	15	14	4	14
Deferred tax liabilities	106	77	22	99
Total non- current liabilities	3,010	3,461	994	3,394
Total liabilities	4,614	5,239	1,504	5,072
Equity attributable to owners of the Company				
Share capital	1	1	-	1
Share premium	259	335	97	325
Receipts on account of share options	17	-	-	10
Retained earnings	1,374	1,292	371	1,339
Non-controlling interests	3	1	-	2
Total equity	1,654	1,629	468	1,677
Total liabilities and equity	6,268	6,868	1,972	6,749

Cellcom Israel Ltd.
(An Israeli Corporation)

Condensed Consolidated Interim Statements of Income (Unaudited)

	For the nine months ended September 30,		Convenience translation into US dollar For the nine months ended September 30,	For the three months ended September 30,		Convenience translation into US dollar For the three months ended September 30,	For the year ended December 31,
	2018	2019	2019	2018	2019	2019	2018
	NIS millions		US\$ millions	NIS millions		US\$ millions	NIS millions
Revenues	2,770	2,786	800	910	938	269	3,688
Cost of revenues	(1,985)	(2,041)	(586)	(645)	(667)	(191)	(2,661)
Gross profit	785	745	214	265	271	78	1,027
Selling and marketing expenses	(419)	(468)	(134)	(143)	(161)	(46)	(567)
General and administrative expenses	(274)	(245)	(70)	(89)	(82)	(24)	(360)
Other income (expenses), net	(5)	15	4	7	4	1	1
Operating profit	87	47	14	40	32	9	101
Financing income	17	41	12	7	13	4	19
Financing expenses	(137)	(151)	(43)	(44)	(44)	(13)	(190)
Financing expenses, net	(120)	(110)	(31)	(37)	(31)	(9)	(171)
Profit (loss) before taxes on income	(33)	(63)	(17)	3	1	-	(70)
Tax benefit (taxes on income)	4	10	2	(2)	(3)	(1)	6
Profit (loss) for the period	(29)	(53)	(15)	1	(2)	(1)	(64)
Attributable to:							
Owners of the Company	(28)	(52)	(15)	2	(1)	(1)	(62)
Non-controlling interests	(1)	(1)	-	(1)	(1)	-	(2)
Profit (loss) for the period	(29)	(53)	(15)	1	(2)	(1)	(64)
Earnings (loss) per share							
Basic earnings (loss) per share (in NIS)	(0.28)	(0.45)	(0.13)	0.01	(0.01)	(0.003)	(0.58)
Diluted earnings (loss) per share (in NIS)	(0.28)	(0.45)	(0.13)	0.01	(0.01)	(0.003)	(0.58)
Weighted-average number of shares used in the calculation of basic earnings (loss) per share (in shares)	105,395,757	116,196,729	116,196,729	113,165,757	116,196,729	116,196,729	107,499,543
Weighted-average number of shares used in the calculation of diluted earnings (loss) per share (in shares)	105,395,757	116,196,729	116,196,729	113,165,757	116,196,729	116,196,729	107,499,543

Cellcom Israel Ltd.
(An Israeli Corporation)

Condensed Consolidated Interim Statements of Cash Flows (Unaudited)

	For the nine months ended September 30,		Convenience translation into US dollar For the nine months ended September 30,	For the three months ended September 30,		Convenience translation into US dollar For the three months ended September 30,	For the year ended December 31,
	2018	2019	2019	2018	2019	2019	2018
	NIS millions	NIS millions	US\$ millions	NIS millions	NIS millions	US\$ millions	NIS millions
Cash flows from operating activities							
Profit (loss) for the period	(29)	(53)	(15)	1	(2)	(1)	(64)
Adjustments for:							
Depreciation and amortization	429	665	191	151	226	65	584
Share based payments	2	5	1	-	3	1	2
Gain on sale of property, plant and equipment, intangible assets and others	-	(7)	(2)	-	(8)	(2)	-
Income tax expense (tax benefit)	(4)	(10)	(2)	2	3	1	(6)
Net change in fair value of investment property	-	4	1	-	4	1	-
Financing expenses, net	120	110	31	37	31	9	171
Other expenses	-	6	1	-	6	1	-
Changes in operating assets and liabilities:							
Change in inventory	6	27	9	4	(7)	(2)	(24)
Change in trade receivables (including long-term amounts)	150	54	16	68	3	1	166
Change in other receivables (including long-term amounts)	(17)	22	6	(1)	21	6	(21)
Changes in trade payables, accrued expenses and provisions	(54)	(44)	(13)	(43)	(34)	(10)	(26)
Change in other liabilities (including long-term amounts)	20	28	7	(21)	25	7	11
Receipts from (payments for) derivative instruments, net	-	(8)	(2)	2	(1)	-	-
Income tax paid	(20)	(14)	(4)	(6)	(7)	(2)	(23)
Income tax received	-	10	3	-	10	3	-
Net cash from operating activities	603	795	228	194	273	78	770
Cash flows from investing activities							
Acquisition of property, plant, and equipment	(270)	(274)	(79)	(102)	(88)	(25)	(356)
Acquisition of intangible assets and others	(167)	(172)	(49)	(58)	(61)	(18)	(237)
Acquisition of equity accounted investee	-	(15)	(4)	-	(15)	(4)	-
Acquisition of subsidiary, net of cash acquired	(2)	-	-	(2)	-	-	-
Change in current investments, net	(62)	(9)	(3)	(25)	-	-	(56)
Receipts from other derivative contracts, net	3	8	2	-	-	-	3
Proceeds from sale of property, plant and equipment, intangible assets and others	1	181	52	1	181	52	1
Grant of long-term loans to equity accounted investees	-	(139)	(40)	-	(139)	(40)	-
Interest received	9	9	3	2	2	1	14
Proceeds from sale of shares in a consolidated company, net of cash disposed	5	-	-	-	-	-	-
Net cash used in investing activities	(483)	(411)	(118)	(184)	(120)	(34)	(631)

Cellcom Israel Ltd.
(An Israeli Corporation)

Condensed Consolidated Interim Statements of Cash Flows (Unaudited) (cont'd)

			Convenience translation into US dollar		Convenience translation into US dollar		
	For the nine months ended September 30,		For the nine months ended September 30,		For the three months ended September 30,		For the year ended December 31,
	2018	2019	2019		2018	2019	2018
	NIS millions		US\$ millions		NIS millions		NIS millions
Cash flows from financing activities							
Payments for derivative contracts, net	-	(1)	-	-	(1)	-	(15)
Receipt of long-term loans from financial institutions	-	150	43	-	-	-	-
Payments for long-term loans from financial institutions	(78)	(212)	(61)	(28)	-	-	(78)
Repayment of debentures	(556)	(504)	(145)	(194)	(196)	(56)	(556)
Proceeds from issuance of debentures, net of issuance costs	618	-	-	222	-	-	997
Interest paid	(115)	(117)	(34)	(50)	(42)	(12)	(126)
Acquisition of non-controlling interests	(19)	-	-	(19)	-	-	(19)
Equity offering	275	-	-	-	-	-	275
Proceeds from exercise of share options	-	-	-	-	-	-	59
Lease payments	-	(204)	(58)	-	(71)	(21)	-
Net cash from (used in) financing activities	125	(888)	(255)	(69)	(310)	(89)	537
Changes in cash and cash equivalents	245	(504)	(145)	(59)	(157)	(45)	676
Cash and cash equivalents as at the beginning of the period	527	1,202	345	831	855	245	527
Effect of exchange rate fluctuations on cash and cash equivalents	1	-	-	1	-	-	(1)
Cash and cash equivalents as at the end of the period	773	698	200	773	698	200	1,202

Cellcom Israel Ltd.
(An Israeli Corporation)

Reconciliation for Non-IFRS Measures

Adjusted EBITDA

The following is a reconciliation of net income to Adjusted EBITDA:

	Three-month period ended September 30,		Year ended December 31,	
	2018	2019	Convenience translation into US dollar 2019	2018
	NIS millions		US\$ millions	NIS millions
Profit (loss) for the period	1	(2)	(1)	(64)
Taxes on income (tax benefit)	2	3	1	(6)
Financing income	(7)	(13)	(4)	(19)
Financing expenses.....	44	44	13	190
Other income	-	10	3	-
Depreciation and amortization	151	226	65	584
Share based payments	-	3	1	2
Adjusted EBITDA.....	191	271	78	687

Free cash flow

The following table shows the calculation of free cash flow:

	Three-month period ended September 30,		Year ended December 31,	
	2018	2019	Convenience translation into US dollar 2019	2018
	NIS millions		US\$ millions	NIS millions
Cash flows from operating activities(*)	195	202	58	769
Investment in equity accounted investees	-	154	44	-
Cash flows from investing activities .	(184)	(120)	(34)	(631)
Sale of short-term tradable debentures and deposits(**).....	23	(2)	(1)	43
Free cash flow	34	234	67	181

(*) Including the effects of exchange rate fluctuations in cash and cash equivalents and lease payments.

(**) Net of interest received in relation to tradable debentures.

Cellcom Israel Ltd.
(An Israeli Corporation)

Key financial and operating indicators

NIS millions unless otherwise stated	Q1-2018	Q2-2018	Q3-2018	Q4-2018	Q1-2019	Q2-2019	Q3-2019	FY-2018
Cellular service revenues	437	434	443	416	404	420	439	1,730
Fixed-line service revenues	304	300	310	301	317	312	321	1,215
Cellular equipment revenues	193	157	146	159	158	162	172	655
Fixed-line equipment revenues	39	76	52	82	92	63	47	249
Consolidation adjustments	(40)	(40)	(41)	(40)	(43)	(37)	(41)	(161)
Total revenues	933	927	910	918	928	920	938	3,688
Cellular Adjusted EBITDA	119	78	118	103	146	163	185	418
Fixed-line Adjusted EBITDA	68	62	73	66	78	70	86	269
Total Adjusted EBITDA	187	140	191	169	224	233	271	687
Operating profit (loss)	52	(5)	40	14	9	6	32	101
Financing expenses, net	40	43	37	51	27	52	31	171
Profit (loss) for the period	7	(37)	1	(35)	(16)	(35)	1	(64)
Free cash flow	84	56	34	7	46	55	234	181
Cellular subscribers at the end of period (in 000's)	2,822	2,809	2,825	2,851	2,853	2,745	2,767	2,851
Monthly cellular ARPU (in NIS)	51.8	51.8	52.5	49.0	47.2	51.9	53.2	51.3
Churn rate for cellular subscribers (%)	9.5%	12.6%	10.0%	11.1%	11.0%	11.3%	11.4%	43.2%

Cellcom Israel Ltd.

Disclosure for debenture holders as of September 30, 2019

Aggregation of the information regarding the debenture series issued by the Company ⁽¹⁾, in million NIS

Series	Original Issuance Date	Principal on the Date of Issuance	As of 30.09.2019					As of 27.11.2019		Interest Rate (fixed)	Principal Repayment Dates		Interest Repayment Dates ⁽³⁾	Linkage	Trustee Contact Details
			Principal Balance on Trade	Linked Principal Balance	Interest Accumulated in Books	Debenture Balance Value in Books ⁽²⁾	Market Value	Principal Balance on Trade	Linked Principal Balance		From	To			
F ⁽⁴⁾⁽⁵⁾⁽⁶⁾ **	20/03/12	714.802	214.441	223.261	2.447	225.708	224.798	214.441	223.672	4.60%	05.01.17	05.01.20	January-5 and July-5	Linked to CPI	Strauss Lazar Trust Company (1992) Ltd. Ori Lazar. 17 Yizhak Sadeh St., Tel Aviv. Tel: 03- 6237777.
H ^{(4)(5)(7)**}	08/07/14 03/02/15* 11/02/15*	949.624	721.714	679.549	3.436	682.985	683.824	835.669	683.602	1.98%	05.07.18	05.07.24	January-5 and July-5	Linked to CPI	Mishmeret Trust Company Ltd. Rami Sebty. 48 Menachem Begin Rd. Tel Aviv. Tel: 03-6374355.
I ^{(4)(5)(7)**}	08/07/14 03/02/15* 11/02/15* 28/03/16*	804.010	643.208	624.271	6.347	630.618	615.550	723.609	625.151	4.14%	05.07.18	05.07.25	January-5 and July-5	Not linked	Mishmeret Trust Company Ltd. Rami Sebty. 48 Menachem Begin Rd. Tel Aviv. Tel: 03-6374355.
J ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	25/09/16	103.267	103.267	104.335	0.613	104.948	93.632	103.267	104.567	2.45%	05.07.21	05.07.26	January-5 and July-5	Linked to CPI	Mishmeret Trust Company Ltd. Rami Sebty. 48 Menachem Begin Rd. Tel Aviv. Tel: 03-6374355.
K ^{(4)(5)**}	25/09/16 01/07/18* 10/12/18*	710.634	710.634	705.489	6.013	711.502	643.834	710.634	705.674	3.55%	05.07.21	05.07.26	January-5 and July-5	Not linked	Mishmeret Trust Company Ltd. Rami Sebty. 48 Menachem Begin Rd. Tel Aviv. Tel: 03-6374355.
L ^{(4)(5)**}	24/01/18 10/12/18*	613.937	613.937	588.563	11.27	599.833	518.531	613.937	589.221	2.50%	05.01.23	05.01.28	January-5	Not linked	Strauss Lazar Trust Company (1992) Ltd. Ori Lazar. 17 Yizhak Sadeh St., Tel Aviv. Tel: 03- 6237777.
Total		3,896.274	3,007.201	2,925.468	30.126	2,955.594	2,780.169	3,201.557	2,931.887						

Comments:

(1) For a summary of the terms of the Company's outstanding debentures see the Company's 2018 Annual Report under "Item 5. Operating and Financial Review and Prospects - B. Liquidity and Capital Resources - Debt Service - Public Debentures". In the reporting period, the Company fulfilled all terms of the debentures and Indentures. Debentures financial covenants - as of September 30, 2019 the net leverage *** was 2.51. In the reporting period, no cause for early repayment occurred. (2) Including interest accumulated in the books. (3) Semi annual payments other than regarding Series L. (4) Regarding the debentures, the Company undertook not to create any pledge on its assets, as long as debentures or loans are not fully repaid, subject to certain exclusions. (5) Regarding the debentures - the Company has the right for early redemption under certain terms. (6) Regarding debenture Series F, in June 2013, following a second decrease of the Company's debenture rating since their issuance, the annual interest rate has been increased by 0.25% to 4.60%, beginning July 5, 2013. (7) In February 2015, pursuant to an exchange offer of the Company's Series H and I debentures for a portion of the Company's outstanding Series D and E debentures, respectively, the Company exchanged approximately NIS 555 million principal amount of Series D debentures with approximately NIS 844 million principal amount of Series H debentures, and approximately NIS 272 million principal amount of Series E debentures with approximately NIS 335 million principal amount of Series I debentures. Series D and E debentures were fully repaid in July 2017 and in January 2017, respectively.

(*) On these dates additional debentures of the series were issued, the information in the table refers to the full series.

(**) As of September 30, 2019, debentures Series H, I, K and L are material, which represent 5% or more of the total liabilities of the Company, as presented in the financial statements.

(***) Net Leverage - the ratio of Net Debt to Adjusted EBITDA, excluding one-time influences. Net Debt defined as credit and loans from banks and others, debentures and interest payable, net of cash and cash equivalents and current investments in tradable securities. The definition of net leverage refers to Adjusted EBITDA for a period of 12 consecutive months. Accordingly, the net leverage ratio above includes the effects of the new standard IFRS 16 (applied by the Company as of January 1, 2019) on the Adjusted EBITDA for the first, second and third quarters of 2019. For details of the effects of IFRS 16 on the Company's results see footnote 2 on page 1 of this press release and note 3 to the Company's financial statement for the period ended on September 30, 2019, included elsewhere in this report.

Cellcom Israel Ltd.

Disclosure for debenture holders as of September 30, 2019 (cont'd)

Debentures Rating Details*

Series	Rating Company	Rating as of 30.09.2019 ⁽¹⁾	Rating as of 27.11.2019	Rating assigned upon issuance of the Series	Recent date of rating as of 27.11.2019	Additional ratings between original issuance and the recent date of rating as of 27.11.2019 ⁽²⁾	
							Rating
F	S&P Maalot	A	A	AA	08/2019	05/2012, 11/2012, 06/2013, 06/2014, 08/2014, 01/2015, 09/2015, 03/2016, 08/2016, 06/2017, 01/2018, 06/2018, 08/2018, 12/2018, 03/2019, 08/2019	AA,AA-,A+,A ⁽²⁾
H	S&P Maalot	A	A	A+	08/2019	06/2014, 08/2014, 01/2015, 09/2015, 03/2016, 08/2016, 06/2017, 01/2018, 06/2018, 08/2018, 12/2018, 03/2019, 08/2019	A+,A ⁽²⁾
I	S&P Maalot	A	A	A+	08/2019	06/2014, 08/2014, 01/2015, 09/2015, 03/2016, 08/2016, 06/2017, 01/2018, 06/2018, 08/2018, 12/2018, 03/2019, 08/2019	A+,A ⁽²⁾
J	S&P Maalot	A	A	A+	08/2019	08/2016, 06/2017, 01/2018, 06/2018, 08/2018, 12/2018, 03/2019, 08/2019	A+,A ⁽²⁾
K	S&P Maalot	A	A	A+	08/2019	08/2016, 06/2017, 01/2018, 06/2018, 08/2018, 12/2018, 03/2019, 08/2019	A+,A ⁽²⁾
L	S&P Maalot	A	A	A+	08/2019	01/2018, 06/2018, 08/2018, 12/2018, 03/2019, 08/2019	A+,A ⁽²⁾

(1) In August 2019, S&P Maalot updated the Company's rating outlook from an "ilA+/negative" to an "ilA/negative".

(2) In May 2012, S&P Maalot updated the Company's rating from an "ilAA/negative" to an "ilAA-/negative". In November 2012, S&P Maalot affirmed the Company's rating of "ilAA-/negative". In June 2013, S&P Maalot updated the Company's rating from an "ilAA-/negative" to an "ilA+/stable". In June 2014, August 2014, January 2015, September 2015, March 2016, August 2016, June 2017, January 2018, June 2018, August 2018 and December 2018 S&P Maalot affirmed the Company's rating of "ilA+/stable". In March 2019, S&P Maalot updated the Company's rating outlook from an "ilA+/stable" to an "ilA+/negative". In August 2019, S&P Maalot updated the Company's rating outlook from an "ilA+/negative" to an "ilA/negative". For details regarding the rating of the debentures see the S&P Maalot report dated August 5, 2019, included in the Company's current report filled in the Israeli Securities Authority website ("MAGNA") on August 5, 2019.

*** A securities rating is not a recommendation to buy, sell or hold securities. Ratings may be subject to suspension, revision or withdrawal at any time, and each rating should be evaluated independently of any other rating.**

Cellcom Israel Ltd.

Aggregation of the information regarding the Company's Material Loans ⁽¹⁾, in million NIS

Loan	Provision Date	Principal Amount as of 30.09.2019	Interest Rate (nominal)	Principal Repayment Dates (annual payments)		Interest Repayment Dates (semi-annual payments)	Linkage
				From	To		
Loan from financial institution ^{(2) (3) (4) (5) (6)}	06/2016	100	4.60%	30.06.18	30.06.21	June-30 and December-31, commencing December 31, 2016 through June 30, 2021	Not linked
Loan from financial institution ^{(2) (3) (4) (5) (6)}	06/2017	150	5.10%	30.06.19	30.06.22	June-30 and December-31, commencing June 30, 2017 through June 30, 2022	Not linked
Loan from bank ^{(2) (3) (4) (5) (6)}	03/2019	150	4.00%	31.03.21	31.03.24	March-31 and September-30, commencing September 30, 2019 through March 31, 2024	Not linked
Total		400					

Comments:

(1) For a summary of the terms of the Company's loan agreements see the Company's 2018 Annual Report under "Item 5. Operating and Financial Review and Prospects - B. Liquidity and Capital Resources - Other Credit Facilities" and the reference therein to "- Debt Service - Public Debentures". (2) In the reporting period, the Company fulfilled all terms of the loan agreements. (3) Loan agreements financial covenants - as of September 30, 2019 the net leverage* was 2.51. (4) In the reporting period, no cause for early repayment occurred. (5) In the loan agreements, the Company undertook not to create any pledge on its assets, as long as the loans are not fully repaid, subject to certain exclusions. (6) According to the loan agreements the Company may prepay the loans, subject to a prepayment fee.

(*) Net Leverage - the ratio of Net Debt to Adjusted EBITDA, excluding one-time influences. Net Debt defined as credit and loans from banks and others, debentures and interest payable, net of cash and cash equivalents and current investments in tradable securities. The definition of net leverage refers to Adjusted EBITDA for a period of 12 consecutive months. Accordingly, the net leverage ratio above includes the effects of the new standard IFRS 16 (applied by the Company as of January 1, 2019) on the Adjusted EBITDA for the first, second and third quarters of 2019. For details of the effects of IFRS 16 on the Company's results see footnote 2 on page 1 of this press release and note 3 to the Company's financial statement for the period ended on September 30, 2019, included elsewhere in this report.

Cellcom Israel Ltd.

Summary of Financial Undertakings (according to repayment dates) as of September 30, 2019

- a. Debentures issued to the public by the Company and held by the public, excluding such debentures held by the Company's parent company, by a controlling shareholder, by companies controlled by them, or by companies controlled by the Company, based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	338,130	80,401	-	-	-	89,168
Second year	168,806	218,830	-	-	-	78,430
Third year	168,806	218,830	-	-	-	66,582
Fourth year	168,806	310,657	-	-	-	54,734
Fifth year and on	210,186	1,135,125	-	-	-	90,174
Total	1,054,734	1,963,843	-	-	-	379,088

- b. Private debentures and other non-bank credit, excluding such debentures held by the Company's parent company, by a controlling shareholder, by companies controlled by them, or by companies controlled by the Company, based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	-	100,000	-	-	-	12,267
Second year	-	100,000	-	-	-	7,390
Third year	-	50,000	-	-	-	2,550
Fourth year	-	-	-	-	-	-
Fifth year and on	-	-	-	-	-	-
Total	-	250,000	-	-	-	22,207

- c. Credit from banks in Israel based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	-	-	-	-	-	9,008
Second year	-	37,500	-	-	-	5,248
Third year	-	37,500	-	-	-	3,748
Fourth year	-	37,500	-	-	-	2,248
Fifth year and on	-	37,500	-	-	-	750
Total	-	150,000	-	-	-	21,002

- d. Credit from banks abroad based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS) - None.

Cellcom Israel Ltd.

Summary of Financial Undertakings (according to repayment dates) as of September 30, 2019 (cont'd)

- e. Total of sections a - d above, total credit from banks, non-bank credit and debentures based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	338,130	180,401	-	-	-	110,443
Second year	168,806	356,330	-	-	-	91,067
Third year	168,806	306,330	-	-	-	72,880
Fourth year	168,806	348,157	-	-	-	56,982
Fifth year and on	210,186	1,172,625	-	-	-	90,925
Total	1,054,734	2,363,843	-	-	-	422,297

- f. Out of the balance sheet Credit exposure based on the Company's "Solo" financial data - None.
- g. Out of the balance sheet Credit exposure of all the Company's consolidated companies, excluding companies that are reporting corporations and excluding the Company's data presented in section f above (in thousand NIS) - None.
- h. Total balances of the credit from banks, non-bank credit and debentures of all the consolidated companies, excluding companies that are reporting corporations and excluding Company's data presented in sections a - d above (in thousand NIS) - None.
- i. Total balances of credit granted to the Company by the parent company or a controlling shareholder and balances of debentures offered by the Company held by the parent company or the controlling shareholder (in thousand NIS) - None.
- j. Total balances of credit granted to the Company by companies held by the parent company or the controlling shareholder, which are not controlled by the Company, and balances of debentures offered by the Company held by companies held by the parent company or the controlling shareholder, which are not controlled by the Company (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	55	-	-	-	-	165
Second year	236	326	-	-	-	160
Third year	236	326	-	-	-	143
Fourth year	236	590	-	-	-	125
Fifth year and on	867	2,693	-	-	-	252
Total	1,630	3,935	-	-	-	845

- k. Total balances of credit granted to the Company by consolidated companies and balances of debentures offered by the Company held by the consolidated companies (in thousand NIS) - None.

סלקום מדווחת על תוצאותיה לרבעון השלישי של 2019

סלקום מסיימת את הרבעון השלישי לשנת 2019 עם הפסד של ²2 מיליון ש"ח,

הכנסות של 938 מיליון ש"ח ו-Adjusted EBITDA¹ של ²271 מיליון ש"ח

נכון להיום למעלה מ-300 אלף משקי בית מחוברים לתשתית הסיבים של

IBC.

ניר שטרן, מנכ"ל קבוצת סלקום: "אנו נמצאים בימים אלה בעיצומם של

מהלכים מקיפים ועמוקים, ליישום תכנית ההבראה עליה הודענו ברבעון זה.

מטרת הצעדים: חיזוק מאזן החברה והשבת החברה לרווחיות לנוכח המשך

התחרות העזה בשוק התקשורת הישראלי וההשקעות העתידיות להן נדרשת

החברה"

¹ ראה פרק "שימוש במדדים פיננסיים שאינם בהתאם ל-IFRS" בהמשך הודעה זו.

² החל מה-01.01.2019, החברה מאמצת את תקן דיווח כספי בינלאומי, IFRS 16, חכירות. השפעת ישום התקן ברבעון השלישי של שנת 2019 הסתכמה בגידול של כ-72 מיליון ש"ח ב-Adjusted EBITDA, גידול בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת בסך של כ-71 מיליון ש"ח וגידול בהפסד בסך של כ-1 מיליון ש"ח.

עיקרי התוצאות לרבעון השלישי של 2019 (בהשוואה לרבעון השלישי של 2018):

- ◀ סה"כ ההכנסות הסתכמו ב-938 מיליון ש"ח בהשוואה ל-910 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 3.1%
- ◀ ההכנסות משירותים הסתכמו ב-719 מיליון ש"ח בהשוואה ל-712 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 1.0%
- ◀ הרווח התפעולי הסתכם ב-32 מיליון ש"ח בהשוואה ל-40 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של 20.0%
- ◀ ההפסד הסתכם ב-2² מיליון ש"ח בהשוואה לרווח נקי של כ-1 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.
- ◀ ה-Adjusted EBITDA¹ הסתכם ב-271² מיליון ש"ח בהשוואה ל-191 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 41.9%
- ◀ תזרים המזומנים נטו שנבע מפעילות שוטפת הסתכם ב-273² מיליון ש"ח בהשוואה ל-194 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 40.7%
- ◀ תזרים המזומנים הפנוי¹ הסתכם ב-234 מיליון ש"ח בהשוואה ל-34 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

בהתייחס לתוצאות הרבעון השלישי של 2019 ציין ניר שטרן, מנכ"ל קבוצת סלקום:

"לנוכח המשך התחרות העזה ורמות המחירים הנמוכות בשוק התקשורת הישראלי, הודענו במהלך רבעון זה על אימוצה של תכנית הבראה לחיזוק החברה ולהתמודדות טובה יותר עם תנאי השוק. אנו נמצאים בימים אלה בעיצומם של מהלכים מקיפים ועמוקים ליישום התכנית ולשיפור המדדים הפיננסיים והתפעוליים של החברה. בין יתר הצעדים, פנינו בדרישה לספקי החברה להפחתה ממחיר השירותים שלהם, ביצענו שינויים בתוכנית ההשקעות של החברה, קיצצנו בהוצאות ואנו מנהלים מו"מ עם נציגות העובדים. השפעת הצמצום בחלק מההוצאות ניכרת באופן חיובי כבר בסיומו של רבעון זה, והיא צפויה להעמיק ברבעונים הבאים. בזמן שתנאי השוק ממשיכים להיות מאתגרים, אנו נחושים ליישם את תכנית ההבראה. ברבעון זה רשמנו גידול בהכנסות ושיפור ב-Adjusted EBITDA מול רבעון מקביל אשתקד, ה-Adjusted EBITDA ברבעון כלל השפעות חיוביות של 72 מיליון ש"ח מיישום תקן חשבונאי IFRS 16 ו-8 מיליון ש"ח רווח ממכירת תשתית הסיבים בשכונות מגורים ל-IBC. בנטרול השפעות חיוביות אלו ה-Adjusted EBITDA ברבעון זה הסתכם ב-191 מיליון ש"ח בדומה ל-Adjusted EBITDA של הרבעון המקביל אשתקד. נכון להיום, למעלה מ-300 אלף משקי בית מחוברים לתשתית הסיבים של IBC. IBC ממשיכה בימים אלו את פריסת הסיבים האופטיים ונערכת להאיץ משמעותית את קצב הפריסה ב-2020, תוך שילוב יכולות הפריסה המהירות של חברת החשמל. אנו ממשיכים להתמקד בהעברת לקוחות האינטרנט והטלוויזיה שלנו לתשתית סיבים תוך שיפור רווחיות המגזר, והקטנת התשלומים לבזק".

שלומי פרילינג, מנהל הכספים הראשי של החברה, אמר:

"הכנסות החברה משירותים ברבעון השלישי של 2019 הסתכמו ב- 719 מיליון ש"ח. ההכנסות משקפות גידול של 3.5% לעומת רבעון קודם ו-1.1% לעומת רבעון מקביל.

ההכנסות משירותים במגזר הנייד ברבעון השלישי של 2019 הסתכמו ב- 439 מיליון ש"ח, עלייה של 4.5% לעומת רבעון קודם. העלייה נובעת מעונתיות חיובית בהכנסות נדידה בין ארצות ומפעילות הגברת הכנסות.

ההכנסות משירותים במגזר הנייד ברבעון השלישי של 2019 הסתכמו בסך של 321 מיליון ש"ח, גידול של 2.8% בהשוואה לרבעון קודם. הגידול נבע מהכנסות סלקום בגין פריסת סיבים ל-IBC ומגידול בהכנסות אינטרנט שפוצו על הירידה מפעילות מכר דקות בין מפעילים בינלאומיים. החברה ממשיכה להעביר לקוחות אינטרנט לתשתית סיבים תוך שיפור רווחיות המגזר והעמקת החדירה בבניינים מחוברים.

ה-Adjusted EBITDA ברבעון השלישי הסתכם בכ-271 מיליון ש"ח לעומת 233 מיליון ש"ח ברבעון הקודם, שיפור של 16%. הנובע מגידול בהכנסות משירותים, ורווח של כ-8 מיליון ש"ח בגין מכירת תשתית הסיבים של סלקום בשכונות מגורים ל-IBC.

במהלך הרבעון, החברה השלימה את עסקאות ההשקעה ב-IBC ואת מכירת תשתית הסיבים של סלקום בשכונות מגורים ל-IBC. במסגרת שתי העסקאות סלקום השקיעה בהון והעניקה הלוואות בעלים ל-IBC בסכום מצטבר של 154 מיליון ש"ח, וקיבלה מ-IBC תמורת מכירת הסיבים 181 מיליון ש"ח. ההשפעה התזרימית נטו של שתי העסקאות עמדה של תזרים חיובי של 27 מיליון ש"ח. תזרים המזומנים החופשי לרבעון השלישי של 2019, הסתכם ב-234 מיליון ש"ח וכולל את תמורת מכירת תשתית הסיבים בסך 181 מיליון ש"ח.

החברה פועלת ליישום של תכנית ההבראה עליה הכריזה. במסגרת הפעולות לצמצום הוצאות והשקעות החברה פנתה לספקיה להורדת מחירוני השירותים, ופתחה במשא ומתן עם נציגי העובדים לטובת יישום תוכנית התייעלות בכוח אדם ובמקביל החברה נערכת לביצוע הנפקת הון בהקדם."

נתניה, 27 בנובמבר 2019 - סלקום ישראל בע"מ ("סלקום" או "החברה") (סימול: NYSE: CEL סלקום: TASE) הודיעה היום על תוצאותיה לרבעון השלישי של 2019.

סלקום דווחה, כי הכנסותיה לרבעון השלישי של 2019 הסתכמו לסך של 938 מיליון ש"ח (269 מיליון דולר); ה-Adjusted EBITDA לרבעון השלישי של 2019 הסתכם לסך 271 מיליון ש"ח (78 מיליון דולר), המהווה 28.9% מסך ההכנסות; ההפסד לרבעון השלישי של 2019 הסתכם ב-2 מיליון ש"ח (1 מיליון דולר). ההפסד הבסיסי למניה לרבעון השלישי של 2019 הסתכם ל-0.01 ש"ח (0.003 דולר).

להלן עיקרי התוצאות הכספיות המאוזנות:

Q3/2018	Q3/2019	% שינוי	
מיליוני ש"ח			
910	938	3.1%	סה"כ הכנסות
40	32	(20.0)%	רווח תפעולי
1	(2)	-	(הפסד) רווח נקי
34	234	588.2%	תזרים מזומנים פנוי
191	271	41.9%	Adjusted EBITDA
21.0%	28.9%	37.6%	Adjusted EBITDA כאחוז מסך ההכנסות

להלן נתונים כספיים מרכזיים לפי מגזרי פעילות:

תוצאות מאוזנות			התאמות בין מגזריות (***)		נייח (**)			נייד (*)			
Q3'18	Q3'19	% שינוי	Q3'18	Q3'19	Q3'18	Q3'19	% שינוי	Q3'18	Q3'19	% שינוי	מיליוני ש"ח
910	938	3.1%	(41)	(41)	362	368	1.7%	589	611	3.7%	סה"כ הכנסות
712	719	1.0%	(41)	(41)	310	321	3.5%	443	439	(0.9)%	הכנסות משירותים
198	219	10.6%	-	-	52	47	(9.6)%	146	172	17.8%	הכנסות מציד קצה
191	271	41.9%	-	-	73	86	17.8%	118	185	56.8%	Adjusted EBITDA
21.0%	28.9%	37.6%			20.2%	23.4%	15.8%	20.0%	30.3%	51.5%	Adjusted EBITDA כאחוז מסך ההכנסות

(*) המגזר כולל את שירותי התקשורת הסלולרית, ציוד קצה סלולרי ושירותים נלווים.

(**) המגזר כולל את שירותי הטלפוניה הקווית, שירותי אינטרנט, שירותי הטלוויזיה, שירותי תמסורת, ציוד קצה נייח ושירותים נלווים.

(***) כולל ביטול הכנסות בין מגזריות בין מגזר "נייח" למגזר "נייד".

סקירה פיננסית - רבעון שלישי של 2019 בהשוואה לרבעון שלישי של 2018:

ההכנסות ברבעון השלישי של שנת 2019 עלו ב-3.1% והסתכמו ב-938 מיליון ש"ח (269 מיליון דולר), בהשוואה ל-910 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. העליה בהכנסות מיוחסת לעליה של 10.6% בהכנסות מציוד ועליה של 1.0% בהכנסות משירותים.

הכנסות משירותים הסתכמו ב-719 מיליון ש"ח (206 מיליון דולר) ברבעון השלישי של 2019, עליה של 1.0% בהשוואה ל-712 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

ההכנסות משירותים במגזר הנייד ברבעון השלישי של 2019 הסתכמו ב-439 מיליון ש"ח (126 מיליון דולר), ירידה של 0.9% בהשוואה ל-443 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. ירידה זו נבעה בעיקר מהשחיקה המתמשכת במחירי שירותים אלה לאור התחרות בשוק הסלולר.

הכנסות משירותים במגזר הנייח ברבעון השלישי של 2019 הסתכמו בסך של 321 מיליון ש"ח (92 מיליון דולר), עליה של 3.5% בהשוואה ל-310 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. עליה זו נבעה בעיקר מגידול בהכנסות משירותי האינטרנט והטלוויזיה והכנסות משירותי מפרסות תשתית סיבים אופטיים ל-IBC. עליה זו קווצה בחלקה על ידי ירידה בהכנסות מכר דקות למפעילים בינלאומיים (hubbing).

הכנסות מציוד ברבעון השלישי של שנת 2019 הסתכמו בסך של 219 מיליון ש"ח (63 מיליון דולר), עליה של 10.6% בהשוואה ל-198 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. העליה נבעה בעיקר מגידול בהיקף מכירות ציוד הקצה במגזר הנייד, אשר קווצה בחלקה על ידי ירידה במכירת ציוד קצה במגזר הנייח.

עלות המכירות והשירותים הסתכמה ברבעון השלישי של שנת 2019 ב-667 מיליון ש"ח (192 מיליון דולר), בהשוואה ל-645 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018, עליה של 3.4%. עליה זו נבעה בעיקר מגידול בכמות ציוד הקצה שנמכר במגזר הנייד, גידול בעלויות התוכן בשירותי הטלוויזיה ועלויות בגין פריסת תשתית סיבים אופטיים. עליה זו קווצה בחלקה על ידי ירידה בעלויות ציוד הקצה שנמכר במגזר הנייח וירידה בעלויות בגין מכר דקות למפעילים בינלאומיים (hubbing).

הרווח הגולמי ברבעון השלישי של 2019 עלה ב-2.3% והסתכם ב-271 מיליון ש"ח (78 מיליון דולר) בהשוואה ל-265 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של 2018. שיעור הרווח הגולמי ברבעון השלישי של 2019 הסתכם ב-28.9%, ירידה מ-29.1% ברבעון השלישי של שנת 2018.

הוצאות המכירה, השיווק, ההנהלה והכלליות עלו ברבעון השלישי של שנת 2019 ב-4.7% והסתכמו ב-243 מיליון ש"ח (70 מיליון דולר), בהשוואה ל-232 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018. עליה זו נבעה בעיקר מגידול בהוצאות הפחתת שכר ועמלות שהונו כחלק מהעלויות להרכשת לקוח, כתוצאה מאימוץ מוקדם של IFRS15 החל מהרבעון הראשון של 2017 ("אימוץ IFRS15").

הרווח התפעולי לרבעון השלישי של שנת 2019 ירד ב-20.0% ל-32 מיליון ש"ח (9 מיליון דולר) מ-40 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018.

ה-Adjusted EBITDA לרבעון השלישי של שנת 2019 עלה ב-41.9% והסתכם ב-271 מיליון ש"ח (78 מיליון דולר) בהשוואה ל-191 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018. שיעור ה-Adjusted EBITDA מסך ההכנסות לרבעון השלישי של שנת 2019 הסתכם ב-28.9%, עליה מ-21.0% ברבעון השלישי של שנת 2018.

ה-Adjusted EBITDA של המגזר הנייד לרבעון השלישי של שנת 2019 הסתכם ב-185 מיליון ש"ח (53 מיליון דולר) בהשוואה ל-118 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 56.8%, הנובע בעיקר מירידה בהוצאות שכירות בסך 65 מיליון ש"ח אשר הוכרו כנכס זכות שימוש כתוצאה מיישום לראשונה של תקן IFRS-16 החל מיום 1 בינואר 2019.

Adjusted EBITDA של המגזר הנייח לרבעון השלישי של שנת 2019 הסתכם ב-86 מיליון ש"ח (25 מיליון דולר) בהשוואה ל-73 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 17.8%, הנובע בעיקר מרווח הון ממכירת רשת הסיבים האופטיים של החברה בשכונות מגורים, מירידה בהוצאות שכירות בסך 7 מיליון ש"ח אשר הוכרו כנכס זכות שימוש כתוצאה מיישום לראשונה של תקן IFRS-16 החל מיום 1 בינואר 2019 וגידול בפעילות בתחומי האינטרנט וטלוויזיה. עליה זאת קוזה על ידי ירידה בהיקף מכירות ציוד קצה במגזר הנייח.

הוצאות מימון, נטו ברבעון השלישי של שנת 2019 ירדו ב-16.2% והסתכמו ב-31 מיליון ש"ח (9 מיליון דולר), בהשוואה ל-37 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018. הקיטון נובע בעיקר מדיפלציה במדד המחירים לצרכן ברבעון הנוכחי לעומת אינפלציה ברבעון המקביל אשתקד. קיטון זה קוזה בחלקו על ידי גידול בהוצאות המימון כתוצאה מיישום של תקן IFRS-16 החל מיום 1 בינואר 2019.

ההפסד לרבעון השלישי של שנת 2019 הסתכם ב-2 מיליון ש"ח (1 מיליון דולר) בהשוואה לרווח נקי של 1 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018.

ההפסד הבסיסי למניה לרבעון השלישי של שנת 2019 הסתכם ב-0.01 ש"ח למניה (0.003 דולר) בהשוואה לרווח בסיסי למניה של 0.01 ש"ח ברבעון השלישי אשתקד.

סקירה תפעולית:

מדדים תפעוליים מרכזיים - מגזר נייח:

	Q3/2019	Q3/2018	% שינוי
מס' מנויי סלולר לסוף תקופה (באלפים)	2,767	2,825	(2.1)%
שיעור נטישה של מנויי סלולר (ב-%)	11.4%	10.0%	14.0%
הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (בש"ח)	53.2	52.5	1.3%

מצבת מנויי הסלולר - מצבת מנויי הסלולר של החברה לסוף הרבעון השלישי 2019 עמדה על כ-2,767 מיליון מנויים. במהלך הרבעון השלישי של שנת 2019 גדלה מצבת המנויים של החברה בכ-22,000 מנויי סלולר נטו.

שיעור נטישה - שיעור הנטישה בקרב מנויי הסלולר ברבעון השלישי של שנת 2019 הסתכם ב-11.4%, בהשוואה ל-10.0% ברבעון המקביל אשתקד.

הכנסה למנוי - ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי סלולר (ARPU) הסתכמה ברבעון השלישי של 2019 ב-53.2 ש"ח (15.3 דולר), בהשוואה ל-52.5 ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. העליה ב-ARPU נבעה ממחיקת מנויי פריפייד ו-M2M ממצבת מנויי הסלולר של החברה ברבעון הקודם.

מדדים תפעוליים מרכזיים - מגזר נייח:

	Q3/2019	Q3/2018	% שינוי
תחום תשתית האינטרנט - מס' מנויים (בתי אב) לסוף תקופה (באלפים)	276	259	6.6%
תחום הטלוויזיה - מס' מנויים (בתי אב) לסוף תקופה (באלפים)	247	206	19.9%

ברבעון השלישי של 2019, מצבת בתי האב של החברה בתחום הטלוויזיה גדלה בכ-8,000 בתי אב נטו ומצבת בתי האב של החברה בתחום תשתית האינטרנט קטנה ב-2,000 בתי אב נטו מול רבעון קודם. הירידה נבעה בעיקר ממיקוד החברה במעבר לקוחות משוק סיטונאי לתשתית הסיבים.

תזרים מזומנים

תזרים המזומנים הפנוי לרבעון השלישי של 2019 הסתכם ב-234 מיליון ש"ח (67 מיליון דולר), בהשוואה ל-34 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018. הגידול בתזרים המזומנים הפנוי נבע בעיקר ממכירת תשתית הסיבים האופטיים העצמאית של החברה בשכונות מגורים לחברת IBC בסך של כ-181 מיליון ש"ח.

סך ההון

סך ההון שנצבר ליום 30 בספטמבר 2019 הסתכם ב-1,629 מיליון ש"ח (468 מיליון דולר) ומורכב בעיקר מרווחים צבורים בלתי מחולקים של החברה.

השקעות תזרימיות ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים ואחרים

ברבעון השלישי של שנת 2019 השקיעה החברה 149 מיליון ש"ח (43 מיליון דולר) ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים ואחרים (הכוללים בין היתר, השקעות ברשתות התקשורת של החברה, השקעות בפריסת סיבים אופטיים, מערכות מידע, תוכנות וממירי טלוויזיה והיוון חלק מהעלויות להשגת חוזים עם לקוחות כתוצאה מאימוץ IFRS15), בהשוואה ל-160 מיליון ש"ח ברבעון השלישי של שנת 2018.

דיבידנד

ביום 26 בנובמבר 2019, החליט דירקטוריון החברה לא להכריז על דיבידנד במזומן לרבעון השלישי של שנת 2019. בהחלטה זו, בחן דירקטוריון החברה את מדיניות הדיבידנד של החברה ואת מצב עסקיה, והחליט לא לחלק דיבידנד במזומן בשלב זה, לאור התחרות הגבוהה והמשך ההשפעה השלילית שלה על תוצאות החברה, ובמטרה לחזק את מאזן החברה. דירקטוריון החברה יחזור וישקול את החלטתו ברבעונים הבאים. הכרזת דיבידנדים אינה מובטחת וכפופה לשיקול דעתו הבלעדי של דירקטוריון החברה, כמפורט בדוח השנתי האחרון של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 על טופס 20-F מיום 18 במרס 2019, או הדוח השנתי של החברה לשנת 2018, תחת "Item 8 – Financial Information – A. Consolidated Statements and Other Financial Information - Dividend Policy".

אגרות חוב, הלוואות מהותיות ומצבת התחייבויות פיננסיות

למידע בדבר אגרות החוב המונפקות של החברה נכון ליום 30 בספטמבר 2019, ראה פרק "Disclosure for Debenture Holders" בהודעה זו.

למידע בדבר הלוואות מהותיות של החברה נכון ליום 30 בספטמבר 2019, ראה בפרק "Aggregation of the information regarding the Company's Material Loans" בהודעה זו.

למידע בדבר מצבת ההתחייבויות הפיננסיות של החברה נכון ליום 30 בספטמבר 2019, ראה פרק "Disclosure for Debenture Holders" בהודעה זו.

התפתחויות אחרות במהלך הרבעון השלישי של 2019 ולאחר תום תקופת הדיווח

השפעות שליליות על המצב הפיננסי של החברה, תוכנית הבראה וסכסוך עבודה

ברבעון השלישי של 2019, דרוג החברה בקשר לאגרות החוב שלה הנסחרות בבורסת תל אביב הופחת ל- ilA ותחזית הדרוג נותרה "שלילית", בעלת השליטה שלנו ושל מפעיל סלולרי נוסף רשמו ירידת ערך משמעותית במוניטין המשוך לחברה ולמפעיל הסלולרי הנוסף, בהתאמה, בדוחות הכספיים לרבעון השני של 2019 והתחרות העזה בשוק הסלולר המשיכה להתעצם עם קמפיינים שיווקיים המודיעים על תעריפים נמוכים של 13-15 ש"ח לחודש לחבילת סלולר.

להתפתחויות אלו היתה השפעה לרעה על מצבה הפיננסי של החברה והתפיסה של שוק התקשורת הישראלי בכלל ומצבה של החברה בפרט – בהינתן החוב המשמעותי שלה, שתוצאתם ירידה משמעותית במחיר מניותיה, הקשחת הדרישות לנגישות לאשראי נוסף מהבנקים ועליה בתשואות אגרות החוב של החברה, שמשמעותם גידול בעלות גיוס חוב עתידי משוק ההון. לפיכך החברה עלולה להידרש לגייס חוב בתנאים פחות נוחים ויקרים לחברה מאלו שבהם גייסה בעבר. בהנחה שלא יחולו שינויים לרעה במצב החברה, החברה צפויה לגייס חוב נוסף לפני סוף שנת 2021 או מוקדם יותר, כתלות בתנאי השוק.

כפי שדווח בעבר, החברה נוקטת פעולות לשיפור מצבה הפיננסי ולחיזוקה לאור התחרות העזה בשוק. בחודש ספטמבר 2019, החברה הודיעה שבהמשך לעבודה מעמיקה וניתוח דרכי פעולה שביצעה החברה במהלך החודשים האחרונים (בהיוועצות עם דלויט ישראל, חברה של רשת דלויט העולמית לגבי חלק מהאספקטים), דירקטוריון החברה אישר תכנית הבראה מקיפה לחברה ("התכנית") והנחה את החברה לנקוט בצעדים מידיים לבצע את התכנית.

התכנית מציבה מספר יעדים במטרה להשיגם עד לסוף 2020:

1. חזרה לרווחיות (בנטרול ארועים חד פעמיים ומיוחדים)
2. הפחתת יחס החוב נטו לאביטדה (בנטרול השלכות תקן IFRS 16 וארועים חד פעמיים ומיוחדים) מתחת ל-3
3. להכין את החברה להתמודד טוב יותר עם תנאי השוק, התחרות העזה והשקעות עתידיות.

התכנית כוללת את הרכיבים העיקריים ויעד ללוחות זמנים הבאים:

1. קיצוץ בהוצאות – הפחתה שנתית של כ- 150 מיליון ש"ח מרמת ההוצאות הנוכחית (לביצוע עד לסוף 2020), לרבות באמצעות הפחתות משמעותיות של הוצאות ותשלומים לספקים, הפחתה משמעותית בכח אדם (בשלב זה לא יכללו צמצום בתפקידי שירות ומכירה מול לקוחות החברה) והפחתת דמי נגישות שוק סיטונאי. יוזמות להפחתת ההוצאות החלו מייד לאחר פרסום התכנית וכוללות הפחתה בתשלומים לספקים לתקופה מוגדרת, מכירה של שירותי אינטרנט על גבי תשתית איי.בי.סי איזוראל ברודבאנד קומפני (2013) בע"מ ("IBC") תחת הסכם זכויות שימוש בלתי הדירות ("IRU") שדווח בעבר, במקום הסדר התשתית הסיטונאית היקר יותר, וכניסה למו"מ עם נציגות העובדים במטרה לשנות את ההסכם הקיבוצי הקיים ולהגיע להסכמות חדשות. כפי שדווח בעבר, בחודש ספטמבר 2019, ההסתדרות, הארגון היציג המייצג את עובדי החברה שלח לחברה הכרזה על סכסוך עבודה. תחת ההכרזה, עובדי החברה יהיו זכאים לנקוט בצעדים ארגוניים (כולל שביתה) החל מ-10 באוקטובר 2019. למרות האמור, נציגות העובדים פתחה בשביתה פתאומית ובלתי חוקית שהקיפה את הרוב המוחלט של פעילות החברה אשר הסתיימה ביום למחרת לאחר הסכמה שהמשא ומתן יחל לאחר החגים, כפי שאכן אירע. המשא ומתן לא מבטל את הכרזת סכסוך העבודה ולא מונע מנציגות העובדים לנקוט בצעדים ארגוניים נוספים, לרבות שביתה.
2. קיצוץ בהשקעות – הפחתת השקעות החברה לרמה שנתית של כ- 450-500 מיליון ש"ח, (לביצוע עד לסוף 2020), לא כולל השקעות הנובעות מתדריס חדשים שאפשר ויצריכו השקעות תוספתיות. לפרטים נוספים בדבר השקעות כאמור ראה "מכרז התדריס" למטה.
3. גיוס הון – של כ- 400 מיליון ש"ח. לביצוע לפני תום שנת 2019, כחלק מהתכנית. מועד ומבנה ספציפיים יקבעו בהתאם להתפתחות התכנית.
- הוצאה לפועל, מועד, תנאים וכמות של הנפקה מתוכננת כאמור עדין לא נקבעו, וכפופים לאישור נוסף של דירקטוריון החברה, פרסום דוח הצעת מדף ואישור מוקדם של הבורסה בתל-אביב לדוח הצעת המדף. אין ודאות שהנפקה כזו תצא לפועל, או ביחס למועדה, תנאיה או הכמות שתוצע בה.
4. פקטורינג – של ציוד קצה לקוחות בסך של כ- 100-150 מיליון ש"ח. נמצא כעת במשא ומתן עם גורמים פיננסיים. כפוף להגעה להסכמות ולחתימה על הסכם מחייב, שלא ניתן להתחייב כי יסתייעו.

5. הפחתת חוב – רכישה חוזרת של אג"ח החברה עד 150 מיליון ש"ח. לביצוע ע"י הנהלת החברה, בהתאם לשיקול דעתה, במועדים, סכומים ומבנה, בהתאם לתנאי השוק.
ביצוע התכנית עשוי לכלול הוצאות חד פעמיות משמעותיות שלא נכללו ברכיבי התכנית לעיל.

החברה לא יכולה להתחייב להוצאה לפועל של התכנית, למועדה ותוצאותיה, אשר כפופים לאי וודאות והנחות לגבי יכולת החברה לממש את התכנית, לרבות יכולתה להגיע להסכמות עם הצדדים הרלבנטיים ולקבל את האישורים הדרושים, לרבות יכולתה של החברה להגיע להסכמה עם נציגות העובדים על שינויים להסכם הקיבוצי הקיים, התנאים לפיהם יגיעו יושגי הסכמות אלו ומועדם, תנאי שוק ההון הישראלי ושוק התקשורת הישראלי. ההסכמות והתנאים הסופיים יכולים להוביל לתוצאה שונה מהותית מזו שפורטה לעיל.

בנוסף, בעוד שתוצאה מוצלחת של התכנית צפויה לחזק את החברה ולאפשר לה להשתתף במיזוגים, רכישות והזדמנויות שאפשר ויפיעו בזירת התקשורת בשנים הבאות, הרי שתוצאה פחות מוצלחת או שינויים אחרים לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה יכולים להוביל לחיזוק מתחרים אחרים דרך מיזוגים, רכישות וכדומה שהחברה אינה צד להם, שיכולים להוביל להיחלשות נוספת של מעמדה התחרותי של החברה, לרבות איבוד מעמדה המוביל בשוק הסלולר ויתרונות הקשורים לגודל.

החברה פועלת לקידום מיזוגים, רכישות והזדמנויות דומות אבל אינה יכולה להבטיח שהזדמנויות כאלו יופיעו או יגיעו להבשלה.

ITEM 3. Key Information. - D. Risk Factors - תחת 2018 לשנת החברה של השנתי של החברה לפרטים נוספים ראו הדוח השנתי של החברה לשנת 2018 תחת "We operate in a heavily regulated industry, which can harm our results of operations. Regulation in Israel has materially adversely affected our results", "We face intense competition in all aspects of our business", "As a result of substantial and continuing changes in our regulatory and business environment, our operating results, profitability and cash flow have decreased significantly in the past several years, with a loss for 2018. Further decline may adversely affect our financial condition", "The unionizing of our employees may impede necessary organizational and personnel changes, result in increased costs or disruption to our operation", "We may be adversely affected by the significant technological and other changes in the telecommunications industry" and "Our substantial debt increases our exposure to market risks, may limit our ability to incur additional debt that may be necessary to fund our operations and could adversely affect our financial stability", ITEM 4. Information on the Company – B. Business Overview – Competition" 6-K dated August 15, 2019 under "Other developments during the second quarter of 2019 and subsequent to the end of the reporting period - Rating downgrade in relation to debentures traded in Israel", September 23, 2019 ו-September 24, 2019.
למידע נוסף על אחזקות בהון המונפק של החברה 2018 20-F under "Item 7. Major Shareholders and related party transactions – A. Major Shareholders".

מסמך זה אינו מהווה הצעה למכור, או שידול לרכוש ניירות ערך כלשהם. ניירות ערך שנזכרו במסמך זה אינם ולא יירשמו תחת חוק ניירות הערך 1933 של ארה"ב, כפי שתוקן ("חוק ני"ע"), ולא ניתן להציעם או למכרם בתוך ארה"ב ללא רישום או בקשת פטור מרישום או בעסקה שאינה כפופה לדרישות הרישום של חוק ני"ע. אין כוונה לרשום כל נייר ערך שצויין במסמך זה בארה"ב או לבצע הנפקה ציבורית של ניירות ערך בארה"ב.

ביולי 2019, החברה דיווחה על השלמת עסקת השקעה ב-IBC ומכירת תשתית הסיבים האופטיים של החברה באזורי מגורים ל-IBC, שמצטרפת לתשתית הסיבים האופטיים של IBC הקיימת וזו שתיפרס בעתיד. כפי שדווח בעבר, החברה התחייבה לרכוש זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) כל עוד הרשת פעילה ל-10-15% מהבתים המחוברים בתשתית הסיבים האופטיים של IBC ("home pass" – משמע – סיבים אופטיים שמגיעים/מחוברים בפועל לבניין), כפי שתיפרס על ידי IBC ב-15 השנים הבאות (התחייבות נוכחית של 15% שיכולה לרדת ל-10% בתנאים מסויימים). התמורה בגין זכות השימוש הבלתי הדירה ל-IBC כפופה לפריסה בפועל של 'home pass' על ידי IBC. התמורה השנתית הנוכחית שמשלמת החברה ל-IBC עבור זכות השימוש הבלתי הדירה מסתכמת בכ-18 מליון ש"ח (נמוכה משמעותית מהתשלום האלטרנטיבי לבזק) וצפויה לגדול בהתאם לתוספת בפועל של 'home pass' שיפרסו בעתיד. תשלום התמורה עבור זכות השימוש הבלתי הדירה משולמת ל-IBC על פני 9 שנים.

מאחר שהחברה בהווה היא לקוח ה-IRU היחיד של IBC, הכנסות IBC ומצבה הפיננסי תלויים משמעותית בחברה ולכן השפעות לרעה על המצב הפיננסי של החברה, כפי שצוין קודם לכן, עלולות להשפיע לרעה על יכולתה של IBC לגייס חוב למימון פעולותיה. אם IBC תידרש להשקעות נוספות לצורך מימון פעילותה, החברה, כבעלת מניות בעקיפין של IBC, צפויה להשקיע כספים נוספים ב-IBC לצורך המשך פריסת הרשת שלה, ובכך להעמיס נטל נוסף על החברה עצמה. בנוסף, כל השפעה לרעה על מעמדה התחרותי של IBC וגידול ברמת התחרות שעומה מתמודדת, למשל אם בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ ("בזק"), תחל להפעיל את רשת הסיבים האופטיים שלה (בזק כבר ביצעה חלק משמעותי מפעילות ההשקעה ברשת זו), עלולה להשפיע לרעה על מצב החברה, כבעלת מניות בעקיפין של IBC וכן כלקוח שלה, בהינתן התחייבות החברה לרכישת זכות שימוש בלתי הדירה למשך 15 שנים ברשת IBC במחיר מוסכם, בהתעלם מהצעות טובות יותר, אם כאלו יהיו זמינות לחברה בעתיד. להתפתחויות שיכולות להשפיע על רמת התחרות בתחום תשתית הסיבים האופטיים ומצבה התחרותי של IBC, ראו גם "Public hearing regarding fiber-optic deployment policy" למטה.

Item 4. "Information on the Company – תחת לשנת 2018 תחת – Fixed-line Segment – Fixed-line Infrastructure – Investment in IBC", the Company's current report on form 6-K dated August 15, 2019 under "Other developments during the second quarter of 2019 and subsequent to the end of the reporting period - Company's Investment Transaction in IBC and Company's sale of fiber-optic infrastructure transaction completed" "Adverse Effects on our Financial Condition and Restructuring Plan; Labor Dispute".

ביולי 2019, החברה דיווחה כי משרד התקשורת הישראלי פרסם מכרז תדירים הכולל שירותי דור 5, הצפוי להתקיים ברבעון הרביעי 2019. לאחר בחינה מעמיקה של מסמכי המכרז, לרבות עקרונות המכרז ודרישות הרשיון, החברה סבורה שעקרונות ודרישות מסוימים הינם בלתי סבירים ויש לתקנם לפני שהליך המכרז מתקדם. בקשות החברה ושותפותיה לרשת המשותפת ממשרד התקשורת לתקן את הפגמים שעליהם הצביעו ולעכב את הליך המכרז עד לביצוע תיקונים אלו לא נענו לגופן, ולפיכך החברה ושותפיה לרשת המשותפת מתכוונות להגיש עתירות לבית המשפט המוסמך על מנת שיורה למשרד התקשורת לתקן את הפגמים ולעכב את הליך המכרז עד לתיקון פגמים כאמור. החברה אינה יכולה להבטיח תוצאה חיובית לעתירות כאמור. אי תיקון הפגמים עלול לגרום לכך שהחברה תשלם סכומים גבוהים משמעותית מאלו שישלמו משתתפים אחרים במכרז, לא תזכה בתדירים או תזכה בכמות תדירים קטנה מהדרושה לה וכן שתאלץ להתחייב לבצע השקעות מהותיות בהתעלם מהתכנותן הכלכלית, במטרה לשמור על מעמדה התחרותי בשוק הסלולר. בנוסף, המכרז כולל חוסר ודאות כלכלית מהותית, חלקה מתייחס לכל המשתתפים, כגון האם הנחות אגרות התדירים כפי שהציעה ועדת המכרזים יאושרו ע"י משרדי הממשלה הרלבנטים, וחוסר ודאות אחר רלבנטי רק לחלק מהמשתתפים והחברה בתוכם, כגון ביחס להגירת התדירים שדווחה בעבר. העדר ודאות בעיניינים אלו לפני עריכת המכרז, יחייב את החברה להשתתף מכרז בתנאי אי ודאות מהותיים והכבדה לא שיוויונית. בשלב זה, לפני שהחברה ושותפיה לרשת המשותפת הגישו הסכם הצעה משותפת לאישור ועדת המכרזים שכן בהתאם לתנאי המכרז החברה רשאית להגיש הצעה באמצעות הצעה משותפת עם שותפיה לרשת המשותפת בלבד וכשהחברה לא יודעת לצפות מה יהיה מחיר המינימום שיקבע ע"י משרד התקשורת לתדירים ולא מה יהא המחיר הסופי שתידרש לשלם עבור התדירים, החברה לא יכולה להעריך את ההשלכות המכרז על החברה. אי הגעה להסכמה על הסכם הצעה משותפת (או פתרון אחר, ככל שאפשרי), עלולה למנוע מהחברה להשתתף במכרז התדירים ולפגוע עקב כך, מהותית, ביכולותיה התחרותיות. בנוסף, זכיה בתדירים נוספים תחייב את החברה לבצע השקעות משמעותיות ברשת הסלולרית שלה, וכך להטיל עליה נטל כלכלי נוסף שיכול להשפיע לרעה על מצבה הפיננסי של החברה ועלול להוביל להפחתה נוספת בדירוג אגרות החוב שלה. כמו כן, התדירים הנוספים יחייבו הקמה או שינוי של מאות אתרים. הקשיים בהשגת האישורים וההיתרים הדרושים, בפרט היתרי בניה לאתרים מרשויות התכנון והבניה (אף אחד מהתדירים המוצעים במכרז אינו מצוין בטבלאות המצורפות לתכנית מתאר ארצית 36, להם מספר רשויות תכנון ובניה מסרבות להעניק היתרי בניה בהסתמך על תכנית זו), וההגבלות המשמעותיות על יכולתה של החברה לבנות אתרים חדשים או לשנות אתרים קיימים על סמך הפטור מהדרישה לקבל היתר בניה, עלולים למנוע מהחברה מלעמוד בדרישות הפריסה שייקבעו ברישיונה בקשר עם התדירים המוצעים במכרז (אם החברה תזכה בהם) ומעמידה בדרישות הפריסה שיכולות לזכות את החברה בתמריצים תלויי ביצועים, וכמו כן לחשוף את החברה להליכים משפטיים נוספים ולהשלכות הליכים אלו. לפרטים נוספים ראו את דוחות החברה לשנת 2018 תחת Item 3. Key Information – D. Risk Factors – Risks Related to our Business – We operate in a heavily regulated industry, which can harm our results of operations. Regulation in Israel has materially adversely affected our results" "We face intense competition in all aspects of our business", "We may not be able to obtain permits to construct and operate cell sites", "We may be required to indemnify certain local planning and building committees in respect of claims against them", "- We may be adversely affected by significant technological and other changes in the cellular communications industry" and "Item 4. Information on The Company – B. Business Overview – Network and Infrastructure- Spectrum allocation", "Government Regulations – Permits for cell site construction", "Other developments during the second quarter of 2019 and August 15, 2019 form 6-K טופס "Frequencies Tender Published" - subsequent to the end of the reporting period ובמקום אחר בדוח זה תחת "Adverse Effects on our Financial Condition and Restructuring Plan; Labor Dispute".

שימוע ציבורי בקשר למדיניות פריסת סיבים אופטיים

בחדש נובמבר 2019, צוות משותף למשרדי התקשורת, האוצר ורשות התחרות הישראלים, עליו הוטלה המשימה לבחון את הצורך בעדכון חובות פריסת הסיבים האופטיים ואספקת שירות של מפעילי תקשורת ניחים בעלי תשתית (אשר תחת הרגולציה הנוהגת נדרשים לפרוס בפריסה כלל ארצית כל רשת שהם פורסים) ואת הצורך בתמריצי פריסה באזורים בהם לא ייקבעו חובות פריסה, וזאת על פי מבחני כדאיות כלכלית, פרסם את המלצותיו לשימוע ציבורי. ההמלצות כוללות:

- תחת תרחישים סבירים, לא קיימת היתכנות כלכלית לפריסה כלל ארצית על ידי חברה בודדת.
- חברת בזק לא תהא כפופה לחובת פריסה כלל ארצית ביחס לפריסת סיבים אופטיים ותוכל לבחור את האזורים בהם תפרוס את הסיבים האופטיים שלה ובאזורים אלו בזק תהא חייבת לספק שירות לכל משקי הבית בתוך חמש שנים
- קרן שתוקם על ידי מדינת ישראל לצורך זה ("הקרן") תקיים מכרזים לטובת סבסוד פריסת סיבים אופטיים על ידי מתחריה של בזק באזורים בהם בזק תבחר שלא לפרוס רשת סיבים אופטיים ("אזורים ללא בזק"), על בסיס היתכנות כלכלית ויעילות. הזוכה יהיה חייב במתן שירותי סיטונאי למתחרים אחרים בתעריפים סיטונאיים. בזק לא תוכל להשתתף במכרזים אלו ולא תהיה זכאית לרכוש שירותים סיטונאיים באזורים אלו (אבל חברות בת שלה כן תוכלנה). הזוכה במכרזים יוכל לעשות שימוש בתשתית בזק באזורים ללא בזק בתעריפים נמוכים משמעותית מהתעריפים הסיטונאיים הקיימים. רק הזוכה יהיה זכאי גם לסבסוד.
- הסבסוד ימומן באמצעות הטלת מס נוסף בשיעור 0.5% מהכנסתם השנתית לשנה החולפת של בעלי רישיונות תקשורת (כולל בזק), אשר הכנסותיהם השנתית עלתה על 10 מיליון ש"ח, החל משנת 2022 ועד לחיבור כל משקי הבית בישראל לסיבים אופטיים. הכספים ינוהלו על ידי הקרן.
- בזק לא תוכל לפרוס סיבים אופטיים באזורים ללא בזק למשך 3 שנים ממועד עריכת המכרז לסבסוד אותו אזור. על אף האמור בזק תוכל לעדכן את חובת הפריסה המקורית שלה בשיעור של עד 10% כל עוד שאותו אזור ללא בזק טרם נבחר לקבלת סבסוד מהקרן.
- חובות בזק לגבי התשתית הקיימת שלה נשארות ללא שינוי.

יישום ההמלצות ידרוש בין היתר תיקונים בחקיקה הקיימת וברישיונות. חובות הפריסה הכלל הארצית על הוט טלקום ש.מ. עדין תחת בחינה של הצוות המשותף.

לפרטים נוספים ראו את דוחות החברה לשנת 2018 תחת "Item 3. Key Information – D. Risk Factors – We operate in a heavily regulated industry, which can harm our results of operations. Regulation in Israel has materially adversely affected our results", "- We face intense competition in all aspects of our business", "Item 4. Information on The Company – B. Business Overview – Competition – Fixed-line Segment" and "- Government Regulations – Fixed-line Segment – Wholesale land-line market".

בחודש ספטמבר 2019, לאחר התפטרותו של מר שולם לפידות ממשרתו כדירקטור, דירקטוריון החברה בחר במר ערן סער לכהן כדירקטור של החברה, עד לאסיפת בעלי המניות הבאה. בחודש נובמבר 2019, הדירקטוריון קבע שמר סער עומד גם בדרישות של מומחה פיננסי וחשבונאי כהגדרתו בהוראות חוק החברות. בעקבות זאת המומחים הפיננסיים והחשבונאיים של החברה הינם מר ביאור, מר האוזר ומר סער. מר האוזר מהווה גם מומחה פיננסי של ועדת הביקורת של החברה, בהתאם לדרישות הדין האמריקאי.

מר סער מכהן כמנכ"ל קבוצת אקויטל וישראלמקו נגב 2 משנת 2012. משנת 2011 עד 2012 מר סער כיהן כסמנכ"ל כספים של קבוצת אקויטל, מ-2006 עד 2010, מר סער כיהן כמנכ"ל ישראל אמלט השקעות וסמנכ"ל כספים של קמון החזקות ומ-1997 עד 2005, מר סער כיהן כמשנה למנהל מחלקת תאגידים, ברשות ניירות ערך. בספטמבר 2019, מר סער מונה למנכ"ל חברת השקעות דיסקונט (בעלת השליטה בעקיפין של החברה) ושל תאגיד אידיבי פיתוח בע"מ, החל מחודש דצמבר 2019. מר סער הנו עורך דין ורואה חשבון מוסמך ובעל תואר שני במנהל עסקים (מימון), תואר ראשון במשפטים וחשבונאות, כולם מהאוניברסיטה העברית בירושלים.

בחודש ספטמבר 2019, לאחר התפטרותה של גב' שרון עמית ממשרתה כסמנכ"ל משאבי אנוש של החברה, דירקטוריון החברה מינה את גב' אורלי פסקל כסמנכ"ל משאבי אנוש של החברה, החל מ-1 בינואר 2020. גב' אורלי פסקל כיהנה כסמנכ"ל משאבי אנוש בכיר בשווקים הבינלאומיים ובפונקציות המטה הגלובליות בחברת טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ ("טבע") משנת 2018 ומשנת 2015 עד 2017, כיהנה כסמנכ"ל משאבי אנוש אזורי בכיר בישראל ובפונקציות המטה הגלובליות. בין השנים 2013 ל-2014 גב' פסקל כיהנה כסמנכ"ל משאבי אנוש לאסטרטגיה ואינטגרציה במשאבי אנוש בטבע, ובין השנים 2012 ל-2013, היא כיהנה כממונה על מעורבות וחיבור עובדים. לגב' פסקל תואר ראשון במדעי המדינה מהאוניברסיטה העברית בירושלים ותואר שני במנהל עסקים עם התמחות בייעוץ ארגוני מהמכללה למנהל.

בחודש אוקטובר 2019, לאחר התפטרותו של מר יוני סבג ממשרתו כסמנכ"ל שיווק של החברה בחודש ספטמבר 2019, דירקטוריון החברה מינה את מר רפי שאולי, סמנכ"ל טלוויזיה ותוכן של החברה, גם כסמנכ"ל השיווק של החברה, החל מ-1 בדצמבר 2019. רפי שאולי מכהן כסמנכ"ל טלוויזיה ותוכן של החברה מיוני 2019. בין 2012 ועד 2019 רפי שאולי שימש כמנהל מחלקת הלקוחות הפרטיים באגף השיווק של החברה. בין 2008 ועד 2011, שימש כמנהל מחלקת מוצרים ופיתוח עסקי באגף השיווק של Yes ובין 2011 ועד 2012 שימש כמנהל אגף מוצרים ופיתוח עסקי בחטיבת השיווק בבזק. בין 2005 ועד 2008 שימש מר שאולי כמנהל מחלקת פתרונות תקשורת לעסקים באגף השיווק ב 013 נטוויז'ן. למר שאולי תואר ראשון בכלכלה וסטטיסטיקה מהאוניברסיטה העברית.

לפרטים נוספים ראה את הדוח השנתי של החברה לשנת 2018 תחת "Item 6. Directors, Senior Management and Employees – A. Directors and Employees" והדוחות המיידיים של החברה על טופס K-6 מיום September 24, 2019 ו-October 30, 2019.

פרטי שיחת ועידה

סלקום תקיים שיחת ועידה בנוגע לתוצאותיה לרבעון השלישי של שנת 2019 ביום חמישי, ה-27 בנובמבר 2019, בשעה ארבע אחר הצהריים לפי שעון ישראל (תשע בבוקר שעון ניו-יורק). בשיחה ההנהלה תדון בתוצאות החברה ותענה לשאלות. כל המעוניין להאזין או להשתתף בשיחת הועידה, יוכל לעשות זאת על ידי חיוג לאחד ממספרי הגישה הבאים. יש להתחיל בהצטרפות לשיחה 10 דקות טרם תחילת שיחת הועידה. במידה ואינכם מצליחים להתחבר באמצעות מספר 1-800 אנא חייגו למספר הבינלאומי:

לחיוג מישראל: 03-918-0685

לחיוג מארה"ב: 1-888-281-1167

לחיוג מאנגליה: 0-800-917-9141

לחיוג ממדינה אחרת: +972-3-918-0685

ב: 09:00 זמן מזרח ארה"ב; 06:00 זמן מערב ארה"ב; 14:00 זמן לונדון; 16:00 זמן ישראל
שיחת הועידה תועבר בשידור חי במדור קשרי משקיעים באתר האינטרנט של סלקום: www.cellcom.co.il.
לאחר קיום השיחה, ניתן יהיה להאזין לשיחה המוקלטת דרך אותו האתר.

אודות סלקום

סלקום ישראל בע"מ ("סלקום") הוקמה בשנת 1994, הינה קבוצת תקשורת מובילה, המספקת מגוון רחב של שירותי תקשורת. סלקום הינה ספקית הסלולר הגדולה בישראל, המספקת מגוון רחב של שירותים לכ-2.767 מיליון מנויי סלולר (נכון ל-30 בספטמבר 2019), ביניהם שירותי טלפון סלולרי, שירותי נדידה לתיירים בישראל ולמנויי החברה בחו"ל, הודעות טקסט ומולטימדיה, שירותי תוכן סלולר ומידע מתקדמים ושירותי ערך מוסף אחרים בתחום המוסיקה, וידאו, המשרד הנייד ועוד, המבוססים על התשתיות הטכנולוגיות המתקדמות של סלקום. סלקום מפעילה רשת LTE דור 4 ורשת HSPA דור 3.5 המאפשרת לה לספק שירותי מולטימדיה מתקדמים בפס רחב במהירות גבוהה, בנוסף לרשתות GSM/GPRS/EDGE. סלקום מציעה את מערך שירותי הקוחות הגדול והרחב ביותר בארץ, הכולל מוקדי שירות לקוחות טלפוניים, חנויות מכר ומרכזי שירות ומכירה בפריסה ארצית. סלקום מציעה בנוסף שירותי טלוויזיה על גבי האינטרנט OTT TV, שירותי תשתית וגישה לאינטרנט ושירותי שיחות בינלאומיות, כמו גם שירותי טלפון קווי בישראל. מניות סלקום נסחרות הן בבורסת ניו-יורק (NYSE) (CEL) והן בבורסה לניירות ערך בתל אביב (סלקס). מידע נוסף ניתן למצוא באתר החברה: <http://investors.cellcom.co.il>.

אמירות צופות פני עתיד

המידע הנכלל בהודעה זו מכיל או עשוי לכלול אמירות צופות פני עתיד (כפי שהוגדרו בחוק האמריקאי לרפורמה בתביעות בניירות ערך פרטיים, 1995 ובחוק ניירות ערך הישראלי, 1968). בחלק מהמקרים ניתן לזהות אמירות אלו באמצעות מילים צופות פני עתיד כגון "יתכן", "עשוי", "מצפה", "מתכנן", "שואף", "מעריך", "מאמין", "צופה", "מתכוון", "רוצה" "פוטנציאל" או "ימשיך", שלילת ביטויים אלו וביטויים דומים. אמירות צופות פני עתיד אלו, אשר כרוכות בסיכונים, אי ודאויות והנחות לגבי החברה, עשויות לכלול תחזיות לגבי התוצאות הכספיות העתידיות של החברה, אסטרטגיות הצמיחה הצפויות של החברה ומגמות צפויות בעסק של החברה. אמירות אלה הן תחזיות בלבד המבוססות על הציפיות והתחזיות הנוכחיות של החברה בדבר אירועים עתידיים. ישנם גורמים חשובים שעלולים לגרום לתוצאות בפועל, לרמת הפעילות, לביצוע ולהישגים של החברה להיות שונים מהותית מאלה שהובעו או נרמזו על ידי אמירות צופות פני עתיד אלה. גורמים אשר עלולים לגרום לשוני כאמור, אך אינם מהווים רשימה מלאה, כוללים: שינויים בתנאי הרישיון של החברה, חקיקה או החלטות חדשות של הרגולטור המשפיעות על הפעילות של החברה, מתחרים חדשים ושינויים בסביבה התחרותית, התוצאות של הליכים משפטיים שהחברה הינה צד להם ובייחוד

תובענות ייצוגיות, יכולת החברה לשמר או להשיג אישורים להקמה או הפעלה של אתרים וכן סיכונים ואי ודאויות אחרים המפורטים מעת לעת בדיווחים של החברה לרשות לניירות ערך האמריקאית, לרבות תחת פרק "גורמי סיכון" בדוח השנתי של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018.

למרות שהחברה מאמינה שהציפיות המובעות באמירות צופות פני עתיד הכלולות במסמך זה הן הגיוניות, היא לא יכולה להבטיח תוצאות עתידיות, רמת פעילות, ביצוע או הישגים. בנוסף, אין לראות בחברה או בכל גורם אחר אחראים לדיוק ולשלמות של אמירות צופות פני עתיד אלו. החברה לא מתחייבת לעדכן את האמירות צופות פני עתיד הללו אחרי מועד מסמך זה כדי להתאים את ההצהרות הקודמות של החברה לתוצאות בפועל או לציפיות מעודכנות, אלא ככל שתידרש על פי דין.

החברה עורכת את דוחותיה הכספיים לפי תקני הדיווח הפיננסי הבינלאומיים (IFRS) כפי שפורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה חשבונאית (IASB). אלא אם נאמר אחרת במפורש, סכומים המדווחים בדולר, הומרו משקלים חדשים (ש"ח) לדולר האמריקאי (דולר), לצורך נוחות בלבד, לפי השער היציג של הדולר ליום 30 בספטמבר 2019, כפי שפורסם על ידי בנק ישראל, לפיו דולר אחד שווה 3.482 ש"ח.

שימוש במדדים פיננסיים שאינם בהתאם ל-IFRS:

Adjusted EBITDA הינו מדד שאינו בהתאם ל-IFRS, ומוגדר כהכנסות לפני הכנסות (הוצאות) מימון נטו, הכנסות (הוצאות) אחרות נטו (למעט הוצאות בקשר לתוכניות פרישה מרצון של עובדים ורווחים (הפסדים) ממכירת חברות בנות), מיסים, פחת והפחתות, רווחים (הפסדים) מחברות כלולות ותשלומים מבוססי מניות. זהו מדד מקובל בקרב תעשיית התקשורת. החברה מציגה מדד זה כמדד ביצועים נוסף, כיון שהיא מאמינה שהוא מאפשר השוואות ביצועים תפעוליים בין תקופות ובין חברות תוך נטרול הפרשים פוטנציאליים הנובעים משוני במבנה ההון, במיסים, בגיל של הנכסים הקבועים ובהוצאות הפחת בגינם. אין להתייחס ל-Adjusted EBITDA כמדד יחיד או כתחליף לרווח תפעולי, למדד ביצועים אחר ולנתוני תזרים מזומנים, אשר נערכו בהתאם לעקרונות החשבונאות המקובלים כמדד לרווחיות או נזילות. Adjusted EBITDA אינו לוקח בחשבון את צרכי שירות החוב והתחייבויות נוספות, כולל השקעות הוניות, ולכן, אינו מצביע בהכרח על הסכומים שיהיו זמינים לשימוש החברה. בנוסף, אין להשוות את ה-Adjusted EBITDA למדדים המכונים בכינוי דומה המדווחים על ידי חברות אחרות עקב שוני באופן חישוב המדדים הללו. ראה גישור בין הרווח הנקי לבין ה-Adjusted EBITDA תחת "Reconciliation for Non-IFRS Measures" בהודעה זו.

תזרים מזומנים פנוי הינו מדד שאינו בהתאם ל-IFRS, ומוגדר כמזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת (כולל השפעת תנודות בשער החליפין על יתרות מזומנים ושווי מזומנים) בנטרול הלוואה לגולן טלקום, בניכוי מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה בנטרול השקעה שוטפת באגרות חוב סחירות ובפיקדונות ותקבולים ממכירת אגרות חוב (לרבות ריבית שנתקבלה בגינת) ופיקדונות כאלה. ראה "Reconciliation for Non-IFRS Measures" בהודעה זו.