

שוק התקשורת בישראל

דצמבר 2020



תמר שטיין,

Associate Director

מנהלת תחום תקשורת ותעשיות קלות

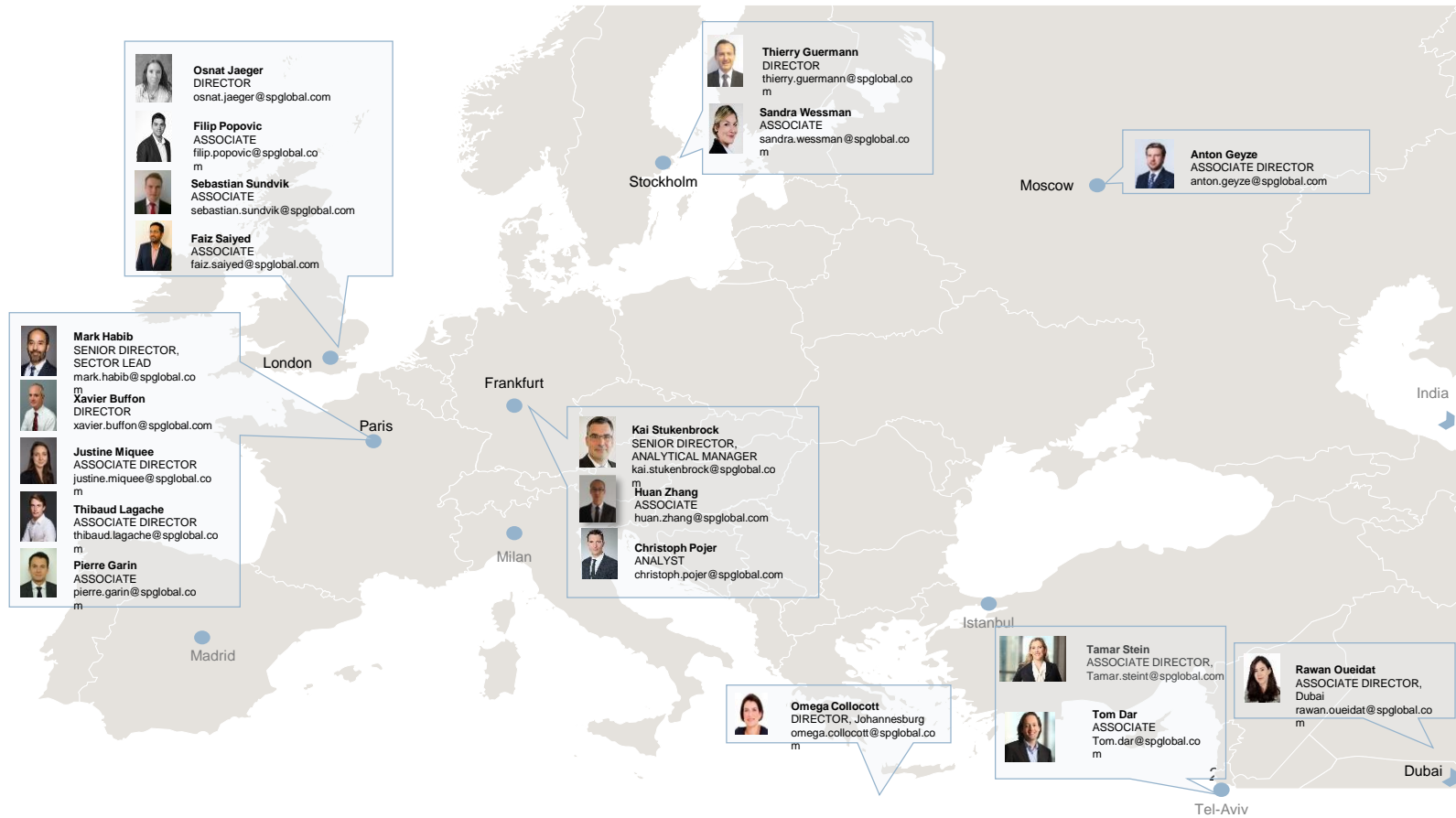
תום דר

Associate

אנליסט בכיר - תקשורת

S&P Global
Ratings

EMEA Telecom & Technology Team



COVID-19

- פגיעה מהותית בהכנסות משירותי נדידה בינלאומית (roaming).
- הגידול בפעילות הטלוויזיה לא מפצה על הפגיעה בסלולר.
- קיטון בהכנסות משיחות בינלאומיות
- גידול בהכנסות משירותי תמסורת אינטרנט.
- גידול בביקוש לשירותי ענן.

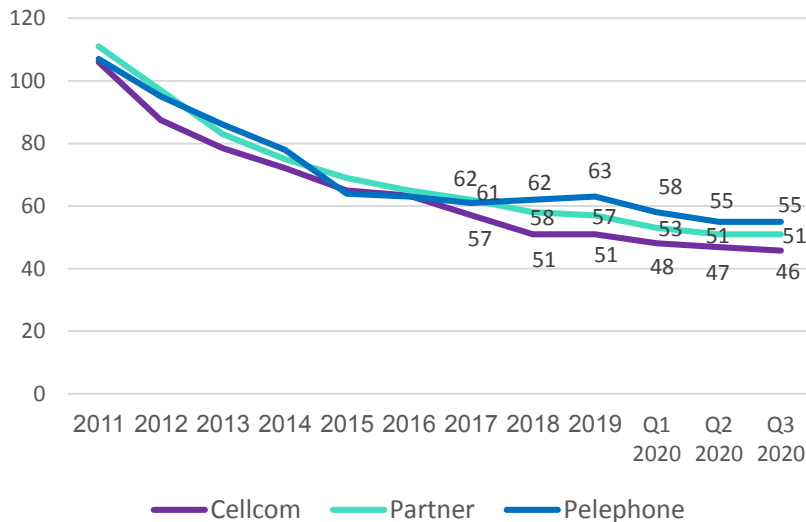
COVID-19

- פעולות שנקטו החברות בשוק למיתון ההשפעה השלילית כוללות:
 - ✓ התייעלות סעיף ההוצאות.
 - ✓ גידול במכירות מציוד קצה בסלולר לסלקום ובזק ברבעון 3.
 - ✓ המשך התרחבות בתחום הטלוויזיה והסיבים - סלקום ופרטנר.
- השפעה זניחה על חברות התקשורת בגין הקורונה.

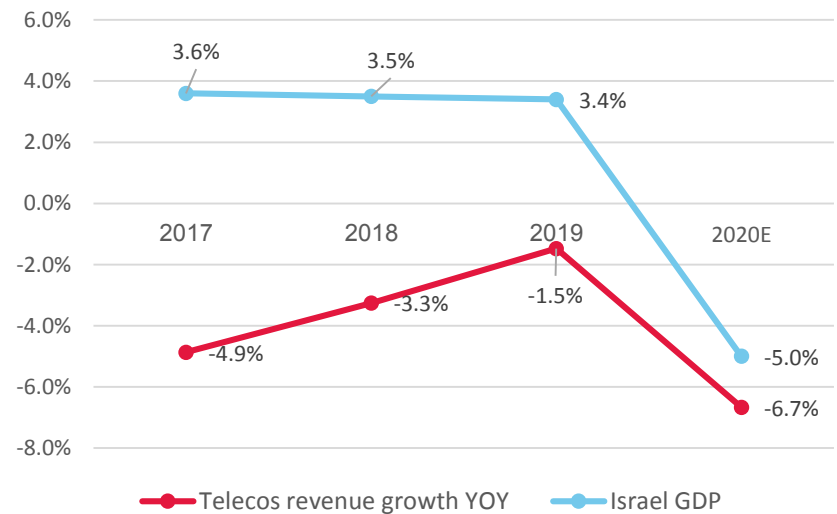
שנת 2020

- מגמת ירידה מתמשכת ב-ARPU.
- השחיקה ב-ARPU בשנת 2020 בעיקר בשל פגיעה בהכנסות משירותי נדידה.
- צפי לירידה של כ- 4%-6% בהכנסות המצרפיות של החברות המדורגות.
- צפי לקיטון בהוצאות ההוניות ברמת סלקום ופרטנר לעומת 2019.

Cellular ARPU



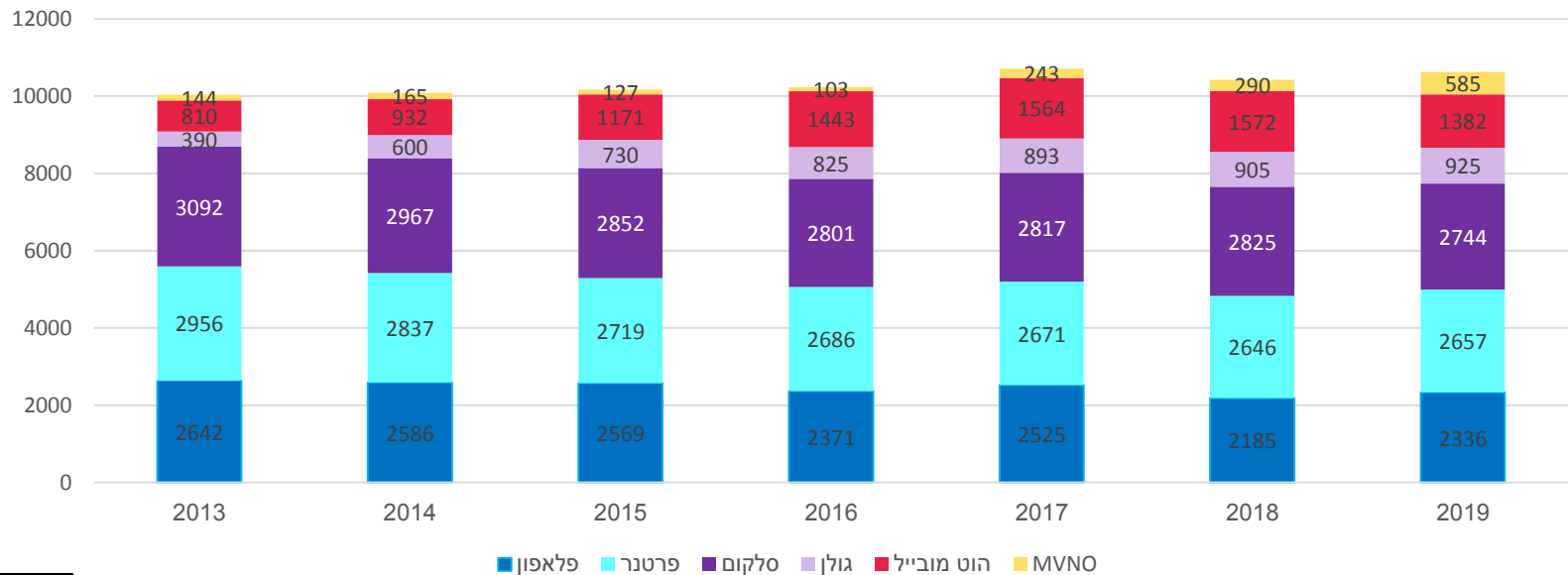
צמיחה בהכנסות חברות התקשורת המדורגות בישראל (%)



סך מנויים למפעיל-סלולר

- סלקום שומרת על נתח השוק הגבוה בענף, ובהתחשב במיזוג עם גולן- מהווה כ-35% מסך שוק הסלולר.
- נתח שוק של פלאפון גדל ב-2019.
- מספר מנויי הסלולר של פלאפון ופרטנר עלה בשנת 2020.

מנויים למפעיל-סלולר



שנת 2020

• נזילות:

- ✓ שוק ההון פתוח עבור חברות התקשורת.
- ✓ גיוסי חוב וגיוסי הון בשנת 2020 בביקושים טובים.
- גיוסי חוב של בזק, פרטנר וסלקום.
- גיוס הון של פרטנר בינואר 2020.
- מימוש אופציות למניות בסלקום.

• גמישות פיננסית:

- ✓ דיבידנד- מזה שנים לא חולק ואין כוונה לחלק בזמן הקרוב.
- ✓ CAPEX- השקעה בסיבים היא הכרח מבחינת החברות. בעת הצורך יתכן וימתנו השקעות בדור 5 ככל שביכולתם.

שוק התקשורת לאן?

תחום	טווח קצר	טווח ארוך
סלולר	<ul style="list-style-type: none"> שחיקה בהכנסות משירותי נדידה קיטון מסוים באחוז הנטישה גידול בהכנסות מצידוד קצה 	<ul style="list-style-type: none"> עליה מסוימת בהכנסות משירותי נדידה גידול באחוז הנטישה, בעיקר עבור מחזיקי מכשיר שני ומעלה עליית מחירים דור 5- לא "game changer"
קווי (אינטרנט וטלוויזיה)	<ul style="list-style-type: none"> גידול בביקוש לרוחב פס (עבודה מהבית) מעבר לשימוש בסיבים גידול בחבילות טריפל 	<ul style="list-style-type: none"> עליה בביקוש לסיבים שימוש בחבילות מוזלות למשקי הבית לצורך חיסכון בעלויות
אחר	<ul style="list-style-type: none"> התמקדות בשיפור השירות צמצום עלויות ברמת החברות. השקעה בסיבים בעיקר ובדור 5 	<ul style="list-style-type: none"> התמקדות בשיפור השירות המשך צמצום עלויות ברמת החברות השקעה בדור 5

שוק התקשורת לאן? הכנסות

- צפי למגמה מעורבת בהכנסות בשנת 2021.
סלקום- צפי לצמיחה בעיקר בשל איחוד גולן טלקום.
בזק- צפי לשחיקה מסוימת בהכנסות קבוצת בזק.
- צמיחה מתונה עד אפסית בהכנסות המצרפיות בשנת 2022.
- שחיקה ברווחיות התפעולית בשנת 2020 ועליה איטית עד אפסית מ-2021 ואילך.

שוק התקשורת לאן? רווחיות

- הרווחיות התפעולית של חברות התקשורת הישראליות נשחקה משמעותית בשנים האחרונות.
- כיום, אנו רואים את הרווחיות של סלקום ופרטנר (17%-23%) כ-'מתחת לממוצע' ולהערכתנו, תיוותר כך בטווח הבינוני.
- כיום, אנו מחשבים את הרווחיות התפעולית המתואמת של בזק כממוצעת (מעל 30%).

Table 1

Cable And Telecom Companies' Profitability Levels (% EBITDA Margin)

	Below Average	Average	Above Average
Telecommunications	< 25%	25 to 40%	> 40%
Cable	< 30%	30 to 40%	> 40%
DTH	< 20%	20 to 30%	> 30%
Towers/FSS/MSS	< 45%	45 to 60%	> 60%
Data centers	< 35%	35 to 50%	> 50%

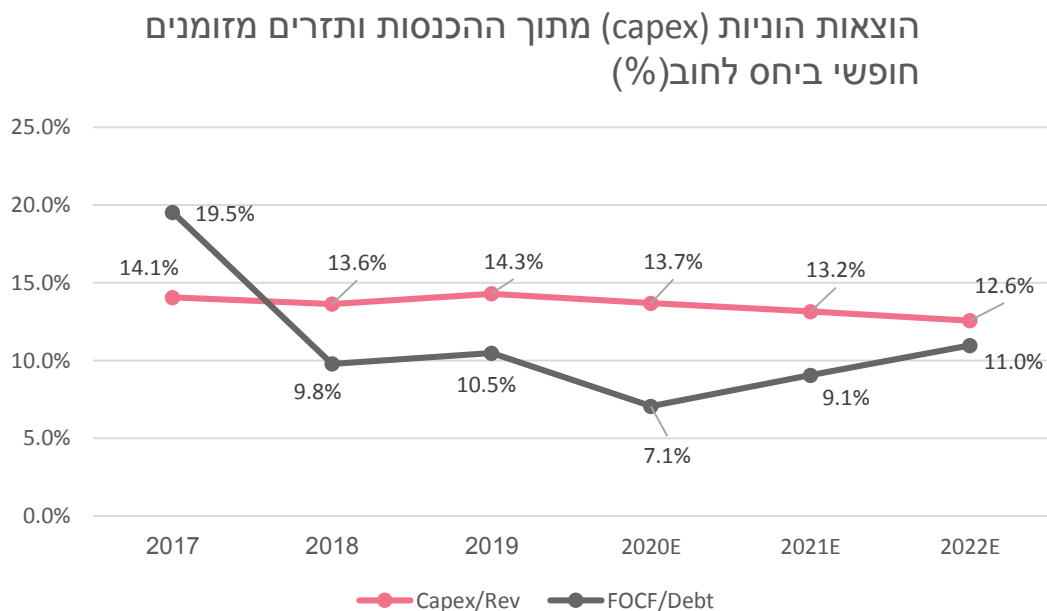
Table 2

Cable And Telecom Companies' Return On Capital Thresholds (%)

Below Average	Average	Above Average
< 8%	8 to 12%	> 12%

שוק התקשורת לאן? השקעות ותזרים חופשי

- התמקדות בהשקעה בסיבים אופטיים ובדור 5.
- השקעות הוניות נמוכות לסלקום בשל ההסכם עם IBC.
- תחרות על איכות, פריסה וקדימות.
- תחילת התאוששות מסוימת בתזרים המזומנים החופשי החל מ-2021.



שוק התקשורת לאן?

- תחרות, תחרות, תחרות.
- פעילות הסלולר – commodity, התחרות היא על חבילת תקשורת משתלמת.
- התייעלות – קיטון בהוצאות
- שימוש מסיבי גובר בנתונים ותלות ברוחב פס ומהירות.
- המשך פיתוח תחומים משלימים (IoT ופתרונות חכמים).
- שיפור רמת השירות ללקוחות
- בידול החברות לפי איכות האינטרנט, איכות התוכן בטלוויזיה ואיכות השירות.

סיכון פיננסי

- צפי לעליה ברמת המינוף של החברות המדורגות בשנת 2020 תוך התמתנות מסוימת ב-2021.
- סלקום מגדילה חוב ומציגה יחס מינוף גבוה בהשוואה למתחרות.
- המשך שחיקה בתזרימי המזומנים החופשיים.
- עבור פרטנר, המינוף הנמוך מסייע להתמודד עם השחיקה בתזרים.

F2021	E2020	2019	2018	חוב ל-EBITDA *
3.5-5.0	4.5-5.5	3.8	3.8	סלקום
2.5-3.0	3.0-3.3	2.7	2.3	פרטנר
3.0-3.5	3.0-3.5	3.0	3.5	בזק

* יחס מתואם חוב ל-EBITDA לפי התאמות S&P מעלות.

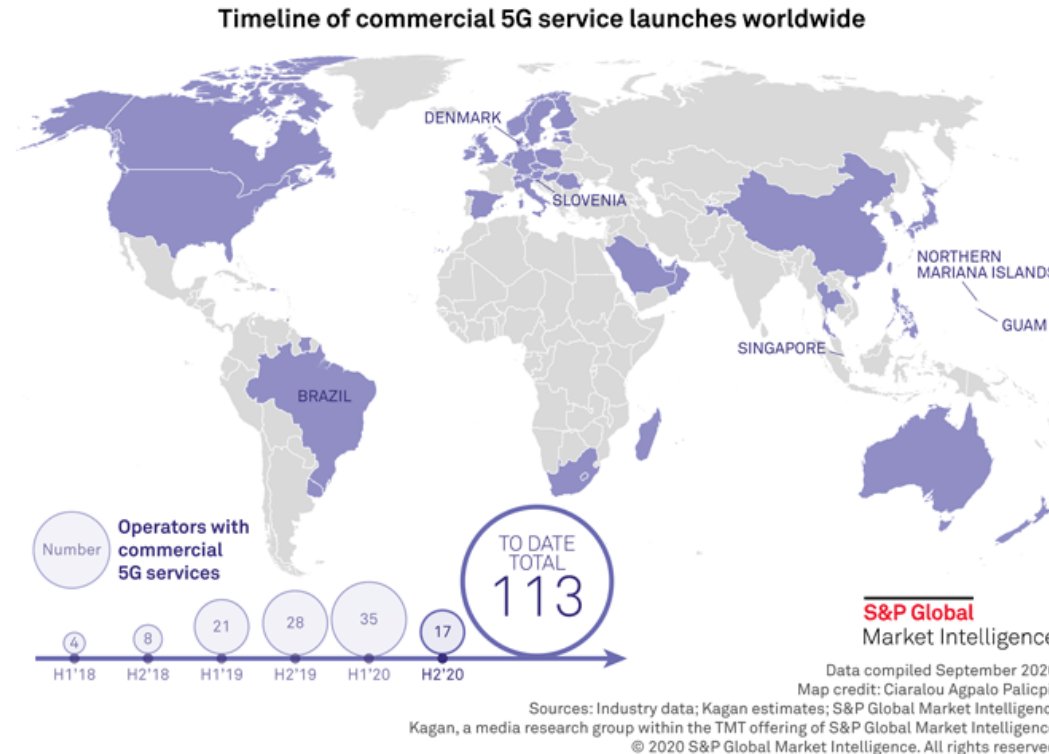
* החל מספטמבר 2020 תוצאותיה של גולן טלקום מאוחדות עם סלקום.

תחרות כאן כדי להישאר

הזדמנות	סיכון	גורם מניע
גידול בביקוש לחבילות טריפל	ירידה בהכנסות pay TV, צורך בהשקעות בתוכן	תחום קווי
5G כאמצעי ליצירת הכנסות נוספות	ירידה בהכנסות משירותי נדידה, חדירה מאוחרת של 5G	תחום סלולארי
גידול בכמות המנויים, פתרון כולל, IoT, בית חכם.	השקעות בשדרוג רשת, פריסת סבים ובתוכן יקר	השקעות/עלויות
אין צפי לדיבידנד: בהיעדר בעל שליטה בפרטנר, אי ודאות לגבי השליטה בסלקום.	דרישה לדיבידנדים מצד בעלי המניות	מדיניות פיננסית
ביטול הפרדה מבנית, ביטול פיצול בין ספק לתשתית	ביטול הפרדה מבנית, קביעת מחירי שוק סיטונאי סיבים, הפחתת תעריפי קישור גומלין	רגולציה
שעורי ריבית נמוכים, היענות מוגברת של שוק ההון להנפקות	גיאופוליטי, קורונה, מיתון	מאקרו כלכלי

דור 5 בסלולר- 2020

- 113 מפעילים ב-52 מדינות החלו בהפעלה מסחרית של דור 5 עד היום.
- בישראל- האצת פריסה ב- 2020 על אף מגפת הקורונה.
- עם זאת, בעולם- הקורונה הביאה לדחיית מכרזי תדרים כך שצפוי קיטון בקצב הפריסה במחצית השנייה של 2020.



סיבים אופטיים בשנת 2021

החברות ימשיכו להשקיע בפריסת סיבים אופטיים ובדור 5.

סיבים אופטיים:

- מנויי אינטרנט באמצעות תשתית סיבים אופטיים מהווים כ-28% במדינות ה-OECD נכון לדצמבר 2019.
- אישור הממשלה למתווה הסיבים – כניסה מסיבית של בזק לתחום הסיבים.
- פרטנר פועלת למציאת שותף למיזם הסיבים כדי להקטין עלויות וסיכון.
- כיום, אף כי הפוטנציאל להתחברות לסיבים עולה, הביקוש בפועל בישראל לא גבוה.

דור 5 בשנת 2021

החברות ימשיכו להשקיע בדור 5 ובפריסת סיבים אופטיים.

דור 5:

- דור 5 מהווה מנוע צמיחה רק בטווח הארוך מאוד.
- הסתיים המכרז הראשון של דור 5, בפועל תדרי דור 5 של פלאפון האיכותיים ביותר.
- מיעוט מהמכשירים הנמכרים כיום תומכי דור 5. צפי לגידול משמעותי תוך שנה.
- פוטנציאל מסוים להגדלת הכנסות מחבילות גלישה כוללות דור 5 (קיים בארה"ב ובקוריאה).

שוק הטלוויזיה בשנת 2021

שוק הטלוויזיה:

- תחרות אינטנסיבית.
- חשיבות נמוכה לתוכן בישראל לעומת אירופה וארה"ב.
- חבילות ספורט אטרקטיביות, אך יקרות. בדומה לעולם.
- מעבר של הצרכנים לשימוש בכמה ספקי תוכן (שירותי OTT).



Copyright © 2018 by Standard & Poor's Financial Services LLC. All rights reserved.

No content (including ratings, credit-related analyses and data, valuations, model, software or other application or output therefrom) or any part thereof (Content) may be modified, reverse engineered, reproduced or distributed in any form by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of Standard & Poor's Financial Services LLC or its affiliates (collectively, S&P). The Content shall not be used for any unlawful or unauthorized purposes. S&P and any third-party providers, as well as their directors, officers, shareholders, employees or agents (collectively S&P Parties) do not guarantee the accuracy, completeness, timeliness or availability of the Content. S&P Parties are not responsible for any errors or omissions (negligent or otherwise), regardless of the cause, for the results obtained from the use of the Content, or for the security or maintenance of any data input by the user. The Content is provided on an "as is" basis. S&P PARTIES DISCLAIM ANY AND ALL EXPRESS OR IMPLIED WARRANTIES, INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, ANY WARRANTIES OF MERCHANTABILITY OR FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE OR USE, FREEDOM FROM BUGS, SOFTWARE ERRORS OR DEFECTS, THAT THE CONTENT'S FUNCTIONING WILL BE UNINTERRUPTED OR THAT THE CONTENT WILL OPERATE WITH ANY SOFTWARE OR HARDWARE CONFIGURATION. In no event shall S&P Parties be liable to any party for any direct, indirect, incidental, exemplary, compensatory, punitive, special or consequential damages, costs, expenses, legal fees, or losses (including, without limitation, lost income or lost profits and opportunity costs or losses caused by negligence) in connection with any use of the Content even if advised of the possibility of such damages.

Credit-related and other analyses, including ratings, and statements in the Content are statements of opinion as of the date they are expressed and not statements of fact. S&P's opinions, analyses and rating acknowledgment decisions (described below) are not recommendations to purchase, hold, or sell any securities or to make any investment decisions, and do not address the suitability of any security. S&P assumes no obligation to update the Content following publication in any form or format. The Content should not be relied on and is not a substitute for the skill, judgment and experience of the user, its management, employees, advisors and/or clients when making investment and other business decisions. S&P does not act as a fiduciary or an investment advisor except where registered as such. While S&P has obtained information from sources it believes to be reliable, S&P does not perform an audit and undertakes no duty of due diligence or independent verification of any information it receives.

To the extent that regulatory authorities allow a rating agency to acknowledge in one jurisdiction a rating issued in another jurisdiction for certain regulatory purposes, S&P reserves the right to assign, withdraw or suspend such acknowledgement at any time and in its sole discretion. S&P Parties disclaim any duty whatsoever arising out of the assignment, withdrawal or suspension of an acknowledgment as well as any liability for any damage alleged to have been suffered on account thereof.

S&P keeps certain activities of its business units separate from each other in order to preserve the independence and objectivity of their respective activities. As a result, certain business units of S&P may have information that is not available to other S&P business units. S&P has established policies and procedures to maintain the confidentiality of certain non-public information received in connection with each analytical process.

S&P may receive compensation for its ratings and certain analyses, normally from issuers or underwriters of securities or from obligors. S&P reserves the right to disseminate its opinions and analyses. S&P's public ratings and analyses are made available on its Web sites, www.standardandpoors.com (free of charge), and www.ratingsdirect.com and www.globalcreditportal.com (subscription), and may be distributed through other means, including via S&P publications and third-party redistributors. Additional information about our ratings fees is available at www.standardandpoors.com/usratingsfees.

Australia

Standard & Poor's (Australia) Pty. Ltd. holds Australian financial services license number 337565 under the Corporations Act 2001. Standard & Poor's credit ratings and related research are not intended for and must not be distributed to any person in Australia other than a wholesale client (as defined in Chapter 7 of the Corporations Act).

STANDARD & POOR'S, S&P and RATINGSDIRECT are registered trademarks of Standard & Poor's Financial Services LLC.