



partner communications

PARTNER COMMUNICATIONS REPORTS SECOND QUARTER 2012 RESULTS

- FREE CASH FLOW OF NIS 313 MILLION BEFORE INTEREST PAYMENTS
- NET DEBT DECREASED BY NIS 0.7 BILLION IN THE PAST 12 MONTHS
- ARPU OF NIS 101, NO CHANGE FROM PREVIOUS QUARTER
- DIVIDEND DECLARED FOR THE FIRST HALF OF 2012: NIS 1.03 PER SHARE, IN TOTAL APPROX. NIS 160 MILLION

Rosh Ha'ayin, Israel, August 14, 2012 – Partner Communications Company Ltd. ("Partner" or "the Company") (NASDAQ and TASE: PTNR), a leading Israeli communications operator, announced today its results for the quarter ending June 30, 2012.

Q2 2012 Highlights (compared with Q2 2011)

- **Total Revenues:** NIS 1,428 million (US\$ 364 million), a decrease of 24%
- **Service Revenues:** NIS 1,213 million (US\$ 309 million), a decrease of 11%
- **Equipment Revenues:** NIS 215 million (US\$ 55 million), a decrease of 59%
- **OPEX¹:** NIS 853 million (\$217 million), a decrease of 7%
- **EBITDA²:** NIS 423 million (US\$ 108 million), a decrease of 28%
- **EBITDA Margin:** 30% of total revenues compared with 31%
- **Operating Profit:** NIS 245 million (US\$ 62 million), a decrease of 35%
- **Net Profit:** NIS 120 million (US\$ 31 million), a decrease of 41%
- **Capital Expenditures:** NIS 113 million (US\$ 29 million), an increase of 51%
- **Free Cash Flow before interest payments³:** NIS 313 million (US\$ 80 million), an increase of 98%
- **Net Debt:** NIS 4.2 billion (US\$ 1.1 billion), a decrease of NIS 0.7 billion
- **Cellular Subscriber Base:** 3.10 million at quarter-end
- **Cellular ARPU:** NIS 101 (US\$ 26), a decrease of 10%

¹ Operating expenses including cost of service revenues, selling, marketing and administrative expenses and excluding depreciation and amortization.

² For definition of EBITDA measure, see "Use of Non-GAAP Financial Measures" below.

³ Cash flows from operating activities before interest payments, net of cash flows used for investing activities.

Mr. Haim Romano, Partner's CEO, said:

"The Company's financial and operational results of the second quarter reflect the Company's operations in one of the most volatile periods of the Israeli cellular market. The Multiplicity of mobile operators that are operating in the market today created a new reality that requires the Company to make changes and adjustments both to its marketing and business operations and to its cost structure.

Partner, that has set innovative standards for quality customer service and has been a leader in this field, believes that customer service is still one of the cornerstones of the Company. The simplifying of processes, excellence in customer service, offering innovative products and services and advanced technology, all these enrich and enhance the customer experience and strengthen loyalty.

In accordance with this strategy, we are focusing on strengthening the relationship with our customers, creating maximum availability and providing customized solutions for all customer interface channels, physical and digital. The Company adheres to its "Clear" policy that does not discriminate between existing and new customers and reflects the Company's consumer vision: simplicity, fairness and clarity at all interfaces with the customer. The ARPU for the current quarter is a result of this policy.

In addition, Partner launched the 012 Mobile brand which is based on a self-service model through the internet intended for customers who want pure cellular network services, at a particularly attractive price and who are interested in a young and fresh brand, yet familiar and part of a leading communications group. The brand was launched at the end of the reported quarter and therefore its impact is not reflected in the quarterly results.

With respect to technological progress and leadership, the Company continues with the optimization and enhancement of the network for high speeds and the preparation for fourth generation in large areas around the country and in many areas significant technological leadership is already visible with respect to the browsing experience and speed and the quality of the calls.

With respect to the investment in advanced technology and information systems, Mr. Haim Romano added that "The Board of Directors approved the management recommendation to invest approximately NIS 60 million over the next two years in upgrading the IT systems and positioning them as one of the world's advanced information systems that will provide an innovative, simple and fast interface experience that will enhance the customer experience."

Mr. Haim Romano also noted that "The Company is vigorously operating to accelerate television services over the internet (OTT). Once the conditions are ripe, Partner will offer an innovative, quality and attractive solution also in this area, including the option of investing in original productions."

"The operational efficiency measures taken by the Company continue while in the past nine months, the operating expenses were decreased by approximately NIS 100 million. As part of this comprehensive process, the Company continues to adjust its workforce level mainly

through an orderly process of reducing recruitment and eliminating unstaffed positions. The number of positions was reduced from October 2011 until the end of July 2012 by approximately 2,100 positions. At the same time, we continue to work towards completing the operational merger with 012 Smile which is expected to be completed in the third quarter of this year.”

In conclusion, Mr. Haim Romano noted: “The financial robustness of the Company and its significant strengths in addition to the consistent investment in the Company’s assets provide a platform to successfully contend with current and future challenges.”

Mr. Ziv Leitman, Partner's Chief Financial Officer commented:

“In view of the significant changes in the telecommunications market over the past year, my remarks will be confined to comparing the results of the second quarter with those of the first quarter of 2012.

The financial results of the second quarter compared to the previous quarter reflect on the one hand the impact of the intensifying competition, and on the other hand, the impact of measures implemented by the Company.

This quarter, revenues declined and particularly equipment revenues, mainly due to a sharp decrease in the quantity of cellular equipment sold, from NIS 330 million in the first quarter of 2012 to NIS 215 million this quarter. The main factors that led to the decrease included increased competition in handset sales, increasingly stringent customer payment terms, a general decrease in market demand, and the termination of granting special benefits for customers who purchase new handsets.

This decrease in sales of equipment had a positive impact on the Company's free cash flow, and indeed the free cash flow (after interest payments) was relatively strong this quarter, totaling NIS 270 million, of which around a third can be attributed to the decrease in working capital. As long as these trends of low levels of equipment sales together with high proportions of equipment sales by credit card and cash continue in the coming quarters, working capital will continue to decrease and free cash flow will respectively continue to be affected positively.

In parallel, the Company continues with its efficiency measures, through strict control of the cost structure. The Company's operating expenses (excluding equipment, depreciation and amortization) decreased in this quarter by approximately NIS 19 million. The transmission services agreement with Bezeq (that was reported by the Company in April 2012) contributed approximately NIS 10 million to the reduction in expenses, which was offset by one-time expenses in a similar amount related to the reduction in the workforce. The Company continues to adjust the cost structure to one appropriate to the level of revenues through reductions in operating expenses.

EBITDA for this quarter decreased by NIS 15 million, to a total of NIS 423 million, EBITDA was mainly affected by the decrease in profit from equipment sales and by the decrease in cellular and fixed line service revenues, partially offset by cutbacks in expenses.

Due to the change in the inter-segment charging following an adjustment made to transmission service prices to reflect market prices (as a result of the new agreement with Bezeq), EBITDA for the fixed line segment was reduced in the quarter by approximately NIS 8 million, with EBITDA for the cellular segment increasing by the same amount.

This quarter, MOU increased by approximately 3%, together with an increase in the proportion of subscribers subscribed to bundled packages which include airtime, SMS and data services for a fixed fee. The proportion of revenues from such bundled packages reached this quarter over 50% of total revenues arising from outgoing airtime, data and content services.

Financial expenses for the quarter increased by approximately NIS 18 million compared with the previous quarter, due to the impact of the increase in the CPI index level of 1.2% this quarter compared with no change in the previous quarter. The impact of the increase in CPI was partially offset with gains from exchange rate movements and other items.

Investments in fixed assets in the first half of this year totaled NIS 246 million. The Company continues to make investments in infrastructure, network and information systems and intends to invest at a higher rate in the second half of the year than in the first half.

The Parliamentary Finance Committee approved the amendment to the royalty regulations (cellular, fixed line and ILD). Following the amendment, the rates of the royalties paid to the State by the Partner Group shall be reduced in 2012 and shall be abolished as of 2013 onwards. As a result, there will be a significant reduction in the royalty expenses in the second half of 2012, and in 2013 the Company's obligation to pay royalties will be abolished completely. Average quarterly royalty expenses for the third and fourth quarters of 2012 are expected to be lower than those for the second quarter of 2012 by approximately NIS 12 million.

The Company's net debt at the end of the quarter totaled NIS 4.2 billion, reflecting a decrease of approximately NIS 0.7 billion over the last 12 months. In view of the relatively high cash balance, the Company decided to take a number of measures to reduce the level of debt and financing costs:

- In July 2012, the Company completed the early repayment of bank loans in the amount of NIS 80 million, of which NIS 30 million was due to be repaid in December 2012, NIS 25 million which was due to be repaid in June 2013 and NIS 25 million which was due to be repaid in December 2013;
- Also in July 2012, the Company significantly reduced the unused credit facility with a leading commercial bank, partially used for short term financing, from an amount of NIS 780 million to an amount of NIS 60 million;

- On August 13, 2012, the Company adopted a buy-back plan of its Series B, C, D and E Notes in the total amount of up to NIS 200 million (approximately US\$ 51 million) in transactions on the TASE or outside TASE, until August 12, 2013.

The Board of Directors approved a dividend distribution for the first half of 2012 in the amount of NIS 1.03 (US 26 cents) per share or ADS, totaling approximately NIS 160 million (US\$ 41 million), the equivalent of 60% of the Company's net profit for the first half of 2012."

Key Financial and Operating Indicators⁴

	Q2'12	Q2'11	Change
Revenues (NIS millions)	1,428	1,887	-24%
Operating Profit (NIS millions)	245	377	-35%
Net Profit (NIS millions)	120	205	-41%
Free Cash Flow (NIS millions)	313	158	+98%
EBITDA (NIS millions)	423	586	-28%
Cellular Subscribers (end of period, thousands)	3,098	3,175	-2.4%
Quarterly Cellular Churn Rate (%)	8.9	6.5	+2.4
Average Monthly Revenue per Cellular Subscriber (NIS)	101	112	-10%
Average Monthly Usage per Cellular Subscriber (minutes)	437	396	+10%
Number Fixed Lines Subscribers ⁵ (end of period, thousands)	281	292	-4%
ISP Subscribers (end of period, thousands)	609	632	-4%

⁴ See also definitions on first page.

⁵ Includes Primary Rate Interface ("PRI") lines and subscribers of Voice over Broadband ("VoB") services.

Partner Consolidated Results

NIS Millions	Cellular Segment			Fixed Line Segment			Elimination		Consolidated		
	Q2'12	Q2'11	Change %	Q2'12	Q2'11	Change %	Q2'12	Q2'11	Q2'12	Q2'11	Change %
Total Revenues	1,156	1,594	-27%	308	332	-7%	(36)	(39)	1,428	1,887	-24%
Service Revenues	949	1,074	-12%	300	325	-8%	(36)	(39)	1,213	1,360	-11%
Equipment Revenues	207	520	-60%	8	7	+14%	-	-	215	527	-59%
Operating Profit	231	347	-33%	14	30	-53%	-	-	245	377	-35%
EBITDA	367	502	-27%	56	84	-33%	-	-	423	586	-28%

Financial Review

Total revenues in Q2 2012 were NIS 1,428 million (US\$ 364 million), a decrease of 24% from NIS 1,887 million in Q2 2011.

Service revenues totaled NIS 1,213 million (US\$ 309 million) in Q2 2012, decreasing by 11% compared with NIS 1,360 million in Q2 2011.

Service revenues for the cellular segment were NIS 949 million (US\$ 242 million) in Q2 2012, decreasing by 12% from NIS 1,074 million in Q2 2011. The decrease largely reflected the continuing price erosion of cellular services including voice and data services, following the entry of new competitors in recent months, as well as a decrease in revenues from roaming services. Service revenues for the fixed line segment totaled NIS 300 million (US\$ 76 million) in Q2 2012, a decrease of 8% from NIS 325 million in Q2 2011. The decrease in service revenues for the fixed line segment reflected the decrease in the average subscriber base in the fixed line market over the period, as well as price erosion in fixed line services.

Equipment revenues in Q2 2012 were NIS 215 million (US\$ 55 million), a decrease of 59% compared with NIS 527 million in Q2 2011. The decrease largely reflected the significant reduction in the quantity of cellular equipment sold in Q2 2012 compared with Q2 2011. The main factors that led to the reduction included strengthened competition for handset sales, increasingly stringent payment terms, a general decrease in market demand reflecting the high proportion of smartphones sold last year, and an end to the use of special discounts for customers with new handsets.

Gross profit totaled NIS 428 million (US\$ 109 million) in Q2 2012, decreasing by 27% compared to NIS 586 million in Q2 2011, principally reflecting the decrease in gross profit from cellular services and cellular equipment sales.

Other income, net, totaled NIS 30 million (US\$ 8 million) in Q2 2012, compared with NIS 26 million in Q2 2011, reflecting an increase in recognized deferred revenue from handset payment installment plans from sales over the previous 12 months.

In Q2 2012, **operating profit** was NIS 245 million (US\$ 62 million), compared to NIS 377 million in Q2 2011, a decrease of 35%. For the cellular segment, operating profit decreased by 33%. For the fixed line segment, operating profit decreased by 53%, reflecting the reduction in fixed line segment revenues as discussed above.

EBITDA in Q2 2012 totaled NIS 423 million (US\$ 108 million), a decrease of 28% from NIS 586 million in Q2 2011. EBITDA for the cellular segment was NIS 367 million (US\$ 94 million) in Q2 2012, decreasing by 27% from NIS 502 million in Q2 2011. EBITDA for the fixed line segment was NIS 56 million (US\$ 14 million) in Q2 2012, decreasing by 33% compared with Q2 2011.

Financial expenses, net in Q2 2012 were NIS 73 million (US\$ 19 million), a decrease of 26% compared with NIS 99 million in Q2 2011. The decrease mainly reflected the lower debt level (see Funding and Investing Review below), together with a decrease in the average cost of debt.

Net profit was NIS 120 million (US\$ 31 million) in Q2 2012, a decrease of 41% from NIS 205 million in Q2 2011. Based on the weighted average number of shares outstanding during Q2 2012, **basic (reported) earnings per share** or ADS, was NIS 0.77 (US\$ 0.21), a decrease of 42% compared to NIS 1.32 in Q2 2011.

Funding and Investing Review

In Q2 2012, **cash flows generated from operating activities before interest payments, net of cash flows used for investing activities ("Free Cash Flow")** totaled NIS 313 million (US\$ 80 million), an increase of 98% from NIS 158 million in Q2 2011.

Cash generated from operations increased by 69% from NIS 247 million in Q2 2011 to NIS 417 million (US\$ 106 million) in Q2 2012. The increase was mainly explained by the changing movements in **operating working capital**, which increased by NIS 320 million in Q2 2011 reflecting the impact of the high level of handset sales in Q2 2011, but which decreased by NIS 79 million in Q2 2012, reflecting the impact of the low level of handset sales in Q2 2012.

The level of **investment in fixed assets** in Q2 2012 including intangible assets but excluding capitalized subscriber acquisition and retention costs, net, was NIS 113 million (US\$ 29 million), increasing by 51% from NIS 75 million in Q2 2011. The Company continues to make investments in infrastructure, network and information systems and intends to invest in the second half of the year at a higher rate than in the first half of the year.

The level of **net debt**⁶ at the end of Q2 2012 was NIS 4.21 billion, compared with NIS 4.64 billion at the end of 2011, a decrease of NIS 0.4 billion in the first half of the year.

Series B, C, D and E Notes Buy-Back Plan

The Company's Board of Directors resolved to approve a debt buy-back plan, according to which the Company may, from time to time, repurchase its Series B, C, D and E Notes, which are traded on the Tel Aviv Stock Exchange ("TASE") (the "Series Notes" and the "Plan", respectively).

Under the Plan, the Company is authorized to repurchase Series Notes up to an aggregate amount of NIS 200 million (approximately US\$ 51 million) in open-market transactions on the TASE or outside TASE, until August 12, 2013 .

The Board of Directors' resolution is not a commitment to purchase any Series Notes. If any Series Notes are repurchased, the price, timing and amounts of such repurchases will be determined based on market conditions and other factors. The Company may suspend or discontinue the Plan at any time. Repurchases of Series Notes may be carried out by the Company or any of its subsidiaries.

Dividend

The Board of Directors approved the distribution of a cash dividend (paid in NIS) for the first half of 2012 of NIS 1.03 (26 US cents) per share or ADS (in a total of approximately NIS 160 million or US\$ 41 million) to shareholders and ADS holders of record on August 29, 2012. The dividend is expected to be paid on September 11, 2012

Business and Regulatory Developments

1. Increasing Competition in the Cellular Market

During May 2012, two new cellular operators, Hot Mobile (Mirs Communications Ltd.) and Golan Telecom Ltd. ("the New Operators") began operations. The entrance into the telecommunications market of the New Operators has increased the competition in the cellular market. The New Operators offer customers cellular communication unlimited plans which include unlimited calls and messages at lower prices than those that were offered in the market until that time. Subsequently, the existing cellular companies including Partner, and the mobile virtual operators, also launched unlimited packages. As part of its competitive strategy, the Company has launched, under the 012 Mobile brand, a self-service cellular service mainly through the website.

Following the increased competition and in light of the entrance of the New Operators into the already saturated market, the Company's market share has declined and the churn rate

⁶ Total current and non-current borrowings less cash and cash equivalents.

has increased. The level of ARPU and churn rate in the second quarter of 2012 do not reflect the full impact of the increased competition. The Company continues to assess market developments and believe in its ability to cope with the changes in the competitive environment.

For further information regarding the competition and its possible effects on the Company, see the Company's 2011 Annual Report (20-F/A) filed with the SEC on March 26, 2012 ("2011 Annual Report") "Item 3D.1 RISKS RELATING TO THE REGULATION OF OUR INDUSTRY - we operate in a highly regulated telecommunications market which limits our flexibility in managing our business and may materially and adversely affect our business and results of operations" and "3D.2 RISKS RELATING TO OUR BUSINESS OPERATIONS - competition resulting from consolidation in the telecommunications industry, the expanded offering of full service telecommunications group, and new entrants into the mobile telecommunications market, despite its current saturation, as well as other actual and potential changes in the competitive environment and communications technologies, may cause an increase in subscriber acquisition and retention costs and a decrease in tariffs, and may reduce our subscriber base and increase our churn rate, each of which could adversely affect our business and results of operations."

2. Ministry of Communications Hearings

- a. On June 26, 2012, the Ministry of Communications published a hearing in which it proposes to abolish the payment that internet service providers ("ISPs") are currently required to pay to broadband internet access infrastructure providers - the fixed line operators (currently Bezeq and HOT) for the transfer of the traffic between end users and the ISPs. In accordance with the Ministry's proposal, the payment for the broadband internet access infrastructure service shall be paid only by the end users.
- b. On July 2, 2012, the Ministry of Communications published a hearing with respect to "calling cards for cellular and international pre-paid calls" that is intended to constitute an interim arrangement in order to prevent significant damage to the ability of the independent international operators (corporations that are not affiliated with cellular or fixed line operators) to compete in the international call market through pre-paid calling cards, in light of the changes in the market. Until a new and permanent arrangement is achieved, the Ministry is considering to determine the following:
 - i. The manner in which the price will be displayed by the international operator to its customers that call by using pre-paid calling cards of cellular operators shall be split and will detail the payment for the international call and the payment for the interconnect component that is passed onto the cellular operator.
 - ii. The calling cards that will be marketed by the cellular operators shall be marketed in an equal manner towards all of the international operators and all of the calling cards that will be marketed by the international operators shall be marketed in an

equal manner towards all of the cellular operators - at a unified and non-discriminatory price in accordance with the type of subscriber or service.

- iii. The cellular operator shall not charge the international operator any distribution, billing or collection commissions.

3. Amendment to the Communications Law regarding financial sanctions

On August 5, 2012, an amendment to the Communications Law was published with respect to the imposition of gradual financial sanctions on various licensees in the telecommunications market according to which breach of the license provisions, even if it affects a lone customer, allows the Ministry of Communications to impose financial sanctions on the licensees that are based on a certain percentage of the annual income of the violator and the degree of severity of the violation, which materially increases the extent of monitoring and enforcement measures of the Ministry of Communications towards the telecommunication companies.

4. Amendment to the Consumer Protection Law

On July 25, 2012, the Parliamentary Economics Committee approved an amendment to the Consumer Protection Law according to which, as of January 1, 2013, if a supplier overcharges a consumer in a continuous transaction in which the supplier lawfully charges the consumer's bank account or credit card in installments, the supplier will refund the consumer the overcharged amount within four business days together with interest as well as an additional payment for the consumer's expenses in the amount of NIS 16. In addition, the amendment determined that if the supplier overcharged and did not refund the consumer, the court may award compensation without proof of damages in an amount that does not exceed NIS 10,000.

5. Facilitation of the import of cellular handsets

On August 2, 2012, the Parliamentary Economics Committee approved a reform with respect to the import of cellular handsets that includes two facilitations that are intended to remove import barriers: the exemption from the receipt of a commercial license and the exemption from the receipt of a type approval in the import of new cellular handsets that meet acceptable European and American standards. The reform will be effective 30 days from the date of publication in the official gazette.

6. Possible amendments with respect to the erection of cell sites

On July 17, 2012, the Parliamentary Internal Affairs and Environmental Protection Committee held a meeting to discuss a proposed amendment to the Non-Ionizing Radiation Law, according to which, safety permits from the Ministry of Environmental Protection will not be issued to cell sites that are within 75 meters of senior citizens institutions, including senior citizen housing, education institutions, shelters and hospitals and that any permit that was

issued to a cell site that does not fulfill the said provision shall expire within 6 months from the date of the amendment. The Committee decided not to pass the proposed amendment for parliamentary approval, but rather to promote a bill that would limit the statutory threshold for exposure to non-ionizing radiation to a maximum of 1 microwatt per square centimeter and would abolish the exemption set in the law for the erection of wireless access devices. The proposed bill was referred to preliminary review by the parliament.

If the bill is approved, it will cause significant damage to the Company's network coverage in urban areas since it will be required to remove hundreds of telecommunication sites which, as a result, will adversely affect the Company's revenues. In addition, we may need to change the location of our network sites to less suitable locations or to dismantle existing network sites, which may have an adverse effect on the quality and capacity of our network coverage.

Cellular Segment Financial Review⁷

NIS Millions	Q2'12	Q2'11	Change %
Total Revenues	1,156	1,594	-27%
Service Revenues	949	1,074	-12%
Equipment Revenues	207	520	-60%
Operating Profit	231	347	-33%
EBITDA	367	502	-27%

Total revenues for the cellular segment in Q2 2012 were NIS 1,156 million (US\$ 295 million), a decrease of 27% from NIS 1,594 million in Q2 2011.

Service revenues for the cellular segment were NIS 949 million (US\$ 242 million) in Q2 2012, decreasing by 12% from NIS 1,074 million in Q2 2011. The decrease largely reflected the continuing price erosion of cellular services including voice and data services, following the entry of new competitors in recent months as described above, as well as a decrease in revenues from roaming services, mainly reflecting the impact of an increase in competition from alternative roaming solutions. The lower revenues also reflected the decrease in the average postpaid subscriber base of approximately four percent, year-on-year.

Revenues from cellular **data and content services excluding SMS**⁸ in Q2 2012 totaled NIS 144 million (US\$ 37 million), a decrease of 15% compared with NIS 170 million in Q2 2011. The decrease mainly reflected price erosion of data and content services including browsing and other services, as well as the impact of new consumer regulations in 2011.

Since over half of outgoing airtime and content and data (including SMS) revenues is derived from customers who subscribe to bundled packages which include airtime, data and SMS, the reporting of data and content service revenues relies heavily on the allocation of those revenues between the different services offered in the bundled packages.

SMS service revenues⁷ totaled NIS 115 million (US\$ 29 million) in Q2 2012, an increase of 6% compared with NIS 109 million in Q2 2011.

In Q2 2012, the **gross profit from cellular services** totaled NIS 325 million (US\$ 83 million), compared with NIS 385 million in Q2 2011, a decrease of 16%. This mainly reflected the reduction in cellular service revenues, partially offset by a reduction in the cost of cellular service revenues,

⁷ Includes intersegment revenues and costs of revenues.

⁸ In Q4 2011, the Company adjusted its allocation of credits between the different cellular services. The services revenues for Q2 2011 have been restated under the new methodology for the purposes of comparison.

reflecting a decrease in payroll and related expenses, depreciation and amortization expenses, and the decrease in transmission expenses as described above.

From May 24, 2012, the royalty rate paid to the Ministry of Communications by cellular operators was reduced from 2.5% to 1%. The royalty rate has since been reduced further to 0.292% from August 1, 2012, such that the annual royalty rate for 2012 will be 1.3%. For more information see the Company's Press release and immediate report on form 6-K dated August 1, 2012.

In Q2 2012, **revenues from cellular equipment sales** totaled NIS 207 million (US\$ 53 million), a decrease of 60% from NIS 520 million in Q2 2011. As explained, the decrease largely reflected the significant reduction in cellular equipment sales, with the main factors that led to the reduction including a strengthening of competition for handset sales, increasingly stringent payment terms, a general decrease in market demand reflecting the high proportion of smartphones sold last year, and an end to the use of special discounts for customers with new handsets.

The **gross profit from cellular equipment sales** in Q2 2012 was NIS 31 million (US\$ 8 million), compared with NIS 115 million in Q2 2011, a decrease of 73%. This was mainly due to the lower quantity of cellular equipment sales, as well as a decrease in the level of profit per equipment device sale.

Gross profit for the cellular segment in Q2 2012 totaled NIS 356 million (US\$ 91 million), a decrease of 29% compared to NIS 500 million in Q2 2011.

Selling, marketing, general and administration expenses for the cellular segment in Q2 2012 amounted to NIS 155 million (US\$ 40 million), decreasing by 13% from NIS 179 million in Q2 2011. The decrease mainly reflected decreases in payroll and related expenses, and selling commissions, partially offset by an increase in bad debts and doubtful accounts expenses reflecting the NIS 16 million one-time reductions in bad debts and doubtful accounts expenses which was recorded in Q2 2011.

Overall, **operating profit** for the cellular segment in Q2 2012 was NIS 231 million (US\$ 59 million), decreasing by 33% compared with NIS 347 million in Q2 2011.

EBITDA for the cellular segment totaled NIS 367 million (US\$ 94 million) in Q2 2012, a decrease of 27% from NIS 502 million in Q2 2011. As a percentage of total cellular revenues, EBITDA in Q2 2012 was 32%, compared with 31% in Q2 2011.

Cellular Segment Operational Review

During the second quarter of 2012, the **cellular subscriber base** (including mobile data and 012 Mobile subscribers) decreased by approximately 49,000, to total approximately 3.1 million

subscribers at quarter-end. The post-paid cellular subscriber base, including mobile broadband subscribers, decreased by approximately 55,000 and totaled approximately 2.2 million (71% of the base) at quarter end. The pre-paid subscriber base increased by approximately 6,000 and totaled approximately 0.9 million (29% of the base) at quarter end.

The quarterly **churn rate** for Q2 2012 was 8.9% compared with 6.5% in Q2 2011 and 8.0% in Q1 2012. The high rate of churn largely reflects the impact on postpaid subscribers of the two new cellular operators which entered the market during the second quarter with aggressive offerings, and the MVNOs. Total cellular market share at the end of the second quarter is estimated to be approximately 31%, compared with 32% at the end of the previous quarter.

The monthly Average Revenue Per User ("**ARPU**") for cellular subscribers for Q2 2012 was NIS 101 (US\$ 26), a decrease of 10% from NIS 112 in Q2 2011. The decrease mainly reflects the ongoing price erosion as described above.

The monthly average Minutes of Use per subscriber ("**MOU**") for cellular subscribers in Q2 2012 was 437 minutes, an increase of 10% from 396 minutes in Q2 2011. This increase largely reflects the continued increase in the proportion of cellular subscribers with bundled packages that include large or unlimited quantities of minutes, and occurred despite the continued increase in the proportion of mobile broadband subscribers in the subscriber base which puts downward pressure on the MOU since such subscribers do not generate significant airtime use.

Fixed Line Segment Review⁹

NIS Millions	Q2'12	Q2'11	Change %
Total Revenues	308	332	-7%
Service Revenues	300	325	-8%
Equipment Revenues	8	7	+14%
Operating Profit	14	30	-53%
EBITDA	56	84	-33%

In Q2 2012, **total revenues** for the fixed line segment was NIS 308 million (US\$ 79 million) compared with NIS 332 million in Q2 2011, a decrease of 7%.

Fixed line segment **service revenues** totaled NIS 300 million (US\$ 76 million) in Q2 2012, a decrease of 8% compared with NIS 325 million in Q2 2011. As described above, the decrease reflected the decrease in the average subscriber base in the fixed line market over the period, as well as price erosion in fixed line services.

The **total number of active fixed lines** including 012 Smile was approximately 281,000 at the end of Q2 2012, compared with approximately 292,000 at the end of Q2 2011. The **ISP subscriber base** was approximately 609,000 as of the end of Q2 2012, compared with approximately 632,000 at the end of Q2 2011.

Revenues from equipment sales in the fixed line segment in Q2 2012 totaled NIS 8 million (US\$ 2 million), compared with NIS 7 million in Q2 2011.

Gross Profit for the fixed line segment was NIS 72 million (US\$ 18 million) in Q2 2012, compared with NIS 86 million in Q2 2011, a decrease of 16%. The decrease was largely attributable to the decrease in revenues, partially offset by a decrease in the cost of service revenues related to lower depreciation and amortization expenses and a decrease in payments made to infrastructure providers.

Selling, marketing, general and administration expenses for the fixed line segment totaled NIS 58 million (US\$ 15 million) in Q2 2012, increasing by 4% from NIS 56 million in Q2 2011.

⁹ The analysis includes intersegment revenues and costs of revenues.

Operating profit for the fixed line segment was NIS 14 million (US\$ 4 million) in Q2 2012, a decrease of 53% compared to NIS 30 million in Q2 2011. The decrease largely reflected the impact of the lower service revenues, as described above.

EBITDA for the fixed line segment in Q2 2012 totaled NIS 56 million (US\$ 14 million), compared with NIS 84 million in Q2 2011, a decrease of 33%, again reflecting the impact of the lower service revenues.

Conference Call Details

Partner will hold a conference call on Tuesday, August 14, 2012 at 10.00 a.m. Eastern Time / 5.00 p.m. Israel Time.

Please call the following numbers (at least 10 minutes before the scheduled time) in order to participate:

International: +972.3. 9180610

North America toll-free: + 1.888.407.2553

A live webcast of the call will also be available on Partner's website at: <http://www.orange.co.il/en/Investors-Relations/lobby/>

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

International: +972.3.925.5918

North America: +1.888.295.2634

Both the replay of the call and the webcast will be available from August 14, 2012 until August 18, 2012.

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, plans to 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 8 A . -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 2011 Annual Report (20-F) filed with the SEC on March 22, 2012, as amended on March 26, 2012. 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 audited financial results.

The results were prepared in accordance with IFRS, other than EBITDA and free cash flow before interest payments, which are non-GAAP financial measures.

The financial information is presented in NIS millions (unless otherwise stated) 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 June 30, 2012: US \$1.00 equals NIS 3.923. 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 (including impairment charges) ('EBITDA') is presented because it is a measure commonly used in the telecommunications industry and is presented solely to enhance the understanding of our operating results. This measure, however, should not be considered as an alternative to operating income or income for the year as indicators of our operating performance. Similarly, this measure should not be considered as an alternative to cash flow from operating activities as a measure of liquidity. EBITDA is not a measure of financial performance under generally accepted accounting principles and may not be comparable to other similarly titled measures for other companies. EBITDA may not be indicative of our historic operating results nor is it 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

About 012 Smile Telecom Ltd.

012 Smile is a wholly owned subsidiary of Partner Communications which provides international long distance services, internet services and local telecommunication fixed-line services (including telephony services using VOB) under the 012 Smile brand. The completion of the purchase of 012 Smile by Partner Communications took place on March 3, 2011. For further details see the press release dated March 3, 2011.

Contacts:

Mr. Ziv Leitman

Chief Financial Officer

Tel: +972-54-7814951

E-mail: investors@orange.co.il

Ms. Yaffa Cohen-Ifrah

Head of Investor Relations

Tel: +972-54-9099039

E-mail: Yaffa.cohenifrah@orange.co.il

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

	New Israeli shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	June 30, 2012 (Unaudited)	December 31, 2011 (Audited)	June 30, 2012 (Unaudited)
	In millions		
CURRENT ASSETS			
Cash and cash equivalents	526	532	134
Trade receivables	1,479	1,518	377
Other receivables and prepaid expenses	54	41	14
Deferred expenses - right of use	18	19	5
Inventories	151	162	38
Income tax receivable	15	12	4
Derivative financial instruments	22	24	6
	<u>2,265</u>	<u>2,308</u>	<u>578</u>
NON CURRENT ASSETS			
Trade Receivables	729	856	186
Deferred expenses - right of use	147	142	37
Assets held for employee rights upon retirement, net		3	
Property and equipment	1,975	2,051	503
Licenses and other intangible assets	1,240	1,290	316
Goodwill	407	407	104
Deferred income tax asset	30	30	8
	<u>4,528</u>	<u>4,779</u>	<u>1,154</u>
TOTAL ASSETS	<u>6,793</u>	<u>7,087</u>	<u>1,732</u>

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

	New Israeli shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	June 30, 2012 (Unaudited)	December 31, 2011 (Audited)	June 30, 2012 (Unaudited)
	In millions		
CURRENT LIABILITIES			
Current maturities of notes payable and other liabilities and current borrowings	81	498	21
Trade payables	820	913	209
Parent group - trade	117	142	30
Other payables	233	216	59
Deferred revenue	43	52	11
Provisions	62	65	16
Derivative financial instruments	3	3	1
	<u>1,359</u>	<u>1,889</u>	<u>347</u>
NON CURRENT LIABILITIES			
Notes payable	2,623	2,605	669
Bank borrowings	2,031	2,068	518
Liability for employee rights upon retirement, net	53	48	13
Dismantling and restoring sites obligation	28	25	7
Other non-current liabilities	9	10	2
Deferred tax liability	4	17	1
	<u>4,748</u>	<u>4,773</u>	<u>1,210</u>
TOTAL LIABILITIES	<u>6,107</u>	<u>6,662</u>	<u>1,557</u>
EQUITY			
Share capital - ordinary shares of NIS 0.01 par value: authorized - December 31, 2011, and June 30, 2012 - 235,000,000 shares; issued and outstanding - December 31, 2011 – *155,645,708 shares June 30, 2011 – *155,645,708 shares	2	2	1
Capital surplus	1,100	1,100	280
Accumulated deficit	(65)	(326)	(17)
Treasury shares, at cost - December 31, 2011 and June 30, 2012 - 4,467,990 shares	(351)	(351)	(89)
TOTAL EQUITY	<u>686</u>	<u>425</u>	<u>175</u>
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	<u>6,793</u>	<u>7,087</u>	<u>1,732</u>

* Net of treasury shares

COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

INTERIM CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	6 month period ended June 30		3 month period ended June 30		6 month period ended June 30, 2012	3 month period ended June 30, 2012
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
In millions (except per share data)						
Revenues, net	2,999	3,658	1,428	1,887	764	364
Cost of revenues	2,128	2,489	1,000	1,301	542	255
Gross profit	871	1,169	428	586	222	109
Selling and marketing expenses	302	296	148	161	77	38
General and administrative expenses	133	140	65	74	34	17
Other income - net	57	44	30	26	15	8
Operating profit	493	777	245	377	126	62
Finance income	19	21	26	15	5	6
Finance expenses	147	179	99	114	38	25
Finance costs, net	128	158	73	99	33	19
Profit before income tax	365	619	172	278	93	43
Income tax expenses	99	160	52	73	25	13
Profit for the period	266	459	120	205	68	30
Earnings per share						
Basic	1.71	2.95	0.77	1.32	0.44	0.21
Diluted	1.71	2.94	0.77	1.31	0.44	0.21
Weighted average number of shares outstanding (in thousands)						
Basic	155,646	155,437	155,646	155,608	155,646	155,646
Diluted	155,668	156,211	155,647	156,007	155,668	155,647

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

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	6 month period ended June 30		3 month period ended June 30		6 month period ended June 30, 2012	3 month period ended June 30, 2012
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions					
Profit for the period	266	459	120	205	68	30
Other comprehensive income for the period, net of income tax	(12)	-	(12)	-	(3)	(3)
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE PERIOD	254	459	108	205	65	27

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION

	New Israeli Shekels					New Israeli Shekels			
	Six months ended June 30, 2012					Six months ended June 30, 2011			
	In millions					In millions			
	Cellular segment	Fixed line segment	Reconciliation for consolidation	Consolidated		Cellular segment	Fixed line segment	Reconciliation for consolidation	Consolidated
Segment revenue - Services	1,898	556		2,454		2,162	410		2,572
Inter-segment revenue - Services	14	64	(78)			11	52	(63)	
Segment revenue - Equipment	530	15		545		1,075	11		1,086
Total revenues	2,442	635	(78)	2,999		3,248	473	(63)	3,658
Segment cost of revenues - Services	1,216	442		1,658		1,311	323		1,634
Inter-segment cost of revenues- Services	64	14	(78)			52	11	(63)	
Segment cost of revenues - Equipment	456	14		470		842	13		855
Cost of revenues	1,736	470	(78)	2,128		2,205	347	(63)	2,489
Gross profit	706	165		871		1,043	126		1,169
Operating expenses	317	118		435		360	76		436
Other income	57			57		44			44
Operating profit	446	47		493		727	50		777
Adjustments to presentation of EBITDA									
–depreciation and amortization	279	83		362		302	79		381
–other (1)	5	1		6		13			13
EBITDA	730	131		861		1,042	129		1,171
Reconciliation of EBITDA to profit before tax									
- Depreciation and amortization				362					381
- Finance costs, net				128					158
- Other (1)				6					13
Profit before income tax				365					619

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION

	New Israeli Shekels					New Israeli Shekels			
	Three months ended June 30, 2012					Three months ended June 30, 2011			
	In millions					In millions			
	Cellular segment	Fixed line segment	Reconciliation for consolidation	Consolidated		Cellular segment	Fixed line segment	Reconciliation for consolidation	Consolidated
Segment revenue - Services	942	271		1,213		1,067	293		1,360
Inter-segment revenue - Services	7	29	(36)			7	32	(39)	
Segment revenue - Equipment	207	8		215		520	7		527
Total revenues	<u>1,156</u>	<u>308</u>	<u>(36)</u>	<u>1,428</u>		<u>1,594</u>	<u>332</u>	<u>(39)</u>	<u>1,887</u>
Segment cost of revenues – Services	595	223		818		657	230		887
Inter-segment cost of revenues- Services	29	7	(36)			32	7	(39)	
Segment cost of revenues - Equipment	176	6		182		405	9		414
Cost of revenues	<u>800</u>	<u>236</u>	<u>(36)</u>	<u>1,000</u>		<u>1,094</u>	<u>246</u>	<u>(39)</u>	<u>1,301</u>
Gross profit	<u>356</u>	<u>72</u>		<u>428</u>		<u>500</u>	<u>86</u>		<u>586</u>
Operating expenses	155	58		213		179	56		235
Other income	30			30		26			26
Operating profit	<u>231</u>	<u>14</u>		<u>245</u>		<u>347</u>	<u>30</u>		<u>377</u>
Adjustments to presentation of EBITDA									
–depreciation and amortization	134	42		176		149	54		203
–other (1)	2			2		6			6
EBITDA	<u>367</u>	<u>56</u>		<u>423</u>		<u>502</u>	<u>84</u>		<u>586</u>
Reconciliation of EBITDA to profit before tax									
- Depreciation and amortization				176					203
- Finance costs, net				73					99
- Other (1)				2					6
Profit before income tax				<u>172</u>					<u>278</u>

(1) Mainly employee share based compensation expenses

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

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	6 month period ended June 30		3 month period ended June 30		6 month period ended June 30, 2012	3 month period ended June 30, 2012
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions					
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:						
Cash generated from operations (Appendix A)	870	822	469	323	222	120
Income tax paid	(103)	(185)	(52)	(76)	(26)	(14)
Net cash provided by operating activities	767	637	417	247	196	106
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:						
Acquisition of property and equipment	(188)	(143)	(84)	(34)	(48)	(22)
Acquisition of intangible assets	(62)	(85)	(30)	(54)	(16)	(8)
Acquisition of 012 smile, net of cash acquired of NIS 23 million (Appendix B)		(597)				
Interest received	4	5	2	2	1	1
Proceeds from derivative financial instruments, net	15		8	(3)	4	2
Net cash used in investing activities	(231)	(820)	(104)	(89)	(59)	(27)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:						
Proceeds from exercise of stock options granted to employees		1		1		
Dividend paid	(6)	(315)		(17)	(2)	
Proceeds from non-current bank borrowing		900		900		
Proceeds from issuance of notes payable, net of issuance costs		1,136		677		
Repayment of finance lease	(2)	(1)			(1)	
Interest paid	(67)	(139)	(43)	(121)	(17)	(11)
Repayment of non-current bank borrowings	(74)	(700)	(25)	(700)	(19)	(6)
Repayment of current borrowings		(128)		(128)		
Current borrowings received (repaid)				(88)		
Repayment of notes payables	(393)	(389)	(196)	(196)	(100)	(50)
Net cash used in financing activities	(542)	365	(264)	328	(139)	(67)
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(6)	182	49	486	(2)	12
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD	532	321	477	17	136	122
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD	526	503	526	503	134	134

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

INTERIM CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

Appendix A - Cash generated from operations and supplemental information

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	6 month period ended June 30		3 month period ended June 30		6 month period ended June 30,	3 month period ended June 30,
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions					
Cash generated from operations:						
Profit for the period	266	459	120	205	68	30
Adjustments for:						
Depreciation and amortization	349	368	169	193	89	43
Amortization of deferred expenses - Right of use	12	11	6	8	3	2
Employee share based compensation expenses	7	13	3	6	2	1
Liability for employee rights upon retirement, net	(3)	(10)	1	(4)	(1)	1
Finance costs, net	30	56	29	31	8	8
Gain from change in fair value of derivative financial instruments	(13)	9	(22)	5	(3)	(6)
Interest paid	67	139	43	121	17	11
Interest received	(4)	(5)	(2)	(2)	(1)	(1)
Deferred income taxes	(13)	3	(9)	4	(3)	(2)
Income tax paid	103	185	52	76	26	14
Changes in operating assets and liabilities:						
Decrease (increase) in accounts receivable:						
Trade	165	(239)	121	(43)	42	31
Other	(13)	32	(2)	17	(4)	(1)
Increase (decrease) in accounts payable and accruals:						
Parent group- trade	(25)	108	(5)	(25)	(6)	(1)
Trade	(61)	(64)	(32)	(179)	(16)	(8)
Other payables	22	(105)	8	(40)	6	2
Provisions	(3)	30	(2)	15	(1)	(1)
Deferred revenue	(8)	(2)	(7)	2	(2)	(2)
Increase in deferred expenses- Adaptors, net		(1)		(1)		
Increase in deferred expenses - Right of use	(16)	(11)	(8)	(7)	(4)	(2)
Current income tax liability	(3)	(27)	(1)	(8)	(1)	(1)
Decrease (increase) in inventories	11	(127)	7	(51)	3	2
Cash generated from operations	870	822	469	323	222	120

At June 30, 2012 and 2011, trade payables include NIS 184 million (\$47 million) (unaudited) and NIS 142 million (unaudited) in respect of acquisition of intangible assets and fixed assets, respectively. These balances will be given recognition in these statements upon payment.

Appendix B – Acquisition of 012 Smile

On March 3, 2011, the Company obtained control of 012 Smile. The fair values of assets acquired and liabilities assumed were as follows:

	NIS in millions (Audited)
Current assets	295
Deferred expenses	282
Property and equipment	159
Intangible assets	408
Goodwill	494
Other non-current assets	21
Short term bank borrowings and current maturities of long-term loans	(201)
Accounts payables and provisions	(229)
Long term bank borrowings	(579)
	650
Less: Advance payment in respect of the acquisition of 012 smile	(30)
Less: cash acquired	(23)
Net cash used in the acquisition of 012 Smile	597

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

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars**	
	6 month period ended June 30		3 month period ended June 30		6 month period ended June 30,	3 month period ended June 30,
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions					
Net cash provided by operating activities	767	637	417	247	196	106
Liability for employee rights upon retirement	3	10	(1)	4	1	(*)
Accrued interest and exchange and linkage differences on long-term liabilities	(91)	(188)	(71)	(150)	(23)	(18)
Increase (decrease) in accounts receivable:						
Trade	(165)	239	(121)	43	(42)	(30)
Other, including derivative financial instruments	43	(27)	33	(12)	11	8
Decrease (increase) in accounts payable and accruals:						
Trade	61	64	32	179	16	8
Shareholder – current account	25	(108)	5	25	6	1
Other	1	76	12	23		3
Income tax paid	103	185	52	76	26	14
Increase (decrease) in inventories	(11)	127	(7)	51	(3)	(2)
Financial Expenses***	125	156	72	100	32	18
EBITDA	<u>861</u>	<u>1,171</u>	<u>423</u>	<u>586</u>	<u>220</u>	<u>108</u>

* Representing an amount less than 1 million

** The convenience translation of the New Israeli Shekel (NIS) figures into US dollars was made at the exchange prevailing at June 30, 2012: US \$1.00 equals 3.923 NIS.

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

Key Financial and Operating Indicators¹⁰

NIS M unless otherwise stated	Q1 2011	Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011	Q1 2012	Q2 2012	2010	2011
Cellular Segment Service Revenues	1,099	1,074	1,070	1,005	963	949	5,575	4,248
Cellular Segment Equipment Revenues	555	520	379	294	323	207	987	1,748
Fixed Line Segment Service Revenues	137	325	341	324	320	300	164	1,127
Fixed Line Segment Equipment Revenues	4	7	6	9	7	8	25	26
<i>Reconciliation for consolidation</i>	-24	-39	-45	-43	-42	-36	-77	-151
Total Revenues	1,771	1,887	1,751	1,589	1,571	1,428	6,674	6,998
Operating Profit	400	377	314	-55	248	245	1,860	1,036
Cellular Segment EBITDA	540	502	447	407	363	367	2,558	1,896
Fixed Line Segment EBITDA	45	84	82	71	75	56	12	282
Total EBITDA	585	586	529	478	438	423	2,570	2,178
EBITDA Margin (%)	33%	31%	30%	30%	28%	30%	39%	31%
OPEX	763	913	952	889	872	853	3,382	3,517
Financial Expenses, net	59	99	81	55	55	73	181	294
Net Profit	254	205	172	-188	146	120	1,243	443
Total Dividend Declared	210		140			160	1,220	350
Capital Expenditures	133	75	132	131	133	113	395	471
Free Cash Flow	256	158	376	292	223	313	1,502	1,082
Free Cash Flow After Interest	238	37	363	209	199	270	1,384	847
Net Debt	4,856	4,856	4,718	4,639	4,450	4,209	3,395	4,639
Cellular Subscriber Base (Thousands)	3,149	3,175	3,201	3,176	3,147	3,098	3,160	3,176
Cellular ARPU (NIS)	115	112	111	106	101	101	122	111
Cellular MOU (Minutes)	374	396	410	407	424	437	366	397
Cellular Churn Rate (%)	7.3%	6.5%	7.2%	8.2%	8.0%	8.9%	21%	29%
Cellular Non-SMS content revenues	167	170	172	158	157	144	638	666
Cellular SMS revenues	108	109	118	122	110	115	387	456
Fixed Lines Subscribers (Thousands)	288	292	295	292	285	281	69	292
ISP Subscriber Base (Thousands)	632	632	632	632	618	609	60	632
Number of Employees (FTE)			8,588	7,891	7,230	6,961	6,068	7,891

¹⁰ See first page for definitions. Including the results of 012 Smile from March 2011

פרטנר תקשורת מדווחת על התוצאות הכספיות לרבעון השני של שנת 2012¹¹

- תזרים המזומנים החופשי לפני תשלומי ריבית הסתכם בכ- 313 מיליון ₪
- החוב נטו ירד בכ- 0.7 מיליארד ₪ ב- 12 חודשים האחרונים
- ה- ARPU ברבעון 101 ₪ בדומה לרבעון הקודם
- דיבידנד מוכרז למחצית הראשונה של 2012: 1.03 ₪ למניה, בסכום כולל של כ- 160 מיליון ₪

ראש העין, ישראל, 14 אוגוסט, 2012 - חברת פרטנר תקשורת בע"מ (להלן "פרטנר" או "החברה") (NASDAQ and TASE: PTNR) מפעילת תקשורת מובילה בישראל, מודיעה היום על תוצאותיה לרבעון השני של שנת 2012 שהסתיים ב-30 ביוני 2012.

עיקרי תוצאות רבעון שני 2012 (בהשוואה לרבעון שני 2011)

- סך הכנסות: 1,428 מיליון ₪ (364 מיליון דולר), קיטון של 24%
- הכנסות משירותים: 1,213 מיליון ₪ (309 מיליון דולר), קיטון של 11%
- הכנסות מצידוד: 215 מיליון ₪ (55 מיליון דולר), ירידה של 59%
- הוצאות תפעוליות¹²: 853 מיליון ₪ (217 מיליון דולר), ירידה של 7%
- ¹³EBITDA: 423 מיליון ₪ (108 מיליון דולר), ירידה של 28%
- שיעור ה- EBITDA: מהווה 30% מסך ההכנסות בהשוואה ל- 31%
- רווח תפעולי: 245 מיליון ₪ (62 מיליון דולר), ירידה של 35%
- רווח נקי: 120 מיליון ₪ (31 מיליון דולר), ירידה של 41%
- Capex: 113 מיליון ₪, (29 מיליון דולר), גידול של 51%
- תזרים מזומנים חופשי לפני תשלומי ריבית¹⁴: 313 מיליון ₪ (80 מיליון דולר), גידול של 98%
- חוב נטו: 4.2 מיליארד ₪ (1.1 מיליארד דולר), קיטון של 0.7 מיליארד ₪
- בסיס מנויים סלולרי: הסתכם ל- 3.1 מיליון נכון לסוף הרבעון
- הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU): 101 ₪ (26 דולר), קיטון של 10%

¹¹ התרגום לעברית הינו תרגום נוחות בלבד. הנוסח המחייב הוא בשפה האנגלית.

¹² הוצאות תפעוליות כוללות עלות מכר שירותים, הוצאות מכירה שיווק והנהלה ללא פחת והפחתות.

¹³ להגדרה של מדד ה- EBITDA ראה להלן "שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP".

¹⁴ תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת לפני תשלומי ריבית, בניכוי תזרימי מזומנים לפעילות השקעה

בהתייחסו לתוצאות הרבעון השני אמר היום **מר חיים רומנו, מנכ"ל פרטנר:**

"התוצאות הכספיות והתפעוליות של הרבעון השני משקפות את פעילות החברה באחת התקופות הסוערות ביותר בשוק הסלולר בישראל. ריבוי המפעילים הסלולריים הפועלים כיום בשוק יצר מציאות חדשה המחייבת את החברה לבצע שינויים והתאמות הן בפעילות העסקית והשיווקית והן בהתאמת מבנה הוצאותיה.

פרטנר, אשר הציבה סטנדרטים חדשים בתחום שירות לקוחות איכותי ושימשה כסמן בנושא זה, מאמינה כי נושא שירות הלקוחות הינו עדיין אחד מאבני היסוד של החברה. פישוט תהליכים, מצוינות בשירות לקוחות, הצעת מוצרים ושירותים חדשניים וטכנולוגיה מתקדמת, כל אלה מעשירים ומעצימים את חווית הלקוח, ומחזקים את נאמנותו. בהתאם לאסטרטגיה זו, אנו מתמקדים בחיזוק מערכת היחסים עם לקוחותינו, יצירת זמינות מרבית ומתן פתרונות מותאמים בכל ערוצי הממשק עם הלקוחות, הפיסיים והדיגיטליים. החברה דבקה במדיניות ה-Clear שאינה מפלה בין לקוחות קיימים ללקוחות חדשים ומשקפת את הראיה הצרכנית של החברה: פשטות, הוגנות ושקיפות בכל נקודות הממשק עם הלקוח. נתוני ה-ARPU ברבעון הנוכחי הינם תוצאה של מדיניות זו.

בנוסף, השיקה פרטנר את מותג 012 Mobile המבוסס על שירות עצמי באתר האינטרנט ואשר מיועד ללקוחות החפצים בשירותי תקשורת סלולרית בלבד, במחיר אטרקטיבי במיוחד והמעוניינים במותג צעיר ורענן אך עם זאת מוכר ומשתייך לקבוצה תקשורת מובילה. מותג זה הושק בשלהי הרבעון המדווח ועל כן השפעותיו אינן באות לידי ביטוי בתוצאות הרבעון.

בהתייחס לקדמה ולמובילות הטכנולוגית, ממשיכה החברה באופטימיזציה ושדרוג הרשת לקצבים גבוהים והכנה לדור הרביעי באזורים נרחבים בארץ, ובאזורים רבים כבר ניתן להבחין במובילות טכנולוגית מובהקת בחווית הגלישה ובמהירותה וכן באיכות השיחות.

בהתייחס להשקעות בטכנולוגיה מתקדמת ומערכות מידע הוסיף מר חיים רומנו כי "דירקטוריון החברה אישר את המלצת ההנהלה להשקיע בשנתיים הקרובות כ-60 מיליון ש"ח בשדרוג מערכות המידע ומיצובם כמערכות מן המתקדמות בעולם אשר יעניקו חווית ממשק חדשנית פשוטה ומהירה ואשר יחזקו את חווית הלקוח". עוד ציין מר חיים רומנו "החברה פועלת נמרצות להאצת שירותי הטלוויזיה על גבי האינטרנט (OTT). ברגע שיבשילו התנאים, פרטנר תציע פתרון חדשני, איכותי ואטרקטיבי גם בתחום זה לרבות אפשרות השקעה ביצירות מקור".

"מהלכי ההתייעלות התפעולית בהן נוקטת החברה נמשכים, כאשר בתשעת החודשים האחרונים צומצמו ההוצאות התפעוליות בכ-100 מיליון ש"ח. כחלק ממהלך כולל זה, ממשיכה החברה בהתאמת מצבת כוח האדם בעיקר באמצעות תהליך מסודר של צמצום גיוסים וביטול תקנים שאינם מאוישים ובסך הכול מאוקטובר 2011 ועד לסוף יולי 2012 צומצמו כ-2,100 משרות. במקביל אנו ממשיכים לפעול להשלמת המיזוג התפעולי של החברה עם 012 סמייל אשר עתיד להסתיים ברבעון השלישי של שנה זו".

לסיכום ציין מר חיים רומנו: "איתנותה הפיננסית והעסקית של החברה, וחוזקותיה המשמעותיות, בנוסף להשקעה העקבית בנכסי החברה, מהווים פלטפורמה להתמודדות מוצלחת עם אתגרים עכשוויים ועתידיים".

מר זיו לייטמן, סמנכ"ל הכספים של פרטנר, ציין:

"בעקבות השינויים המשמעותיים בשוק התקשורת במהלך השנה האחרונה, אתייחס בדברי לתוצאות הרבעון השני בהשוואה לתוצאות הרבעון הראשון 2012:

התוצאות הכספיות של הרבעון השני בהשוואה לרבעון הקודם משקפות מחד את השפעת התחרות הגוברת ומנגד את השפעתם של המהלכים אותם מיישמת החברה.

ברבעון זה חלה ירידה בהכנסות ובעיקר הכנסות מציד קצה, הנובעת בעיקרה מירידה חדה בכמות המכירות של ציד קצה סלולרי, מרמה של 330 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2012 ל- 215 מיליון ש"ח ברבעון זה. הגורמים לירידה זו הינם בעיקר התגברות התחרות במכירות ציד, הקשחת תנאי התשלום, ירידה כללית בביקושים והפסקת מתן ההטבות המיוחדות ללקוחות הרוכשים מכשירים חדשים.

לירידה זו במכירות ציד הקצה הייתה השפעה חיובית על תזרים המזומנים החופשי של החברה ואכן תזרים המזומנים החופשי (לאחר תשלומי ריבית) לרבעון זה הינו חזק יחסית ומסתכם ב- 270 מיליון ₪ שכשליש ממנו ניתן לייחס לירידה בהון החוזר. ככל שימשיכו מגמות אלו של מכירות ציד קצה ברמה נמוכה יחסית ושיעור גבוה של מכירות בכרטיסי אשראי ובמזומן גם ברבעונים הקרובים, ההון החוזר ימשיך לקטון, ובהתאמה תזרים המזומנים החופשי ימשיך להיות מושפע באופן חיובי.

במקביל, ממשיכה החברה במהלכי ההתייעלות תוך הקפדה על מבנה ההוצאות. ההוצאות התפעוליות של החברה (לא כולל ציד פחת והפחתות) ירדו ברבעון זה בכ- 19 מיליון ש"ח. ההסכם לרכישת שירותי תמסורת מבזק (עליו דיווחה החברה באפריל 2012) תרם לירידה בהוצאות של כ-10 מיליון ש"ח, שקוזזה ע"י הוצאות חד פעמיות בסכום דומה הקשורות לירידה במצבת העובדים. החברה ממשיכה לפעול להתאמת מבנה העלויות לכזה התואם את רמת ההכנסות ע"י צמצום הוצאותיה התפעוליות.

ה- EBITDA ברבעון זה ירד בכ-15 מיליון ש"ח והסתכם ב-423 מיליון ש"ח. ה- EBITDA הושפע בעיקר מהקיטון ברווחיות של ציד קצה ומשחיקה בהכנסות משירותים במגזר הסלולר ובמגזר הקווי, אשר קוזזו בחלקם בשל חיסכון בהוצאות.

בשל השינוי בהתחשבות הבין-מגזרית בעקבות התאמת מחירי התמסורת למחירי השוק (כפועל יוצא מההסכם החדש עם בזק), ירד ה- EBITDA של המגזר הקווי בכ-8 מיליון ש"ח ומנגד עלה ה- EBITDA של מגזר הסלולר באותו סכום.

ברבעון זה חלה עליה של כ-3% בדקות השימוש (MOU) וכן נרשמה עליה בחלקם של הלקוחות המצויים בחבילות המציעות שיחות, SMS וגלישה תמורת תשלום קבוע. שיעור ההכנסות מחבילות מסוג זה הגיע הרבעון ליותר ממחצית מסך ההכנסות הנובעות משירותי זמן אויר יוצא, תוכן ודאטה.

הוצאות המימון ברבעון זה עלו בכ-18 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון קודם, וזאת בשל השפעת העלייה במדד המחירים לצרכן בשיעור של כ-1.2%, בהשוואה ליציבות במדד ברבעון קודם. עליה זו קוזזה חלקית ע"י הכנסות מהפרשי שער והשפעות אחרות.

ההשקעות ברכוש קבוע במחצית הראשונה של השנה היו בהיקף של כ-246 מיליון ש"ח. החברה ממשיכה לבצע השקעות בתשתיות, ברשת ובמערכות המידע ומתכוונת להשקיע יותר במחצית השנייה של השנה יותר מאשר במחצית הראשונה של השנה.

ועדת הכספים של הכנסת אישרה את תיקון התקנות המסדירות את שיעורי התמלוגים (תקשורת סלולרית, קווי ובינלאומית). בעקבות תיקון התקנות, יפחתו שיעורי התמלוגים המשולמים למדינה על-ידי קבוצת פרטנר בשנת 2012, ויבוטלו החל משנת 2013 ואילך, כך שאמורה לחול הפחתה משמעותית בשיעור התמלוגים המשולמים למשרד התקשורת במחצית השנייה של 2012 והחל מ-2013 תבוטל כליל חובת החברה לשלם תמלוגים. הוצאות

התמלוגים הממוצעות לרבעון השלישי והרביעי של 2012 צפויות להיות נמוכות בכ-12 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון השני 2012.

החוב נטו של החברה בסוף הרבעון הסתכם בכ-4.2 מיליארד ש"ח, ומשקף ירידה של כ-0.7 מיליארד ש"ח ב-12 החודשים האחרונים. בהתחשב ביתרת המזומנים הגבוהה יחסית, החברה נקטה במספר פעולות אשר יביאו להקטנת רמת החוב ועלויות המימון:

- בחודש יולי 2012, ביצעה החברה פירעון מוקדם של הלוואות בנקאיות בסך של 80 מיליון ש"ח (כ-30 מיליון ש"ח הקדמה מדצמבר 2012, כ-25 מיליון ש"ח הקדמה מיוני 2013 וכ-25 מיליון ש"ח הקדמה מדצמבר 2013)
- כמו כן, בחודש יולי הקטינה החברה משמעותית את מסגרת האשראי הלא מנוצלת, ששימשה בחלקה למימון לטווח קצר, מסך של 780 מיליון ש"ח לסך של 60 מיליון ש"ח.
- ב-13 באוגוסט 2012, אימצה החברה תוכנית לרכישה עצמית של אג"ח סדרות ב', ג', ד' ו-ה' עד לסכום של 200 מיליון ש"ח (כ-51 מיליון דולר), בדרך של מסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב או מחוצה לה, וזאת עד ל-12 באוגוסט 2013.

דירקטוריון החברה אישר חלוקת דיבידנד למחצית הראשונה של 2012 בסך של 1.03 ש"ח (0.26 דולר) למניה או ADS, ובהיקף כספי של כ-160 מיליון ש"ח (41 מיליון דולר), המשקף כ-60% מהרווח הנקי למחצית הראשונה של 2012.

מדדים פיננסים ותפעולים עיקריים¹⁵

שינוי	Q2 2011	Q2 2012	
-24%	1,887	1,428	הכנסות (במיליוני ₪)
-35%	377	245	רווח תפעולי (במיליוני ₪)
-41%	205	120	רווח נקי (במיליוני ₪)
+98%	158	313	תזרים מזומנים מפעילויות שוטפות בניכוי פעילויות השקעה (במיליוני ₪)
-28%	586	423	EBITDA (במיליוני ₪)
-2.4%	3,175	3,098	מנויי סלולר (לסוף תקופה, באלפים)
+2.4	6.5	8.9	שיעור הנטישה הרבעוני (ב-%)
-10%	112	101	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולרי (ב-₪)
+10%	396	437	שימוש חודשי ממוצע למנוי סלולרי (בדקות)
-4%	292	281	מספר מנויי ¹⁶ טלפוניה קווית (לסוף התקופה, באלפים)
-4%	632	609	מנויי אינטרנט (לסוף התקופה, באלפים)

¹⁵ ראה גם הערות בעמוד 30

¹⁶ כולל קווי תקשורת ללקוחות (PRI) ומנויי שירותי טלפוניה נייחת (VOB)

התוצאות המאוחדות של פרטנר

מאוחד			בין מגזרי		מגזר נייח			מגזר סלולרי			מיליוני ₪
% שינוי	Q2'11	Q2'12	Q2'11	Q2'12	% שינוי	Q2'11	Q2'12	% שינוי	Q2'11	Q2'12	
-24%	1,887	1,428	(39)	(36)	-7%	332	308	-27%	1,594	1,156	סך הכנסות
-11%	1,360	1,213	(39)	(36)	-8%	325	300	-12%	1,074	949	הכנסות שירותים
-59%	527	215	-	-	+14%	7	8	-60%	520	207	הכנסות ציוד
-35%	377	245	-	-	-53%	30	14	-33%	347	231	רווח תפעולי
-28%	586	423	-	-	-33%	84	56	-27%	502	367	EBITDA

סקירה פיננסית

ההכנסות ברבעון השני של שנת 2012 הסתכמו ב- 1,428 מיליון ₪ (364 מיליון דולר), ירידה של 24% בהשוואה ל- 1,887 מיליון ₪ ברבעון השני של שנת 2011.

הכנסות משירותים ברבעון השני של שנת 2012 הסתכמו ב- 1,213 מיליון ₪ (309 מיליון דולר), ירידה של 11% מ- 1,360 מיליון ₪ ברבעון השני 2011.

הכנסות משירותים במגזר הסלולרי ברבעון השני 2012, הסתכמו ב- 949 מיליון ₪ (242 מיליון דולר), ירידה של 12% מ- 1,074 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הירידה משקפת בעיקרה את השחיקה בתעריפי שיחות ודאטה עקב כניסתם של מתחרים חדשים בחודשים האחרונים, כמו גם ירידה בהכנסות משירותי נדידה.

הכנסות משירותים במגזר הנייח, הסתכמו ב- 300 מיליון ₪ (76 מיליון דולר) ברבעון השני 2012, ירידה של 8% מ- 325 מיליון ₪ ברבעון המקביל. הירידה בהכנסות משירותים במגזר הנייח משקפת את הירידה בבסיס המנויים הממוצע של המגזר הנייח בתקופה המדווחת, כמו גם את השפעת שחיקת המחירים בשירותי המגזר הנייח.

הכנסות מציוד ברבעון השני של שנת 2012 הסתכמו ב- 215 מיליון ₪ (55 מיליון דולר), ירידה של 59% בהשוואה ל- 527 מיליון ₪ ברבעון המקביל. הקיטון משקף בעיקרו ירידה בכמות המכשירים שנמכרו הרבעון בהשוואה לכמות מכשירים גבוהה במיוחד שנמכרה ברבעון המקביל אשתקד. הגורמים העיקריים שהביאו לקיטון כוללים: התגברות התחרות בתחום מכירת מכשירים, הקשחת תנאי התשלום בעת המכירה, ירידה בביקושים המשקפת את הנתח הגבוה יחסית של מכשירים מסוג סמארטפון שנמכרו בשנה החולפת והפסקת מתן הנחות ותנאים משופרים ללקוחות בעלי מכשירים חדשים.

הרווח הגולמי ברבעון השני 2012 הסתכם ב- 428 מיליון ₪ (109 מיליון דולר), ירידה של 27% מ- 586 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, המשקפת קיטון ברווח הגולמי משירותי הסלולר וקיטון ברווח הגולמי במגזר הסלולרי ממכירת ציוד קצה.

הכנסות אחרות, נטו, ברבעון השני הסתכמו ל-30 מיליון ₪ (8 מיליון דולר) בהשוואה ל-26 מיליון ₪ ברבעון המקביל ב-2011, המשקפות גידול בהכנסה הנדחית שהוכרה בגין מכשירים שנמכרו בתשלומים, במהלך 12 החודשים שחלפו.

הרווח התפעולי ברבעון השני של 2012 הסתכם ב- 245 מיליון ₪ (62 מיליון דולר) בהשוואה ל 377 מיליון ₪ ברבעון השני של 2011, ירידה של 35%. הרווח התפעולי במגזר הנייד ירד ב-33%. הרווח התפעולי במגזר הנייח ירד ב-53%, ומשקף ירידה בהכנסות המגזר, כאמור.

EBITDA ברבעון השני 2012 הסתכם ב-423 מיליון ₪ (108 מיליון דולר), ירידה של 28% בהשוואה ל-586 מיליון ₪ ברבעון המקביל. **EBITDA של המגזר הנייד** הסתכם ב-367 מיליון ₪ (94 מיליון דולר) ברבעון השני 2012, ירידה של 27% מ-502 מיליון ₪ ברבעון המקביל. **EBITDA של המגזר הנייח** ברבעון השני 2012 הסתכם ב-56 מיליון ₪ (14 מיליון דולר), ירידה של 33% בהשוואה לרבעון המקביל.

הוצאות מימון, נטו ברבעון השני 2012 הסתכמו ב-73 מיליון ₪ (19 מיליון דולר) ירידה של 26% בהשוואה ל-99 מיליון ₪ ברבעון המקביל, המשקפת בעיקר קיטון ברמת החוב וירידה בשיעור הריבית (ראה "סקירת מימון והשקעות", להלן).

הרווח הנקי ברבעון השני 2012 הסתכם ב-120 מיליון ₪ (31 מיליון דולר), ירידה של 41% מ-205 מיליון ₪ ברבעון המקביל.

בהתבסס על ממוצע משוקלל של מספר המניות במהלך רבעון שני 2012, **הרווח הבסיסי המדווח למניה** או ל-ADS הסתכם ב-0.77 ₪ (0.21 דולר), ירידה של 42% בהשוואה ל 1.32 ₪ ברבעון שני 2011.

סקירת מימון והשקעות

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת, לפני תשלומי ריבית, בניכוי תזרים המזומנים מפעילות השקעה ("תזרים מזומנים חופשי"), הסתכם ברבעון השני 2012 ב-313 מיליון ₪ (80 מיליון דולר), עלייה של 98% מ-158 מיליון ₪ ברבעון המקביל.

תזרים מפעילות שוטפת גדל ב-69% מרמה של 247 מיליון ₪ ברבעון השני 2011 ל-417 מיליון ₪ (106 מיליון דולר), ברבעון השני 2012. העלייה מוסברת בעיקרה משינוי בהון החוזר, אשר עלה ב-320 מיליון ₪ ברבעון השני 2011, כתוצאה מרמה גבוהה של מכירות ציוד קצה, ואילו ירד בכ-79 מיליון ₪ ברבעון הנוכחי, כתוצאה מרמה נמוכה של מכירות ציוד קצה.

השקעה ברכוש קבוע (Capex), לרבות נכסים בלתי מוחשיים אך בנטרול הוצאות הרכשת ושימור מנייים שהונו, נטו, הסתכמו ברבעון השני 2012 ב-113 מיליון ₪ (29 מיליון דולר), גידול של 51% מ-75 מיליון ברבעון המקביל אשתקד. החברה ממשיכה לבצע השקעות ברשת, בתשתיות ובמערכות ה IT, וההשקעות במחצית השנייה של השנה צפויות להיות גבוהות יותר מאלו שבוצעו במחצית הראשונה של השנה.

היקף החוב, נטו¹⁷, נכון לסוף הרבעון השני 2012 הסתכם ב-4.21 מיליארד ₪, בהשוואה ל-4.64 מיליארד ₪ נכון לסוף שנת 2011, קיטון של כ-0.4 מיליארדי ₪ במחצית הראשונה של השנה.

¹⁷ סך ההלוואות ואגרות החוב לזמן ארוך וחלויות שוטפות בניכוי מזומנים ושווי מזומנים.

תוכנית לרכישה עצמית (Buy Back) של אגרות חוב סדרות ב', ג', ד' ו-ה'

דירקטוריון החברה החליט לאשר תוכנית לרכישה חוזרת (Buy Back) של חוב, לפיה החברה תוכל לבצע רכישה עצמית, מעת לעת, של אג"ח מסדרות ב', ג', ד', ו-ה', הנסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב ("אגרות החוב מסדרות ב'-ה'" ו-"התוכנית", בהתאמה).

בכפוף לתוכנית, תהא החברה רשאית לרכוש אגרות חוב מסדרות ב'-ה' עד לסכום כולל של 200 מיליון ש"ח (כ-51 מיליון דולר) בדרך של מסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב או מחוצה לה, וזאת עד ל-12 באוגוסט 2013. החלטת דירקטוריון החברה איננה מהווה התחייבות לבצע רכישה כלשהי של אגרות חוב. אם תבוצע רכישה חוזרת של אגרות החוב מסדרות ב'-ה', המחיר, עיתוי הרכישה והסכומים של רכישות חוזרות כאמור ייקבעו בהתאם לתנאי השוק וגורמים אחרים. החברה תהא רשאית להשהות או להפסיק את התוכנית בכל זמן נתון. הרכישה החוזרת של אגרות החוב מסדרות ב'-ה' יכול שתבוצע על ידי החברה או על ידי כל אחת מחברות הבנות שלה.

דיבידנד

דירקטוריון החברה אישר חלוקת דיבידנד במזומן (שישולם בש"ח) לרבעון השני של 2012 בסך של 1.03 ₪ (0.26 דולר) למניה (ובסך הכל כ-160 מיליון ₪, או כ-41 מיליון דולר) למחזיקים רשומים של מניות החברה או של תעודות ה-ADS שלה נכון ליום הקובע ב-29 באוגוסט 2012. הדיבידנד צפוי להיות משולם ב-11 בספטמבר 2012.

התפתחויות עסקיות ורגולטוריות

1. הגברת התחרות בענף הסלולר

במהלך חודש מאי 2012, החלו לפעול שני מפעילים סלולריים חדשים, הוט מובייל (מירס תקשורת בע"מ) וגולן טלקום בע"מ ("המפעילים החדשים"), אשר כניסתם לשוק התקשורת הביאה להתגברות התחרות בשוק הסלולר. המפעילים החדשים הציעו ללקוחות חבילות תקשורת סלולרית ללא הגבלה לשימוש בשיחות והודעות וזאת במחירים נמוכים מאילו שהוצעו בשוק עד לאותו מועד. בעקבות זאת השיקו מפעילי הסלולר הוותיקים, לרבות פרטנר והמפעילים הסלולריים הוירטואליים, חבילות ללא הגבלה. כחלק מהאסטרטגיה התחרותית שלה, השיקה החברה, תחת המותג 012 מובייל, שירותי סלולר בשירות עצמי בעיקר באמצעות אתר האינטרנט.

כתוצאה מהתגברות התחרות ולאור כניסתם של המפעילים החדשים לשוק שכבר היה רווי, קטן נתח השוק של החברה וחל גידול בשיעור הנטישה. נתוני ה-ARPU ושיעור הנטישה של הרבעון השני לשנת 2012 אינם משקפים במלואם את התגברות התחרות. החברה ממשיכה לבחון את התפתחויות השוק ומאמינה כי ביכולתה להתמודד עם השינויים החלים בסביבה התחרותית.

למידע נוסף בדבר התחרות והשפעותיה האפשריות על החברה, ראה הדוח השנתי של החברה לשנת 2011 (20-F/A) אשר הוגש לרשות לניירות ערך בארצות הברית ביום 26 במרץ 2012 ("הדוח השנתי 2011") תחת: "Item 3D.2 RISKS RELATING TO OUR BUSINESS OPERATIONS - competition resulting from consolidation in the telecommunications industry, the expanded offering of full service telecommunications group, and new entrants into the mobile telecommunications market, despite its current saturation, as well as other actual and potential changes in the competitive environment and communications technologies, may cause an increase in subscriber

acquisition and retention costs and a decrease in tariffs, and may reduce our subscriber base and increase our churn rate, each of which could adversely affect our business and results of operations."

2. שימועים של משרד התקשורת

א. ביום 26 ביוני 2012 פרסם משרד התקשורת שימוע ובו הציע המשרד לקבוע כי יבוטל התשלום אותו נדרשים כיום לשלם ספקי שירותי הגישה לאינטרנט ("ISPs"), לבעלי תשתיות נייחות כלל ארציות מפעילי מפ"א (נכון לעתה, בזק והוט) עבור העברת התנועה בין לקוחות הקצה וה-ISPs. בהתאם להצעת המשרד, התשלום עבור שירות תשתיות האינטרנט על גבי פס רחב ישולם על-ידי לקוחות הקצה בלבד.

ב. ביום 2 ביולי 2012 פרסם משרד התקשורת שימוע בנושא "כרטיסי חיוג לשיחות רט"ן ומב"ל המשולמים מראש" אשר נועד להוות הסדר ביניים למניעת פגיעה משמעותית באפשרותם של המפעילים הבינלאומיים העצמאיים (אשר אינם תאגידים בעלי זיקה למפעילי רט"ן או מפ"א) להתחרות בשוק השיחות הבינ"ל באמצעות כרטיסי חיוג משולמים מראש, לנוכח השינויים בענף. עד להסדרה חדשה וקבועה, שוקל המשרד לקבוע כדלהלן:

1. אופן הצגת המחיר על ידי המפעיל הבינלאומי ללקוחותיו, המתקשרים באמצעות כרטיסי חיוג משולמים מראש של מפעילי הרט"ן, יפוצל ויכלול הן את התשלום עבור השיחה הבינ"ל והן את התשלום עבור רכיב קישור הגומלין שיועבר למפעיל הרט"ן.
2. כרטיסי החיוג אשר ישווקו בידי מפעיל רט"ן, ישווקו באופן שוויוני כלפי כל המפעילים הבינ"ל וכרטיסי חיוג אשר ישווקו בידי מפעיל בינ"ל, ישווקו באופן שוויוני כלפי כל מפעילי הרט"ן - בתעריף אחיד ובלתי מפלה לפי סוג מנויים או סוג שירותים.
3. מפעיל הרט"ן לא יגבה מהמפעיל הבינ"ל עמלת הפצה, חיוב וגבייה.

3. תיקון לחוק התקשורת בנושא עיצומים כספיים

ביום 5 באוגוסט 2012 פורסם תיקון לחוק התקשורת שעניינו הטלת עיצומים כספיים מדורגים על בעלי רישיונות שונים בתחום התקשורת, לפיו הפרה של הוראות הרישיון, אף אם מדובר בפגיעה בלקוח בודד, מאפשרת למשרד התקשורת להטיל על בעלי הרישיונות עיצומים כספיים הנגזרים מאחוז מסוים מההכנסות ומחומרת ההפרה שבוצעה, דבר אשר יעצים באופן מהותי את יכולת הפיקוח והאכיפה של משרד התקשורת על חברות התקשורת.

4. תיקון לחוק הגנת הצרכן

ביום 25 ביולי 2012 אישרה ועדת הכלכלה תיקון לחוק הגנת הצרכן לפיו, החל מיום 1 בינואר 2013, אם גבה עוסק סכום עודף מהצרכן בעסקה מתמשכת שבה מחייב העוסק את חשבוננו של הצרכן בתשלומים לפי הרשאה לחיוב חשבון או לפי הרשאה לחיוב כרטיס אשראי, ישיב העוסק לצרכן את הסכום העודף בתוך ארבעה ימי עסקים וזאת בתוספת ריבית וכן בתוספת תשלום נוסף בסך של 16 ש"ח, בגין הוצאות הצרכן. עוד נקבע כי אם גבה העוסק סכום עודף ולא השיבו לצרכן, רשאי בית המשפט לפסוק פיצויים ללא הוכחת נזק בסכום שלא יעלה על 10,000 ₪.

הקלות בייבוא מכשירים סלולריים

5.

ביום 2 באוגוסט 2012 אישרה ועדת הכלכלה רפורמה ביבוא מכשירים סלולריים אשר במרכזה שתי הקלות שנועדו להסיר חסמי יבוא: פטור מקבלת רישיון סחר ופטור מקבלת אישור סוג בייבוא מכשירים סלולריים חדשים העומדים בתקנים אירופאים ואמריקאים מקובלים. הרפורמה תיכנס לתוקף 30 ימים מיום פרסומה ברשומות.

תיקונים מוצעים בתחום הקמת מוקדי שידור

6.

ביום 17 ביולי 2012, קיימה ועדת הפנים והגנת הסביבה של הכנסת דיון בקשר עם תיקון מוצע לחוק הקרינה הבלתי מייננת אשר על פיו לא ניתן יהיה לקבל אישור בטיחות מהמשרד להגנת הסביבה למוקד שידור אשר מצוי במרחק הקטן מ-75 מטר ממוסדות לקשישים לרבות דיור מוגן, מוסדות חינוך, מעונות לחוסים ובתי חולים, וכי כל היתר שניתן למוקד שידור ואשר אינו מקיים את ההוראה האמורה, יפוג בתוך 6 חודשים מיום קבלת התיקון. הועדה החליטה שלא להעביר את הנוסח המוצע לאישור מליאת הכנסת, אלא לקדם הצעת חוק אשר תגביל את סף רמת החשיפה לקרינה בלתי מייננת הקבועה בדיון ל-1 מיקרוואט לסמ"ר וכן לבטל את הפטור שנקבע בדיון להקמת מתקני גישה אלחוטית. הצעת החוק האמורה הועברה לקריאה ראשונה בכנסת. אם הצעת החוק תאושר, תיגרם פגיעה קשה ביותר בכיסוי של רשת החברה בתוך הערים היות והחברה תיאלץ לפרק מאות אתרי שידור וכפועל יוצא יפגעו באופן קשה גם הכנסות פרטנר. בנוסף, יתכן שהחברה תיאלץ לשנות את מיקום אתרי השידור שלה למקומות פחות מתאימים או לפרק מתקני שידור קיימים, דבר העלול להשפיע לרעה על איכות הכיסוי של רשת החברה וקיבולה.

סקירה פיננסית - המגזר הנייד¹⁸

מיליוני ₪	Q2'12	Q2'11	% שינוי
סך הכנסות	1,156	1,594	-27%
הכנסות משירותים	949	1,074	-12%
הכנסות מצידוד	207	520	-60%
רווח תפעולי	231	347	-33%
EBITDA	367	502	-27%

הכנסות המגזר הנייד ברבעון השני 2012 הסתכמו ב-1,156 מיליון ₪ (295 מיליון דולר), ירידה של 27% בהשוואה ל-1,594 מיליון ₪ ברבעון המקביל.

הכנסות משירותים במגזר הנייד ברבעון שני 2012, הסתכמו ב-949 מיליון ₪ (242 מיליון דולר), ירידה של 12% מ-1,074 מיליון ₪ ברבעון המקביל. הירידה משקפת בעיקר שחיקת מחירים של השירותים הסלולריים, כולל זמן אויר ושירותי דאטה, הנובעת בעיקר מכניסת מתחרים חדשים והחרפת התחרות בשוק הסלולר כפי שתואר לעיל, כמו גם מספר גורמים נוספים, ביניהם: ירידה בהכנסות משירותי נדידה הנובעים מתחרות ופתרונות אלטרנטיביים לשירותי נדידה, וכן מירידה של כ-4% בבסיס המנויים הממוצע של לקוחות Post Paid, בין התקופות.

הכנסות מתוכן ונתונים במגזר הנייד, לא כולל הכנסות מ-SMS¹⁹, ברבעון השני 2012 הסתכמו ב-144 מיליון ₪ (37 מיליון דולר), קיטון של 15% בהשוואה ל-170 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הקיטון נובע בעיקר משחיקת המחיר של שירותי תוכן ונתונים וגלישה באינטרנט ושירותים אחרים וכן מהשפעת תיקונים צרכניים שנכנסו לתוקף ב-2011.

לאור העובדה כי מעל למחצית מהכנסות זמן אוויר יוצא, תוכן ודאטה (כולל SMS) נובע מלקוחות הנמצאים במסלול חבילות הכוללות שימוש בשירותים אלו, דיווח ההכנסות משירותי דאטה ותוכן נסמך במידה רבה על העמסות של ההכנסות בין השירותים השונים המוצעים בחבילה.

הכנסות משירותי SMS¹⁹ ברבעון השני 2012 הסתכמו ב-115 מיליון ₪ (29 מיליון דולר) גידול של 6%, בהשוואה ל-109 מיליון ₪ ברבעון המקביל.

רווח גולמי משירותי המגזר הנייד ברבעון השני 2012, הסתכמו ב-325 מיליון ₪ (83 מיליון דולר), ירידה של 16% בהשוואה ל-385 מיליון ₪ ברבעון המקביל. קיטון זה משקף בעיקר את הירידה בהכנסות המגזר הנייד, אשר קוזזה בחלקה מירידה בעלויות התפעול, הנובעת מקיטון בהוצאות שכר והוצאות נלוות, הוצאות פחת והפחתות וכן ירידה בהוצאות התמסורת, כפי שתואר לעיל. החל מה-24 במאי 2012, שיעור התמלוגים המשולם למשרד התקשורת על ידי המפעילים הסלולריים ירד מ-2.5% ל-1%. החל מ-1 באוגוסט 2012 שיעור התמלוגים הופחת ל-0.292%, ובלבד ששיעור התמלוגים השנתי לשנת 2012 יעמוד על 1.3%. למידע נוסף ראה הודעת החברה והדיווח המידי על גבי טופס 6-K מיום ה-1 באוגוסט 2012.

¹⁸ כולל הכנסות והוצאות בין מגזריות

¹⁹ ברבעון הרביעי 2011, עדכנה החברה את שיטת הקצאת הזיכויים בין מרכיבי השירותים הסלולריים. הכנסות משירותים של הרבעון השני 2011 הוצגו מחדש בהתאם לשיטה החדשה למטרת השוואה.

הכנסות מציוד של המגזר הנייד ברבעון השני 2012 הסתכמו ב- 207 מיליון ₪ (53 מיליון דולר), בהשוואה ל- 520 מיליון ₪ ברבעון המקביל, ירידה של 60%. הירידה משקפת בעיקרה ירידה בכמות המכשירים שנמכרו ברבעון המדווח, בהשוואה לכמות המכשירים שנמכרו ברבעון המקביל, אשר היו גבוהות במיוחד. הגורמים העיקריים שהביאו לירידה כוללים: התגברות התחרות בתחום מכירת מכשירים, הקשחת תנאי התשלום בעת המכירה, ירידה בביקושים המשקפת את הנתח הגבוה יחסית של מכשירים מסוג סמארטפון שנמכרו בשנה החולפת והפסקת מתן הנחות ללקוחות בעלי מכשירים חדשים.

הרווח הגולמי מציוד של המגזר הנייד ברבעון השני 2012 הסתכם ב- 31 מיליון ₪ (8 מיליון דולר), ירידה של 73% מ- 115 מיליון ₪ ברבעון המקביל, הנובעת בעיקרה מירידה כמותית של המכירות, כאמור, כמו גם ירידה ברמת הרווח למכשיר.

הרווח הגולמי של המגזר הנייד ברבעון השני 2012 הסתכם ב- 356 מיליון ₪ (91 מיליון דולר), ירידה של 29% בהשוואה ל- 500 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות של המגזר הנייד ברבעון השני 2012 הסתכמו ב- 155 מיליון ₪ (40 מיליון דולר), ירידה של 13% מ- 179 מיליון ₪ ברבעון המקביל. הקיטון משקף בעיקר ירידה בהוצאות שכר ונלוות ועמלות מכירה, אשר קוזזה בחלקה מגידול בהיקף חובות מסופקים וחובות אבודים בהשוואה לאשתקד, הנובע מירידה חד פעמית בסך 16 מיליון ₪ בהיקף חובות מסופקים וחובות אבודים ברבעון השני 2011.

בסיכום, **הרווח התפעולי במגזר הנייד ברבעון השני 2012** הסתכם ב- 231 מיליון ₪ (59 מיליון דולר), ירידה של 33% בהשוואה ל- 347 מיליון ₪ ברבעון המקביל.

EBITDA של המגזר הנייד ברבעון השני 2012 הסתכם ב- 367 מיליון ₪ (94 מיליון דולר), ירידה של 27% מ- 502 מיליון ₪ ברבעון המקביל. שיעור ה- EBITDA מסך ההכנסות של המגזר הנייד ברבעון השני 2012 הסתכם ל- 32%, בהשוואה ל- 31% ברבעון השני 2011.

סקירה תפעולית - המגזר הנייד

במהלך הרבעון השני של 2012 בסיס מנויי הסלולר הפעילים של החברה (כולל מנויי מודם סלולרי ו- 012 מובייל) ירד בכ- 49,000 מנויים, והסתכם נכון לסוף הרבעון ב- 3.1 מיליון מנויים. בסיס מנויי ה- Postpaid (כולל מנויי מודם סלולרי) נכון לסוף הרבעון הסתכם ב- 2.2 מיליון (המהווים כ- 71% מבסיס המנויים) ומשקף ירידה של 55,000 מנויים, ובסיס מנויי ה- Prepaid עלה ב- 6,000 מנויים והסתכם בכ- 0.9 מיליון מנויים (המהווים 29% מבסיס המנויים).

שיעור הנטישה הרבעוני (Churn) ברבעון השני 2012 היה 8.9%, בהשוואה ל- 6.5% ברבעון השני 2011 ול- 8.0% ברבעון הראשון של 2012. שיעור הנטישה הגבוה משקף את ההשפעה על מנויי ה- Postpaid של כניסתם לשוק של שני המפעילים הסלולריים החדשים אשר נכנסו לשוק במהלך הרבעון השני עם הצעות אגרסיביות, וכן את השפעת המפעילים הוירטואליים.

נתח השוק של החברה נכון לסוף הרבעון השני היה כ- 31% בהשוואה לכ- 32% בסוף הרבעון הקודם.

ברבעון השני 2012 הסתכמה ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי סלולר (ARPU), ב- 101 ₪ (26 דולר), ירידה של כ- 10% מ- 112 ₪ ברבעון המקביל. הירידה משקפת בעיקר המשך שחיקת המחירים, כאמור.

מספר דקות השימוש החודשי הממוצע למנוי סלולר ("MOU") ברבעון השני של 2012 הסתכם ב-437 דקות, עליה של 10% מ- 396 דקות ברבעון השני של 2011. עליה זו משקפת בעיקר את העלייה המתמשכת בשיעורן של תכניות התעריפים המציעות כמות גדולה של דקות או ללא הגבלה במחיר חודשי קבוע. וזאת על אף הצמיחה המתמשכת בשיעור מנויי המודם הסלולרי מבסיס המנויים, אשר משפיעה באופן שלילי על ה-MOU מאחר ומנויים אלו אינם צורכים זמן אוויר משמעותי.

מיליון ₪	Q2'12	Q2'11	שינוי
סך הכנסות	308	332	-7%
הכנסות משירותים	300	325	-8%
הכנסות מצידוד	8	7	+14%
רווח תפעולי	14	30	-53%
EBITDA	56	84	-33%

הכנסות המגזר הנייח ברבעון השני 2012 הסתכמו ב- 308 מיליון ₪ (79 מיליון דולר), בהשוואה ל- 332 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של 7%.

הכנסות משירותים של המגזר הנייח ברבעון השני 2012 הסתכמו ב- 300 מיליון ₪ (76 מיליון דולר), בהשוואה ל- 325 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של 8%. הירידה בהכנסות משירותים במגזר הנייח משקפת את הירידה בבסיס המנויים הממוצע של המגזר הנייח בתקופה המדווחת, כמו גם את השפעת שחיקת המחירים בשירותי המגזר הנייח.

מספר קווי התקשורת הנייחים הפנים ארציים הפעילים, כולל 012 סמייל, הסתכם ב- 281 אלף מנויים נכון לסוף הרבעון השני 2012 בהשוואה ל- 292 אלף בסוף רבעון שני 2011. **בסיס מנויי האינטרנט (ISP)** הסתכם ל- 609 אלף נכון לסוף הרבעון המדווח, בהשוואה ל- 632 אלף בסוף רבעון שני 2011.

הכנסות מצידוד של המגזר הנייח ברבעון השני 2012 הסתכמו ב- 8 מיליון ₪ (2 מיליון דולר), בהשוואה ל- 7 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח הגולמי של המגזר הנייח ברבעון השני 2012 הסתכם ב- 72 מיליון ₪ (18 מיליון דולר) בהשוואה ל- 86 מיליון ברבעון השני 2011, ירידה של 16%. הירידה מיוחסת בעיקרה לקיטון בהכנסות, שקוזזה בחלקה בקיטון בעלות המכר עקב ירידה בהיקף פחת והפחתות וירידה בתשלומים לספקי תשתית.

הוצאות מכירה, שיווק והנהלה וכלליות של המגזר הנייח ברבעון השני 2012 הסתכמו ב- 58 מיליון ₪ (15 מיליון דולר), בהשוואה ל- 56 מיליון ₪ בתקופה המקבילה, עליה של 4%.

הרווח התפעולי במגזר הנייח, ברבעון השני 2012 הסתכם ב- 14 מיליון ₪ (4 מיליון דולר), קיטון של כ 53% בהשוואה לרווח תפעולי של כ- 30 מיליון ₪ ברבעון המקביל בשנת 2011. הקיטון נובע בעיקרו מקיטון בהכנסות משירותים, כאמור.

²⁰ הניתוח כולל הוצאות והכנסות בין מגזריות.

EBITDA של המגזר הנייח ברבעון השני 2012 הסתכם ב-56 מיליון ₪ (14 מיליון דולר), בהשוואה ל-84 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של 33%, הנובעת מקיטון בהכנסות משירותים, כאמור.

פרטי שיחת ועידה

חברת פרטנר תקשורת תקיים שיחת ועידה ביום שלישי ה-14 באוגוסט 2012, בשעה 17:00 שעון ישראל (10:00 בבוקר שעון ניו יורק).

אנא חייגו למספרים להלן (לפחות 10 דקות לפני תחילת השיחה) על מנת להשתתף בשיחה:

צפון אמריקה (מספר חינם): +1.888.407.2553 בינלאומי: +972.3.918.0610

שיחת הוועידה, תועבר בשידור חי באינטרנט, וכל המעוניין יכול להאזין לה דרך אתר המשיקים 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, אלו הם המספרים לשידור החוזר של השיחה:

צפון אמריקה : +1888.295.2634 בינלאומי : +972.3.925.5918

השידור החוזר של השיחה יהיה זמין באינטרנט (באותו אתר בו מתקיים השידור החי) החל מה- 14 באוגוסט 2012 ועד ל- 18 באוגוסט 2012.

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 המקרקלית, 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 ומנהליים" ו-"סעיף 11 - גילוי כמותי ואיכותי של סיכונים שוק" בדו"ח השנתי לשנת 2011 (20-F) אשר הוגש לרשות לניירות ערך בארצות הברית ביום 22 במרץ 2012, כפי שתוקן ביום 26 במרץ 2012. לאור סיכונים אלה, אי ודאות והשערות, 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.

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

המידע הפיננסי מוצג במיליוני ₪ (למעט אם צוין אחרת) והנתונים המוצגים מעוגלים בהתאם.

מטעמי נוחות, המרת הנתונים משקלים חדשים (₪) לדולרים אמריקאים נעשתה לפי שער הדולר ב-30 ביוני : דולר אמריקאי אחד שווה 3.923 ₪. כל ההמרות נעשו אך ורק למען נוחות הקורא.

שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP:

ההכנסות לפני ריבית פיננסית, מסים, פחת, הפחתות וסעיפים חריגים (כולל הפחתה בגין ירידת ערך) (EBITDA) 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 לתזרים מזומנים מפעילות שוטפת כמדד של זילות. EBITDA אינו מהווה מדד לביצועים הכספיים על פי עקרונות החשבונאות המקובלים ולא ניתן להשוותו למדדים בעלי שם דומה המשמשים חברות אחרות. EBITDA עשוי שלא להצביע על תוצאות תפעוליות היסטוריות של החברה ואינו מיועד לשמש ככלי לחיזוי תוצאות אפשריות בעתיד. ההתאמה בין תזרים המזומנים שלנו מפעילות שוטפת לבין ה-EBITDA על בסיס מאוחד מוצגת בתמצית הדוחות הכספיים המצורפת להודעה זו.

אודות פרטנר תקשורת

חברת פרטנר תקשורת בע"מ היא מפעילת תקשורת מובילה בישראל המספקת שירותי תקשורת (ניידת, טלפוניה ניידת ושירותי אינטרנט) תחת המותג orange™. החברה מספקת שירותי תקשורת סלולאריים 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 סלולאריים מתוצרת תאגיד סמסונג, בעיקר למפעילים הסלולאריים הגדולים בישראל, (2) ניהול הנכסים הפיננסיים שלה.

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

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

אודות 012 סמייל טלקום בע"מ

012 סמייל הינה חברה פרטית בבעלות מלאה של פרטנר תקשורת, העוסקת במתן שירותי שיחות בינלאומיות, שירותי אינטרנט וכן שירותי תקשורת פנים ארציים ניחים (כולל שירותי טלפוניה על פס רחב - VOB), תחת המותג "012smile". השלמת הרכישה של 012 סמייל על ידי פרטנר בוצעה ביום 3 במרץ 2011. לפרטים נוספים ראו הודעת החברה מיום 3 במרץ 2011.

למידע נוסף:

מר זיו לייטמן	גב' יפה כהן
מנהל כספים ראשי	מנהלת אגף קשרי משקיעים, פרטנר
טל': +972 54-7814951	טל': +972 54-9099039
דוא"ל: investors@orange.co.il	דוא"ל: yaffa.cohenifrah@orange.co.il