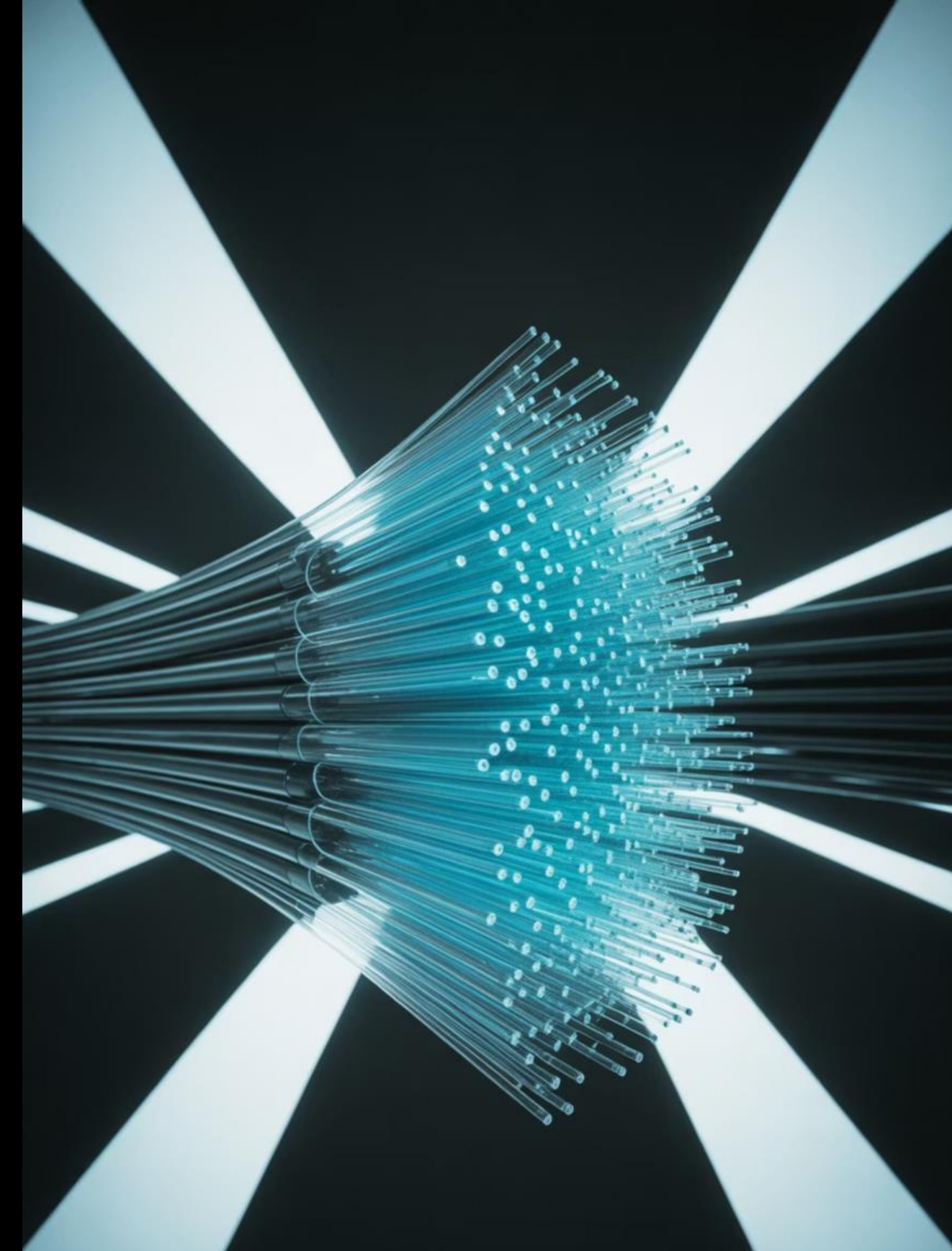




# גילת טלקום גלובל רבעון שיא של צמיחה ורווחיות

תוצאות הרבעון השלישי 2025



תתפלאו!

# הגבלת אחריות

במצגת זו, כללה החברה ביחס לעצמה וביחס לחברות בקבוצת החברה ("החברה"), מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("מידע צופה פני עתיד")

מידע כאמור, כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחס לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה וודאית ויכול שיושפעו מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ואשר אינם בשליטתה של החברה. המידע צופה פני עתיד כאמור, מבוסס על הערכות הנהלת החברה, המתבססות, בין היתר, על מידע הידוע להנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו ובכלל זה הערכות שווקי פעילותה של החברה, נתונים ופרסומים סטטיסטיים וציבוריים שפורסמו על ידי גופים ורשויות שונות, אשר תוכנם לא נבדק על ידי החברה באופן עצמאי ולפיכך החברה אינה אחראית לנכונותם. כמו כן, במסגרת מצגת זו, כללה החברה מספר מדדים ונתונים ביחס לתחזיות תוצאות חזויות של החברה לרבות מספר מתודולוגיות פוטנציאליות לבחינת שווי/ערך החברה; מתודולוגיות כאמור והנתונים הנלווים מתבססים על ניתוחי הנהלה פנימיים אשר הנם בגדר הערכה בלבד ו/או פרסומים שונים עצמאיים בשווקי פעילותה של החברה ואינם מהווים הערכה פורמאלית או מצג מחייב ביחס לעמדת הנהלת החברה או בעל

מצגת זו והנתונים המובאים בה מובאים לצרכי נוחות בלבד ואין להסתמך עליו או לקבל כל החלטת השקעה בהסתמך עליהם בלבד. כל החלטת השקעה בחברה או בניירות הערך שלה יכול ותבוצע על פי נתונים פורמאליים ורשמיים בלבד של החברה לרבות תשקיף החברה ודיווחיה החברה ויש לראותם כמכלול. מובהר כי חלק מהנתונים המצוינים במצגת מהווים נתוני הנהלה, שאינם מבוססים על כללי החשבונאות גרידא ו/או נתוני Non-GAAP ואלו מובאים לצרכי נוחות בלבד ומתן נקודת מבט עסקית נוספת ביחס לפעילות החברה ועסקיה. נתונים אלו אינם תחליף לדוחות החברה ו/או דיווחיה, ויש לראותם כנתוני נוחות בלבד. ביחס לנתונים כאמור תספק החברה ביאורי הסבר מתאימים ו/או נתוני התאמה, כנדרש על פי הנחיות רשות ניירות ערך

התממשותו של המידע צופה פני עתיד כולו או חלקו או באופן שונה מכפי שנצפה, או אי התממשותו, יושפעו, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפעים על הקבוצה בתחומי פעילותה. מידע מלא ומקיף בקשר עם החברה ועסקיה ניתן למצוא בדוחות התקופתיים והמידיים המפורסמים כמו כן התחזיות וההערכות [www.magna.isa.gov.il](http://www.magna.isa.gov.il) על ידי החברה באתר האינטרנט של רשות ניירות ערך מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת מצגת זו, והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את התחזיות ו/או ההערכות כאמור על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת. כמו כן, מובהר כי חלק ניכר מן המידע המוצג במצגת זו לקוח ו/או נגזר מדיווחיה של החברה, אם כי מוצג באופן מרכז ו/או גרפי ו/או תמציתי

אין במצגת כדי להוות הזמנה או הצעה לרכישת ניירות ערך של החברה.

## עיקרי הרבעון - שבירת שיאים בכל המדדים

**\$2.63M**

תזרים חופשי

קפיצה של 117% המשקפת  
איתנות פיננסית

**\$3.8M**

EBITDA מתואם

גידול חזק של 49% לעומת התקופה  
המקבילה

**27.7%**

רווחיות גולמית

שיפור לעומת 23.6% בזכות  
הסכמים אסטרטגיים והתייעלות

**\$2.1M**

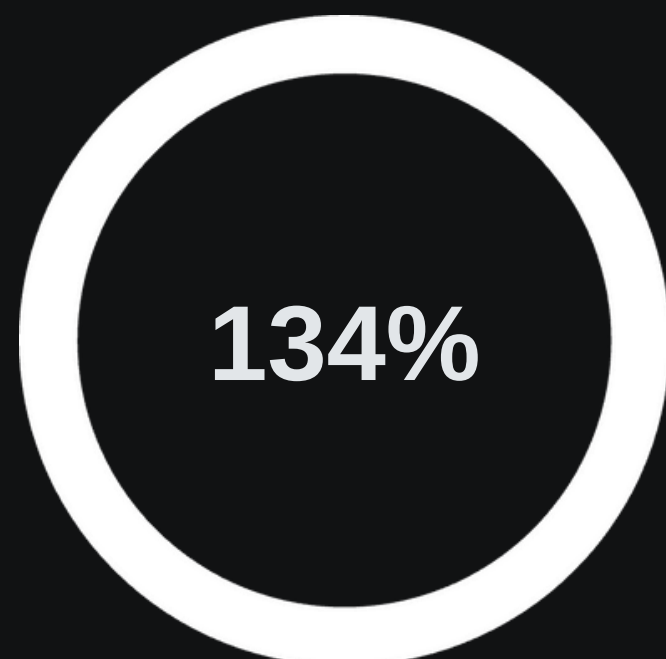
רווח נקי ברבעון

עלייה חדה של 95% לעומת הרבעון  
המקביל אשתקד

**בנטרול שערך אופציות, הנובע מעלית מחיר המניה ואינה הוצאה כלכלית אמיתית, מציגה החברה רווח (NON GAAP) של 4.556 מיליון דולר לעומת כ- 1.4 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד.**

# מגמת רווחיות עקבית וצומחת

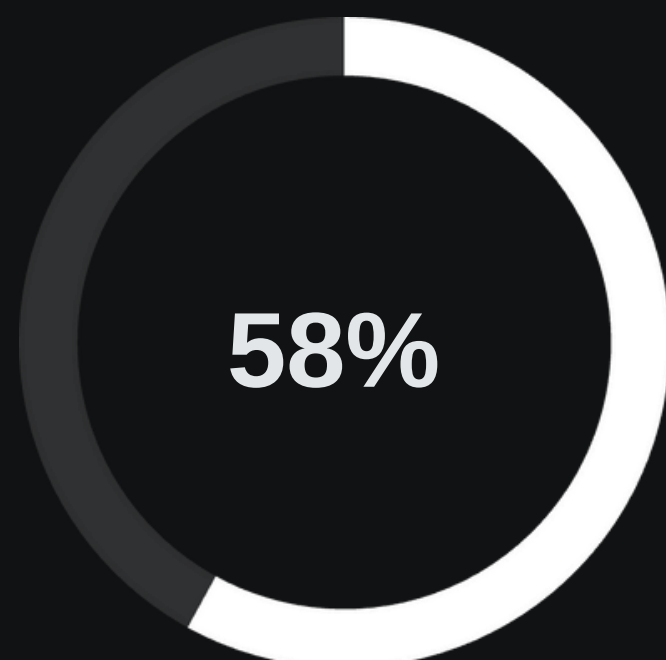
## תשעת החודשים הראשונים של 2025



גידול ברווח נקי

גילת טלקום ממשיכה להציג צמיחה מרשימה לאורך כל שנת 2025.

הרווח הנקי המצטבר לתשעת החודשים הראשונים של השנה טיפס לכ-3.2 מיליון דולר - קפיצה חדה של כ-134% עומת התקופה המקבילה אשתקד.



עלייה ב-EBITDA

ה-EBITDA המתואם הסתכם בכ-9.8 מיליון דולר - לעומת 6.2 מיליון דולר בתקופה המקבילה - עלייה של כ-58%.

התוצאות משקפות שיפור מתמשך ביכולת הרווחיות והצמיחה העסקית של החברה.

## תזרים מזומנים חזק: יציבות פיננסית מוכחת

### שיפור מהותי

חיזוק האיתנות הפיננסית והיכולת לממן צמיחה עתידית מתזרים עצמי

### תזרים מצטבר לשנה

כ- 3.16 מיליון דולר בנטרול תשלומים מראש, לעומת תזרים שלילי של 0.818 מיליון דולר בתקופה המקבילה

### תזרים חופשי ברבעון

2.63 מיליון דולר - גידול של כ- 117% לעומת התקופה המקבילה

המעבר מתזרים שלילי לתזרים חופשי חזק משקף את חוסנה הפיננסי הגובר של החברה ואת היכולת שלה לייצר מזומנים מפעילותה השוטפת. זהו אינדיקטור חשוב ליכולת החברה להמשיך להשקיע בצמיחה ללא תלות מוגזמת במקורות מימון חיצוניים.

# מנועי הצמיחה: שלוש חטיבות מובילות



## חטיבת אפריקה

מנוע משלים חשוב הפועל במבנה רזה ובעלויות נמוכות. החטיבה השיגה סדרת התקשרויות חדשות מול לקוחות מוסדיים גדולים, תוך שימוש בפתרונות טכנולוגיים מתקדמים וממשיכה לתרום תרומה חיובית לרווחיות.



## חטיבת האינטרנט והענן

רווח ישיר של כ- 106 אלף דולר - גידול של יותר מכ- 140% ביחס לרבעון המקביל. מנוע צמיחה מהיר ביותר המשרת אלפי לקוחות פרטיים ועסקיים ומתרחב בקצב שמקדים את היעדים המקוריים.



## חטיבת הממשלה

13 מיליון דולר הכנסות ברבעון - עלייה של כ- 23% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. החטיבה מובילה את הצמיחה עם ביקושים גוברים לפתרונות לוויין ותקשורת מאובטחת מצד גופים ממשלתיים וביטחוניים. יציבות ועוצמה מוכחת.

# הסכם פורץ דרך עם קבוצת בזק



## ארבע פעימות

פריסה מתוכננת המאפשרת צמיחה מבוקרת ומושכלת



## 90 אלף קווי סיבים

אפשרות לרכישת זכויות שימוש נוספות לתקופה של 15 שנה



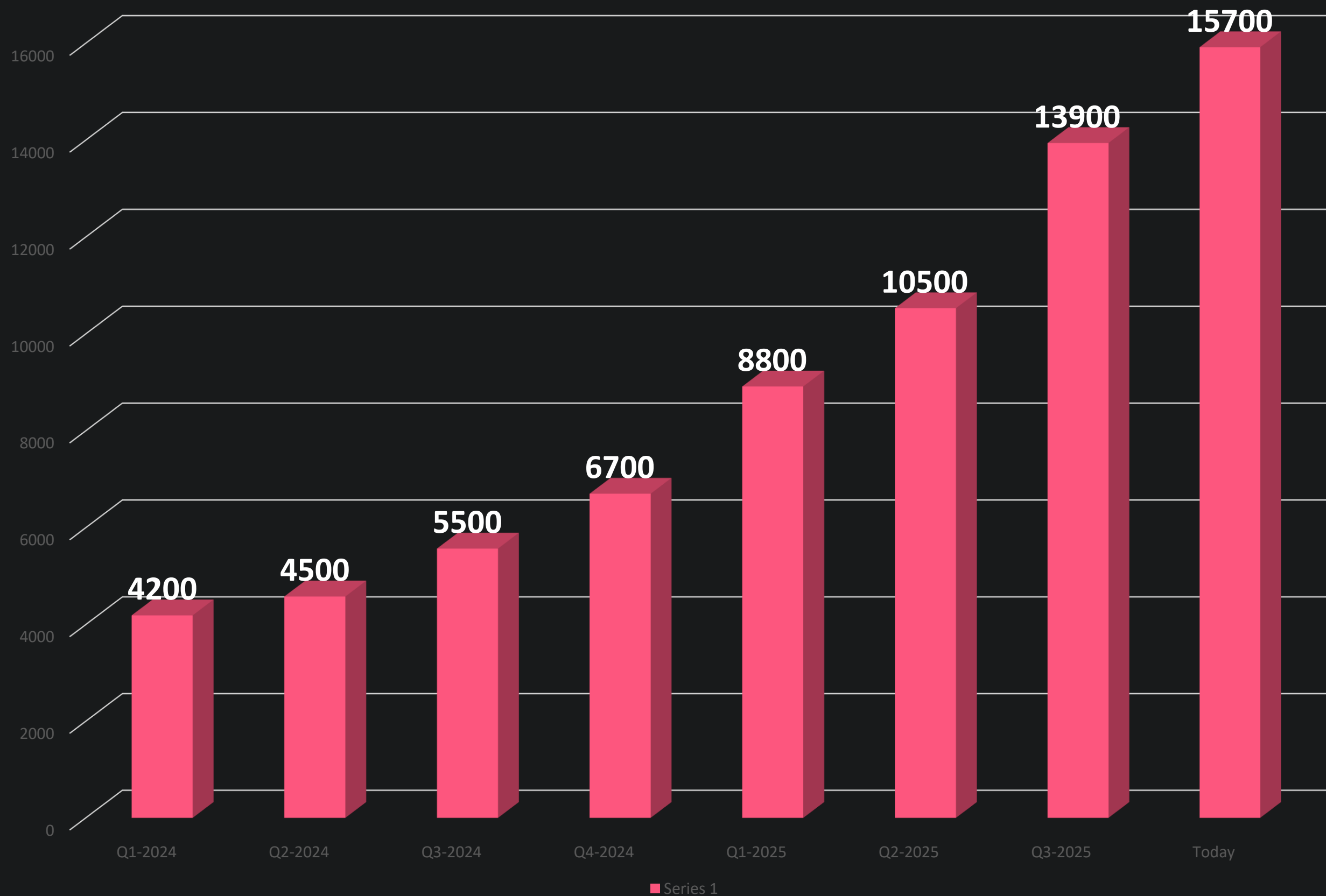
## הפחתת עלות משמעותית

הפחתה נוספת בעלות לקו - שיפור אדיר בביצועי החברה וביכולותיה התחרותיות

מדובר בעסקה אסטרטגית שמציבה את גילת טלקום בעמדה תחרותית ראשונה במעלה ומספקת תשתית כמותית, תפעולית ותמחירית לצמיחה מתמשכת בשוק האינטרנט בשנים הקרובות. ההסכם מאפשר לחברה צמיחה עקבית ויעילה.

לפרטים ראה דיווח מיום 4 בנובמבר 2025 (אסמכתא: 2025-01-083400), המובא על דרך ההפניה.

# קצב צמיחת הלקוחות (פרטי) - רבעון שלישי



# אמון משוק ההון

## חיזוק מאזן החברה

במהלך שנת 2025 נביעה גילת טלקום מהלכים פיננסיים משמעותיים המעידים על האמון הרב שרוכשים בה משקיעים מוסדיים ומשוק ההון:

- גיוס אג"ח להמרה בהיקף של כ- 45 מיליון ש"ח בביקושים אדירים
- הנפקת מניות פרטית בהיקף של כ- 6.8 מיליון ש"ח לבתי ההשקעות פסטרנק-שהם ומור
- כניסה למדד תל אביב צמיחה עדות לעוצמת השוק ויכולות הצמיחה העקביות



# גורמי ההצלחה: מצוינות תפעולית ואסטרטגיה נכונה



## התייעלות והפחתת עלויות

הפחתת עלויות ייצור משמעותית, התייעלות פנימית ושיפור בביצועי החטיבות - כל אלו תרמו לשיפור הרווחיות הגולמית



## צוות מצוין

עובדות ועובדי גילת טלקום אנשי מקצוע חדורי שליחות ומסירות



## הסכמים אסטרטגיים

חתימה על הסכמים מרכזיים בתחום ה-ISP והתשתיות - המעניקים יתרון תחרותי משמעותי ומאפשרים צמיחה מהירה בשוק האינטרנט הביתי והעסקי



## מצוינות בשירות

התמקדות במתן שירות מהיר, איכותי ויציב ברמה הגבוהה ביותר ללקוחות פרטיים ומוסדיים, תוך שמירה על רמת שביעות רצון גבוהה

	2021	2022	2023	2024	Q1.2025	Q2.2025	Q3.2025	Q3 YTD.2025	Q3 YTD.2025*(12/9)
Revenues	51,816	42,997	55,154	69,592	15,994	18,585	20,075	54,654	72,872
Cost of Revenue	39,418	32,502	43,138	53,472	11,474	13,091	14,495	39,060	52,080
Gross Profit	12,399	10,496	12,016	16,120	4,521	5,493	5,580	15,594	20,792
%Gross Profit	23.9%	24.4%	21.8%	23.2%	28.3%	29.6%	27.8%	28.5%	28.5%
Sales & Marketing Expenses	4,744	4,905	4,130	4,722	1,190	1,449	1,201	3,840	5,120
General & Administration Expenses	10,492	7,089	5,708	6,450	1,789	2,012	1,855	5,656	7,541
Total Operation Expenses	15,236	11,994	9,838	11,172	2,979	3,461	3,056	9,496	12,661
Operation Profit	-2,838	-1,498	2,178	4,949	1,542	2,032	2,524	6,098	8,131
% Operation Profit	-5.5%	-3.5%	3.9%	7.1%	9.6%	10.9%	12.6%	11.2%	11.2%
EBITDA Adjusted	2,301	3,005	5,830	8,728	2,719	3,250	3,824	9,793	13,058
Financial Expenses	1,967	2,197	1,233	3,018	463	1,915	397	2,775	3,701
Profit (Loss) before tax	-4,804	-3,696	945	1,931	1,079	117	2,127	3,323	4,430
Tax (Income) expense	738	368	229	146	10	65	57	133	177
Net Profit (loss) for the period	-5,542	-4,064	715	1,786	1,069	52	2,069	3,190	4,253

# מבט קדימה

## אופק עסקי רחב

כניסה לשנת 2026 עם תשתית חזק, מנועי צמיחה מגובשים ויכולת להתרחב בקצב מהיר



## צמיחה מתמשכת

המשך התרחבות בפעילות הסיבים, חיזוק מעמד החברה בשוק האינטרנט והרחבת בסיס הלקוחות



## יצירת ערך

המשך יצירת ערך למשקיעים, ללקוחות ולעובדים תוך שמירה על מצוינות תפעולית



# תודה עצומה לעשרות אלפי הלקוחות שבחרו בנו



	2021	2022	2023	2024	Q1.2025	Q2.2025	Q3.2025	Q3 YTD.2025	Q3 YTD.2025*(12/9)
<b><u>Corporate</u></b>									
Income	38,431	27,345	25,746	19,948	4,906	4,829	5,000	14,736	19,647
Direct Expenses	29,020	21,849	20,265	16,404	3,965	4,126	3,804	11,894	15,859
Direct Profit	9,412	5,495	5,481	3,544	942	703	1,197	2,841	3,789
	24%	20%	21%	18%	19%	15%	24%	19%	19%
<b><u>DHLS</u></b>									
Income	13,385	14,771	22,213	36,949	9,192	11,904	12,997	34,092	45,457
Direct Expenses	9,851	10,582	16,349	26,551	6,621	7,949	8,670	23,240	30,987
Direct Profit	3,533	4,189	5,865	10,398	2,571	3,955	4,327	10,853	14,470
	26%	28%	26%	28%	28%	33%	33%	32%	32%
<b><u>Internet &amp; Cloud</u></b>									
Income	0	882	7,194	12,695	1,896	1,852	2,078	5,825	7,767
Direct Expenses	0	1,223	7,613	12,733	1,614	1,738	1,971	5,324	7,098
Direct Profit	0	-342	-418	-37	281	114	106	501	669
	#DIV/0!	-39%	-6%	0%	15%	6%	5%	9%	9%
<b><u>Total</u></b>									
Income	51,816	42,997	55,154	69,592	15,994	18,585	20,075	54,654	72,872
Direct Expenses	38,871	33,654	44,227	55,687	12,200	13,813	14,445	40,458	53,943
Direct Profit	12,945	9,343	10,927	13,905	3,795	4,772	5,630	14,196	18,929
	25%	22%	20%	20%	24%	26%	28%	26%	26%



## "אינטרנט הסיבים הזול בישראל? תתפלאו"

קמפיין חוצות שני מוצלח ביותר בשילוב רדיו שני ומוצלח לחברה שמוביל למאות חיבורים



### בניית מוניטין איתן

בניית מוניטין החברה בשוק הישראלי - קמפיין שמשדר עוצמה ודרך ברורה, ומציב את החברה כשחקן מרכזי בתחום.



### השפעה מיידית וניכרת

אפקט מידי של חדירת המותג בקצב פניות ההתחברות, עם עליה משמעותית במספר הלקוחות החדשים מאז השקת הקמפיין.






### פריצת דרך בשוק תחרותי

בשוק רווי תחרות, עם תקציבי ענק של מותגים ותיקים, הצלחנו למשוך תשומת לב משמעותית ולבנות נוכחות ברורה ומשמעותית.

הצלחת הקמפיין מותנית בגורמים שונים, כולל תנאי שוק משתנים, תחרות עתידית ותגובת הצרכנים. אין ודאות מוחלטת להמשך הצלחה ברמה דומה בעתיד.

# גילת היום - חברה רווחית עם נכסים משמעותיים

גילת טלקום של היום, היא חברה עם **מנועי צמיחה חזקים** עם מרכיב **סיכון נמוך יחסית**. התוצאות העסקיות וכן גיוס ההון המוצלח האחרון, מעמידים את החברה במצב חיובי לקראת המשך תהליכי הפיתוח העסקי. פרופיל הסיכון של החברה השתפר באופן משמעותי בשנים האחרונות.

<p>3</p> <h3>צבר הזמנות חזק</h3> <p>לחברה צבר הזמנות איתן וקצב הזמנות עקבי לשנים הקרובות, המספק בסיס חזק לצמיחה עתידית.</p> 	<p>2</p> <h3>גיוון עסקי</h3> <p>החברה הוסיפה קו עסקים חדש ובכך גיוונה את פעילותה והפחיתה את רמת החשיפה לסיכונים ספציפיים.</p> 	<p>1</p> <h3>רווחיות עקבית</h3> <p>החברה מציגה רווחיות עקבית מזה כשלוש שנים, המעידה על מודל עסקי בר קיימא ויציב.</p> 
---	---	--

**הגבלת אחריות:** הנתונים המוצגים מבוססים על מצב עניינים נוכחי ועשויים להשתנות. ביצועי עבר אינם ערובה לביצועים עתידיים. כל השקעה כרוכה בסיכון והתוצאות עשויות להשתנות בהתאם לתנאי השוק והסביבה העסקית.

# שינוי הכיוון האסטרטגי שלנו

יישום אסטרטגיה שונה ומותאמת לכל מגזר פעילות



## השקת פעילות חדשה

פעילות אינטגרציה ענן ו-ISP בישראל - מנוע צמיחה משמעותי לטווח ארוך בשוק גדול מאוד. פעילות שהושקה ללא השקעות כספיות נרחבות והובילה לתשואה מצוינת.



## אפריקה - הקטנת חשיפה

שמירה על אסטרטגיית רווח ממוקדת, במקביל להתייעלות פיננסית והסטת משאבים לחטיבות רווחיות יותר, תוך הפחתת סיכונים גיאוגרפיים.



## חיזוק חטיבה ביטחונית

הגדלת המשאבים המופנים לחטיבה הביטחונית ואופק חזק לשנים הקרובות, תוך ניצול מומחיות קיימת והזדמנויות שוק גדלות.

השינוי האסטרטגי מבוסס על הערכות החברה לגבי תנאי השוק ומגמות עתידיות. אין ודאות שהאסטרטגיות המתוארות יצליחו ברמה הצפויה, והן כפופות לשינויים בתנאי השוק, הסביבה התחרותית וגורמים נוספים שאינם בשליטת החברה.

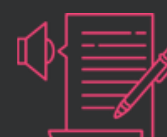
# פעילות החברה בשוק האינטרנט הישראלי

החברה פועלת בשלושה מגזרים מרכזיים בשוק האינטרנט, תוך מתן מענה מקיף ומותאם לצרכים השונים של כל מגזר.



## מגזר מפעילים

- בשיתוף פעולה עם בזק
- פעילות עם מספר משווקי משנה מגזריים
- היקף של אלפי קווים בסך הכל
- שותפויות אסטרטגיות עם גופים מובילים



## מגזר עסקי

- חיזוק פעילות משמעותית במגזר הקמעונאות מרובה סניפים
- סגמנט בניינים עסקיים ומתחמים מחוברים
- פתרונות מותאמים לעסקים בכל גודל
- שירותי ענן ואינטגרציה מתקדמים
- פריסת תשתית מקומית של החברה



## מגזר פרטי

- משרתת כ- 16,000 לקוחות פרטיים המחוברים לשירותי האינטרנט המהיר של החברה ברחבי הארץ.
- סגמנט קמעונאות עם מאות סניפים
- שירות לקוחות מתקדם ומענה מהיר
- מגוון חבילות מותאמות אישית

**הערת אחריות:** המספרי הלקוחות והקווים המוצגים מבוססים על מצב נוכחי ועשויים להשתנות. ההצלחה בפעילות זו מותנית בשמירה על איכות השירות, תחרות בשוק, שינויים רגולטוריים ואתגרים טכנולוגיים שעשויים להשפיע על היקף הפעילות.

# צמיחה מתמשכת בעולם הביטחוני והממשלתי

## סביבה גיאו-פוליטית מניעה

שלוש השנים האחרונות אופיינו בגידול משמעותי בצריכת ציוד ושירותים על ידי גופי ממשלה, מדינה, ביטחון וכיו"ב. הסביבה הגיאו-פוליטית בישראל ובאירופה מייצרת ביקושים משמעותיים ומתמשכים לפתרונות תקשורת מתקדמים.

גילת מתחברת באופן תדיר לצרכים של ממשלות וגופים ביטחוניים או ציבוריים בעולמות של צבאות, גופי מודיעין, זרועות מגוונות של "בטחון המולדת וכיו"ב, על מנת להציע פתרונות מלאים ומתקדמים לפעילותם.

## פתרונות תקשורת מתקדמים

דרישה הולכת וגואה לפתרונות תקשורת המתמחים בתחומים הבאים:

- פתרונות לכלי טייס, מטוסים ומסוקים
- מערכות תקשורת לכלי שייט ימיים
- פתרונות תקשורת לרכבים ואנשים בתנועה
- רשתות תקשורת מאובטחות ומוצפנות
- מערכות פיקוד ושליטה מתקדמות

גורמי סיכון והגבלת אחריות: פעילות זו מותנית, בין היתר, במשתנים גיאו-פוליטיים משמעותיים, העשויים להשפיע באופן מהותי על רמת הביקושים בתחום. כמו כן, הפעילות כפופה לאישורים רגולטוריים, שינויים בתקציבים ממשלתיים, והתפתחויות טכנולוגיות, יחד עם זא, על בסיס המגמות הנוכחיות והסביבה הביטחונית, החברה מעריכה המשך ביקושים משמעותיים בתחום פעילות זה גם בשנים הקרובות, אולם אין וודאות מלאה לכך.

# רווח והפסד באלפי דולרים

לש הש הסתי מה בום 31 בדצמבר 2024	לש לשה ח זשים ש הסתי מ בום 30 בספטמבר 2025	לש עה ח זשים ש הסתי מ בום 30 בספטמבר 2025	
69,592	20,075	54,654	הכנסות
53,472	14,495	39,060	עלות המכר
16,120	5,580	15,594	רווח גולמי
4,722	1,201	3,840	הוצאות מכירה ושיווק
6,449	1,855	5,656	הוצאות הנהלה וכלליות
<b>11,171</b>	<b>3,056</b>	<b>9,496</b>	<b>סה"כ הוצאות</b>
4,949	2,524	6,100	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
3,017	397	2,776	הוצאות מימון, נטו
1,932	2,127	3,323	רווח (הפסד) לפני מיסים על הכנסה
146	57	133	מיסים על הכנסה
1,786	2,069	3,190	רווח (הפסד)
8,728	3,824	9,793	EBITDA ADJUSTED

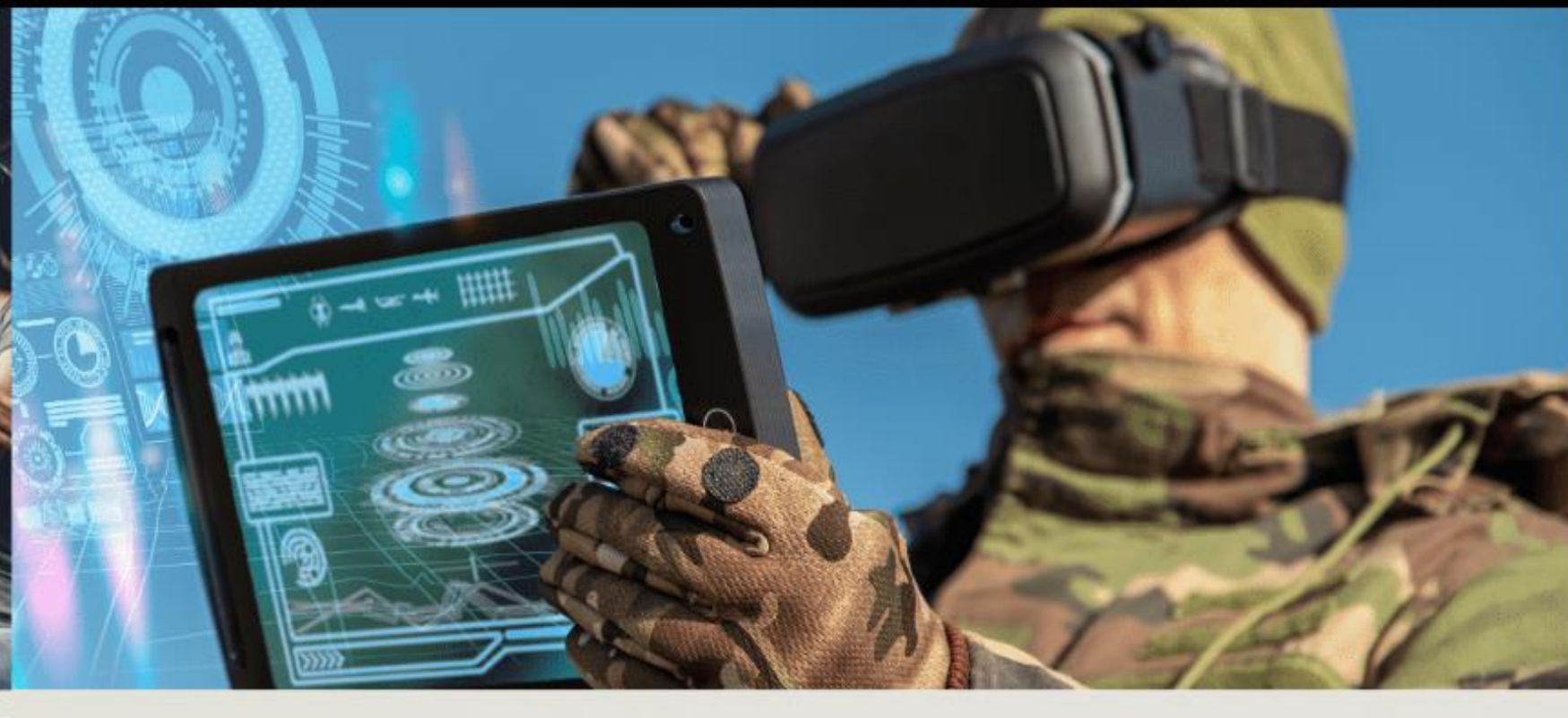


# מאזן

# אלפי ד'

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 במרץ 2025	ליום 30 ביוני 2025	ליום 30 בספטמבר 2025	התחייבויות והון עצמי
36,485	48,277	54,320	53,880	סה"כ התחייבויות שוטפות
6,081	5,178	5,777	5,001	אגח להמרה (סדרה ג')
-	9,369	10,470	10,829	אג"ח (סדרה ד')
9,016	9,301	9,261	9,343	חלויות שוטפות בגין חכירות
16,752	17,515	20,032	20,352	ספקים ונותני שירותים
2,792	3,428	3,343	3,319	זכאים ויתרות זכות
283	309	119	4	התחייבויות מיסים שוטפים
325	224	143	38	חלות שוטפת של הלוואה בערבות מדינה
483	324	366	180	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
-	2,618	4,766	4,815	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ד')
625	-	-	-	אשראי לזמן קצר
129	11	43	-	התחייבות בגין אופציות לא סחירות
12,998	11,189	9,124	7,055	סה"כ התחייבויות לא שוטפות
11,557	11,189	9,124	7,055	התחייבות בגין חכירה מימונית
1,441	-	-	-	הלוואה לז"א
<b>15,843</b>	<b>16,924</b>	<b>16,985</b>	<b>21,071</b>	<b>הון עצמי</b>
65,326	76,390	80,429	82,006	סה"כ התחייבויות והון

ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 במרץ 2025	ליום 30 ביוני 2025	ליום 30 בספטמבר 2025	נכסים
26,793	38,470	44,199	48,451	סה"כ נכסים שוטפים
11,017	16,865	19,781	22,734	מזומנים ושווי מזומנים
-	-	-	444	מזומנים בדרך (בגין תשלום ריבית אג"ח ד')
78	77	85	87	מזומנים מוגבלים בשימוש
11,871	17,481	19,290	19,503	לקוחות
2,788	2,395	2,765	3,410	חייבים ויתרות חובה
45	44	253	53	נכסי מיסים שוטפים
-	674	883	1,092	הוצאות נדחות עסקת בזק-ז"ק
994	934	1,143	1,127	מלאי
38,533	37,920	36,230	33,556	סה"כ נכסים לא שוטפים
58	58	58	58	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
-	1,033	758	483	עלויות להשגת חוזה
1,181	219	1,713	1,750	הוצאות נדחות עסקת בזק
23,856	23,490	21,081	19,025	נכסים בגין זכות שימוש
5,223	5,141	4,878	4,716	רכוש קבוע, נטו
208	208	208	208	מיסים נדחים
8,007	7,771	7,534	7,316	רכוש אחר
65,326	76,390	80,429	82,006	סה"כ נכסים



תתפלאו!