

PARTNER COMMUNICATIONS REPORTS 2010 ANNUAL AND Q4 RESULTS

ANNUAL NET PROFIT OF NIS 1,243 MILLION, AN INCREASE OF 8.9%
ANNUAL EBITDA OF NIS 2,570 MILLION, AN INCREASE OF 11.5%
QUARTERLY EBITDA OF NIS 664 MILLION, AN INCREASE OF 9.2%
118,000 NET SUBSCRIBER ADDITIONS IN 2010

Q4 2010 Highlights (compared with Q4 2009)

- **Total Revenues:** NIS 1.8 billion (US\$ 496 million), an increase of 11.6%
- **Service Revenues¹:** NIS 1.4 billion (US\$ 403 million), an increase of 3.8%
- **Operating Profit:** NIS 459 million (US\$ 129 million), an increase of 6.3%
- **Net Profit:** NIS 304 million (US\$ 86 million), an increase of 3.4%
- **EBITDA²:** NIS 664 million (US\$ 187 million), an increase of 9.2%
- **EBITDA Margin:** 37.7% of total revenues, down from 38.5%
- **Free Cash Flow³:** NIS 343 million (US\$ 97 million), an increase of 31.4%
- **Subscriber Base:** 27,000 net additions

2010 Annual Highlights (compared with 2009)

- **Total Revenues:** NIS 6.7 billion (US\$ 1.9 billion), an increase of 9.8%
- **Service Revenues¹:** NIS 5.7 billion (US\$ 1.6 billion), an increase of 4.0%
- **Operating Profit:** NIS 1.9 billion (US\$ 524 million), an increase of 9.3%
- **Net Profit:** NIS 1.2 billion (US\$ 350 million), an increase of 8.9%
- **EBITDA²:** NIS 2.57 billion (US\$ 724 million), an increase of 11.5%
- **EBITDA Margin:** 38.5% of total revenues, up from 37.9%
- **Free Cash Flow³:** NIS 1.5 billion (US\$ 415 million), an increase of 44.2%
- **Subscriber Base:** 118,000 net additions in 2010, subscriber base of 3.16 million, including 1.55 million 3G subscribers

¹ In order to reflect a change in the approach of Management, the allocation of revenues and cost of revenues between services and equipment within the cellular segment was changed, effective Q4 2010. Total profit for the cellular and fixed line segments separately remains unchanged. The figures for 2009 in the financial statements have not been reclassified. However the analysis presented assumes a retroactive application of the reallocation from 2009.

² See "Use of Non-GAAP Financial Measures" below

³ Cash flows generated from operating activities, net of cash flows from investing activities.

Key Financial Results⁴:

NIS MILLION	US GAAP			IFRS		
	2006	2007	2008	2008	2009	2010
Revenues	5,607	6,114	6,302	6,302	6,079	6,674
Cost of revenues	<u>3,900</u>	<u>4,092</u>	<u>4,052</u>	<u>3,868</u>	<u>3,770</u>	<u>4,093</u>
Gross profit	1,706	2,022	2,250	2,434	2,309	2,581
SG&A	493	623	645	672	677	785
Other income	-	-	-	<u>64</u>	<u>69</u>	<u>64</u>
Operating profit	1,214	1,399	1,605	1,826	1,701	1,860
Financial costs, net	<u>162</u>	<u>121</u>	<u>158</u>	<u>184</u>	<u>176</u>	<u>181</u>
Income tax expenses	371	338	396	444	384	436
Cumulative effect of a change in accounting principles	1	-	-	-	-	-
Profit for the period	<u>682</u>	<u>940</u>	<u>1,051</u>	<u>1,198</u>	<u>1,141</u>	<u>1,243</u>
Earnings per share (basic, NIS)	4.44	6.01	6.77	7.71	7.42	8.03
Cash flow from operating activities net of investing activities	775	916	1,308	1,401	1,021	1,472

NIS MILLION	IFRS				
	Q4 2009	Q1 2010	Q2 2010	Q3 2010	Q4 2010
Revenues	1,578	1,587	1,676	1,650	1,761
Cost of revenues	<u>997</u>	<u>961</u>	<u>1,017</u>	<u>995</u>	<u>1,120</u>
Gross profit	581	626	659	655	641
SG&A	163	190	200	189	206
Other income	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>10</u>	<u>24</u>
Operating profit	432	451	474	476	459
Financial costs, net	<u>41</u>	<u>1</u>	<u>73</u>	<u>62</u>	<u>45</u>
Income tax expenses	97	113	108	105	110
Profit for the period	<u>294</u>	<u>337</u>	<u>293</u>	<u>309</u>	<u>304</u>
Earnings per share (basic, NIS)	1.90	2.18	1.89	1.99	1.96
Cash flow from operating activities net of investing activities	261	292	350	487	343

Key Operating Indicators⁵:

	US GAAP			IFRS		
	2006	2007	2008	2008	2009	2010
EBITDA ⁶ (NIS millions)	1,846	2,009	2,257	2,298	2,304	2,570
EBITDA as a percentage of total revenues	32.9%	32.9%	35.7%	36.5%	37.9%	38.5%
Subscribers (thousands)	2,668	2,860	2,898	2,898	3,042	3,160
Estimated Market Share (%)	32%	32%	32%	32%	32%	32%
Annual Churn Rate (%)	15.6%	15.0%	17.8%	17.8%	17.7%	21.4%
Average Monthly Usage per Subscriber (minutes)	311	336	365	365	364	366
Average Monthly Revenue per Subscriber (NIS)	158	158	161	161	151	148

⁴ On January 1, 2009, the Company adopted the International Financial Reporting Standards ("IFRS"), replacing the previous reporting standard of US GAAP. Comparative data for 2008 have been restated to retrospectively reflect the application of IFRS as from January 1, 2008. See further explanations in the Q1 2009 press release of May 21, 2009. US GAAP data should not be compared with IFRS data.

⁵ Apart from EBITDA, the key operating indicators relate to the Company's cellular services alone.

⁶ See "Use of Non-GAAP Financial Measures" below.

***Rosh Ha'ayin, Israel, February 23, 2011* – Partner Communications Company Ltd. ("Partner" or "the Company") (NASDAQ and TASE: PTNR), a leading Israeli mobile communications operator, announced today its results for the year and quarter ended December 31, 2010.**

Commenting on the 2010 annual results, Mr. Yacov Gelbard, Partner's CEO, said:

"The results for the year 2010 demonstrate, once again, the financial and operational strength of Partner. The achievement of considerable growth in profitability and continued growth in the subscriber base and revenues demonstrates the strength of our brand and the quality of our leadership, in a highly competitive environment and challenging regulatory backdrop.

Our commitment to all stakeholders of the Company including our customers, employees and shareholders, demands that we continue to strengthen our assets, through building a platform for long term growth:

In October 2010, we signed an agreement with Ericsson for the upgrade of our networks, and for the deployment of a fourth generation (LTE) network in Israel which will guarantee our technological progress also in future years and will enable our customers to benefit from the most recent technological advances and operational excellence. The new network will meet the growing needs of consumers of communications in Israel for data services at high speeds, whilst raising performance levels of both the cellular and fixed line networks. We anticipate that the upgrade of the existing networks and the deployment of the fourth generation network will help us create differentiation from our competitors and provide considerable added value to the experience of our customers.

Partner's focused approach to service quality and emphasis on customer needs, both key requirements for customer satisfaction, retention and recruitment, enabled the Company to add the impressive number of 118,000 subscribers net to our subscriber base in 2010.

Over the last few months, the Company took several steps to strengthen the Company's commitment to its customers and the focus on their needs, across all our operational areas. Since the start of this year the Company has offered a variety of attractive rateplans without any exit fees or any commitments, and we continue to market to our customers a proposition that is based first and foremost on fairness and loyalty.

In the current quarter an amendment to the Telecommunications Law significantly limited the exit fines charged to subscribers who do not comply with the commitment

period. Partner has argued for many years for the cancellation of these fines, and for the removal of other barriers to real competition in the telecommunications market. So for Partner this is a welcome development.

Regarding the expected acquisition of 012 Smile which should be completed within approximately a couple of weeks, as we have stated, this acquisition is an important step in Partner's strategic transformation into a comprehensive communications group. The acquisition will increase competition for the benefit of the consumer and for the wider public benefit, by enabling Partner to continue to focus on its core cellular business, while 012 Smile will continue to focus on its current core businesses of international and local fixed line telecommunication services and broadband services.

The year ahead poses a particular challenge to revenues and profit margins, due to the steep reduction in the interconnect tariffs as of January 2011. As a response, we have taken a series of efficiency measures and have imposed an even tighter control on costs. These measures, together with continued growth in revenues and in the subscriber base, will work to moderate the impact of the interconnect tariffs reduction, whilst allowing us to continue to build our business for the future."

Mr. Yacov Gelbard concluded: "Partner recognizes that its human capital is amongst the best in the Israeli marketplace. The Company regards its employees as an integral ingredient of its success. The future offers us many opportunities that will enable us to maximize our particular assets and strengths in order to continue to build our business and provide value for all our stakeholders."

Outlook and Guidance

Commenting on the Company's results, Mr. Emanuel Avner, Partner's Chief Financial Officer said: "In 2010 Partner proved its resilience by returning to a trend of growth following the impact of the tough business environment in 2009. Once again, the Company achieved excellent results with solid growth in its key operational and financial parameters including impressive free cash flow of NIS 1.47 billion, despite the severely competitive environment and regulatory challenges that we faced.

In the year ahead, the reduction in the interconnect tariffs will have a significant impact on the outlook of the Company, as explained in the press release dated September 2, 2010. We are fully confident, however, that we will be able to moderate the impact

through means of operational efficiency savings, product restructuring and continued growth in the fixed line segment and in data and content services resulting from the continued increase in the penetration of smartphones, tablets and laptops.

Two further regulatory changes will impact on our business in the coming year. First, the restrictions on subscriber exit fines, that were mandated in an amendment to the Telecommunications Law effective February 1, 2011, are expected to increase the churn rate of post-paid subscribers. Second, 16 consumer amendments to the conditions of our license are expected to come into effect on March 13, 2011, which will have a one-off adverse impact on our operating cash flow in the first half of 2011.”

Financial Review

Partner achieved **total annual net revenues** of NIS 6,674 million (US\$ 1,881 million) in 2010, an increase of 9.8% from NIS 6,079 million in 2009. For Q4 2010 net revenues were NIS 1,761 million (US\$ 496 million), an increase of 11.6% from NIS 1,578 million in Q4 2009.

Annual **service revenues** totaled NIS 5,662 million (US\$ 1,595 million) in 2010, increasing by 4.0% from NIS 5,446 million in 2009⁷. The increase mainly reflected growth in *cellular segment service revenues* from the continued expansion of the cellular subscriber base which grew by approximately 4.3% on an average basis in 2010, as well as continued growth in revenues from the use of data and content services and renewed growth in roaming activity after the decline in 2009. These increases more than offset the impact of the ongoing tariff erosion due to the fiercely competitive cellular market.

Fixed line segment service revenues (including inter-segment revenues) increased by 86.4% to NIS 164 million for 2010 from NIS 88 million for 2009, attributable mainly to an increase in revenues from growth in the ISP and fixed line telephony services subscriber base.

Service revenues for Q4 2010 increased by 3.8% from NIS 1,379 million in Q4 2009 to NIS 1,432 million (US\$ 403 million). This increase was related to the same factors as for the annual increase, as described above. However, in addition, the increase reflected the impact of the shifting of part of the Jewish holiday season from the fourth quarter in 2009 to the third quarter in 2010.

Data and content revenues excluding SMS⁸ increased by 16.0% in 2010 to NIS 622 million (US\$ 175 million), compared with NIS 536 million in 2009, and represented 11.0% of service revenues in 2010 compared with 9.9% of service revenues in 2009. For Q4 2010, data and content revenues excluding SMS reached NIS 162 million (US\$

⁷ In order to reflect a change in the approach of Management, the allocation of revenues between services and equipment within the cellular segment was changed, effective Q4 2010. Had the reallocation also applied from 2009, service revenues for 2009 would have been higher by NIS 22 million. The analysis presented assumes a retroactive application of the reallocation from 2009.

⁸ Both data and content revenues and SMS message services revenues include revenues allocated from service packages that offer voice, content and SMS services in a bundle for a fixed fee.

46 million), accounting for 11.4% of service revenues, compared with NIS 145 million or 10.5% of service revenues in Q4 2009.

Revenues from SMS services in 2010 totaled NIS 498 million (US\$ 140 million), accounting for 8.8% of service revenues, up by 32.1% from NIS 377 million, or 7.0% of service revenues, in 2009. For Q4 2010, revenues from SMS services were NIS 134 million (US\$ 38 million), accounting for 9.4% of service revenues, an increase of 24.1% compared with NIS 108 million or 7.8% of service revenues in Q4 2009.

The growth in content and data services (including SMS) partially reflected the continued growth in sales of bundled voice, SMS and data packages for which revenues are allocated according to the quantities offered in the packages.

In view of the increasing use of packages with large quantities of minutes and/or data, starting in the first quarter of 2011 the Company has decided to change the methodology for the allocation of revenues from bundled packages between airtime revenues and content revenues. Instead of allocating on the basis of the quantities offered in the bundled packages, revenues will be allocated based on the usage of the different services in the bundled packages. The Company's Management believes that this will lead to an allocation of revenues that better reflects the contribution of content services from the perspective of the subscriber. The allocation of content revenues in the bundled packages will be smaller under the new methodology than under the current methodology.

The annual **gross profit from services** was NIS 2,355 million (US\$ 664 million) in 2010, an increase of 3.0% from NIS 2,286 million in 2009.

For the *cellular segment*, the gross profit from services (including inter-segment activity) was NIS 2,344 million (US\$ 660 million) in 2010, compared with NIS 2,324 million in 2009, an increase of 0.8%⁹. The increase reflected the higher service revenues, partially offset by an increase in the cost of service revenues of 5.0%. Cost of service revenues increased primarily due to depreciation and amortization expenses which

⁹ In order to reflect a change in the approach of Management, the allocation of revenues and cost of revenues between services and equipment within the cellular segment was changed, effective Q4 2010. Had the reallocation also applied from 2009, gross profit from services for 2009 would have been higher by NIS 68 million. The analysis presented assumes a retroactive application of the reallocation from 2009

increased by approximately NIS 93 million, mainly as a result of additional amortization expenses for capitalized subscriber acquisition and retention costs in the amount of approximately NIS 70 million, due to the commencement of capitalization from the beginning of 2009, as well as a one-off impairment recorded in Q4 2010 in the amount of NIS 16 million of expenses of capitalized subscriber acquisition and retention costs. The impairment was recorded following an amendment to the Telecommunications Law which imposes restrictions on subscriber exit fines.

In addition, the Company recorded accelerated depreciation expenses in the amount of NIS 16 million related to network equipment to be replaced following the agreement signed with LM Ericsson Israel Ltd. in October 2010, for the upgrade, replacement and the expansion of the cellular and fixed line networks. The Company estimates that the agreement will lead to further accelerated depreciation expenses of network equipment for 2011 in the amount of approximately NIS 70 million.

Interconnect expenses also increased markedly in 2010, reflecting the higher cellular subscriber base, and the increased usage per cellular user.

These increases in the cost of revenues were partially offset by the impact of two legal developments:

First, following a Supreme Court decision in December 2010 to fully accept the Company's petition against the Ministry of Communications regarding the amount of frequency fees that the Company should have paid for frequencies allocated to the Company, frequency fee expenses were reduced by approximately NIS 50 million in Q4 2010. Second, in 2009, the Company made a provision in the amount of approximately NIS 30 million with respect to a demand by the Ministry of Communications for frequency fee payments with respect to the Company's past use of a frequency band. The demand was finally settled in March 2010 for the same amount as the provision.

In addition, the Company benefitted from a scheduled reduction in its royalty payments set by the Telecommunications Regulations from 1.5% in 2009 to 1% in 2010. Royalty payments in 2011 will be 1.75% and 2.5% of net revenues in 2012, following an amendment to the said regulations.

For the *fixed line segment*, the gross profit from services (including intersegment activity) was NIS 11 million (US\$ 3 million) in 2010, compared with a gross loss of NIS 38 million in 2009. The increase in profit was attributable to increases in profits from both existing services including transmission services and Primary Rate Interface

("PRI") lines for business sector customers, as well as an increase in profits from the ISP and fixed line telephony services that were launched at the beginning of 2009, as a result of the continuing growth in the subscriber base of these services.

The consolidated gross profit from service revenues in Q4 2010 was NIS 569 million (US\$ 160 million), compared with NIS 558 million in Q4 2009, a 2.0% increase. As with the annual increase, for Q4 2010, the increase reflected the higher service revenues, partially offset by a 5.1% increase in cost of service revenues compared with Q4 2009. This was mainly explained by higher interconnect expenses, a one-off increase in base station site rental expenses related to fees paid to the Israel Land Administration and increased depreciation and amortization expenses. Depreciation and amortization expenses increased as a result of a one-off impairment in the amount of NIS 16 million of expenses of capitalized subscriber acquisition and retention costs. The impairment was recorded following an amendment to the Telecommunications Law which imposes restrictions on subscriber exit fines. In addition, the increase in depreciation and amortization expenses reflected accelerated depreciation expenses related to network equipment in the amount of NIS 16 million, as explained above. The increases in cost of revenues were partially offset by the reduction in frequency fee expenses in the amount of approximately NIS 50 million, as described above.

Equipment revenues in 2010 were NIS 1,012 million (US\$ 285 million), increasing by 59.9% from NIS 633 million in 2009¹⁰. The increase in revenues reflected an increase in the average revenue per device sold, in part attributable to an increase in the proportion of smartphones and 3G devices sold. In addition, the increase in average revenue per device reflected the increased practice of selling handsets through installment plans under which the subscriber obtains rebates (dependent upon the level of the subscriber's monthly usage). This practice increases average revenue per device since the full price of the handset is recorded at the time of sale, whilst the subsequent rebates are recorded over a period of up to 36 months.

As a result of the increase in average revenues per device, there was a significant reduction in the number of devices capitalized which in turn led to a reduction in the

¹⁰ In order to reflect a change in the approach of Management, the allocation of revenues between services and equipment within the cellular segment was changed, effective Q4 2010. Had the reallocation also applied from 2009, equipment revenues for 2009 would have been lower by NIS 22 million. The analysis presented assumes a retroactive application of the reallocation from 2009

level of equipment revenues that was capitalized from NIS 241 million in 2009 to NIS 83 million in 2010.

For Q4 2010, equipment revenues increased by 65.3% from NIS 199 million in Q4 2009 to NIS 329 million in Q4 2010. As with the annual increase, the quarterly increase in revenues reflected an increase in the average revenue per device sold, in part attributable to an increase in the proportion of smartphones and 3G devices sold including iPhone 4, and was despite the decrease in the total number of devices sold.

The **gross profit from non-capitalized equipment sales** was NIS 226 million (US\$ 64 million) in 2010, compared with NIS 23 million in 2009¹¹. The increase was attributable to a reduction in average equipment subsidies. The total amount of equipment subsidies that were capitalized in 2010 was NIS 51 million, a decrease from NIS 169 million of equipment subsidies capitalized in 2009.

For Q4 2010, the gross profit from non-capitalized equipment sales was NIS 72 million (US\$ 20 million), compared with NIS 23 million in Q4 2009. Again, this was explained by a reduction in average device subsidies, reflecting the increase in the average revenue per device sold. The total amount of handset subsidies that were capitalized in Q4 2010 was NIS 7 million, compared with NIS 36 million in Q4 2009.

Annual gross profit in 2010 totaled NIS 2,581 million (US\$ 727 million), the equivalent of an 11.8% increase from NIS 2,309 million in 2009.

Gross profit for the *cellular segment* increased by 9.0% from NIS 2,366 million in 2009 to NIS 2,580 million (US\$ 727 million) in 2010.

Gross profit for the *fixed line segment* increased from a gross loss of NIS 57 million in 2009 to a gross profit of NIS 1 million (US\$ 0.3 million) in 2010.

For Q4 2010, gross profit increased by 10.3% from NIS 581 million in Q4 2009 to NIS 641 million. The gross profit of the *cellular segment* in Q4 2010 was NIS 636 million (US\$ 179 million), compared with NIS 593 million in Q4 2009, an increase of 7.3%. The gross profit for the *fixed line segment* was NIS 5 million (US\$ 1 million), compared with

¹¹ In order to reflect a change in the approach of Management, the allocation of revenues and cost of revenues between services and equipment within the cellular segment was changed, effective Q4 2010. Had the reallocation also applied from 2009, gross profit from non-capitalized equipment sales for 2009 would have been lower by NIS 68 million. The analysis presented assumes a retroactive application of the reallocation from 2009

a gross loss of NIS 12 million in Q4 2009, reflecting in the main, the increase in gross profit from service revenues.

Selling, marketing, general and administrative expenses amounted to NIS 785 million (US\$ 221 million) in 2010, an increase of 16.0% from NIS 677 million in 2009. For Q4 2010, selling, marketing, general and administrative expenses totaled NIS 206 million (US\$ 58 million), increasing by 26.4% from NIS 163 million in Q4 2009.

Both the annual and quarterly increases were mainly attributed to higher salary expenses and selling costs, together with increased marketing and advertising expenses, partially offset by a reduction in bad debts and doubtful accounts expenses. The total amount of selling expenses capitalized in 2010 was NIS 21 million, compared with NIS 29 million in 2009.

Although, on a consolidated basis, selling, marketing, general and administrative expenses increased, they decreased for the *fixed line segment* by 51.0%, from NIS 51 million in 2009 to NIS 25 million (US\$ 7 million) in 2010. For Q4 2010, these expenses decreased by 78.6% from NIS 14 million in Q4 2009 to NIS 3 million (US\$ 1 million) in Q4 2010. The decreases largely reflected lower marketing and advertising expenses related to the ISP and fixed line telephony services that were launched at the beginning of 2009.

Other income, net, totaled NIS 64 million (US\$ 18 million) in 2010, decreasing by 7.2% from NIS 69 million in 2009. The decrease primarily reflected a one time provision in the amount of approximately NIS 6 million made in Q3 2010 with respect to a number of lawsuits.

Overall, the Company recorded an **operating profit** of NIS 1,860 million (US\$ 524 million) in 2010, an increase of NIS 159 million or 9.3% from NIS 1,701 million in 2009. The *fixed line segment* contributed 53% of the annual increase in operating profit by reducing its operating loss from NIS 108 million in 2009 to NIS 24 million (US\$ 7 million) in 2010, and the *cellular segment* contributed 47%.

Operating profit in Q4 2010 was NIS 459 million (US\$ 129 million), increasing by 6.3% compared to NIS 432 million in Q4 2009. Operating profit for the *fixed line segment* increased from an operating loss of NIS 26 million in Q4 2009 to an operating profit of

NIS 2 million (US\$ 0.6 million) in Q4 2010. For the *cellular segment*, the operating profit decreased marginally, from NIS 458 million in Q4 2009 to NIS 457 million in Q4 2010.

EBITDA for 2010 increased by NIS 266 million or 11.5%, reaching NIS 2,570 million (US\$ 724 million), or 38.5% of total revenues, compared with NIS 2,304 million, or 37.9% of total revenues, in 2009.

EBITDA for the *cellular segment* was NIS 2,558 million (US\$ 721 million) in 2010, increasing by 7.2% from NIS 2,387 million in 2009. EBITDA for the *fixed line segment* was NIS 12 million (US\$ 3.4 million) in 2010, compared with a loss of NIS 83 million in 2009, providing a contribution to EBITDA growth of NIS 95 million (36% of the total consolidated growth). The increase in EBITDA was attributed primarily to the narrowing of the loss from the ISP and fixed line telephony services which were launched at the beginning of 2009.

Consolidated EBITDA for Q4 2010 increased by 9.2% and reached NIS 664 million (US\$ 187 million) from NIS 608 million in Q4 2009. For the *fixed line segment*, EBITDA reached NIS 13 million (US\$ 4 million), compared with an LBITDA of NIS 20 million in Q4 2009.

Finance costs, net for 2010 were NIS 181 million (US\$ 51 million), an increase of 2.8% from NIS 176 million in 2009. For Q4 2010, net financial costs increased from NIS 41 million in Q4 2009 to NIS 45 million (US\$ 13 million), an increase of 9.8%. Both the annual and quarterly increases were primarily attributed to an increase in interest expenses resulting from the higher debt level which was partially offset by an increase in currency gains from movements of both the US dollar and the euro against the Israeli shekel.

Net Profit totaled NIS 1,243 million (US\$ 350 million) in 2010, an increase of 8.9% from NIS 1,141 million in 2009. For Q4 2010, net profit increased by 3.4% reaching NIS 304 million (US\$ 86 million) from NIS 294 million in Q4 2009.

Based on the average number of shares outstanding during 2010, **basic earnings per share** or ADS, was NIS 8.03 (US\$ 2.26) in 2010, an increase of 8.2% from NIS 7.42 in 2009.

The **effective tax rate** for 2010 was 26.0% compared with 25.2% for 2009. As part of the Economic Efficiency Law that was enacted in July 2009, the Israeli corporate tax rate is scheduled to be reduced by one percent each year from a rate of 26% in 2009 to 20% in 2015, and then to 18% from 2016. As a result, the Israeli corporate tax rate was reduced from 26% in 2009 to 25% in 2010. In addition, the change in the future corporate tax rate led to an increase in the deferred tax assets in 2009 in the amount of approximately NIS 18 million, with a corresponding decrease in deferred expenses in 2009, which provided the main explanation for the increase in the effective tax rate in 2010 compared to 2009.

As explained above, the Israeli corporate tax rate will be reduced further to 24% in 2011.

Funding and Investing Review

Free Cash Flow (cash flow generated from operating activities, net of cash flow from investing activities), was NIS 1,472 million (US\$ 415 million) in 2010, an increase of 44.2% from NIS 1,021 million in 2009. The increase was principally explained by the reduction of 33.6% in the cash flow used for investing activities from NIS 732 million in 2009 to NIS 486 million (US\$ 137 million) in 2010. This reflected the temporary reduction in investment in fixed assets, including intangible assets, from NIS 558 million in 2009 to NIS 394 million in 2010, partially due to the anticipated upgrade of the Company's networks. For 2011, the level of investment in fixed assets is expected to return to a range similar to that of the years 2008-2009.

In addition, the decrease reflected the reduction in the amount of equipment expenses, net, that were capitalized, from NIS 198 million in 2009 to NIS 72 million (US\$ 20 million) in 2010.

Furthermore, cash generated from operations increased by 11.7% or NIS 205 million in 2010 compared to 2009, largely as a result of the higher profit before depreciation and amortization.

For Q4 2010, free cash flow increased by 31.4% from NIS 261 million in Q4 2009 to NIS 343 million (US\$ 97 million), reflecting the 28.7% increase in operating cash flow, partially offset by an increase of 24.6% in cash flow used for investing activities, mainly reflecting the factors explained above.

Dividend

Pursuant to the dividend policy adopted by the Company's Board of Directors for 2010, the Board of Directors approved the distribution of a cash dividend for Q4 2010 in the amount of NIS 1.92 (approximately US\$ 0.54) per share, a total of approximately NIS 300 million (US\$ 85 million), payable on March 28, 2011, to shareholders and ADS holders of record on March 16, 2011. The total dividend amount distributed for 2010 was approximately NIS 1,220 million (US\$ 344 million), which is equivalent to NIS 7.85 per share, representing approximately 98% of the annual net income.

In addition, a further NIS 1,400 million (US\$ 394 million) was distributed to shareholders in March 2010 following the reduction of the shareholders equity as approved by the Courts. Total shareholders' return for 2010 amounted to approximately NIS 2,620 million.

The Board of Directors has reaffirmed the existing dividend policy for the year 2011, targeting a minimum of 80% payout ratio of the Company's annual net income.

Operational Review

Approximately 118,000 **net active cellular subscribers** joined the Company in 2010, including 27,000 subscribers who joined in Q4 2010, compared with approximately 144,000 net additions in 2009. Postpaid cellular subscribers accounted for approximately half of the annual net new active subscribers. At the end of December 2010, the Company's active cellular subscriber base (including mobile data subscribers) was approximately 3,160,000, including approximately 2,290,000 postpaid subscribers or 72.5% of the base, and approximately 870,000 prepaid subscribers, or 27.5% of the subscriber base.

The Company's 3G subscriber base, including mobile broadband subscribers, reached approximately 1,549,000, 49% of the subscriber base, by year-end 2010.

The annual **churn rate** for cellular subscribers in 2010 was 21.4%, up from 17.7% in 2009, with the majority of the increase attributable to the higher churn of pre-paid subscribers and post-paid subscribers with collection problems.

The 2010 year-end cellular market share is estimated to be unchanged at 32%.

The 2010 monthly average minutes of use per subscriber (**MOU**) for cellular subscribers was 366 minutes, up slightly compared with the MOU of 364 minutes in 2009. This increase largely reflected an increase in incoming minutes per cellular user, and occurred despite the continued growth in the proportion of mobile broadband subscribers in the subscriber base which puts downward pressure on the MOU since mobile broadband subscribers do not generally generate airtime use.

For Q4 2010 alone, MOU was 375 minutes compared with 366 minutes in Q4 2009, mainly reflecting the shifting of part of the Jewish holiday season from the fourth quarter in 2009 to the third quarter in 2010.

The monthly average revenue (**ARPU**) for cellular subscribers for the year 2010 was NIS 148 (US\$ 41.7), a decrease of approximately 2% from NIS 151 in 2009. For Q4 2010, ARPU was NIS 147 (US\$ 41.4), a decrease of approximately 1.3% from NIS 149 in Q4 2009. Both the annual and quarterly decreases reflected the downward pressure on tariffs as a result of the increasingly competitive market conditions in the cellular market, as well as the impact of mobile broadband subscribers who have lower ARPU on average than cellular subscribers with regular handsets.

The smaller quarterly decrease to some extent reflected the shifting of part of the Jewish holiday season from the fourth quarter in 2009 to the third quarter in 2010.

The fixed line telephony and ISP subscriber base reached approximately 115,000 by year-end 2010, compared with approximately 63,000 by year-end 2009. Consistent with trends in 2009, the Company's fixed line telephony and ISP subscribers continue to be characterized by relatively high ARPU levels when compared with the industry average.

Conference Call Details

Partner will hold a conference call to discuss the Company's fourth quarter and annual results on Wednesday, February 23, 2011, at 17:00 Israel time (10 AM EST). Please call the following numbers (at least 10 minutes prior to the scheduled time) in order to participate:

North America toll-free: +1.888.668.9141 , International: +972.3.918.0609

This conference call will also be broadcasted live over the Internet and can be accessed by all interested parties through our investor relations web site at:

http://www.orange.co.il/investor_site/.

To listen to the broadcast, please go to the web site at least 15 minutes prior to the scheduled time to register, download and install any necessary audio software.

If you are unavailable to join live, the replay numbers are:

North America toll-free: +1.888. 295.2634, International: +972.3. 925.5925

Both the replay of the call and the webcast will be available until March 2, 2011.

Forward-Looking Statements

This press release includes forward-looking statements within the meaning of Section 27A of the US Securities Act of 1933, as amended, Section 21E of the US Securities Exchange Act of 1934, as amended, and the safe harbor provisions of the US Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Words such as "believe", "anticipate", "expect", "intend", "seek", "will", "plan", "could", "may", "project", "goal", "target" and similar expressions often identify forward-looking statements but are not the only way we identify these statements. All statements other than statements of historical fact included in this press release regarding our future performance, plans to increase revenues or margins or preserve or expand market share in existing or new markets, reduce expenses and any statements regarding other future events or our future prospects, are forward-looking statements.

We have based these forward-looking statements on our current knowledge and our present beliefs and expectations regarding possible future events. These forward-looking statements are subject to risks, uncertainties and assumptions about Partner, consumer habits and preferences in cellular telephone usage, trends in the Israeli

telecommunications industry in general, the impact of current global economic conditions and possible regulatory and legal developments. For a description of some of the risks we face, see "Item 3D. Key Information - Risk Factors", "Item 4. - Information on the Company", "Item 5. - Operating and Financial Review and Prospects", "Item 8A. - Consolidated Financial Statements and Other Financial Information - Legal and Administrative Proceedings" and "Item 11. - Quantitative and Qualitative Disclosures about Market Risk" in the Company's 2009 Annual Report (20-F) filed with the SEC. In light of these risks, uncertainties and assumptions, the forward-looking events discussed in this press release might not occur, and actual results may differ materially from the results anticipated. We undertake no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.

The financial results presented in this press release are preliminary un-audited financial results. The results were prepared in accordance with IFRS, other than EBITDA which is a non-GAAP financial measure.

The financial information is presented in NIS millions and the figures presented are rounded accordingly.

The convenience translations of the Nominal New Israeli Shekel (NIS) figures into US Dollars were made at the rate of exchange prevailing at December 31, 2010: US \$1.00 equals NIS 3.549. The translations were made purely for the convenience of the reader.

Use of Non-GAAP Financial Measures:

Earnings before financial interest, taxes, depreciation, amortization and exceptional items ('EBITDA') and Loss before financial interest, taxes, depreciation, amortization and exceptional items ('LBITDA') are presented because they are measures commonly used in the telecommunications industry and are presented solely to enhance the understanding of our operating results. These measures, however, should not be considered as an alternative to operating income or income for the year as indicators of our operating performance. Similarly, these measures should not be considered as alternatives to cash flow from operating activities as a measure of liquidity. EBITDA and LBITDA are not measures of financial performance under generally accepted accounting principles and may not be comparable to other similarly titled measures for other companies. EBITDA and LBITDA may not be indicative of our historic operating results nor are they meant to be predictive of potential future results.

Reconciliation between our net cash flow from operating activities and EBITDA on a consolidated basis is presented in the attached summary financial results.

About Partner Communications

Partner Communications Company Ltd. ("Partner") is a leading Israeli provider of telecommunications services (cellular, fixed-line telephony and internet services) under the orange™ brand. The Company provides mobile communications services to over 3 million subscribers in Israel. Partner's ADSs are quoted on the NASDAQ Global Select Market™ and its shares are traded on the Tel Aviv Stock Exchange (NASDAQ and TASE: PTNR).

Partner is an approximately 45%-owned subsidiary of Scailex Corporation Ltd. ("Scailex"). Scailex's shares are traded on the Tel Aviv Stock Exchange under the symbol SCIX and are quoted on "Pink Quote" under the symbol SCIXF.PK. Scailex currently operates in two major domains of activity in addition to its holding in Partner: (1) the sole import, distribution and maintenance of Samsung mobile handset and accessories products primarily to the major cellular operators in Israel (2) management of its financial assets.

For more information about Scailex, see <http://www.scailex.com>.

For more information about Partner, see http://www.orange.co.il/investor_site.

Contacts:

Mr. Emanuel Avner

Chief Financial Officer

Tel: +972-54-7814951

Fax: +972-54-7815961

E-mail: emanuel.avner@orange.co.il

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

	New Israeli Shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2009	2010	2010
	In millions		
CURRENT ASSETS			
Cash and cash equivalents	329	321	90
Trade receivables	1,275	1,331	375
Other receivables and prepaid expenses	31	71	20
Inventories	158	101	28
Derivative financial instruments	14	6	2
	<u>1,807</u>	<u>1,830</u>	<u>515</u>
NON CURRENT ASSETS			
Trade Receivables	474	632	178
Advance payment in respect of the acquisition of 012 smile		30	8
Property and equipment	2,064	2,058	580
Licenses and other intangible assets	1,260	1,077	304
Deferred income tax asset	14		
Derivative financial instruments	4		
	<u>3,816</u>	<u>3,797</u>	<u>1,070</u>
TOTAL ASSETS	<u><u>5,623</u></u>	<u><u>5,627</u></u>	<u><u>1,585</u></u>

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

	New Israeli Shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2009	2010	2010
	In millions		
CURRENT LIABILITIES			
Current maturities of notes payable and other liabilities and current borrowings	752	628	177
Trade payables	777	771	217
Parent group - trade	34	72	20
Other payables	238	264	74
Deferred revenue	56	51	15
Provisions	34	26	7
Derivative financial instruments	4	3	1
Income tax liability	20	11	3
	<u>1,915</u>	<u>1,826</u>	<u>514</u>
NON CURRENT LIABILITIES			
Notes payable	1,379	1,836	517
Bank borrowings	300	1,252	353
Liability for employee rights upon retirement, net	38	54	15
Dismantling and restoring sites obligation	23	23	6
Other non current liabilities	6	8	2
Deferred income tax liability		2	1
	<u>1,746</u>	<u>3,175</u>	<u>894</u>
TOTAL LIABILITIES	<u>3,661</u>	<u>5,001</u>	<u>1,408</u>
EQUITY			
Share capital - ordinary shares of NIS 0.01 par value: authorized - December 31, 2009, and 2010 - 235,000,000 shares; issued and outstanding - December 31, 2009 – *154,440,136 shares December 31, 2010 – *155,249,176 shares	2	2	1
Capital surplus	2,483	1,099	311
Accumulated deficit	(172)	(124)	(36)
Treasury shares, at cost - December 31, 2009 and 2010 - 4,467,990 shares	(351)	(351)	(99)
TOTAL EQUITY	<u>1,962</u>	<u>626</u>	<u>177</u>
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	<u>5,623</u>	<u>5,627</u>	<u>1,585</u>

* Net of treasury shares

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

	New Israeli Shekels			Convenience translation Into U.S. Dollars
	Year ended December 31			
	2008	2009	2010	2010
	In millions (except earnings per share)			
Revenues	6,302	6,079	6,674	1,880
Cost of revenues	3,868	3,770	4,093	1,153
Gross profit	2,434	2,309	2,581	727
Selling and marketing expenses	388	387	479	135
General and administrative expenses	284	290	306	86
Other income - net	64	69	64	18
Operating profit	1,826	1,701	1,860	524
Finance income	30	28	28	8
Finance expenses	214	204	209	59
Finance costs, net	184	176	181	51
Profit before income tax	1,642	1,525	1,679	473
Income tax expenses	444	384	436	123
Profit for the year	1,198	1,141	1,243	350
Earnings per share				
Basic	7.71	7.42	8.03	2.26
Diluted	7.65	7.37	7.95	2.24

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
CONSOLIDATED STATEMENTS OF COMPREHENSIVE INCOME

	New Israeli Shekels			Convenience translation into U.S. dollars
	Year ended December 31			
	2008	2009	2010	2010
	In millions			
Profit for the year	1,198	1,141	1,243	350
Other comprehensive income (losses)				
Actuarial gains (losses) on defined benefit plan	(18)	16	(8)	(2)
Income taxes relating to actuarial gains (losses) on defined benefit plan	5	(4)	2	*
Other comprehensive income (losses) for the year, net of income taxes	<u>(13)</u>	<u>12</u>	<u>(6)</u>	<u>(2)</u>
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR	<u>1,185</u>	<u>1,153</u>	<u>1,237</u>	<u>348</u>

* Representing an amount less than NIS 1 million.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION

	New Israeli Shekels		
	Year ended December 31, 2010		
	In millions		
	Cellular segment	Fixed line segment	Elimination
			Consolidated
Segment revenue - Services	5,555	107	5,662
Inter-segment revenue - Services	20	57	(77)
Segment revenue - Equipment	987	25	1,012
Total revenues	6,562	189	(77)
Segment cost of revenues – Services	3,174	133	3,307
Inter-segment cost of revenues- Services	57	20	(77)
Segment cost of revenues - Equipment	751	35	786
Cost of revenues	3,982	188	(77)
Gross profit (loss)	2,580	1	2,581
Operating expenses	760	25	785
Other income	64		64
Operating profit (loss)	1,884	(24)	1,860
Adjustments to presentation of EBITDA			
–depreciation and amortization	633	36	669
–Impairment of intangible assets	16		16
–other	25		25
EBITDA	2,558	12	2,570
Reconciliation of EBITDA to profit before tax			
- Depreciation and amortization			(669)
- Impairment of intangible assets			(16)
- Finance costs, net			(181)
- Other			(25)
Profit before income tax			1,679

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION

	New Israeli Shekels			
	Year ended December 31, 2009			
	In millions			
	Cellular segment	Fixed line segment	Elimination	Consolidated
Segment revenue - Services	5,369	55		5,424
Inter-segment revenue - Services	11	33	(44)	
Segment revenue - Equipment	628	27		655
Total revenues	6,008	115	(44)	6,079
Segment cost of revenues – Services	3,091	115		3,206
Inter-segment cost of revenues- Services	33	11	(44)	
Segment cost of revenues - Equipment	518	46		564
Cost of revenues	3,642	172	(44)	3,770
Gross profit (loss)	2,366	(57)		2,309
Operating expenses	626	51		677
Other income	69			69
Operating profit (loss)	1,809	(108)		1,701
Adjustments to presentation of EBITDA				
-depreciation and amortization	552	25		577
-other	26			26
EBITDA	2,387	(83)		2,304
Reconciliation of EBITDA to profit before tax				
- Depreciation and amortization				(577)
- Finance costs, net				(176)
- Other				(26)
Profit before income tax				1,525

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
RECONCILIATION BETWEEN OPERATING CASH FLOWS AND EBITDA

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	12 month period ended December 31		3 month period ended December 31		12 month period ended December 31,	3 month period ended December 31,
	2010	2009	2010	2009	2010	2010
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions					
Net cash provided by operating activities	1,958	1,753	551	428	552	155
Liability for employee rights upon retirement	(8)	(1)	1		(2)	
Accrued interest and exchange and linkage differences on long-term liabilities	(160)	(167)	(68)	(26)	(45)	(19)
Increase (decrease) in accounts receivable:						
Trade	214	229	92	63	60	26
Other, including derivative financial instruments	34	16	29	(17)	10	8
Decrease (increase) in accounts payable and accruals:						
Trade	40	(43)	(37)	61	11	(10)
Shareholder – current account	(38)	17	(37)	16	(11)	(10)
Other	(15)	(43)	(15)	(17)	(4)	(4)
Income tax paid	426	339	118	49	120	33
Increase (decrease) in inventories	(57)	33	(14)	11	(16)	(4)
Increase in Assets Retirement Obligation	(1)	1				
Financial Expenses	177	170	44	40	49	12
EBITDA	<u>2,570</u>	<u>2,304</u>	<u>664</u>	<u>608</u>	<u>724</u>	<u>187</u>

* The convenience translation of the New Israeli Shekel (NIS) figures into US dollars was made at the exchange prevailing at December 31, 2010 : US \$1.00 equals 3.549 NIS.

** Financial expenses excluding any charge for the amortization of pre-launch financial costs.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
INTERIM CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	Year ended December 31		3 month period ended December 31		Year ended December 31,	3 month period ended December 31,
	2010	2009	2010	2009	2010	2010
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions (except per share data)					
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:						
Cash generated from operations (Appendix)	2,384	2,092	669	477	672	188
Income tax paid	(426)	(339)	(118)	(49)	(120)	(33)
Net cash provided by operating activities	1,958	1,753	551	428	552	155
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:						
Acquisition of property and equipment	(361)	(526)	(152)	(97)	(102)	(43)
Acquisition of intangible assets	(105)	(231)	(27)	(64)	(30)	(8)
Advance payment in respect of the acquisition of 012 smile	(30)		(30)		(9)	(9)
Interest received	5	1	2	1	1	1
Proceeds from derivative financial instruments, net	5	24	(1)	(7)	1	*
Net cash used in investing activities	(486)	(732)	(208)	(167)	(139)	(59)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:						
Proceeds from exercise of stock options granted to employees	16	37	8	13	5	2
Dividend paid	(1,209)	(986)	(572)	(515)	(341)	(161)
Capital reduction	(1,400)				(394)	
Repayment of finance lease	(3)	(7)	(1)	(1)	(1)	*
Interest paid	(118)	(89)	(58)	(21)	(33)	(16)
Current borrowing received (repaid), net		(20)				
Non-current bank borrowings received	1,000	300	500	300	282	141
Proceeds from issuance of notes payable, net of issuance costs	990	446		446	279	
Repayment of notes payable	(756)	(557)	(382)	(187)	(213)	(108)
Net cash used in financing activities	(1,480)	(876)	(505)	35	(416)	(142)
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(8)	145	(162)	296	(3)	(46)
ASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD	329	184	483	33	93	136
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD	321	329	321	329	90	90

* Representing an amount less than 1 million

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
INTERIM CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS
Appendix - Cash generated from operations and supplemental information

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	Year ended December 31		3 month period ended December 31		Year ended December 31, 2010	3 month period ended December 31, 2009
	2010	2009	2010	2009		
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions (except per share data)					
Cash generated from operations:						
Profit for the period	1,243	1,141	304	294	350	86
Adjustments for net income for the period:						
Depreciation and amortization	669	577	196	163	188	55
Impairment of intangible assets	16				5	
Employee share based compensation expenses	23	22	6	7	6	2
Liability for employee rights upon retirement, net	8	1	(1)		2	*
Finance costs, net	53	84	14	10	15	4
Gain (loss) from change in fair value of derivative financial instruments	6	(18)	8	4	2	2
Interest paid	118	89	58	21	33	16
Interest received	(5)	(1)	(2)	(1)	(1)	(1)
Deferred income taxes	18	63	4	21	5	1
Income tax paid	426	339	118	49	120	33
Capital loss on sale of property and equipment	3	3	3	1	1	1
Changes in operating assets and liabilities:						
Decrease (increase) in accounts receivable:						
Trade	(214)	(229)	(92)	(63)	(60)	(26)
Other	(40)	2	(37)	13	(11)	(10)
Increase (decrease) in accounts payable and accruals:						
Parent group- trade	38	(17)	37	(16)	11	10
Trade	(40)	43	37	(61)	(11)	10
Other payables	27	6		6	7	
Provisions	(8)	34	13	6	(2)	4
Deferred revenue	(5)	8	1	5	(1)	*
Current income tax payable	(9)	(22)	(12)	29	(3)	(3)
Decrease (increase) in inventories	57	(33)	14	(11)	16	4
Cash generated from operations:	<u>2,384</u>	<u>2,092</u>	<u>669</u>	<u>477</u>	<u>672</u>	<u>188</u>

* Representing an amount less than 1 million

At December 31, 2010 and 2009, trade payables include NIS 220 million (\$62 million) (unaudited) and NIS 179 million (unaudited) in respect of acquisition of fixed assets, respectively. These balances will be given recognition in these statements upon payment.

פרטנר תקשורת מדווחת על תוצאות הרבעון הרביעי ושנת 2010

רווח נקי שנתי של 1,243 מיליון ₪, עלייה של 8.9%
EBITDA שנתי של 2,570 מיליון ₪, עלייה של 11.5%
EBITDA רבעוני של 664 מיליון ₪, עלייה של 9.2%
118,000 מנויים חדשים נטו בשנת 2010

עיקרי התוצאות לרבעון הרביעי 2010 (בהשוואה לרבעון הרביעי 2009)

- סך הכנסות: 1.8 מיליארד ₪ (496 מיליון דולר), עלייה של 11.6%
- הכנסות משירותים¹²: 1.4 מיליארד ₪ (403 מיליון דולר), עלייה של 3.8%
- רווח תפעולי: 459 מיליון ₪ (129 מיליון דולר), עלייה של 6.3%
- רווח נקי: 304 מיליון ₪ (86 מיליון דולר), עלייה של 3.4%
- EBITDA¹³: 664 מיליון ₪ (187 מיליון דולר), עלייה של 9.2%
- שיעור ה-EBITDA מהוה 37.7% מסך הכנסות בהשוואה ל-38.5%
- תזרים מזומנים נטו¹⁴: 343 מיליון ₪ (97 מיליון דולר), עלייה של 31.4%
- בסיס מנויים: הצטרפות של 27,000 מנויים נטו

עיקרי התוצאות לשנת 2010 (בהשוואה לשנת 2009)

- סך הכנסות: 6.7 מיליארד ₪ (1.9 מיליארד דולר), עלייה של 9.8%
- הכנסות משירותים¹²: 5.7 מיליארד ₪ (1.6 מיליארד דולר), עלייה של 4.0%
- רווח תפעולי: 1.9 מיליארד ₪ (524 מיליון דולר), עלייה של 9.3%
- רווח נקי: 1.2 מיליארד ₪ (350 מיליון דולר), עלייה של 8.9%
- EBITDA¹³: 2.57 מיליארד ₪ (724 מיליון דולר), עלייה של 11.5%
- שיעור ה-EBITDA מהוה 38.5% מסך הכנסות בהשוואה ל-37.9%
- תזרים מזומנים נטו¹⁴: 1.5 מיליארד ₪ (415 מיליון דולר), עלייה של 44.2%
- בסיס מנויים: הצטרפות של 118,000 מנויים נטו בשנת 2010, כך שמספר המנויים עומד על כ-3.16 מיליון, מתוכם 1.55 מיליון מנויי דור שלישי

¹² במטרה לשקף שינוי בגישת ההנהלה, החל מרבעון רביעי 2010 שונתה האלוקציה בין הכנסות והוצאות ציוד ושירותים במגזר הנייד. סך הרווח מהמגזר הנייד ומהמגזר הנייח נותר ללא שינוי. תוצאות שנת 2009 לא סווגו מחדש בדוחות הכספיים, עם זאת, הניתוח ההשוואתי בהודעה זו מניח יישום שינוי רטרואקטיבי בגישת ההנהלה החל מתחילת שנת 2009

¹³ ראה בהמשך "שימוש במדד פיננסי שלא בהתאם לתקן GAAP

¹⁴ תזרים המזומנים מפעילויות שוטפות, בניכוי תזרים מזומנים מפעילויות השקעה

עיקר התוצאות הפיננסיות¹⁵:

IFRS		US GAAP				במיליוני שקלים
2010	2009	2008	2008	2007	2006	
6,674	6,079	6,302	6,302	6,114	5,607	הכנסות
4,093	3,770	3,868	4,052	4,092	3,900	עלות המכר
2,581	2,309	2,434	2,250	2,022	1,706	רווח גולמי
785	677	672	645	623	493	הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות
64	69	64	-	-	-	הכנסות אחרות
1,860	1,701	1,826	1,605	1,399	1,214	רווח תפעולי
181	176	184	158	121	162	הוצאות מימון, נטו
436	384	444	396	338	371	הוצאות מס
-	-	-	-	-	1	השפעה מצטברת עקב שינוי שיטה חשבונאית
1,243	1,141	1,198	1,051	940	682	רווח נקי לתקופה
8.03	7.42	7.71	6.77	6.01	4.44	רווח למנייה (בסיס, ש)
1,472	1,021	1,401	1,308	916	775	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת בניכוי תזרים מזומנים מפעילויות השקעה

IFRS					במיליוני שקלים
Q4 2010	Q3 2010	Q2 2010	Q1 2010	Q4 2009	
1,761	1,650	1,676	1,587	1,578	הכנסות
1,120	995	1,017	961	997	עלות המכר
641	655	659	626	581	רווח גולמי
206	189	200	190	163	הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות
24	10	15	15	14	הכנסות אחרות
459	476	474	451	432	רווח תפעולי
45	62	73	1	41	הוצאות מימון, נטו
110	105	108	113	97	הוצאות מס
304	309	293	337	294	רווח נקי לתקופה
1.96	1.99	1.89	2.18	1.90	רווח למנייה (בסיס, ש)
343	487	350	292	261	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת בניכוי תזרים מזומנים פעילויות השקעה

מדדים תפעוליים מרכזיים¹⁶:

IFRS		US GAAP				
2010	2009	2008	2008	2007	2006	
2,570	2,304	2,298	2,257	2,009	1,846	EBITDA ¹⁷ (במיליוני ש)
38.5%	37.9%	36.5%	35.7%	32.9%	32.9%	EBITDA כאחוז מההכנסות משירותים
3,160	3,042	2,898	2,898	2,860	2,668	מנויים (באלפים)
32%	32%	32%	32%	32%	32%	אומדן נתח השוק (ב- %)
21.4%	17.7%	17.8%	17.8%	15.0%	15.6%	שיעור הנטישה השנתי (ב- %)
366	364	365	365	336	311	שימוש חודשי ממוצע למנוי (בדקות)
148	151	161	161	158	158	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי (בש"ח)

¹⁵ ב- 1 בינואר 2009 אימצה החברה את תקן הדיווח הפיננסי הבינלאומי ("IFRS") המחליף את תקן הדיווח הקודם US GAAP. המידע ההשוואתי לשנת 2008 המופיע בהודעה זו מוצג מחדש כך שישקף את יישום ה-IFRS רטרואקטיבית החל מה- 1 בינואר 2008. ראה הסבר נוסף בנוגע לאימוץ ה-IFRS בהודעה שפרסמה החברה ביום 21 במאי 2009. נתוני US GAAP אינם ברי השוואה ל נתוני IFRS.
¹⁶ מלבד ה EBITDA, מדדים תפעוליים מרכזיים מיוחסים לשירותים הסלולרים של החברה בלבד.
¹⁷ ראה בהמשך "שימוש במדד פיננסי שלא בהתאם לתקן GAAP"

ראש העין, ישראל, 23 בפברואר 2011 – חברת פרטנר תקשורת בע"מ (להלן "פרטנר" או "החברה") (NASDAQ – TASE: PTNR), מפעילת תקשורת סלולארית מובילה בישראל, הודיעה היום על תוצאותיה לשנה ולרבעון שהסתיימו ב-31 בדצמבר 2010.

בהתייחסו לתוצאות שנת 2010, אמר מר יעקב גלברד, מנכ"ל פרטנר:

"התוצאות הכספיות לשנת 2010 מצביעות, פעם נוספת, על איתנותה הפיננסית והתפעולית של פרטנר. התוצאות משקפות צמיחה משמעותית ברווחיות והמשך צמיחה של בסיס המנויים וההכנסות, המעידות על חוזק המותג שלנו ואיכות המובילות שלנו בסביבה המאופיינת ברמת תחרותיות גבוהה ורגולציה מאתגרת.

מחויבותנו לכל בעלי העניין בחברה כולל לקוחות החברה, עובדיה ובעלי מניותיה מחייבת אותנו לחזק את נכסינו ביצירת פלטפורמה לצמיחה ארוכת טווח:

באוקטובר 2010, חתמנו על הסכם עם אריקסון לשדרוג רשתות התקשורת שלנו והקמת רשת דור רביעי בישראל (LTE) אשר יבטיחו את הקדמה הטכנולוגית של החברה גם בשנים הבאות ויאפשרו ללקוחותינו ליהנות מקדמה טכנולוגית ומצוינות תפעולית. הרשת החדשה עתידה למלא אחר הצרכים ההולכים וגוברים של צרכני התקשורת בישראל בשימושי **DATA** בקצבים גבוהים, בד בבד עם שיפור רמת ביצועי הרשת הסלולרית ורשת הטלפוניה הקווית. אנו צופים ששדרוג הרשתות הקיימות ופריסת רשת הדור הרביעי יסייעו לנו ליצור בידול של החברה ממתחרותיה ויעניקו ערך משמעותי נוסף לחוויית לקוחותינו. גישתה הממוקדת של פרטנר באיכות השירות והתמקדותה בצרכי הלקוח, שתיהן - דרישות מרכזיות לשביעות רצון, שימור וגיוס לקוחות, אפשרו לחברה לצרף מספר מרשים של 118,000 מנויים נטו לבסיס המנויים בשנת 2010.

במהלך החודשים האחרונים נקטה החברה מספר פעולות המעצימות את מחויבות החברה ללקוחותיה ואת המיקוד בצרכיהם, בכל נגזרות פעולותיה. מתחילת השנה הנוכחית מציעה החברה מגוון תוכניות תעריפים אטרקטיביות ללא קנסות יציאה וללא התחייבות, וממשיכה לשווק ללקוחותיה הצעות המבוססות בראש ובראשונה על הוגנות ונאמנות.

ביחס לרכישה של 012 סמייל הצפויה להסתיים תוך כשבועיים, כפי שצינו בעבר, רכישה זו הינה צעד חשוב במעבר האסטרטגי של פרטנר לקבוצת תקשורת כוללת. עסקה זו תגדיל את התחרות בשוק לרווחת הצרכנים ולטובת הציבור הרחב, ותאפשר לפרטנר להמשיך להתמקד בעסקי הליבה הסלולריים שלה בעוד ש-012 סמייל תמשיך להתמקד בשירותי תקשורת ניידים פנים ארציים ובינלאומיים ובשירותי פס רחב.

השנה שלפנינו מציבה אתגר מיוחד בכל הנוגע להכנסות ולשולי הרווח, וזאת בשל ההפחתה התלולה בתעריפי קישור הגומלין החל מינואר 2011. בתגובה לכך, נקטנו בשורה של צעדי התייעלות ואכפנו פיקוח הדוק יותר על ההוצאות. אמצעים אלו, בשילוב המשך הצמיחה בהכנסות ובבסיס המנויים, ישמשו

למיתון ההשפעה של ההפחתה בתעריפי קישור הגומלין, בה בשעה שאותם אמצעים יאפשרו לנו להמשיך ולבנות את העסק לעתיד."

מר גלברד סיכם: "פרטנר מכירה בכך שההון האנושי של החברה הינו מהמצוינים בשוק העבודה הישראלי. החברה רואה בעובדיה חלק בלתי נפרד מהצלחתה. העתיד מזמן לנו הזדמנויות רבות אשר יאפשרו לנו למקסם את הנכסים הייחודיים והחוזקות של החברה, על מנת להמשיך לבנות את עסקנו ולהניב ערך לכל בעלי העניין בחברה."

תחזית והנחיה

בהתייחסו לתוצאות החברה, אמר מר עמנואל אבנר, סמנכ"ל הכספים של החברה: "במהלך שנת 2010 הוכיחה פרטנר את איתנותה, ביכולתה לחזור למגמה של צמיחה לאחר ההשלכות של הסביבה העסקית הקשה בשנת 2009. פעם נוספת, החברה השיגה בשנת 2010 תוצאות מצוינות וצמיחה יציבה בפרמטרים התפעוליים והפיננסיים העיקריים כולל תזרים מזומנים חופשי מרשים של 1.47 מיליארד ₪, וזאת על אף הסביבה התחרותית הקשה ואתגרי הרגולציה שבפנינו.

בשנה הקרובה, תהיה להפחתה בתעריפי קישור הגומלין השפעה משמעותית על תוצאות החברה, כפי שהוסבר בהודעה שפרסמה החברה ביום 2 בספטמבר 2010. למרות זאת, אנו מאמינים כי ביכולתנו למתן את ההשפעה באמצעות צעדים כגון חסכון והתייעלות תפעולית, בנייה מחדש של תכניות תעריפים, המשך שיפור בתוצאות מגזר התקשורת הניחת וצמיחה בהכנסות משירותי התוכן ונתונים כתוצאה מהמשך הגידול בחדירת הסמארטפונים, טאבלטים ומחשבים ניידים.

שני שינויים רגולטוריים נוספים ישפיעו על מהלך העסקים בשנה הקרובה. ראשית, ההגבלה של קנסות היציאה למנויים אשר נקבעה בתיקון לחוק התקשורת ונכנסה לתוקף החל מ-1 לפברואר 2011, ואשר צפויה להגדיל את שיעור הנטישה של מנויי Post-paid. בנוסף, ב-13 למרץ 2011, אמורים להיכנס לתוקף 16 תיקונים צרכניים לרישיון הרט"ן של פרטנר ואלה צפויים ליצור השפעה שלילית חד-פעמית על תזרים המזומנים התפעולי בחציון הראשון של 2011."

פרטנר השיגה סך הכנסות שנתיות נטו של 6,674 מיליון ₪ (1,881 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה בשיעור של 9.8% מ-6,079 מיליון ₪ בשנת 2009. ברבעון הרביעי של 2010, ההכנסות נטו הסתכמו ב-1,761 מיליון ₪ (496 מיליון דולר), עלייה בשיעור של 11.6% מ-1,578 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009.

הכנסות שנתיות משירותים הסתכמו ב-5,662 ₪ (1,595 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה בשיעור של 4.0% מ-5,446 מיליון ₪ בשנת 2009¹⁸. העלייה שיקפה בעיקר את הצמיחה בהכנסות משירותים במגזר הסלולר אשר נבעה מהמשך הגידול בבסיס המנויים הסלולריים אשר צמח בכ-4.3% בממוצע בשנת 2010, כמו גם המשך הצמיחה בהכנסות משימוש בשירותי תוכן ונתונים, וצמיחה מחודשת של פעילות הנדידה לאחר הירידה בשנת 2009. עליות אלו יותר ממיתנו את ההשפעה המתמשכת של שחיקת התעריפים עקב התחרות הנמרצת בשוק הסלולר.

ההכנסות משירותים במגזר הנייח (כולל הכנסות בין מגזרי הפעילות) עלו בשיעור של 86.4% ל-164 מיליון ₪ בשנת 2010 מ-88 מיליון ₪ בשנת 2009 והן מיוחסות בעיקר לעלייה בהכנסות מהגידול בבסיס מנויי שירותי הטלפוניה הנייחת וה-ISP.

הכנסות משירותים ברבעון הרביעי של 2010 עלו בשיעור של 3.8% מ-1,379 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 ל-1,432 מיליון ₪ (403 מיליון דולר). עלייה זו יוחסה לאותם גורמים הקשורים לעלייה השנתית. אולם, העלייה שיקפה בנוסף את ההשפעה של ההסטה החלקית של עונת החגים היהודים מהרבעון הרביעי של 2009 לרבעון השלישי של 2010.

ההכנסות מנתונים ומתוכן, לא כולל SMS¹⁹ עלו ב-2010 בשיעור של 16.0% ל-622 מיליון ₪ (175 מיליון דולר) בהשוואה ל-536 מיליון ₪ בשנת 2009. הכנסות אלה מהוות 11.0% מהכנסות משירותים בשנת 2010 בהשוואה ל-9.9% מהכנסות משירותים בשנת 2009. ברבעון הרביעי של 2010, הכנסות מנתונים ותוכן (לא כולל הודעות SMS) הסתכמו ב-162 מיליון ₪ (46 מיליון דולר) שהם 11.4% מההכנסות משירותים וזאת בהשוואה ל-145 מיליון ₪ או 10.5% מהכנסות משירותים ברבעון הרביעי של 2009.

¹⁸ במטרה לשקף שינוי בגישת ההנהלה, החל מרבעון רביעי 2010 שונתה האלוקציה בין הכנסות והוצאות ציוד ושירותים במגזר הנייד. סך הרווח מהמגזר הנייד ומהמגזר הנייח נותר ללא שינוי. היה ייושמה האלוקציה החל מ-2009, הכנסות משירותים עבור 2009 צריכות היו להיות גבוהות ב-22 מיליון ₪. הניתוח המוצג מניח יישום רטרואקטיבי של האלוקציה החל מתחילת שנת 2009.

¹⁹ הכנסות נתונים ותוכן יחדיו והכנסות משירותי הודעות SMS כוללים הכנסות מוקצות מחבילות השירות אשר מציעות שיחות, תוכן ושירותי הודעות SMS בחבילה במחיר אחיד

הכנסות משירותי SMS לשנת 2010 הסתכמו ב-498 מיליון ₪ (140 מיליון דולר) שהם 8.8% מההכנסות משירותים, עלייה בשיעור של 32.1% מ-377 מיליון ₪ או 7.0% מהכנסות משירותים בשנת 2009. ברבעון הרביעי של 2010, ההכנסות משירותי SMS הסתכמו ב-134 מיליון ₪ (38 מיליון דולר), שהם 9.4% מההכנסות משירותים, עלייה בשיעור של 24.1% בהשוואה ל-108 מיליון ₪ או 7.8% מהכנסות משירותים ברבעון הרביעי של 2009.

הצמיחה בשירותי התוכן והנתונים (כולל SMS) שיקפה בחלקה את הגידול המתמשך במכירות של חבילות משולבות הכוללות דקות, SMS ותוכן לגביהן ההכנסות מיוחסות על פי הכמויות המוצעות בחבילה.

לאור השימוש הגובר בחבילות הכוללות שפע דקות ו/או תוכן שהחל ברבעון הראשון של 2011, החליטה החברה לשנות את שיטת הייחוס של ההכנסות מחבילות משולבות בין הכנסות זמן אויר והכנסות תוכן. במקום ייחוס על בסיס הכמויות המוצעות בחבילות המשולבות, ההכנסות ייוחסו על בסיס השימוש בשירותים השונים בחבילות. הנהלת החברה מאמינה כי שינוי זה יוביל לדיווח על הכנסות תוכן שישקף בצורה טובה יותר את התרומה של שירותי התוכן מנקודת מבטו של הלקוח. סכום הקצאת ההכנסות מתוכן בחבילות המשולבות, יהיה נמוך יותר תחת השיטה החדשה מאשר תחת השיטה הנוכחית.

הרווח הגולמי השנתי משירותים הסתכם ב-2,355 מיליון ₪ (664 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה של 3.0% מ-2,286 מיליון ₪ בשנת 2009.

ביחס למגזר הסלולר, הרווח הגולמי משירותים (כולל פעילות בין מגזרית) הסתכם ב-2,344 מיליון ₪ (660 מיליון דולר) בשנת 2010, בהשוואה ל-2,324 מיליון ₪ בשנת 2009, עלייה בשיעור של 0.8%.²⁰ העלייה שיקפה הכנסות גבוהות יותר משירותים אשר מותנו חלקית על ידי עלייה בשיעור של 5.0% בעלות ההכנסות משירותים. עלות ההכנסות משירותים עלתה בעיקר עקב הוצאות פחת והפחתות אשר עלו בכ-93 מיליון ₪, בעיקר כתוצאה מגידול של כ-70 מיליון ₪ בהוצאות הפחת של עלות הרכשת ושימור הלקוחות אשר החברה החלה להוון בראשית שנת 2009, לרבות ירידת ערך חד-פעמית ברבעון הרביעי של 2010 בסך 16 מיליון ₪ של עלות הרכשת ושימור הלקוחות. ירידת הערך נרשמה בעקבות ההגבלה של קנסות היציאה למנויים אשר נקבעה לאחרונה בתיקון לחוק התקשורת. בנוסף, החברה רשמה הוצאות פחת מואץ בסכום של 16 מיליון ₪ אשר מיוחסות לצידוד רשת שיוחלף בעקבות ההסכם שנחתם עם ל.מ. אריקסון ישראל בע"מ באוקטובר 2010, לשדרוג, החלפה והרחבת הרשתות הסלולרית והנייחת. להערכת החברה, בעקבות ההסכם עתידה החברה לרשום הוצאות פחת מואץ נוספות בגין צידוד רשת בשנת 2011 בסכום של כ-70 מיליון ₪.

²⁰ במטרה לשקף שינוי בגישת ההנהלה, החל מרבעון רביעי 2010 שונתה האלוקציה בין הכנסות והוצאות צידוד ושירותים במגזר הנייד. סך הרווח מהמגזר הנייד ומהמגזר הנייח נותר ללא שינוי. היה ויושמה האלוקציה החל מ-2009, הרווח הגולמי משירותים עבור 2009 צריך היה להיות גבוה ב-68 מיליון ₪. הניתוח המוצג מניח יישום רטרואקטיבי של האלוקציה החל מתחילת שנת 2009.

הוצאות קישור גומלין גם כן עלו במידה ניכרת בשנת 2010 ומשקפות את הגידול בבסיס המנויים ואת העלייה בשימוש של הלקוחות הסלולריים.

עלויות אלו בעלות ההכנסות משירותים מותנו בחלקן על ידי השפעתן של שתי התפתחויות משפטיות: ראשית, בעקבות החלטת בית המשפט העליון מדצמבר 2010 לקבל במלואה את העתירה אשר הגישה פרטנר נגד משרד התקשורת באשר לאופן הפרשנות של דרך חישוב האגרה השנתית הקבועה בתקנות עבור תדרים אשר הוקצו למפעילי הרט"ן, ההוצאות בגין אגרות תדרים הופחתו בכ-50 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2010.

שנית, בשנת 2009, נרשמה הפרשה בסך של כ-30 מיליון ₪ בעקבות דרישה של משרד התקשורת לתשלום אגרת תדרים עבור שימוש שביצעה החברה בעבר ברצועת תדרים. במרץ 2010, הדרישה הוסדרה בסכום השווה להפרשה.

בנוסף, החברה נהנתה מהפחתה בתשלום התמלוגים שנקבעו בתקנות התקשורת מ-1.5% בשנת 2009 ל-1% בשנת 2010. תשלום התמלוגים בשנת 2011 יעמוד על 1.75%, ובשנת 2012 יעמוד על 2.5%, בעקבות תיקון לתקנות האמורות.

ביחס למגזר הנייח, הרווח הגולמי משירותים (כולל פעילות בין מגזרית) הסתכם ב-11 מיליון ₪ (3 מיליון דולר) בשנת 2010, בהשוואה להפסד גולמי של 38 מיליון ₪ בשנת 2009. את העלייה ברווח ניתן לייחס לעלייה ברווחים הן מהשירותים הקיימים כולל שירותי תמסורת וצירי PRI עבור לקוחות המגזר העסקי, והן משירותי ה-ISP והטלפוניה הנייחת שהושקו בתחילת שנת 2009, כתוצאה מהגידול המתמשך בבסיס המנויים של שירותים אלו.

הרווח הגולמי המאוחד מהכנסות משירותים ברבעון הרביעי של 2010 הסתכם ב-569 מיליון ₪ (160 מיליון דולר), בהשוואה ל-558 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009, עלייה בשיעור של 2.0%. כפי שהוסבר ביחס לגידול השנתי, גם ברבעון הרביעי של 2010, שיקפה העלייה הכנסות גבוהות יותר משירותים שמותנו בחלקן על ידי עלייה של 5.1% בעלות ההכנסות משירותים בהשוואה לרבעון הרביעי של 2009. עלייה זו מוסברת בעיקר על ידי הוצאות קישור גומלין גבוהות יותר, עלייה חד-פעמית בהוצאות שכירות אתרים בקשר לתשלומים למינהל מקרקעי ישראל והוצאות פחת והפחתות אשר עלו בעקבות ירידת ערך חד-פעמית בסך 16 מיליון ₪ של עלות הרכשת ושימור הלקוחות. ירידת הערך נרשמה בעקבות ההגבלה של קנסות היציאה למנויים אשר נקבעה לאחרונה בתיקון לחוק התקשורת. כמו כן, נובעת העלייה בהוצאות פחת והפחתות מ-16 מיליון ₪ בגין הוצאות פחת מואץ המיוחסות לצידוד רשת כפי שמוסבר לעיל. העלייה בעלות ההכנסות מותנה בחלקה על ידי ההפחתה בהוצאות על אגרות תדרים בסכום של כ-50 מיליון ₪, כפי שתואר לעיל.

הכנסות מציוד בשנת 2010 הסתכמו בכ-1,012 מיליון ₪ (285 מיליון דולר), עלייה בשיעור של 59.9% מ-633 מיליון ₪ בשנת 2009²¹. העלייה בהכנסות שיקפה את העלייה בהכנסה הממוצעת למכשיר שנמכר אשר ניתן לייחסה בחלקה לעלייה בשיעור מכשירי הדור השלישי והסמארטפונים שנמכרו.

כתוצאה מהעלייה בהכנסה הממוצעת למכשיר, חל קיטון משמעותי במספר המכשירים שהונו וכנגזרת מכך, גם ברמת ההכנסות מציוד שהונו מ-241 מיליון ₪ בשנת 2009 ל-83 מיליון ₪ בשנת 2010.

ברבעון הרביעי של 2010, הכנסות מציוד עלו בשיעור של 65.3% מ-199 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 ל-329 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2010. כפי שהוסבר ביחס לגידול השנתי, גם העלייה הרבעונית בהכנסות שיקפה עלייה בהכנסה הממוצעת למכשיר שניתן לייחסה לעלייה בשיעור מכשירי הדור השלישי והסמארטפונים שנמכרו, לרבות האייפון 4, ולמרות ירידה במספר הכולל של המכשירים שנמכרו.

הרווח הגולמי בגין מכירות לא מהוונות של ציוד הסתכם ב-226 מיליון ₪ (64 מיליון דולר) בשנת 2010, בהשוואה ל-23 מיליון ₪ בשנת 2009²². את העלייה ניתן לייחס להפחתה בשיעור העסקאות המסובסדות מכלל העסקאות וירידה בגובה הסבסוד בעסקאות המסובסדות. עלויות הרכשה ושימור לקוחות נטו אשר הונו בשנת 2010 הסתכמו ב-51 מיליון ₪, לעומת היוון של 169 מיליון ₪ בשנת 2009.

ברבעון הרביעי של 2010, הרווח הגולמי בגין מכירת ציוד לא מהוון היה 72 מיליון ₪ (20 מיליון דולר), בהשוואה ל-23 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של שנת 2009. שוב, עלייה זו הוסברה על ידי ההפחתה בממוצע המכשירים שהונו אשר משקפים את העלייה בהכנסה הממוצעת למכשיר שנמכר. עלויות הרכשה ושימור לקוחות נטו אשר הונו ברבעון הרביעי של 2010 הסתכמו ל-7 מיליון ₪, בהשוואה ל-36 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009.

סך הרווח הגולמי לשנת 2010 הסתכם ב-2,581 מיליון ₪ (727 מיליון דולר), שווה ערך לעלייה בשיעור של 11.8% מ-2,309 מיליון ₪ בשנת 2009. רווח גולמי למגזר הסלולר עלה בשיעור של 9.0% מ-2,366 מיליון ₪ בשנת 2009 ל-2,580 מיליון ₪ (727 מיליון דולר) בשנת 2010. הרווח הגולמי למגזר הנייח עלה מהפסד גולמי של 57 מיליון ₪ בשנת 2009 לרווח גולמי של 1 מיליון ₪ (0.3 מיליון דולר) בשנת 2010.

²¹ במטרה לשקף שינוי בגישת ההנהלה, החל מרבעון רביעי 2010 שונתה האלוקציה בין הכנסות והוצאות ציוד ושירותים במגזר הנייד. סך הרווח מהמגזר הנייד ומהמגזר הנייח נותר ללא שינוי. היה ויושמה האלוקציה החל מ-2009, הכנסות מציוד עבור 2009 צריכות היו להיות נמוכות ב-22 מיליון ₪. הניתוח המוצג מניח יישום רטרואקטיבי של האלוקציה החל מתחילת שנת 2009

²² במטרה לשקף שינוי בגישת ההנהלה, החל מרבעון רביעי 2010 שונתה האלוקציה בין הכנסות והוצאות ציוד ושירותים במגזר הנייד. סך הרווח מהמגזר הנייד ומהמגזר הנייח נותר ללא שינוי. היה ויושמה האלוקציה החל מ-2009, הכנסות מציוד בגין מכירות לא מהוונות של ציוד עבור 2009 צריכות היו להיות נמוכות ב-68 מיליון ₪. הניתוח המוצג מניח יישום רטרואקטיבי של האלוקציה החל מתחילת שנת 2009

ברבעון הרביעי של 2010, הרווח הגולמי עלה בשיעור של 10.3% מ-581 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 ל-641 מיליון ₪. הרווח הגולמי של המגזר הסלולר ברבעון הרביעי של 2010 הסתכם ב-636 מיליון ₪ (179 מיליון דולר), בהשוואה ל-593 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009, עלייה בשיעור של 7.3%. הרווח הגולמי של מגזר הנייט הסתכם ב-5 מיליון ₪ (1.4 מיליון דולר), בהשוואה להפסד גולמי של 12 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009, אשר שיקף בעיקר, את העלייה ברווח הגולמי מהכנסות משירותים.

הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות הסתכמו ב-785 מיליון ₪ (221 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה בשיעור של 16.0% מ-677 מיליון ₪ בשנת 2009. ברבעון הרביעי של 2010, הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות הסתכמו ב-206 מיליון ₪ (58 מיליון דולר), עלייה בשיעור של 26.4% מ-163 מיליון דולר ברבעון הרביעי של 2009.

ניתן לייחס את העלייה השנתית, כמו גם את העלייה הרבעונית, בעיקר להוצאות שכר והוצאות מכירה גבוהות, יחד עם עלייה בהוצאות שיווק ופרסום אשר מותנו בחלקן על ידי קיטון בחובות האבודים ובהוצאות בגין חובות מסופקים. הסכום הכולל של הוצאות מכירה מהוות בשנת 2010 הסתכם ל-21 מיליון ₪, בהשוואה ל-29 מיליון ₪ בשנת 2009.

למרות שבראיית הדוח המאוחד, הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות עלו, עבור המגזר הנייט הן ירדו בשיעור של 51.0%, מ-51 מיליון ₪ בשנת 2009 ל-25 מיליון ₪ (7 מיליון דולר) בשנת 2010. ברבעון הרביעי של 2010, הוצאות אלו ירדו בשיעור של 78.6% מ-14 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 ל-3 מיליון ₪ (0.8 מיליון דולר) ברבעון הרביעי של 2010. הירידה משקפת בעיקר הוצאות שיווק ופרסום נמוכות יותר המיוחסות לשירותי ה-ISP והטלפוניה הנייט שהושקו בתחילת שנת 2009.

הכנסות אחרות, נטו, הסתכמו ב-64 מיליון ₪ (18 מיליון דולר) בשנת 2010, ירידה בשיעור של 7.2% מ-69 מיליון ₪ בשנת 2009.

בסך הכל, החברה רשמה רווח תפעולי של 1,860 מיליון ₪ (524 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה של 159 מיליון ₪ או 9.3% מ-1,701 מיליון ₪ בשנת 2009. המגזר הנייט תרם 53% לעלייה השנתית ברווח התפעולי בכך שהפחית את ההפסד התפעולי מ-108 מיליון ₪ בשנת 2009 ל-24 מיליון ₪ (7 מיליון דולר) בשנת 2010, בעוד שהמגזר הסלולר תרם 47%.

הרווח התפעולי ברבעון הרביעי של 2010 היה 459 מיליון ₪ (129 מיליון דולר), עלייה בשיעור של 6.3% בהשוואה ל-432 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009. הרווח התפעולי של המגזר הנייט עלה מהפסד של 26 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 לרווח תפעולי של 2 מיליון ₪ (0.6 מיליון דולר)

ברבעון הרביעי של 2010. ביחס למגזר הסלולר, הרווח התפעולי ירד באופן שולי, מ-458 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 ל-457 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2010.

ה-EBITDA לשנת 2010 עלה ב-266 מיליון ₪ או בשיעור של 11.5%, והסתכם ב-2,570 מיליון ₪ (724 מיליון דולר), או 38.5% מסך ההכנסות, בהשוואה ל-2,304 מיליון ₪, או 37.9% מסך ההכנסות בשנת 2009.

ה-EBITDA עבור המגזר הסלולר הסתכם ב-2,558 מיליון ₪ (721 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה בשיעור של 7.2% מ-2,387 מיליון ₪ בשנת 2009. ה-EBITDA של המגזר הנייח הסתכם ב-12 מיליון ₪ (3.4 מיליון דולר) בשנת 2010, בהשוואה להפסד של 83 מיליון בשנת 2009 ותרם לצמיחה ב-EBITDA בגובה של 95 מיליון ₪ (36% מסך הצמיחה המאוחדת). העלייה ב-EBITDA מיוחסת בעיקר לצמצום ההפסד משירותי הטלפוניה וה-ISP אשר הושקו בתחילת שנת 2009.

ה-EBITDA המאוחד לרבעון הרביעי של 2010 עלה בשיעור של 9.2% והסתכם ב-664 מיליון ₪ (187 מיליון דולר) מ-608 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009. ביחס למגזר הנייח, ה-EBITDA הסתכם ב-13 מיליון ₪ (4 מיליון דולר), בהשוואה להפסד של 20 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009.

הוצאות המימון, נטו, לשנת 2010 הסתכמו ב-181 מיליון ₪ (51 מיליון דולר), עלייה בשיעור של 2.8% מ-176 מיליון ₪ בשנת 2009. ברבעון הרביעי של 2010, הוצאות המימון נטו, עלו מ-41 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 ל-45 מיליון ₪ (13 מיליון דולר), עלייה בשיעור של 9.8%. ניתן לייחס את העלייה השנתית והרבעונית לעלייה בהוצאות ריבית אשר נבעו מרמת חוב גבוהה יותר אשר מותנה בחלקה על ידי עלייה ברווחים שמקורם בתנועות שערי החליפין הן של הדולר והן של האירו כנגד השקל הישראלי.

הרווח הנקי הסתכם ב-1,243 מיליון ₪ (350 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה בשיעור של 8.9% מ-1,141 מיליון ₪ בשנת 2009. לרבעון הרביעי של 2010, הרווח הנקי עלייה בשיעור של 3.4% והסתכם ב-304 מיליון ₪ (86 מיליון דולר) מ-294 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009.

בהתבסס על מספר המניות הממוצע בשנת 2010, הרווח הבסיסי למניה או תעודת ADS, הסתכם ב-8.03 ₪ (2.26 דולר) בשנת 2010, עלייה בשיעור של 8.2% מ-7.42 ₪ בשנת 2009.

שיעור המס האפקטיבי לשנת 2010 הסתכם ב-26.0% בהשוואה ל-25.2% לשנת 2009. במסגרת חוק ההתייעלות הכלכלית שחוקק ביולי 2009, מס החברות הישראלי עתיד להיות מופחת באחוז אחד בכל שנה, מרמה של 26% בשנת 2009 ל-20% בשנת 2015 ובהמשך לרמה של 18% החל משנת 2016 ואילך. כתוצאה מכך, פחת שיעור מס החברות מ-26% בשנת 2009 ל-25% בשנת 2010.

בנוסף, השינוי העתידי בשיעור מס החברות הוביל לעלייה בנכסי המסים הנדחים בשנת 2009 בסכום של כ-18 מיליון ₪, ולירידה מקבילה בהוצאות המסים הנדחים בשנת 2009, אשר סיפקה את ההסבר העיקרי לעלייה בשיעור המס האפקטיבי לשנת 2010 בהשוואה לשנת 2009. כפי שהוסבר לעיל, שיעור מס החברות הישראלי יופחת ל-24% לשנת 2011.

סקירת מימון והשקעות

תזרים מזומנים נטו (תזרים המזומנים מפעילות שוטפת, בניכוי תזרים מזומנים מפעילות השקעה) הסתכם ב-1,472 מיליון ₪ (415 מיליון דולר) בשנת 2010, עלייה בשיעור של 44.2% מ-1,021 מיליון ₪ בשנת 2009. העלייה הוסברה בעיקר על ידי קיטון בשיעור של 33.6% בתזרים המזומנים אשר שימש לפעילות השקעה מ-732 מיליון ₪ בשנת 2009 ל-486 מיליון ₪ (137 מיליון דולר) בשנת 2010. קיטון זה משקף את ההפחתה הזמנית בהשקעה בנכסים קבועים, כולל נכסים בלתי מוחשיים, מ-558 מיליון ₪ בשנת 2009 ל-394 מיליון ₪ בשנת 2010, בין היתר, עקב השדרוג הצפוי של רשתות החברה. בשנת 2011, רמת ההשקעה בנכסים קבועים צפויה לחזור לרמה הדומה לזו שהייתה בשנים 2008-2009.

בנוסף, משקף הקיטון את הירידה בהיוון עלויות הרכשת ושימור לקוחות נטו, מ-198 מיליון ₪ בשנת 2009 ל-72 מיליון ₪ (20 מיליון דולר) בשנת 2010.

יתרה מכך, תזרים המזומנים מפעילות שוטפת עלה בשיעור של 11.7% או 205 מיליון ₪ בשנת 2010 בהשוואה לשנת 2009, בעיקר כתוצאה מהרווח הגבוה יותר לפני פחת והפחתות.

עבור הרבעון הרביעי של 2010, תזרים המזומנים, נטו, עלה בשיעור של 31.4% מ-261 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2009 ל-343 מיליון ₪ (97 מיליון דולר), ושיקף עלייה בשיעור של 28.7% בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת שמתנה בחלקה על ידי עלייה בשיעור של 24.6% בתזרים המזומנים מפעילות השקעה אשר בעיקר משקפות את הגורמים שהוסברו לעיל.

דיבידנדים

בהמשך למדיניות הדיבידנד אשר אומצה על ידי דירקטוריון החברה לשנת 2010, אישר הדירקטוריון חלוקת דיבידנד במזומן עבור הרבעון הרביעי של 2010 בסכום של 1.92 ₪ (כ-0.54 דולר) למניה, בסכום כולל של כ-300 מיליון ₪ (85 מיליון דולר), שצפוי להיות משולם ב-28 במרץ 2011 למחזיקים רשומים של מניות החברה ושל תעודות ה-ADS שלה נכון ליום הקובע ב-16 במרץ 2011. סכום הדיבידנד הכולל בגין שנת 2010 עמד על כ-1,220 מיליון ₪ (344 מיליון דולר), הינו שווה ערך ל-7.85 ₪ למניה, ומייצג כ-98% מהרווח הנקי השנתי.

בנוסף, סכום נוסף של 1,400 מיליון ₪ (394 מיליון דולר) חולק לבעלי המניות במרץ 2010 לאחר ביצוע הפחתת הון באישור בית המשפט. ההחזר הכולל לבעלי המניות בגין שנת 2010 הסתכם בכ-2,620 מיליון ₪.

הדירקטוריון אשרר את מדיניות הדיבידנד הקיימת לשנת 2011, לתשלום דיבידנד בשיעור שלא יפחת מ-80% מהרווח הנקי של החברה.

סקירה תפעולית

כ-118,000 **מנויים סלולריים פעילים נטו** הצטרפו לחברה בשנת 2010, כולל 27,000 מנויים אשר הצטרפו לחברה ברבעון הרביעי של 2010, בהשוואה לכ-144,000 מצטרפים נטו בשנת 2009. מנויי Post-paid סלולריים היוו כמחצית מהמנויים החדשים נטו שהצטרפו לחברה השנה. נכון לסוף דצמבר 2010 בסיס מנויי הסלולר הפעילים (כולל מנויי גלישה סלולרית) עמד על כ-3,160,000 וכלל בתוכו כ-2,290,000 מנויי Post-paid שהינם כ-72.5% מבסיס המנויים, וכ-870,000 מנויים המשלמים מראש (Pre-paid), או 27.5% מבסיס המנויים.

בסיס מנויי הדור השלישי של החברה, כולל מנויי מודם סלולרי, עמד על כ-1,549,000, שהינם 49% מבסיס המנויים, נכון לסוף שנת 2010.

שיעור הנטישה השנתי של מנויי סלולר בשנת 2010 עמד על 21.4%, עלייה מ-17.7% בשנת 2009. ניתן לייחס את העלייה ברובה בעיקר לנטישה גדולה יותר של מנויי Pre-paid ומנויי Post-paid עם בעיות גבייה.

נתח השוק הסלולרי נכון לסוף שנת 2010 מוערך ללא שינוי ועומד על 32%.

מספר דקות השימוש החודשי הממוצע למנוי ("MOU") של מנויי הסלולר בשנת 2010 עמד על 366 דקות, עלייה קטנה יחסית בהשוואה ל-MOU בגובה 364 בשנת 2009. העלייה משקפת בעיקר עלייה בדקות נכנסות למנוי סלולר, והיא התרחשה למרות הצמיחה המתמשכת בשיעור מנויי המודם הסלולרי בבסיס המנויים אשר פועלת להורדת ה-MOU מאחר ובדרך כלל מנויי המודם הסלולרי אינם עושים שימוש בזמן אויר.

ברבעון הרביעי של 2010 בלבד, ה-MOU עמד על 375 דקות, בהשוואה ל-366 דקות ברבעון הרביעי של 2009. הגידול שיקף בעיקר את המעבר של חלק מעונת החגים היהודיים מהרבעון הרביעי של 2009 לרבעון השלישי של 2010.

ההכנסה החודשית הממוצעת למנויי סלולר ("ARPU") עמדה על 148 ₪ (41.7 דולר) בשנת 2010, ירידה בשיעור של כ-2% מ-151 ₪ בשנת 2009. ברבעון הרביעי של 2010, ה-ARPU עמדה על 147 ₪ (41.4 דולר), ירידה בשיעור של כ-1.3% מ-149 ₪ ברבעון הרביעי של 2009.

הירידה השנתית כמו גם הירידה הרבעונית משקפות את הלחץ להורדת התעריפים כתוצאה מהתנאים התחרותיים ההולכים וגוברים בשוק הסלולר וכן את השפעת מנויי המודם הסלולרי להם יש ARPU נמוך יותר בממוצע מאשר מנויים סלולרים אשר בידם מכשירי קצה רגילים. הירידה הרבעונית הקטנה יותר משקפת במידה מסוימת את המעבר של חלק מעונת החגים היהודים מהרבעון הרביעי של 2009 לרבעון השלישי של 2010.

בסיס מנויי הטלפוניה הנייחת ומנויי ה-ISP עמד על כ-115,000 בסוף שנת 2010, בהשוואה לכ-63,000 בסוף שנת 2009. בהתאם למגמות בשנת 2009, מנויי הטלפוניה הנייחת וה-ISP של החברה מתאפיינים ברמת ARPU גבוהה באופן יחסי בהשוואה לממוצע בתעשייה.

פרטי שיחת ועידה

חברת פרטנר תקשורת תקיים שיחת ועידה שתדון בתוצאות שנת 2010 והרבעון הרביעי של 2010 ביום רביעי, ה- 23 בפברואר 2011, בשעה 17:00 לפי שעון ישראל (10:00 בבוקר שעון ניו יורק).

אנא חייגו למספרים להלן על מנת להשתתף בשיחה:

ארה"ב (מספר חינום): +1.888.668.9141

ישראל: +972.3.918.0609

שיחת הועידה, תועבר בשידור חי באינטרנט, וכל המעוניין יוכל להאזין לה דרך אתר המשיקיעים שלנו ב-

http://www.orange.co.il/investor_site/

כל המעוניין להאזין לשידור, מתבקש להיכנס לאתר לפחות רבע שעה לפני תחילת השיחה על מנת להירשם, להוריד ולהתקין את תוכנות השמע. למען אלה שאינם יכולים להאזין לשיחה בשידור חי, שידור השיחה יהיה זמין באינטרנט (באותו אתר שבו מתקיים השידור החי) עד ל- 2 במרץ, 2011, בחצות.

אמירות צופות פני עתיד

הודעה זאת כוללת אמירות צופות פני עתיד כמשמעותן בסעיף 27A לחוק ניירות ערך בארצות הברית משנת 1933, כפי שתוקן, ובסעיף 21E לחוק הבורסות לניירות ערך בארצות הברית משנת 1934, כפי שתוקן, וע"פ הוראות ה-Safe Harbor, בחוק ה-US Private Securities Litigation Reform Act משנת 1995. מלים כגון "מאמין", "מצפה", "מתכוון", "שואף", "רוצה", "מתכנן", "ייתכן", "עשוי", "צופה", "יעד", "מטרה" והטיותיהם וביטויים דומים בדרך כלל מתארים אמירות צופות פני עתיד, אך מילים אלה אינן המילים היחידות המתארות אמירות אלה. כל אמירה, למעט ציון עובדה היסטורית, הנכללת בהודעה זו, בנוגע לביצועים עתידיים שלנו, בנוגע לתוכניות להגדלת הכנסות או למרווחים או לשימור או להרחבת נתח השוק הנוכחי בשווקים קיימים או חדשים, להפחתת הוצאות וכל אמירה אחרת בנוגע לאירוע עתידי או הזדמנות עתידית, היא אמירה צופה פני עתיד.

ביססנו אמירות צופות פני עתיד אלה על הידע הנוכחי, על האמונות והתחזיות הנוכחיות שלנו בדבר אירועים עתידיים אפשריים. אמירות צופות פני עתיד אלה כרוכות בסיכונים, אי וודאויות ובהנחות לגבי פרטנר, הסביבה המאקרו כלכלית, הרגלי הצרכן והעדפותיו בשימוש בטלפון הסלולרי, מגמות בתעשיית התקשורת הישראלית באופן כללי, השפעת התנאים הכלכליים הגלובליים העכשוויים והתפתחויות רגולטוריות וחוקתיות אפשריות. לתיאור חלק מגורמי הסיכון איתם אנו מתמודדים, אנא ראו "סעיף 3D. מידע עיקרי - גורמי סיכון", "סעיף 4 - מידע לגבי החברה", "סעיף 5 - סקירה וסיכונים תפעוליים ופיננסיים", "סעיף 8A - דוחות כספיים מאוחדים ומידע פיננסי אחר - תהליכים משפטיים ומנהלתיים" ו-"סעיף 11 - גילוי כמותי ואיכותי של סיכוני שוק" בדו"ח השנתי לשנת 2009 (20-F) אשר הוגש לרשות לניירות ערך בארצות הברית. כיוון שאמירות כאלה כרוכות באי וודאות, בהשערות, בהערכת סיכונים ובמיתון העולמי, אשר השפעתו על עסקינו עדיין אינה ידועה, אירועים הצופים פני עתיד אשר צוינו בהודעה זו עשויים לא להתרחש ותוצאות בפועל יכולות להיות שונות באורח מהותי מן התוצאות החזויות.

אין אנו מתחייבים לעדכן בפומבי או לתקן אמירות צופות פני עתיד, כתוצאה ממידע חדש, מאירועים עתידיים או מכל סיבה אחרת.

התוצאות הכספיות המופיעות בהודעה זו אינן מבוקרות.

דו"חות כספיים אלה הוכנו בהתאם לעקרונות החשבונאים (IFRS), מלבד EBITDA שהינו מדד פיננסי לא בהתאם ל-GAAP.

המידע הפיננסי מוצג במיליוני ₪, והנתונים המוצגים מעוגלים בהתאם.

מטעמי נוחות, המרת הנתונים משקלים חדשים (₪) לדולרים אמריקאים נעשתה לפי שער הדולר ב-31 בדצמבר 2010: דולר אמריקאי אחד שווה 3.549 ₪. כל ההמרות נעשו אך ורק למען נוחות הקורא.

שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP:

ההכנסות לפני ריבית פיננסית, מסים, פחת, הפחתות וסעיפים חריגים (EBITDA) וההפסדים לפני ריבית פיננסית, מסים, פחת, הפחתות וסעיפים חריגים (LBITDA) מוצגות מפני שהן משמשות מדד מקובל בתעשיית התקשורת והצגתן נועדה אך ורק כדי לסייע בהבנת התוצאות התפעוליות של החברה. עם זאת, אין להתייחס למדדים אלה כחלופה לרווח תפעולי, או לרווח שנתי כאינדיקטורים לביצועים התפעוליים של החברה. בדומה לכך, אין לראות במדדים אלה חלופה לתזרימי מזומנים מפעילויות שוטפות כמדד של נזילות. EBITDA ו-LBITDA אינם מהווים מדדים לביצועים הכספיים על פי עקרונות החשבונאות המקובלים ולא ניתן להשוותם למדדים בעלי שם דומה המשמשים חברות אחרות. EBITDA ו-LBITDA עשויים שלא להצביע על תוצאות תפעוליות היסטוריות של החברה ואינם מיועדים לשמש ככלי לחיזוי תוצאות אפשריות בעתיד. ההתאמה בין תזרים המזומנים שלנו מפעילויות שוטפות לבין ה-EBITDA על בסיס מאוחד מוצגת בתמצית הדוחות הכספיים.

אודות פרטנר תקשורת

חברת פרטנר תקשורת בע"מ היא מפעילת תקשורת מובילה בישראל המספקת שירותי תקשורת (ניידת, טלפוניה ניחת ושירותי אינטרנט) תחת המותג orange™. החברה מספקת שירותי תקשורת סלולריים למעל 3 מיליון מנויים בישראל. תעודות ה-ADS של פרטנר נסחרות בנאסד"ק (Global Select Market) ומניותיה של החברה נסחרות בבורסת תל-אביב (NASDAQ ו-TASE: PTNR).

פרטנר הינה חברת בת בבעלות של כ-45% של סקיילקס קורפוריישן בע"מ ("סקיילקס"). מניות סקיילקס רשומות למסחר בבורסת תל-אביב, תחת הסמל SCIX ומצוטטות ב-"Pink Quote" בארה"ב תחת הסמל SCIXF.PK.

במועד זה פועלת סקיילקס בשני תחומי פעילות עיקריים בנוסף להחזקותיה בפרטנר: (1) יבוא, שיווק ושירותי תחזוקה בלעדיים לטלפונים סלולריים מתוצרת תאגיד סמסונג, בעיקר לשלושת המפעילים הסלולריים הגדולים בישראל, (2) ניהול הנכסים הפיננסיים שלה.

לפרטים נוספים על סקיילקס: <http://www.scailex.com/>

לפרטים נוספים על פרטנר: http://www.orange.co.il/investor_site/

למידע נוסף:

מר עמנואל אבנר

מנהל כספים ראשי

טל': +972 54 7814951

פקס: +972 54 7815961

דוא"ל: emanuel.avner@orange.co.il