

PARTNER COMMUNICATIONS REPORTS FOURTH QUARTER AND ANNUAL 2012 RESULTS¹

**ANNUAL FREE CASH FLOW BEFORE INTEREST PAYMENTS² TOTALED NIS 1,234 MILLION;
FREE CASH FLOW IN THE FOURTH QUARTER TOTALED NIS 323 MILLION**

**ANNUAL NET PROFIT TOTALED NIS 478 MILLION; NET PROFIT IN THE FOURTH QUARTER
TOTALED NIS 102 MILLION**

2012 Annual Highlights (compared with 2011)

- **Total Revenues:** NIS 5,572 million (US\$ 1,493 million), a decrease of 20%
- **Service Revenues:** NIS 4,640 million (US\$ 1,243 million), a decrease of 11%
- **OPEX³:** NIS 3,262 million (US \$874 million), an improvement of 7%
- **Operating Expenses (OPEX)³ including cost of equipment revenues:** NIS 4,081 million (US\$ 1,093 million), an improvement of 17%
- **EBITDA⁴:** NIS 1,602 million (US\$ 429 million), a decrease of 26%
- **EBITDA Margin:** 29% of total revenues compared with 31%
- **Net Profit:** NIS 478 million (US\$ 128 million), an increase of 8%⁵
- **Cellular ARPU:** NIS 97 (US\$ 26), a decrease of 13%

Q4 2012 Highlights (compared with Q4 2011)

- **Total Revenues:** NIS 1,258 million (US\$ 337 million), a decrease of 21%
- **Service Revenues:** NIS 1,036 million (US\$ 278 million), a decrease of 19%
- **OPEX³:** NIS 744 million (US \$199 million), compared with NIS 889 million, an improvement of 16%
- **Operating Expenses (OPEX)³ including cost of equipment revenues:** NIS 944 million (US\$ 253 million) compared with NIS 1,142 million, an improvement of 17%
- **EBITDA⁴:** NIS 340 million (US\$ 91 million), a decrease of 29%
- **EBITDA Margin:** 27% of total revenues compared with 30%
- **Net Profit:** NIS 102 million (US\$ 27 million), compared with a loss of NIS 188 million⁵
- **Cellular ARPU:** NIS 87 (US\$ 23), a decrease of 18%
- **Cellular Subscriber Base:** approximately 3 million at year-end

¹ The financial results presented in this press release are unaudited financial results

² Cash flows from operating activities before interest payments, net of cash flows used for investment activities. For purposes of comparison with 2012, the free cash flow for 2011 does not take into account the cash outflows of NIS 597 million used for the acquisition of 012 Smile.

³ Operating expenses include cost of service revenues, and selling, marketing and administrative expenses, and exclude depreciation and amortization and impairment charges.

⁴ For definition of EBITDA measure, see "Use of Non-GAAP Financial Measures" on page 19 below.

⁵ In Q4 2011, the Company recorded an impairment charge on its fixed line assets which reduced the annual and Q4 net profit by NIS 311 million. See press release of March 22, 2012 for details.

Rosh Ha'ayin, Israel, February 27, 2013 – Partner Communications Company Ltd. (“Partner” or the “Company”) (NASDAQ and TASE: PTNR), a leading Israeli communications operator, announced today its results for the year and quarter ended December 31, 2012.

Commenting on the fourth quarter and annual results, Mr. Haim Romano, Partner's CEO, said:

“In 2012, the level of competition in the Israeli telecommunications market greatly intensified and as a result, the significant price erosion in the market impacted the Company's business results as reflected in our financial statements. These trends have continued into the first months of 2013. Nevertheless we have maintained robust free cash flow, whilst continuing to invest in and develop the cellular market's most technologically advanced infrastructure. We have also taken significant efficiency measures which mitigated the impact of these trends on the erosion of the company's profitability.

Despite a substantial decline in revenues, the Company reported strong cash flow before interest payments in 2012 of NIS 1,234 million. At the same time, the Company has significantly reduced net debt by NIS 827 million. Due to the efficiency measures taken by the Company during the past year, operating expenses in the fourth quarter of 2012 decreased by NIS 145 million compared with the fourth quarter of 2011, while we improved organizational processes and raised the quality of customer services.

The Company has invested approximately NIS 500 million, principally during 2012, in the Orange ultranet upgrade project. Partner's network is currently the fastest⁶ and most advanced network in Israel, and is the only network supporting HD voice quality and preparation for 4G technology. To ensure continued technological progress, network availability, internet capacity and other added services at competitive prices, the Company intends to participate in an expected tender for an allocation of new frequencies to be used for 4G.

The Company completed the integration with 012 Smile in most operational areas, enabling the Company to provide further value for our customers through bundled service packages that include cellular, fixed-line and ISP services.”

Mr. Haim Romano noted: “The Company is operating under two main brands and adhered to its customer centric strategy, its dedication to excellent service and its commitment to offers tailored to customer needs. The Orange brand provides customized solutions with maximum availability in all customer interfaces, physical and digital, and was ranked first among all major cellular operators in Israel in the "Market-test index for customer experience". The "012 mobile" cellular services are based mainly on self-service through a website at attractive prices.

The Company will continue to implement the “clear” policy, which is unique to the Company, and is based on simplicity, fairness and clarity in all the Company's interfaces, under which the same

⁶ According to hundreds of thousands of independent monthly samples in speedtest application

plans are offered to new and existing customers and which contributes to the creation of customer loyalty over time."

Mr. Haim Romano concluded: "the Company will continue to adhere to the customer centric strategy and with the consistent investment in the Company's assets: customers, employees and the Orange brand."

Mr. Ziv Leitman, Partner's Chief Financial Officer commented on the quarterly results:

"The financial results of the fourth quarter of 2012 compared to the previous quarter reflect the downward pressure on revenues resulting from increasingly intense competition in the telecommunications market, which was partially offset by the continued impact of efficiency measures implemented by the Company over the course of the past year.

During the fourth quarter of 2012, the Company continued to implement efficiency measures and to adjust its cost structure to adapt to the new level of revenues. In the fourth quarter, operating expenses (excluding cost of equipment revenues, depreciation and amortization) decreased by approximately NIS 50 million compared to the third quarter of 2012, mainly reflecting the impact of efficiency measures. The Company began to implement significant efficiency measures five quarters ago and operating expenses in the fourth quarter of 2012 was lower by NIS 145 million compared with the fourth quarter of 2011. The Company plans to continue in the coming quarters to implement additional operational efficiency measures in order to further reduce operating expenses.

As part of the efficiency measures, the Company has continued to adjust its workforce to the changing market conditions and in the fourth quarter of 2012, the number of positions (on a full time equivalent (FTE) basis) was reduced by approximately 700. In total, during 2012, the number of reported positions was reduced by 2,495 positions, or 32% of the Company's workforce, principally by lowering the level of new recruits. The number of employees on a FTE basis at the end of December 2012 was 5,396.

The churn rate increased in the fourth quarter of 2012 to 10.9% from 10.4% in the third quarter, reflecting an increase in the churn of Pre-Paid subscribers, which was partially offset by a decrease in the churn of Post-Paid subscribers.

ARPU totaled NIS 87 in the fourth quarter of 2012, compared with NIS 97 in the previous quarter. The decrease was partially explained by the seasonal decline, mainly in roaming revenues, and by the continued price erosion and transition of customers to unlimited packages.

Equipment revenues in the fourth quarter of 2012 increased to NIS 222 million compared with NIS 165 million in the previous quarter, mainly reflecting the impact of the launched of the iPhone 5 in December 2012.

As a result of the above effects, the EBITDA for the fourth quarter of 2012 amounted to NIS 340 million compared to NIS 401 million in the previous quarter.

The Company's investments in fixed assets totaled NIS 123 million in the fourth quarter of 2012 and total annual investments for 2012 were NIS 500 million, or 9% of annual revenues. At the same time, the Company continued to report strong free cash flow (after interest payments), which totaled NIS 255 million this quarter. Over 2012, the Company generated free cash flow after interest payments in the amount of NIS 1,034 million. The cash flow was positively affected by a decrease in working capital, following lower equipment sales over the course of the year and an increase in the proportion of equipment sales by credit card and cash. This trend is expected to have positively impact on the free cash flow in the coming quarters.

In light of its strong free cash flow, the Company made an early repayment of bank loans during the fourth quarter of 2012 in the amount of NIS 300 million. In 2013, therefore, only repayments of bonds are currently required, in an amount of approximately NIS 300 million. The level of net debt was NIS 3,812 million at year-end 2012 compared to NIS 4,639 million at the end of the previous year.

The competition and material price erosion that adversely affected our financial results for the fourth quarter of 2012 are continuing in the first quarter of 2013 and may continue further into the year, which could have a material adverse effect on our financial results in the first quarter of 2013 and going forward."

Key Financial Results⁷ (unaudited)

NIS MILLION	2008	2009	2010	2011⁸	2012
Revenues	6,302	6,079	6,674	6,998	5,572
Cost of revenues	<u>3,868</u>	<u>3,770</u>	<u>4,093</u>	<u>4,978</u>	<u>4,031</u>
Gross profit	2,434	2,309	2,581	2,020	1,541
S,G&A	672	677	785	1,002	787
Impairment of goodwill	-	-	-	87	-
Other income	<u>64</u>	<u>69</u>	<u>64</u>	<u>105</u>	<u>111</u>
Operating profit	1,826	1,701	1,860	1,036	865
Financial costs, net	184	176	181	294	234
Income tax expenses	<u>444</u>	<u>384</u>	<u>436</u>	<u>299</u>	<u>153</u>
Net Profit	<u>1,198</u>	<u>1,141</u>	<u>1,243</u>	<u>443</u>	<u>478</u>
Earnings per share (basic, NIS)	7.71	7.42	8.03	2.85	3.07
Free cash flow	1,401	1,021	1,502	1,082	1,234

NIS MILLION	Q4'11⁸	Q1'12	Q2'12	Q3'12	Q4'12
Revenues	1,589	1,571	1,428	1,315	1,258
Cost of revenues	<u>1,279</u>	<u>1,128</u>	<u>1,000</u>	<u>934</u>	<u>969</u>
Gross profit	310	443	428	381	289
S,G&A	309	222	213	192	160
Impairment of goodwill	87	-	-	-	-
Other income	<u>31</u>	<u>27</u>	<u>30</u>	<u>28</u>	<u>26</u>
Operating profit (loss)	(55)	248	245	217	155
Financial costs, net	55	55	73	68	38
Income tax expenses	78	47	52	39	15
Net profit (loss)	<u>(188)</u>	<u>146</u>	<u>120</u>	<u>110</u>	<u>102</u>
Earnings (Losses) per share (basic, NIS)	(1.21)	0.94	0.77	0.71	0.65
Free cash flow	292	223	313	375	323

Key Operating Indicators:

	2008	2009	2010	2011	2012
EBITDA (NIS millions)	2,298	2,304	2,570	2,178	1,602
EBITDA as a percentage of total revenues	36%	38%	38%	31%	29%
Cellular Subscribers (end of period, thousands)	2,898	3,042	3,160	3,176	2,976
Estimated Cellular Market Share (%)	32%	32%	32%	32%	29%
Annual Cellular Churn Rate (%)	18%	18%	21%	29%	38%
Average Monthly Usage per Cellular Subscriber (MOU) (minutes)	365	364	366	397	450
Average Monthly Revenue per Cellular Subscriber (ARPU) (NIS)	161	151	122 ⁹	111	97
No. Fixed Lines (end of period, thousands)	*	*	69	292	288
ISP Subscribers (end of period, thousands)	*	*	60	632	587

* Prior to 2010, the Company did not operate a fixed line service nor have ISP subscribers.

⁷ See also definitions on first page.

⁸ In Q4 2011, the Company recorded an impairment charge on its fixed line assets which reduced the annual and Q4 operating profit by NIS 322 million and the net profit by NIS 311 million. See press release of March 22, 2012 for details.

⁹ Reported ARPU for 2010 was NIS 148. The ARPU for 2010 has been restated under the lower interconnect tariff effective in 2011, for the purpose of comparison.

Partner Consolidated Results (unaudited)

NIS Millions	Cellular Segment			Fixed Line Segment			Elimination		Consolidated		
	2012	2011	Change %	2012	2011	Change %	2012	2011	2012	2011	Change %
Total Revenues	4,488	5,996	-25%	1,246	1,153	+8%	(162)	(151)	5,572	6,998	-20%
Service Revenues	3,592	4,248	-15%	1,210	1,127	+7%	(162)	(151)	4,640	5,224	-11%
Equipment Revenues	896	1,748	-49%	36	26	+38%	-	-	932	1,774	-47%
Operating Profit	742	1,287	-42%	123	71 ⁸	+73%	-	-	865	1,358 ⁸	-36%
EBITDA	1,314	1,896	-31%	288	282	+2%	-	-	1,602	2,178	-26%

NIS Millions	Cellular Segment			Fixed Line Segment			Elimination		Consolidated		
	Q4'12	Q4'11	Change %	Q4'12	Q4'11	Change %	Q4'12	Q4'11	Q4'12	Q4'11	Change %
Total Revenues	997	1,299	-23%	307	333	-8%	(46)	(43)	1,258	1,589	-21%
Service Revenues	788	1,005	-22%	294	324	-9%	(46)	(43)	1,036	1,286	-19%
Equipment Revenues	209	294	-29%	13	9	+44%	-	-	222	303	-27%
Operating Profit	112	260	-57%	43	7 ⁸	+514%	-	-	155	267 ⁸	-42%
EBITDA	256	407	-37%	84	71	+18%	-	-	340	478	-29%

Financial Review

Total revenues in 2012 were NIS 5,572 million (US\$ 1,493 million), a decrease of 20% from NIS 6,998 million in 2011. Partner concluded the acquisition of 012 Smile, an Israeli operator of international telecoms services and local fixed line services and a provider of internet services, in March 2011. The consolidated results of 2011 therefore only included the results of 012 Smile from March 2011 forward.

In Q4 2012, **total revenues** were NIS 1,258 million (US\$ 337 million), a decrease of 21% from NIS 1,589 million in Q4 2011.

Annual **service revenues** totaled NIS 4,640 million (US\$ 1,243 million) in 2012, decreasing by 11% from NIS 5,224 million in 2011.

Service revenues for the cellular segment in 2012 were NIS 3,592 million (US\$ 962 million), decreasing by 15% from NIS 4,248 million in 2011. The decrease was mainly a result of the intense price erosion of cellular services including voice and data services, following the entry of new competitors (new operators and MVNO's) in the first half of the year, as well as the continued decrease in revenues from roaming services. The decrease also reflected the lower Post-Paid

cellular subscriber base which decreased by approximately 4% on an average basis over the past year.

Service revenues for the fixed line segment reached NIS 1,210 million (US\$ 324 million) in 2012, an increase of 7% compared with NIS 1,127 million in 2011. The increase largely reflects the contribution of 012 Smile to the Group's results for the full year in 2012, compared to only ten months in 2011 (from the date of acquisition in March 2011). The impact of 012 Smile's contribution was partially offset by price erosion in fixed line services due to tougher competitive market conditions, and a gradual decrease in the average number of internet service subscribers over the period.

For Q4 2012, **service revenues** totaled NIS 1,036 million (US\$ 278 million), decreasing by 19% from NIS 1,286 million in Q4 2011. For the cellular segment, service revenues in Q4 2012 were NIS 788 million (US\$ 211 million), a decrease of 22% from NIS 1,005 million in Q4 2011. The decrease was explained largely by the same factors as the annual decrease. For the fixed line segment, service revenues totaled NIS 294 million (US\$ 79 million) in Q4 2012, a decrease of 9% from NIS 324 million in Q4 2011. The decrease mainly reflected price erosion in fixed line services including voice and internet services, as well as a decrease in the average number of internet service subscribers over the period.

Equipment revenues in 2012 totaled NIS 932 million (US\$ 250 million), a decrease of 47% compared with NIS 1,774 million in 2011. The decrease largely reflected a significant decrease in the quantity of cellular equipment sold, reflecting increased competition from independent handset suppliers, the impact of the Company's strategy to require more stringent payment terms, a general decrease in market demand, and an end to the use of special discounts for customers with new handsets.

In Q4 2012, equipment revenues were NIS 222 million (US\$ 59 million), decreasing by 27% from NIS 303 million in Q4 2011. As with the annual results, the quarterly decrease was due to a significant reduction in the quantity of cellular equipment sold, for the same reasons as the annual decrease. Sales in the fourth quarter were positively affected by the launch of the iPhone 5 model in December 2012.

Operating expenses (including cost of service revenues, selling, marketing and administrative expenses and excluding depreciation and amortization) totaled NIS 3,262 million (US\$ 874 million) in 2012, a decrease of 7% or NIS 255 million from 2011, largely reflecting the series of efficiency measures undertaken over the last year, and in particular the reduction of the workforce by approximately 40% over the period. The decrease was despite the full-year contribution of 012 Smile in 2012 compared with only a ten-month contribution in 2011.

For Q4 2012, operating expenses totaled NIS 744 million (US\$ 199 million), a decrease of 16% or NIS 145 million from Q4 2011, as described above as well as a one-time reduction in site-rental expenses of NIS 18 million.

Operating profit for 2012 was NIS 865 million (US\$ 232 million), a decrease of 17% compared with reported operating profit for 2011 including an impairment charge impact of NIS 322 million (related principally to certain fixed line assets acquired in connection with the purchase of 012 Smile). The decrease amounted to 36% when compared with operating profit before the impact of the impairment.

In Q4 2012, operating profit was NIS 155 million (US\$ 42 million), compared with a reported operating loss in Q4 2011 of NIS 55 million due to the impairment charge impact of NIS 322 million in the quarter. Compared to operating profit before the impairment charge impact in Q4 2011, operating profit for Q4 2012 decreased by 42%.

Annual **EBITDA** totaled NIS 1,602 million (US\$ 429 million) in 2012, a decrease of 26% from NIS 2,178 million in 2011. EBITDA for the cellular segment was NIS 1,314 million (US\$ 352 million) in 2012, decreasing by 31% from NIS 1,896 million in 2011, reflecting the impact of the reduction in service revenues and in gross profit from equipment revenues, partially offset by the reduction in operating expenses (including cost of service revenues, selling, marketing and administrative expenses and excluding depreciation and amortization), as described above. EBITDA for the fixed line segment in 2012 was NIS 288 million (US\$ 77 million), an increase of 2% from NIS 282 million in 2011, reflecting the reduction in operating expenses and the impact of the full-year contribution of 012 Smile in 2012 compared with only ten months in 2011, partially offset by the reduction in service revenues.

For Q4 2012, EBITDA was NIS 340 million (US\$ 91 million), a decrease of 29% from NIS 478 million in Q4 2011. The cellular segment contributed EBITDA of NIS 256 million (US\$ 69 million) in the quarter, decreasing by 37% from Q4 2011, and the fixed line segment contributed EBITDA of NIS 84 million (US\$ 23 million), an increase of 18% compared with Q4 2011.

Financial expenses, net in 2012 were NIS 234 million (US\$ 63 million), a decrease of 20% compared with NIS 294 million. The decrease was mainly due to the lower level of average debt in 2012 compared with 2011 (see Funding and Investing Review below), together with a lower level of expenses linked to changes in the consumer price index ("CPI") of 1.4% over 2012 compared with 2.6% over 2011.

In Q4 2012, financial expenses, net, totaled NIS 38 million (US\$ 10 million), a decrease of 31% compared with NIS 55 million in Q4 2011, reflecting a lower level of expenses linked to changes in the consumer price index ("CPI") of -0.7% in Q4 2012 compared with -0.2% in Q4 2011, as well as the lower level of average debt.

Net profit in 2012 was NIS 478 million (US\$ 128 million), an increase of 8% compared with reported net profit in 2011 of NIS 443 million, including the impact of the impairment in the amount of NIS 311 million, and a decrease of 37% compared with net profit in 2011 before the impact of the impairment.

Q4 2012 net profit was NIS 102 million (US\$ 27 million), compared with a reported net loss of NIS 188 million in Q4 2011 including the impact of the impairment, and a decrease of 17% compared with a net profit of NIS 123 million before the impact of the impairment.

Based on the weighted average number of shares outstanding during 2012, **basic earnings per share** or ADS, was NIS 3.07 (US\$ 0.82), an increase of 8% compared to NIS 2.85 in 2011.

The effective tax rate of the Company for the fourth quarter was 13% compared to an average of 26% for the first three quarters of the year.

The effective tax rate for 2012 was 24%, compared with 29% in 2011 (before the impact of the impairment). The decrease in the tax rate as above was mainly due to the utilization of previously unrecognized tax losses and other temporary differences against taxable income.

Funding and Investing Review

In 2012, **cash flows generated from operating activities before interest payments, net of cash flows used for investing activities ("Free Cash Flow")**, totaled NIS 1,234 million (US\$ 331 million), an increase of 14% from NIS 1,082 million for 2011 (without taking into account the cash outflow of NIS 597 million used for the acquisition of 012 Smile).

Cash generated from operations increased by 9% from NIS 1,570 million in 2011 to NIS 1,705 million (US\$ 458 million) in 2012. This was mainly explained by the changes in operating working capital. In 2012 working capital decreased by NIS 268 million, primarily due to a decrease of NIS 467 million in trade receivables reflecting the decrease in handset sales purchased in 36 monthly installment payment plans, while in 2011, operating working capital increased by NIS 266 million, primarily reflecting the impact of the significant increase in handset sales over that period. The change in working capital was partially offset by the decrease in profit before depreciation and amortization as described above.

The level of **investment in fixed assets** including intangible assets but excluding capitalized subscriber acquisition and retention costs, net, was NIS 492 million (US\$ 132 million) in 2012, an increase of 4% from NIS 471 million in 2011, and the equivalent of 9% of total revenues in 2012 compared with 7% in 2011. Most of the investments were made in the Orange ultranet upgrade project which included improvements to the Company's cellular network, as well as in information systems and software, and in the optical fiber transmission network.

The amount of subscriber acquisition and retention costs, net, that was capitalized by the Company decreased from NIS 33 million in 2011 to NIS 9 million (US\$ 2 million) in 2012, reflecting the impact of the amendment to the Communications Law, introduced in February 2011, which restricts the imposition of subscriber exit fines for cellular subscribers and in August 2011 for fixed-line subscribers.

In Q4 2012, free cash flow was NIS 323 million (US\$ 87 million), an increase of 11% compared with NIS 292 million in Q4 2011, reflecting a 6% increase in operating cash flow, partially offset by a 8% decrease in investment in fixed assets including intangible assets but excluding capitalized subscriber acquisition and retention costs. As stated above, the improvement was due to a greater decrease in working capital, partially offset by a decrease in profit before depreciation and amortization.

The level of **net debt**¹⁰ at the end of 2012 was NIS 3,812 million (US\$ 1,021 million), compared with NIS 4,639 million at the end of 2011.

¹⁰ *Total current and non-current borrowings less cash and cash equivalents.*

Cellular Segment Financial Review¹¹

NIS Millions	2012	2011	Change %	Q4'12	Q4'11	Change %
Total Revenues	4,488	5,996	-25%	997	1,299	-23%
Service Revenues	3,592	4,248	-15%	788	1,005	-22%
Equipment Revenues	896	1,748	-49%	209	294	-29%
Operating Profit	742	1,287	-42%	112	260	-57%
EBITDA	1,314	1,896	-31%	256	407	-37%

Total revenues for the cellular segment in 2012 were NIS 4,488 million (US\$ 1,202 million), a decrease of 25% from NIS 5,996 million in 2011. In Q4 2012, total revenues were NIS 997 million (US\$ 267 million), a decrease of 23% from NIS 1,299 million in Q4 2011.

Annual **service revenues** for the cellular segment were NIS 3,592 million (US\$ 962 million) in 2012, decreasing by 15% from NIS 4,248 million in 2011. The decrease was mainly a result of the intense price erosion of cellular services including voice and data services, following the entry of new competitors (MVNO's and new operators) and the offering of "unlimited plans" in the first half of the year, as well as the continued decrease in revenues from roaming services. The decrease also reflected the lower Post-Paid cellular subscriber base which decreased by approximately 4% on an average basis over the past year.

In Q4 2012, service revenues for the cellular segment were NIS 788 million (US\$ 211 million), a decrease of 22% from NIS 1,005 million in Q4 2011.

Pre-Paid subscribers contributed service revenues in a total amount of approximately NIS 475 million (US\$ 127 million) in 2012, a decrease of 5% from approximately NIS 500 million in 2011, as a result of the price erosion and the decrease in the number of Pre-Paid subscribers.

Revenues from cellular **data and content services excluding SMS**¹² in 2012 totaled NIS 559 million (US\$ 150 million), a decrease of 16% compared with NIS 666 million in 2011. The decrease mainly reflected the price erosion of data and content services including browsing and other services, the lower Post-Paid subscriber base, and the impact of new consumer protection regulations in 2011 which led to a reduction in content service revenues (see the Company's 2011 Annual Report for further details).

SMS service revenues¹², on an allocated basis as explained below, totaled NIS 433 million (US\$ 116 million) in 2012, a decrease of 5% compared with NIS 456 million in 2011.

¹¹ Includes intersegment revenues and costs of revenues.

¹² In Q4 2011, the Company adjusted its allocation of credits between the different cellular services. The service revenues for 2011 have been restated under the new methodology for the purposes of comparison.

Since approximately two-thirds of outgoing airtime, content and data (including SMS) revenues is derived from customers who subscribe to bundled packages which include airtime, data and SMS, the separate reporting of data and content service revenues relies heavily on the allocation methodology and application of those revenues between the different services offered in the bundled packages. Furthermore, the proportion of customers with unlimited packages which offer unlimited use of voice and SMS, as well as certain browsing volumes, continues to rise, and this trend is expected to continue. The Company has therefore concluded that the separate reporting of content and SMS revenues is no longer beneficial to understanding the Company's results of operation, and will not provide this breakdown in future results releases.

Revenues from cellular equipment sales in 2012 totaled NIS 896 million (US\$ 240 million), decreasing by 49% from NIS 1,748 million in 2011. The decrease largely reflected a significant decrease in the quantity of cellular equipment sold, reflecting increased competition from independent handset suppliers, the impact of the Company's strategy to require more stringent payment terms, a general decrease in market demand, and an end to the use of special discounts for customers with new handsets.

In Q4 2012 revenues from cellular equipment sales totaled NIS 209 million (US\$ 56 million), decreasing by 29% from NIS 294 million in Q4 2011. As with the annual results, the quarterly decrease was due to a significant reduction in the quantity of cellular equipment sold, for the same reasons as the annual decrease. However, sales in the fourth quarter were supported by the launch of the iPhone 5 model in December 2012.

The **gross profit from cellular equipment sales** in 2012 was NIS 109 million (US\$ 29 million), compared with NIS 369 million in 2011, a decrease of 70%. This was mainly due to the lower quantity of cellular equipment sales, as well as a decrease in the profit achieved per sale, reflecting the increased competition in the handset market.

For Q4 2012, the gross profit from cellular equipment sales was NIS 19 million (US\$ 5 million), compared with NIS 49 million in Q4 2011, a decrease of 61%, reflecting the same trends as the annual decrease.

Operating expenses for the cellular segment (including cost of service revenues, selling, marketing and administrative expenses and excluding depreciation and amortization and impairment charges) totaled NIS 2,497 million (US\$ 669 million) in 2012, a decrease of 12% or NIS 329 million from 2011. Including depreciation and amortization expenses, operating expenses decreased by 11%.

The **cost of service revenues** (excluding inter-segment costs) decreased by 10% from NIS 2,601 million in 2011 to NIS 2,351 million (US\$ 630 million) in 2012, largely as a result of (i) the decrease in payroll and related expenses following the reduction in the level of workforce and other efficiency measures, (ii) lower royalty expenses due to the state (as a result of lower service revenues combined with the lower royalty rate of 1.3% for 2012, compared with 1.75% for 2011), and (iii) lower payments to content suppliers.

Selling, marketing, general and administration expenses for the cellular segment in 2012 amounted to NIS 584 million (US\$ 156 million), decreasing by 18% from NIS 712 million in 2011. The decrease mainly reflected decreases in payroll and related expenses following the reduction in the level of workforce and other efficiency measures taken, lower selling commissions and a decrease in marketing and advertising expenses.

For Q4 2012, operating expenses for the cellular segment, excluding depreciation and amortization, decreased by 15% compared with Q4 2011, and operating expenses for the cellular segment, including depreciation and amortization, decreased by 13% compared with Q4 2011, for reasons similar to that of the annual decrease, as well as a one-time reduction in site-rental expenses of NIS 18 million.

Overall, **operating profit** for the cellular segment in 2012 was NIS 742 million (US\$ 199 million), decreasing by 42% compared with NIS 1,287 million in 2011, reflecting the impact of the reduction in service revenues and in gross profit from equipment revenues, partially offset by the reduction in operating expenses, as described above.

In Q4 2012, operating profit for the cellular segment was NIS 112 million (US\$ 30 million), decreasing by 57% compared with NIS 260 million in Q4 2011.

EBITDA for the cellular segment totaled NIS 1,314 million (US\$ 352 million) in 2012, a decrease of 31% from NIS 1,896 million in 2011, again reflecting the impact of the reduction in service revenues and in gross profit from equipment revenues, partially offset by the reduction in operating expenses, as described above. As a percentage of total cellular revenues, EBITDA in 2012 was 29%, compared with 32% in 2011.

In Q4 2012, EBITDA for the cellular segment was NIS 256 million (US\$ 69 million), compared to NIS 407 million in Q4 2011, a decrease of 37%. As a percentage of total cellular revenues, EBITDA in Q4 2012 was 26%, compared with 31% in Q4 2011.

Cellular Segment Operational Review

At the end of December 2012, the Company's active **cellular subscriber base** (including mobile data and 012 Mobile subscribers) was approximately 2.98 million including approximately 2.1 million Post-Paid subscribers or 71% of the base, and approximately 874 thousand Pre-Paid subscribers, or 29% of the subscriber base.

Over 2012, the subscriber base declined by approximately 200 thousand, of which 180 thousand was Post-Paid subscribers, compared with an increase in the subscriber base of 16 thousand in 2011. The significant decrease in annual net additions reflected the intensification of the competition in the market. The Company's strategy is to maintain a balance between reducing the churn of existing customers and the slowdown of the trend of price erosion and its impact on ARPU.

The annual **churn rate** for cellular subscribers in 2012 was 38%, an increase of 9 percentage points compared with 29% in 2011. The quarterly **churn rate** for Q4 2012 was 10.9% compared with 8.2% in Q4 2011 and 10.4% in Q3 2012. Following the trend of the previous quarters, the high rate of churn reflected principally the impact on the Post-Paid subscriber market of the two new cellular operators and MVNOs who continue to market aggressive offerings in an attempt to capture market share.

Total **cellular market share** (based on the number of subscribers) at the end of 2012 was estimated to be approximately 29%, compared with 32% at the end of the previous year.

The monthly Average Revenue Per User ("**ARPU**") for cellular subscribers for the year 2012 was NIS 97 (US\$ 26), a decrease of approximately 13% from NIS 111 in 2011. In Q4 2012, ARPU was NIS 87 (US\$ 23), a decrease of 18% from NIS 106 in Q4 2011. The decrease reflected principally the ongoing price erosion in airtime and content services as well as weaker roaming revenues, as described above.

The monthly average Minutes of Use per subscriber ("**MOU**") for cellular subscribers in 2012 was 450 minutes, an increase of 13% from 397 minutes in 2011. This increase largely reflected the continued increase in the proportion of cellular subscribers with bundled packages that include large or unlimited quantities of minutes. In addition, the significant growth of the use of cellular internet browsing in 2012 led to an increase in the amount of data traffic carried by the Partner cellular network by approximately 80% compared with 2011.

In Q4 2012, MOU was 483 minutes compared with 407 minutes in Q4 2011, for the same reason as the annual increase.

Fixed Line Segment Review¹³

NIS Millions	2012	2011	Change %	Q4'12	Q4'11	Change %
Total Revenues	1,246	1,153	+8%	307	333	-8%
Service Revenues	1,210	1,127	+7%	294	324	-9%
Equipment Revenues	36	26	+38%	13	9	+44%
Operating Profit ¹⁴	123	71	+73%	43	7	+514%
EBITDA	288	282	+2%	84	71	+18%

Total Revenues in 2012 for the fixed line segment reached NIS 1,246 million (US\$ 334 million), an increase of 8% compared with NIS 1,153 million in 2011. In Q4 2012, total revenues were NIS 307 million (US\$ 82 million) in the fixed line segment, a decrease of 8% compared with NIS 333 million in Q4 2011.

Service revenues for the fixed line segment reached NIS 1,210 million (US\$ 324 million) in 2012, an increase of 7% compared with NIS 1,127 million in 2011. The increase largely reflects the contribution of 012 Smile to the Group's results for a full year in 2012, compared with only ten months in 2011 (from the date of acquisition in March 2011). The impact of 012 Smile's contribution was partially offset by price erosion in fixed line services due to tougher competitive market conditions, and a gradual decrease in the average number of internet service subscribers over the period.

In Q4 2012 service revenues for the fixed line segment totaled NIS 294 million (US\$ 79 million), a decrease of 9% from NIS 324 million in Q4 2011. The decrease mainly reflected price erosion in fixed line services including voice and internet services, as well as a decrease in the average number of internet service subscribers over the period.

The **total number of active fixed lines** including 012 Smile was approximately 288,000 at the end of 2012, compared with approximately 292 thousand at the end of 2011, and 282 thousand at the end of the Q3 2012.

The **ISP subscriber base** was approximately 587 thousand as of the end of 2012, compared with approximately 632 thousand at the end of 2011 and 594 thousand at the end of Q3 2012. The decrease in the number of ISP subscribers was mainly due to the increase in the intensity of competition in the market largely related to the entry of new competitors in the market.

Revenues from equipment sales in the fixed line segment in 2012 totaled NIS 36 million (US\$ 10 million), compared with NIS 26 million in 2011. In Q4 2012 equipment sales totaled NIS 13 million (US\$ 3 million), compared with NIS 9 million in Q4 2011.

¹³ The analysis includes intersegment revenues and costs of revenues.

¹⁴ Excludes the impact of impairment charges of NIS 322 million on Q4 and annual 2011, as explained on page 8

Operating expenses for the fixed line segment (including cost of service revenues, selling, marketing and administrative expenses and excluding depreciation and amortization) totaled NIS 927 million (US\$ 248 million) in 2012, an increase of 10% or NIS 85 million from 2011. The increase was explained by the full-year contribution of 012 Smile in 2012 compared with only a 10 month contribution in 2011. Including depreciation and amortization expenses but excluding the impact of the impairment, operating expenses increased by 4%.

The **cost of service revenues** (excluding inter-segment costs) for the fixed line segment increased by 5% from NIS 821 million in 2011, before the impact of the impairment, to NIS 861 million (US\$ 231 million) in 2012. The increase was largely due to the full-year contribution of 012 Smile in 2012 compared with the ten-month contribution in 2011, and was partially offset by a decrease in depreciation and amortization expenses following the impairment, as well as lower infrastructure expenses.

Selling, marketing, general and administration expenses for the fixed line segment in 2012 amounted to NIS 203 million (US\$ 54 million), unchanged from 2011 before the impact of the impairment. This was despite the full-year contribution of 012 Smile in 2012 compared with the ten-month contribution in 2011, and mainly reflected lower payroll and related expenses.

For Q4 2012, operating expenses for the fixed line segment, excluding depreciation and amortization, decreased by 16% compared with Q4 2011, largely a result of lower payroll and related expenses, infrastructure expenses, selling commissions and marketing expenses. Operating expenses for the fixed line segment in Q4 2012 including depreciation and amortization decreased by 20% compared with Q4 2011 before the impact of the impairment, for the same reasons, as well as a decrease in depreciation and amortization expenses following the impairment in Q4 2011.

Operating profit for the fixed line segment was NIS 123 million (US\$ 33 million) in 2012, an increase of 73% compared to NIS 71 million in 2011, excluding the impact of the impairment (reported operating loss in 2011 was NIS 251 million and included the impact of impairment in the amount of NIS 322 million). The increase in operating profit, (excluding the impact of the impairment), reflected principally the impact of the efficiency measures which reduced operating expenses over the period, as well the impact of the full-year contribution of 012 Smile in 2012 compared with only ten months in 2011.

In Q4 2012 operating profit for the fixed line segment was NIS 43 million (US\$ 12 million), compared to NIS 7 million in Q4 2011 before the impact of the impairment (reported operating loss in Q4 2011 was NIS 315 million and included the impact of impairment in the amount of NIS 322 million).

EBITDA for the fixed line segment in 2012 was NIS 288 million (US\$ 77 million), an increase of 2% from NIS 282 million in 2011, mainly reflecting the reduction in operating expenses, partially offset by the reduction in service revenues.

In Q4 2012, EBITDA for the fixed line segment totaled NIS 84 million (US\$ 23 million), compared with NIS 71 million in 2011, an increase of 18%, mainly a result of the 20% reduction in operating expenses.

Business and Regulatory Developments

Regulatory Developments

1. Ministry of Communications hearing with respect to roaming services

In January 2013, the Ministry of Communications published a hearing with respect to charging for roaming services abroad according to which, as a default, new and existing subscribers would be blocked from cellular internet abroad. A subscriber that attempts to use cellular internet abroad without a package would receive a SMS message regarding the tariff and the manner in which it can be purchased. A subscriber that purchases a package will receive an updated detailed SMS at 50% and 85% utilization of each component of the package.

Once the package is 100% utilized, the services will be blocked except for the ability to send charged SMS messages and to dial a collect-customer service number that will allow removal of the blockage. A subscriber that consumes roaming services without a pre-purchased package shall be blocked once he has spent NIS 100, and may request removal of the blockage through the collect-customer service number. Depending on the outcome of this hearing, our revenues from roaming services may be negatively impacted.

2. Criteria for determining the severity of the offense with respect to financial sanctions

Following the amendment to the Telecommunications Law in August 2012, which authorized the Minister of Communications to impose financial sanctions on licensees that violate their license conditions, the Ministry of Communications recently published criteria by which the amount of the monetary sanction will be determined, including, inter alia, the extent to which there is a violation to cause harm in providing telecommunications services properly and on a regular basis, the number of subscribers affected by the violation and the period of the violation.

3. Amendments to the ISP consumer licenses

In October 2012, following a hearing process conducted by the Ministry of Communications the Ministry included consumer amendments to the internet access provider general licenses, some of which became effective in December 2012 and others which are due to be effective during 2013. The amendments include, inter alia, a requirement to include a summary of the main terms of the subscriber agreement on the front page of the

agreement, the obligation to document specific customer service requests, the obligation to record each phone transaction and to submit them to the Ministry of Communications upon request, and setting rules for the provision of cash rebates for overcharging.

Business Developments

1. Changes in the Company's Controlling Shareholders

On January 29, 2013 the Company announced the closing of the transaction between Scailex Corporation Ltd. ("Scailex") and S.B. Israel Telecom Ltd. ("S.B. Israel Telecom"), an affiliate of Saban Capital Group Inc., pursuant to which Scailex sold and transferred to S.B. Israel Telecom approximately 28.82% of the issued and outstanding share capital of Partner. In addition, the Company has been informed by S.B. Israel Telecom that its transaction with Leumi Partners, for the purchase of approximately 2.06% of the issued and outstanding share capital of Partner, has been completed with the closing of the transaction between Scailex and S.B. Israel Telecom.

Accordingly, following the consummation of the above transactions, S.B. Israel Telecom holds approximately 30.87% of the issued and outstanding share capital of the Company.

In addition, S.B. Israel Telecom and Scailex, which still holds approximately 15.72% of Partner issued and outstanding share capital, have signed a shareholders' agreement regarding, among others, the exercise of their voting rights and their consent regarding nomination of directors in Partner.

For more information, see the Company's press release and immediate report on Form 6-K dated January 29, 2013.

2. Changes in the Company's Board of Directors

Following the completion of the transaction between Scailex and S.B. Israel Telecom, Mr. Avi Zeldman and Dr. Shlomo Nass resigned from Partner's Board of Directors and the following new directors were appointed: Mr. Arie Saban, Mr. Adam Chesnoff, Mr. Shlomo Rodav, Mr. Fred Gluckman, Mr. Elon Shalev, Mr. Sumeet Jaisinghani and Mr. Yoav Rubinstein.

Conference Call Details

Partner will hold a conference call on Wednesday, February 27, 2013 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. 918.0609, North America toll-free: + 1.888.668.9141

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: +972.3.925.5904, North America: +1.888.782.4291

Both the replay of the call and the webcast will be available from February 27, 2013 until March 6, 2013.

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 further information regarding some of the risks we face, see "Item 3. Key Information - 3D. Risk Factors" ,"Item 4. Information on the Company" ,"Item 5. Operating and Financial Review and Prospects" ,"Item 8. Financial Information - 8A. Consolidated Financial Statements and Other Financial Information – 8A.1 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 unaudited 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 December 31, 2012: US \$1.00 equals NIS 3.733. 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 and the 012 Smile 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).

For more information about Partner, see: <http://www.orange.co.il/en/Investors-Relations/lobby/>

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
(unaudited)

	New Israeli shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2011	2012	2012
	In millions		
CURRENT ASSETS			
Cash and cash equivalents	532	548	147
Trade receivables	1,518	1,397	375
Other receivables and prepaid expenses	41	47	13
Deferred expenses - right of use	19	22	6
Inventories	162	98	26
Income tax receivable	12	7	2
Derivative financial instruments	24	1	*
	<u>2,308</u>	<u>2,120</u>	<u>569</u>
NON CURRENT ASSETS			
Trade receivables	856	509	136
Deferred expenses – right of use	142	138	37
Assets held for employee rights upon retirement, net	3		
Advance payment in respect of the acquisition of 012 smile			
Property and equipment	2,051	1,990	533
Licenses and other intangible assets	1,290	1,217	326
Goodwill	407	407	109
Deferred income tax asset	30	36	9
	<u>4,779</u>	<u>4,297</u>	<u>1,150</u>
TOTAL ASSETS	<u><u>7,087</u></u>	<u><u>6,417</u></u>	<u><u>1,719</u></u>

* Representing an amount less than 1 million

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

	New Israeli shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2011	2012	2012
	In millions		
CURRENT LIABILITIES			
Current maturities of notes payable and current borrowings	498	306	82
Trade payables	913	866	231
Parent group-trade	142	70	19
Other payables	216	169	45
Deferred revenue	52	40	11
Provisions	65	60	16
Derivative financial instruments	3	14	4
	<u>1,889</u>	<u>1,525</u>	<u>408</u>
NON CURRENT LIABILITIES			
Notes payable	2,605	2,321	622
Bank borrowings	2,068	1,733	464
Liability for employee rights upon retirement, net	48	50	13
Dismantling and restoring sites obligation	25	28	8
Other non-current liabilities	10	10	3
Deferred tax liability	17	9	2
	<u>4,773</u>	<u>4,151</u>	<u>1,112</u>
TOTAL LIABILITIES	<u>6,662</u>	<u>5,676</u>	<u>1,520</u>
EQUITY			
Share capital - ordinary shares of NIS 0.01 par value: authorized - December 31, 2011 and 2012 - 235,000,000 shares; issued and outstanding - December 31, 2011 – *155,645,708 shares December 30, 2012 – *155,645,708 shares	2	2	1
Capital surplus	1,100	1,100	295
Accumulated deficit	(326)	(10)	(3)
Treasury shares, at cost - December 31, 2011 and 2012 - 4,467,990 shares	(351)	(351)	(94)
TOTAL EQUITY	<u>425</u>	<u>741</u>	<u>199</u>
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	<u>7,087</u>	<u>6,417</u>	<u>1,719</u>

* Net of treasury shares

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

(unaudited)

	New Israeli Shekels			Convenience translation into U.S. Dollars
	Year ended December 31			
	2010	2011	2012	2012
	In millions (except earnings per share)			
Revenues	6,674	6,998	5,572	1,493
Cost of revenues	4,093	4,978	4,031	1,080
Gross profit	2,581	2,020	1,541	413
Selling and marketing expenses	479	711	551	148
General and administrative expenses	306	291	236	63
Impairment of goodwill		87		
Other income, net	64	105	111	30
Operating profit	1,860	1,036	865	232
Finance income	28	39	27	7
Finance expenses	209	333	261	70
Finance costs, net	181	294	234	63
Profit before income tax	1,679	742	631	169
Income tax expenses	436	299	153	41
Profit for the year	1,243	443	478	128
Earnings per share				
Basic	8.03	2.85	3.07	0.82
Diluted	7.95	2.84	3.07	0.82

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

	New Israeli Shekels			Convenience translation into U.S. dollars
	Year ended December 31			
	2010	2011	2012	2012
	In millions			
Profit for the year	1,243	443	478	128
Other comprehensive income (losses):				
Actuarial losses, net on defined benefit plan	(8)	(21)	(17)	(4)
Income taxes relating to actuarial losses on defined benefit plan	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
Other comprehensive income (losses) for the year, net of income taxes	<u>(6)</u>	<u>(16)</u>	<u>(13)</u>	<u>(3)</u>
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR	<u>1,237</u>	<u>427</u>	<u>465</u>	<u>125</u>

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)
SEGMENT INFORMATION
(unaudited)

New Israeli Shekels				
Year ended December 31, 2012				
In millions				
	Cellular segment	Fixed line segment	Elimination	Consolidated
Segment revenue - Services	3,564	1,076		4,640
Inter-segment revenue - Services	28	134	(162)	
Segment revenue - Equipment	896	36		932
Total revenues	4,488	1,246	(162)	5,572
Segment cost of revenues – Services	2,351	861		3,212
Inter-segment cost of revenues- Services	134	28	(162)	
Segment cost of revenues - Equipment	787	32		819
Cost of revenues	3,272	921	(162)	4,031
Gross profit	1,216	325		1,541
Operating expenses	584	203		787
Other income, net	110	1		111
Operating profit	742	123		865
Adjustments to presentation of EBITDA				
–Depreciation and amortization	562	164		726
–Other	10	1		11
EBITDA	1,314	288		1,602
Reconciliation of EBITDA to profit before income tax				
- Depreciation and amortization				726
- Finance costs, net				234
- Other				11
Profit before income tax				631

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)
SEGMENT INFORMATION
(unaudited)

	New Israeli Shekels			
	Year ended December 31, 2011			
	In millions			
	Cellular segment	Fixed line segment	Elimination	Consolidated
Segment revenue - Services	4,219	1,005		5,224
Inter-segment revenue - Services	29	122	(151)	
Segment revenue - Equipment	1,748	26		1,774
Total revenues	<u>5,996</u>	<u>1,153</u>	<u>(151)</u>	<u>6,998</u>
Segment cost of revenues – Services	2,601	969		3,570
Inter-segment cost of revenues- Services	122	29	(151)	
Segment cost of revenues - Equipment	1,379	29		1,408
Cost of revenues	<u>4,102</u>	<u>1,027</u>	<u>(151)</u>	<u>4,978</u>
Gross profit	<u>1,894</u>	<u>126</u>		<u>2,020</u>
Operating expenses	712	290		1,002
Impairment of goodwill		87		87
Other income, net	105			105
Operating profit (loss)	<u>1,287</u>	<u>(251)</u>		<u>1,036</u>
Adjustments to presentation of EBITDA				
–Depreciation and amortization	590	182		772
–Impairment of intangible assets, deferred expenses and goodwill		349		349
–Other	19	2		21
EBITDA	<u>1,896</u>	<u>282</u>		<u>2,178</u>
Reconciliation of EBITDA to profit before income tax				
- Depreciation and amortization				(772)
- Impairment of intangible assets, deferred expenses and goodwill				(349)
- Finance costs, net				(294)
- Other				(21)
Profit before income tax				<u>742</u>

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

	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,
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	In millions					
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:						
Cash generated from operations (Appendix A)	1,882	1,881	475	478	505	127
Income tax paid	(177)	(311)	(28)	(58)	(47)	(7)
Net cash provided by operating activities	1,705	1,570	447	420	458	120
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:						
Acquisition of property and equipment	(367)	(349)	(89)	(102)	(98)	(24)
Acquisition of intangible assets	(133)	(155)	(34)	(34)	(36)	(9)
Acquisition of 012 smile, net of cash acquired of NIS 23 million (Appendix B)		(597)				
Interest received	9	12	3	2	2	1
Proceeds from sale of property and equipment	2	3	1	3	1	*
Proceeds from derivative financial instruments, net	18	1	(5)	3	5	(1)
Net cash used in investing activities	(471)	(1,085)	(124)	(128)	(126)	(33)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:						
Proceeds from exercise of stock options granted to employees		1				
Non-current bank borrowing received		900				
Proceeds from issuance of notes payable, net of issuance costs		1,136				
Dividend paid	(167)	(659)	(7)	(134)	(45)	(2)
Repayment of finance lease	(2)	(4)		(1)	(1)	
Interest paid	(200)	(235)	(68)	(83)	(54)	(18)
Repayment of current borrowings		(128)				
Repayment of non-current bank borrowings	(455)	(699)	(300)		(122)	(81)
Repayment of notes payables	(394)	(586)		(197)	(106)	
Net cash used in financing activities	(1,218)	(274)	(375)	(415)	(328)	(101)
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	16	211	(52)	(123)	4	(14)
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD	532	321	600	655	143	161
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD	548	532	548	532	147	147

*Representing an amount less than 1 million

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

Appendix A - Cash generated from operations and supplemental information

	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,
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	In millions					
Cash generated from operations:						
Profit (loss) for the period	478	443	102	(188)	128	27
Adjustments for:						
Depreciation and amortization	700	743	176	186	188	47
Amortization of deferred expenses- Right of use	26	29	7	9	7	2
Impairment of deferred expenses- Right of use		148		148		
Impairment of goodwill		87		87		
Impairment of intangible assets		114		97		
Employee share based compensation expenses	11	19	2	5	3	*
Liability for employee rights upon retirement, net	(12)	(26)	(4)	(12)	(3)	(1)
Finance costs, net	38	71	(14)	(2)	10	(4)
Gain (loss) from change in fair value of derivative financial instruments	15	(19)	21	(9)	4	6
Interest paid	200	235	68	83	54	18
Interest received	(9)	(12)	(3)	(2)	(2)	(1)
Deferred income taxes	(10)	2	1	9	(2)	*
Income tax paid	177	311	28	58	47	8
Capital loss on sale of property and equipment	*	2	*	1	*	*
Changes in operating assets and liabilities:						
Decrease (increase) in accounts receivable:						
Trade	467	(190)	122	53	125	33
Other	(5)	44	2	14	(1)	1
Increase (decrease) in accounts payable and accruals:						
Parent group-trade	(72)	70	(39)	(12)	(19)	(10)
Trade	(107)	(37)	21	10	(29)	6
Other payables	(44)	(91)	(32)	(39)	(12)	(9)
Provisions	(5)	36	1	(6)	(1)	*
Deferred revenue	(11)	*	1	2	(3)	*
Increase in deferred expenses- Right of use	(25)	(27)		(12)	(7)	
Current income tax liability	5	(13)	11	11	1	3
Decrease (increase) in inventories	65	(58)	4	(13)	17	1
Cash generated from operations:	1,882	1,881	475	478	505	127

At December 31, 2010 ,2011 and 2012 trade payables include NIS 220 million ,NIS 217 million and NIS 280 million ,in respect of acquisition of intangible assets and property and equipment ,respectively.

At December 31, 2010 ,2011 and 2012 tax withholding related to dividend of approximately NIS 17 million ,NIS 6 million and NIS 0 million ,respectively ,is outstanding .These balances are recognized in the cash flow 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
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 borrowings	(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

The acquisition is accounted for using the purchase method. Under the purchase method, assets and liabilities are recorded at their fair values on the acquisition date and the total purchase price is allocated to the tangible and intangible assets acquired and liabilities and contingent liabilities assumed. The excess of the purchase price over the fair value of the identifiable net assets acquired is recorded as goodwill.

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,
	2012	2011	2012	2011	2012	2012
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
	In millions					
Net cash provided by operating activities	1,705	1,570	447	420	458	120
Liability for employee rights upon retirement	12	26	4	12	3	1
Accrued interest and exchange and linkage differences on long-term liabilities	(222)	(289)	(51)	(77)	(60)	(14)
Increase (decrease) in accounts receivable:						
Trade	(467)	190	(122)	(53)	(125)	(33)
Other, including derivative financial instruments	16	2	(22)	7	4	(6)
Decrease (increase) in accounts payable and accruals:						
Trade	106	37	(22)	(10)	28	(6)
Shareholder – current account	72	(70)	39	12	19	10
Other	41	54	7	43	11	2
Income tax paid	177	311	28	58	47	8
Increase (decrease) in inventories	(65)	58	(4)	13	(17)	(1)
Decrease in assets retirement obligation	(1)	(1)		(2)	(*)	
Financial expenses	228	290	36	55	61	10
EBITDA	<u>1,602</u>	<u>2,178</u>	<u>340</u>	<u>478</u>	<u>429</u>	<u>91</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 December 31, 2012: US \$1.00 equals 3.733 NIS.

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

Key Financial and Operating Indicators (unaudited)¹⁵

NIS M unless otherwise stated	Q1 2011	Q2 2011	Q3 2011	Q4 2011	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012	2011	2012
Cellular Segment Service Revenues	1,099	1,074	1,070	1,005	963	949	892	788	4,248	3,592
Cellular Segment Equipment Revenues	555	520	379	294	323	207	157	209	1,748	896
Fixed Line Segment Service Revenues	137	325	341	324	320	300	296	294	1,127	1,210
Fixed Line Segment Equipment Revenues	4	7	6	9	7	8	8	13	26	36
<i>Reconciliation for consolidation</i>	-24	-39	-45	-43	-42	-36	-38	-46	-151	-162
Total Revenues	1,771	1,887	1,751	1,589	1,571	1,428	1,315	1,258	6,998	5,572
Operating Profit	400	377	314	-55	248	245	217	155	1,036	865
Cellular Segment EBITDA	540	502	447	407	363	367	328	256	1,896	1,314
Fixed Line Segment EBITDA	45	84	82	71	75	56	73	84	282	288
Total EBITDA	585	586	529	478	438	423	401	340	2,178	1,602
EBITDA Margin (%)	33%	31%	30%	30%	28%	30%	30%	27%	31%	29%
OPEX	763	913	952	889	872	853	793	744	3,517	3,262
Financial Expenses, net	59	99	81	55	55	73	68	38	294	234
Net Profit	254	205	172	-188	146	120	110	102	443	478
Dividend Declared	210	-	140	-	-	160	-	-	350	160
Capital Expenditures	133	75	132	131	133	113	125	121	471	492
Free Cash Flow	256	158	376	292	223	313	375	323	1,082	1,234
Free Cash Flow After Interest	238	37	363	209	199	270	310	255	847	1,034
Net Debt	4,856	4,856	4,718	4,639	4,450	4,209	4,072	3,812	4,639	3,812
Cellular Subscriber Base (Thousands)	3,149	3,175	3,201	3,176	3,147	3,098	3,042	2,976	3,176	2,976
Number of Fixed Lines (Thousands)	288	292	295	292	285	281	282	288	292	288
ISP Subscriber Base (Thousands)	632	632	632	632	618	609	594	587	632	587
ARPU Cellular (NIS)	115	112	111	106	101	101	97	87	111	97
MOU Cellular (Minutes)	374	396	410	407	424	437	457	483	397	450
Churn Rate Cellular (%)	7.3%	6.5%	7.2%	8.2%	8.0%	8.9%	10.4%	10.9%	29%	38%
Number of Employees (FTE)			8,588	7,891	7,230	6,961	6,102	5,396	7,891	5,396

¹⁵ See first page for definitions. Including the results of 012 Smile from March 2011

פרטנר תקשורת מדווחת על התוצאות הכספיות לרבעון הרביעי ולשנת 2012¹⁶

תזרים המזומנים החופשי השנתי לפני תשלומי ריבית ¹⁷ הסתכם ב- 1,234 מיליון ₪, תזרים המזומנים החופשי ברבעון הרביעי הסתכם ב- 323 מיליון ₪

הרווח הנקי השנתי הסתכם ב- 478 מיליון ₪, הרווח הנקי ברבעון הרביעי הסתכם ב- 102 מיליון ₪

עיקרי תוצאות שנת 2012 (בהשוואה ל- 2011)

- סך הכנסות: 5,572 מיליון ₪ (1,493 מיליון דולר), ירידה של 20%
- הכנסות משירותים: 4,640 מיליון ₪ (1,243 מיליון דולר), ירידה של 11%
- הוצאות תפעוליות¹⁸: 3,262 מיליון ₪ (874 מיליון דולר), שיפור של 7%
- הוצאות תפעוליות¹⁸ כולל ציוד: 4,081 מיליון ₪ (1,093 מיליון דולר), שיפור של 17%
- EBITDA¹⁹: 1,602 מיליון ₪ (429 מיליון דולר), ירידה של 26%
- שיעור ה-EBITDA- מהווה 29% מסך ההכנסות בהשוואה ל- 31%
- הרווח הנקי- 478 מיליון ₪ (128 מיליון דולר), שיפור של 8%²⁰
- הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU): 97 ₪ (26 דולר), ירידה של 13%

עיקרי תוצאות רבעון רביעי 2012 (בהשוואה לרבעון רביעי 2011)

- סך הכנסות: 1,258 מיליון ₪ (337 מיליון דולר), ירידה של 21%
- הכנסות משירותים: 1,036 מיליון ₪ (278 מיליון דולר), ירידה של 19%
- הוצאות תפעוליות¹⁸: 744 מיליון ₪ (199 מיליון דולר), בהשוואה ל- 889 מיליון ש"ח, שיפור של 16%
- הוצאות תפעוליות¹⁸ כולל ציוד: 944 מיליון ₪ (253 מיליון דולר), בהשוואה ל- 1,142 מיליון ₪, שיפור של 17%
- EBITDA¹⁹: 340 מיליון ₪ (91 מיליון דולר), ירידה של 29%
- שיעור ה-EBITDA: מהווה 27% מסך ההכנסות בהשוואה ל- 30%
- הרווח הנקי- 102 מיליון ₪ (27 מיליון דולר), בהשוואה להפסד מדווח בסך 188 מיליון ש"ח²⁰
- הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU): 87 ₪ (23 דולר), ירידה של 18%
- בסיס מנויים סלולרי: הסתכם בכ- 3 מיליון נכון לסוף השנה

¹⁶ התרגום לעברית הינו תרגום נוחות בלבד. הנוסח המחייב הוא בשפה האנגלית. התוצאות הכספיות המוצגות בהודעה הן תוצאות לא מבוקרות

¹⁷ תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת לפני תשלומי ריבית, בניכוי תזרימי מזומנים לפעילות השקעה. לצורך השוואה עם 2012, תזרים המזומנים בשנת 2011 אינו לוקח בחשבון את ההשקעה בסך 597 מיליון ₪ ששימש לרכישת 012 סמייל.

¹⁸ הוצאות תפעוליות כוללות עלות מכר של הכנסות משירותים, והוצאות שיווק ומכירה הנהלה וכלליות ללא פחת והפחתות

¹⁹ ראה להלן "שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP בע"מ 48 בהמשך.

²⁰ ברבעון הרביעי 2011, רשמה החברה הפחתה בגין ירידת ערך נכסים אשר הביאה לירידה ברווח השנתי וברבעון רביעי של 311 מיליון ₪ ברווח הנקי. לפירוט ראה דיוח מ-22 במרץ 2012.

ראש העין, ישראל, 27 בפברואר 2013 - חברת פרטנר תקשורת בע"מ (להלן "פרטנר" או "החברה") (NASDAQ and TASE: PTNR) מפעילת תקשורת מובילה בישראל, מודיעה היום על תוצאותיה לרבעון ולשנה שהסתיימו ב-31 בדצמבר 2012.

בהתייחסו לתוצאות הרבעון הרביעי ולשנת 2012 אמר היום מר חיים רומנו, מנכ"ל פרטנר:

"בשנת 2012, רמת התחרות בשוק התקשורת הישראלי התעצמה מאוד וכתוצאה מכך שחיקת המחירים המשמעותית בשוק השפיעה על התוצאות העסקיות של החברה, כפי שבאות לידי ביטוי בדוחות הכספיים. מגמות אלו נמשכות בחודשים הראשונים של שנת 2013. יחד עם זאת, אנו שומרים על תזרים מזומנים חופשי חזק, תוך המשך השקעה ופיתוח תשתיות טכנולוגיות מתקדמות בשוק הסלולר. כמו כן, נקטנו במהלכי התייעלות משמעותיים אשר מיתנו את השפעת מגמות אלו על השחיקה ברווחיות החברה.

למרות ירידה משמעותית בהכנסות, החברה מדווחת על תזרים חזק (לפני תשלומי ריבית) בשנת 2012 של 1,234 מיליון ₪. בה בעת, צמצמה החברה באופן משמעותי את החוב נטו בסך של כ-827 מיליון ₪. הודות למהלכי התייעלות בהם נקטה החברה לאורך השנה, ירדו ההוצאות התפעוליות ברבעון הרביעי של שנת 2012 ב-145 מיליון ₪ בהשוואה לרבעון הרביעי של שנת 2011, תוך ששיפרנו את התהליכים הארגוניים והעלנו את רמת השירות.

החברה השקיעה כ-500 מיליון ₪ בעיקר במהלך שנת 2012 בפרויקט שדרוג הרשת Orange ultranet. כיום, הרשת של פרטנר היא הרשת המהירה²¹ והמתקדמת בישראל והרשת היחידה המאפשרת ניהול שיחה באיכות HD ובעלת מוכנות לדור הרביעי.

על מנת להבטיח המשך קדמה טכנולוגית, זמינות רשת, קיבולת אינטרנט ושירותים נוספים במחיר תחרותי ובאיכות גבוהה, החברה מתכוונת להשתתף במכרז צפוי להקצאת תדרים חדשים לשימוש לדור הרביעי.

החברה השלימה את האינטגרציה עם 012 סמייל במרבית התחומים התפעוליים, דבר המאפשר לחברה להגדיל את הערך הניתן ללקוחות וזאת באמצעות שיווק סל שירותים מאוחד (bundle) הכולל תקשורת סלולרית, קווי וואינטרנט (ISP).

חיים רומנו ציין: "החברה פועלת באמצעות שני מותגים עיקריים וממשיכה לדבוק באסטרטגיית המיקוד בלקוח, במסירותה לשירות מצטיין ומחויבותה להצעות המותאמות לצרכי הלקוחות. המותג Orange מציע פתרונות מותאמים עם זמינות מרבית בכל ערוצי הממשק עם הלקוחות, הפיסיים והדיגיטליים ודורג השנה במקום הראשון מבין כל חברות הסלולר הגדולות בישראל ב"מדד מרקט-טסט לחוויית הלקוח". שירותי הסלולר "012 מובייל" מבוססים בעיקר על שירות עצמי באתר האינטרנט והינם במחירים אטרקטיביים.

החברה תמשיך ליישם את מדניות ה-clear, שהינה ייחודית לחברה, והמבוססת על פשטות, הוגנות ובהירות בכל נקודות הממשק של החברה, במסגרתה מוצעות תכניות זהות ללקוחות חדשים וקיימים והתורמת ליצירת נאמנות לקוח לאורך זמן."

חיים רומנו סיכם באומרו: "החברה תמשיך לדבוק באסטרטגיית המיקוד בלקוח ובהשקעה העקבית בנכסי החברה: לקוחות, עובדים והמותג Orange".

²¹ על פי מאות אלפי דגימות חודשיות בלתי תלויות באפליקציית speedtest

מר זיו לייטמן, מנהל הכספים הראשי של פרטנר, ציין בהתייחס לתוצאות הרבעון הרביעי:

"התוצאות הכספיות של הרבעון הרביעי של 2012, בהשוואה לרבעון הקודם, משקפות את הלחץ כלפי מטה על ההכנסות הנובעת מהתגברות התחרות העזה בשוק התקשורת, שקוזה בחלקה מההשפעה המתמשכת של מהלכי ההתייעלות אותם יישמה החברה במהלך השנה האחרונה.

במהלך הרבעון הרביעי של 2012, המשיכה החברה ביישום מהלכי ההתייעלות ובהתאמת מבנה ההוצאות שלה לרמת ההכנסות החדשה. ברבעון הרביעי, ירדו ההוצאות התפעוליות (לא כולל עלות המכר בגין ציוד, פחת והפחתות) בכ- 50 מיליון ₪ לעומת הרבעון השלישי של 2012, ירידה המשקפת בעיקר את ההשפעה של מהלכי ההתייעלות. החברה החלה ביישום מהלכי התייעלות משמעותיים לפני חמישה רבעונים וההוצאות התפעוליות ברבעון הרביעי של 2012 היו נמוכות ב- 145 מיליון ₪ לעומת הרבעון הרביעי של 2011. החברה מתכוונת להמשיך גם ברבעונים הבאים ליישם מהלכי התייעלות נוספים במטרה להקטין עוד יותר את ההוצאות התפעוליות.

כחלק ממהלכי ההתייעלות, החברה המשיכה בהתאמת מצבת כוח האדם שלה לתנאי השוק המשתנים וברבעון הרביעי של 2012 ירד היקף המשרות (על בסיס של עובדים במשרה מלאה) בכ- 700. בסך הכול בשנת 2012, צומצמו המשרות המדווחות ב- 2,495 משרות, ירידה של 32% ממצבת כוח האדם של החברה, בעיקר באמצעות צמצום גיוסים. מספר העובדים (עובדים במשרה מלאה) נכון לסוף דצמבר 2012 הסתכם ב- 5,396.

שיעור הנטישה עלה ברבעון הרביעי של 2012 ל- 10.9% לעומת 10.4% ברבעון השלישי, המשקף גידול בנטישה של מנוי Pre-Paid אשר קוזז חלקית ע"י ירידה בשיעור הנטישה של מנוי Post-Paid.

ה- ARPU הסתכם ב- 87 ש"ח ברבעון הרביעי של 2012, בהשוואה ל- 97 ₪ ברבעון הקודם. הירידה מוסברת בחלקה על ידי ירידה עונתית בעיקר בהכנסות משירותי נדידה וכן על ידי המשך שחיקת המחירים והמעבר של לקוחות לחבילות "ללא הגבלה".

ההכנסות מציוד ברבעון הרביעי של 2012 עלו ל- 222 מיליון ₪ בהשוואה ל- 165 מיליון ₪ ברבעון הקודם, עלייה המשקפת בעיקר את ההשפעה של השקת ה- iPhone 5 במהלך דצמבר 2012.

כתוצאה מההשפעות שצינו לעיל, ה- EBITDA ברבעון הרביעי של 2012 הסתכם ב- 340 מיליון ₪ בהשוואה ל- 401 מיליון ₪ ברבעון הקודם.

השקעות החברה ברכוש קבוע הסתכמו ברבעון הרביעי של 2012 ב- 123 מיליון ₪ וסך ההשקעות לשנת 2012 עמד על 500 מיליון ₪, או 9% מההכנסות השנתיות. בה בעת, החברה ממשיכה לדווח על תזרים מזומנים חופשי חזק (לאחר תשלומי ריבית) שהסתכם ב- 255 מיליון ₪ ברבעון זה. במהלך 2012 ייצרה החברה תזרים מזומנים חופשי לאחר תשלומי ריבית בסך של 1,034 מיליון ₪. תזרים המזומנים הושפע לטובה מקיטון בהון החוזר, בעקבות מכירות ציוד נמוכות יותר במהלך השנה ועלייה בשיעור מכירות הציוד באמצעות כרטיס אשראי ומזומן. מגמה זו צפויה להמשיך ולהשפיע לחיוב על תזרים המזומנים החופשי ברבעונים הקרובים.

לאור תזרים המזומנים החזק שלה, ביצעה החברה פירעון מוקדם של הלוואות בנקאיות במהלך הרבעון הרביעי של 2012 בסך של 300 מיליון ₪. לפיכך, בשנת 2013 נדרשים פירעונות אג"ח בלבד בהיקף של כ- 300 מיליון ₪. החוב נטו של החברה הסתכם בסוף שנת 2012 ב- 3,812 מיליון ₪ בהשוואה ל- 4,639 מיליון ₪ בסוף השנה הקודמת.

התחרות ושחיקת המחירים המהותית, שהשפיעו לרעה על התוצאות הכספיות שלנו ברבעון הרביעי של שנת 2012, ממשיכות ברבעון הראשון של 2013 ועלולות להימשך במהלך השנה, דבר העלול להשפיע מהותית לרעה על התוצאות הכספיות שלנו ברבעון הראשון של 2013 ובהמשך.

מדדים פיננסיים ותפעולים עיקריים²² (לא מבוקרים)

מיליוני ₪	2008	2009	2010	2011 ²³	2012
הכנסות	6,302	6,079	6,674	6,998	5,572
עלות המכר	3,868	3,770	4,093	4,978	4,031
רווח גולמי	2,434	2,309	2,581	2,020	1,541
מכירה ושיווק הנהלה וכלליות	672	677	785	1,002	787
הפחתת מוניטין	-	-	-	87	-
הכנסות אחרות	64	69	64	105	111
רווח תפעולי	1,826	1,701	1,860	1,036	865
הוצאות מימון, נטו	184	176	181	294	234
מיסים על ההכנסה	444	384	436	299	153
רווח נקי	1,198	1,141	1,243	443	478
רווח למניה (בסיס, בש"ח)	7.71	7.42	8.03	2.85	3.07
תזרים מזומנים חופשי	1,401	1,021	1,502	1,082	1,234

מיליוני ₪	Q4'11 ²³	Q1'12	Q2'12	Q3'12	Q4'12
הכנסות	1,589	1,571	1,428	1,315	1,258
עלות המכר	1,279	1,128	1,000	934	969
רווח גולמי	310	443	428	381	289
מכירה ושיווק, הנה"כ	309	222	213	192	160
הפחתת מוניטין	87	-	-	-	-
הכנסות אחרות	31	27	30	28	26
רווח (הפסד) תפעולי	(55)	248	245	217	155
הוצאות מימון	55	55	73	68	38
מיסים על ההכנסה	78	47	52	39	15
רווח (הפסד) נקי	(188)	146	120	110	102
רווח (הפסד) למניה (בסיס, בש"ח)	(1.21)	0.94	0.77	0.71	0.65
תזרים מזומנים חופשי	292	223	313	375	323

²² ראה גם הערות בעמוד 32
²³ ברבעון הרביעי 2011, רשמה החברה הפחתה בגין ירידת ערך נכסים אשר הביאה לירידה ברווח התפעולי הרבעוני והשנתי בסך של 322 מיליון ₪ וברווח הנקי הרבעוני והשנתי בסך 311 מיליון ₪. לפירוט ראה דיווח מ-22 במרץ 2012.

מדדים תפעוליים עיקריים:

2012	2011	2010	2009	2008	
1,602	2,178	2,570	2,304	2,298	EBITDA (מיליוני ₪)
29%	31%	38%	38%	36%	שיעור EBITDA מסך ההכנסות
2,976	3,176	3,160	3,042	2,898	מספר מנויי סלולר (לסוף התקופה, באלפים)
29%	32%	32%	32%	32%	נתח שוק סלולר משוער (%)
38%	29%	21%	18%	18%	שיעור נטישה סלולר שנתי (%)
450	397	366	364	365	שימוש חודשי ממוצע למנוי סלולר (בדקות) MOU
97	111	122 ²⁴	151	161	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר- ARPU (ב-₪)
288	292	69	*	*	מספר קווים נייחים (לסוף התקופה באלפים)
587	632	60	*	*	מנויי אינטרנט (לסוף התקופה, באלפים)

* לפני שנת 2010 החברה לא פעלה בתחום הקווי ובשירותי אינטרנט.

התוצאות המאוחדות של פרטנר (לא מבוקרות)

מאוחד			בין מגזרי		מגזר נייח			מגזר סלולרי			מיליוני ₪
שינוי%	2011	2012	2011	2012	שינוי%	2011	2012	שינוי%	2011	2012	
-20%	6,998	5,572	(151)	(162)	+8%	1,153	1,246	-25%	5,996	4,488	סך הכנסות
-11%	5,224	4,640	(151)	(162)	+7%	1,127	1,210	-15%	4,248	3,592	הכנסות שירותים
-47%	1,774	932	-	-	+38%	26	36	-49%	1,748	896	הכנסות ציוד
-36%	²³ 1,358	865	-	-	+73%	²³ 71	123	-42%	1,287	742	רווח תפעולי
-26%	2,178	1,602	-	-	+2%	282	288	-31%	1,896	1,314	EBITDA

מאוחד			בין מגזרי		מגזר נייח			מגזר סלולרי			מיליוני ₪
שינוי%	Q4'11	Q4'12	Q4'11	Q4'12	שינוי%	Q4'11	Q4'12	שינוי%	Q4'11	Q4'12	
-21%	1,589	1,258	(43)	(46)	-8%	333	307	-23%	1,299	997	סך הכנסות
-19%	1,286	1,036	(43)	(46)	-9%	324	294	-22%	1,005	788	הכנסות שירותים
-27%	303	222	-	-	+44%	9	13	-29%	294	209	הכנסות ציוד
-42%	²³ 267	155	-	-	+514%	²³ 7	43	-57%	260	112	רווח תפעולי
-29%	478	340	-	-	+18%	71	84	-37%	407	256	EBITDA

²⁴ ה- ARPU המדווח לשנת 2010 היה 148 ₪. ה- ARPU לשנת 2010 הוצג מחדש לפי תעריפי קישור הגומלין הנמוכים יותר בתוקף ב- 2011, למטרת השוואה.

ההכנסות בשנת 2012 הסתכמו ב- 5,572 מיליון ₪ (1,493 מיליון דולר), ירידה של 20% בהשוואה ל- 6,998 מיליון ₪ בשנת 2011. פרטנר השלימה את הרכישה של 012 סמייל, מפעילה ישראלית של שירותי תקשורת בינלאומית, שירותי תקשורת קווית וספקית שירותי אינטרנט, בחודש מרץ 2011. לפיכך, התוצאות המאוחדות של שנת 2011 כוללות את תוצאות 012 סמייל החל ממרץ 2011 ואילך.

ברבעון הרביעי 2012, סך ההכנסות הסתכם ב- 1,258 מ' ₪ (337 מ' דולר), ירידה של 21% בהשוואה ל- 1,589 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2011.

הכנסות משירותים בשנת 2012 הסתכמו ב- 4,640 מיליון ₪ (1,243 מיליון דולר), ירידה של 11% מ- 5,224 מיליון ₪ בשנת 2011.

הכנסות משירותים במגזר הנייד בשנת 2012, הסתכמו ב- 3,592 מיליון ₪ (962 מיליון דולר), ירידה של 15% מ- 4,248 מיליון ₪ בשנת 2011. הירידה היתה בעיקר תוצאה של שחיקת המחירים העזה בתעריפי שיחות ודאטה, עקב כניסתם של מתחרים חדשים (מפעילים חדשים ומפעילים וירטואליים (MVNO)) במחצית הראשונה של השנה, כמו גם המשך הירידה בהכנסות משירותי נדידה. הירידה משקפת גם את השחיקה של כ- 4% בממוצע שנתי, של בסיס המנויים הממוצע של לקוחות Post-Paid במהלך השנה האחרונה.

הכנסות משירותים במגזר הנייח, הסתכמו ב- 1,210 מיליון ₪ (324 מיליון דולר) בשנת 2012, עלייה של 7% בהשוואה ל- 1,127 מיליון ₪ בשנת 2011. העלייה בהכנסות משירותים משקפת את התרומה של תוצאות 012 סמייל במהלך שנה שלמה בשנת 2012, בהשוואה לתרומה של כ- 10 חודשים בלבד בשנת 2011 (החל ממועד הרכישה בחודש מרץ 2011). התרומה של תוצאות 012 סמייל במהלך שנה מלאה, קוזזה בחלקה בירידה בבסיס המנויים הממוצע של המגזר הנייח בתקופה המדווחת ומהשפעת שחיקת המחירים בשירותי מגזר זה.

סך ההכנסות משירותים ברבעון הרביעי 2012 הסתכמו לכ- 1,036 מיליון ₪ (278 מיליון דולר), ירידה של 19% בהשוואה לכ- 1,286 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הכנסות משירותים במגזר הנייד, ברבעון הרביעי 2012 הסתכמו ל- 788 מיליון ₪ (211 מיליון דולר), ירידה של 22% בהשוואה ל- 1,005 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הירידה מוסברת בעיקרה באותם גורמים אשר השפיעו על הירידה בשנה כולה.

הכנסות משירותים במגזר הנייח ברבעון הרביעי 2012 הסתכמו ל- 294 מיליון ₪ (79 מיליון דולר), ירידה של 9% מ- 324 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2011. הירידה משקפת בעיקרה שחיקת מחירים בשירותי המגזר הנייח הכוללים שירותי שיחות ואינטרנט, כמו גם ירידה בבסיס המנויים הממוצע של המגזר במהלך התקופה.

הכנסות מציד בשנת 2012 הסתכמו ב- 932 מיליון ₪ (250 מיליון דולר), ירידה של 47% בהשוואה ל- 1,774 מיליון ₪ בשנת 2011. הקיטון משקף בעיקרו ירידה משמעותית בכמות המכשירים שנמכרו בשנה המדווחת, עקב התגברות התחרות בתחום מכירת מכשירים, אסטרטגיית החברה להקשיח את תנאי התשלום בעת המכירה, וירידה בביקושים והפסקת מתן הנחות ותנאים משופרים ללקוחות הרוכשים מכשירים חדשים.

ברבעון הרביעי 2012, הכנסות מציד הסתכמו ל- 222 מיליון ₪ (59 מיליון דולר), ירידה של 27% מ- 303 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2011. בדומה לתוצאות השנתיות, הירידה ברבעון נבעה מקיטון משמעותי בכמות המכשירים שנמכרו, מאותן סיבות שתוארו לעיל. המכירות ברבעון הרביעי הושפעו לחיוב מהשקטו של אייפון 5 בחודש דצמבר 2012.

הוצאות תפעוליות (הכוללות: עלות מכר שירותים, הוצאות מכירה שיווק והנהלה, ללא פחת והפחתות) הסתכמו ב- 3,262 מיליון ₪ (874 מיליון דולר) בשנת 2012, ומשקפות ירידה של 7% או 255 מיליון ₪ משנת 2011, המשקפים בעיקר מספר מהלכי התייעלות אשר בוצעו בשנה החולפת, ובמיוחד ירידה של כ-40% בהיקף המשרות במהלך

התקופה. הירידה הושגה על אף תרומה של שנה מלאה של 012 סמייל בשנה המדווחת, בהשוואה לתרומה של 10 חודשים בלבד משנת 2011.

ברבעון הרביעי 2012, הסתכמו ההוצאות התפעוליות ב- 744 מיליון (199 מיליון דולר), ירידה של 16% או 145 מיליון ₪ בהשוואה לרבעון הרביעי של 2011, כפי שתואר לעיל כמו גם ירידה חד פעמית בשכר דירה של אתרים בהיקף של 18 מיליון ₪.

הרווח התפעולי בשנת 2012 הסתכם ב- 865 מיליון ₪ (232 מיליון דולר), ירידה של 17% בהשוואה לרווח התפעולי המדווח בשנת 2011 הכולל את השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך בסך 322 מיליון שקל (הקשורה בעיקר להפחתת נכסים קבועים הקשורים לרכישת 012 סמייל). הירידה הסתכמה ב- 36% בהשוואה לרווח התפעולי בנטרול השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך.

ברבעון הרביעי 2012 הרווח התפעולי הסתכם ב- 155 מיליון ₪ (42 מיליון דולר) בהשוואה להפסד מדווח ברבעון הרביעי של שנת 2011 בסך 55 מיליון ₪, הנובע מהפחתה לירידת ערך בהיקף של 322 מיליון ₪ ברבעון. הרווח התפעולי לרבעון הרביעי 2012 בהשוואה לרווח התפעולי לפני הפחתה הנובעת מירידת ערך ברבעון הרביעי 2011, ירד ב- 42%.

EBITDA בשנת 2012 הסתכם ב- 1,602 מיליון ₪ (429 מיליון דולר), ירידה של 26% בהשוואה ל- 2,178 מיליון ₪ בשנת 2011.

EBITDA של המגזר הנייד הסתכם ב- 1,314 מיליון ₪ (352 מיליון דולר) בשנת 2012, ירידה של 31% מ- 1,896 מיליון ₪ בשנת 2011, המשקפים ירידה בהכנסות משירותים וברווח הגולמי ממכירת ציוד, אשר קוזזו בחלקם מירידה בהוצאות התפעול (הכוללות: עלות מכר שירותים, הוצאות מכירה שיווק והנהלה, ללא פחת והפחתות) כפי שתואר לעיל. **ה-EBITDA של המגזר הנייד** בשנת 2012, הסתכם ב- 288 מיליון ₪ (77 מיליון דולר), עלייה של 2% מ- 282 מיליון ₪ בשנת 2011, המשקפת קיטון בהוצאות התפעול, ואת השפעת התרומה של שנה מלאה של 012 סמייל בשנת 2012 בהשוואה לעשרה חודשים בלבד בשנת 2011, אשר קוזזו בחלקן בירידה מהכנסות משירותים.

ברבעון הרביעי 2012 הסתכם ה-EBITDA ב- 340 מיליון ₪ (91 מיליון דולר), ירידה של 29% מ- 478 מיליון ₪ ברבעון הרביעי אשתקד. ה-EBITDA של המגזר הנייד תרם 256 מיליון ₪ (69 מיליון דולר) ברבעון, ירידה של 37% בהשוואה לרבעון המקביל, וה-EBITDA של המגזר הנייד תרם 84 מיליון ₪ (23 מיליון דולר), עלייה של 18% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

הוצאות מימון, נטו, בשנת 2012 הסתכמו ב- 234 מיליון ₪ (63 מיליון דולר), ירידה של 20% בהשוואה ל- 294 מיליון ₪, הירידה משקפת בעיקר קיטון ברמת החוב הממוצע בשנת 2012 לעומת שנת 2011 (ראה "סקירת מימון והשקעות", להלן), כמו גם ירידה בהוצאות הפרשי הצמדה הנובעת ממדד מחירים לצרכן בגובה 1.4% בשנת 2012 בהשוואה למדד של 2.6% בשנת 2011.

ברבעון הרביעי 2012, הוצאות המימון נטו הסתכמו ב- 38 מיליון ₪ (10 מיליון דולר), ירידה של 31% בהשוואה ל- 55 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2011, המשקפת קיטון בהוצאות ההצמדה כתוצאה משינוי במדד המחירים לצרכן שהיה מדד שלילי של 0.7% ברבעון הרביעי 2012 בהשוואה למדד שלילי של 0.2% ברבעון הרביעי 2011, כמו גם קיטון ברמת החוב הממוצע.

הרווח הנקי בשנת 2012 הסתכם ב- 478 מיליון ₪ (128 מיליון דולר), עלייה של 8% בהשוואה לרווח נקי מדווח בשנת 2011 בסך 443 מיליון ₪, הכולל הפחתה לירידת ערך בסך של 311 מיליון ₪, וירידה של 37% בהשוואה לרווח הנקי ב-2011 ללא השפעת הפחתה לירידת ערך.

ברבעון הרביעי 2012 הרווח הנקי הסתכם ב-102 מיליון ₪ (27 מיליון דולר), בהשוואה להפסד נקי מדווח של 188 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2011, הכולל הפחתה לירידת ערך, וירידה של 17% בהשוואה לרווח נקי של 123 מיליון ₪ לפני הפחתה לירידת ערך.

בהתבסס על ממוצע משוקלל במהלך 2012, הרווח הבסיסי המדווח למניה או ל-ADS הסתכם ב-3.07 ₪ (0.82 דולר), עלייה של 8% בהשוואה ל-2.85 ₪ ב-2011.

שיעור המס האפקטיבי של החברה לרבעון הרביעי הינו 13% בהשוואה לשיעור ממוצע של 26% בשלושת הרבעונים הראשונים של השנה. שיעור המס האפקטיבי לשנת 2012 עמד על 24% בהשוואה ל-29% ב-2011 (לפני השפעת ההפחתה לירידת ערך).

הירידה בשיעור המס האפקטיבי המתוארת לעיל נבעה בעיקרה מניצול, כנגד הכנסה חייבת, של הפרשים בעיתוי והפסדים שלא נוצרו בגינם מיסים נדחים.

סקירת מימון והשקעות

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת, לפני תשלומי ריבית, בניכוי תזרים המזומנים מפעילות השקעה ("תזרים מזומנים חופשי"), הסתכם בשנת 2012 ב-1,234 מיליון ₪ (331 מיליון דולר), עלייה של 14% מ-1,082 מיליון ₪ בשנת 2011 (מבלי לקחת בחשבון את תזרים המזומנים בסך 597 מיליון ₪ ששימש לרכישת 012 סמייל).

תזרים מפעילות שוטפת גדל ב-9% מרמה של 1,570 מיליון ₪ ב-2011 ל-1,705 מיליון ₪ (458 מיליון דולר), בשנת 2012. הגידול מוסבר בעיקר על ידי השינויים בהון החוזר. בשנת 2012, ירד ההון החוזר בהיקף של 268 מיליון ₪, בעיקר בגלל ירידה של 467 מיליון ₪ בסעיף לקוחות, המושפע מירידה במכירת ציוד קצה, אשר נרכשו ב-36 תשלומים, בעוד שבשנת 2011 ההון החוזר גדל ב-266 מיליון ₪, גידול המשקף בעיקרו גידול משמעותי בהיקף מכירות ציוד קצה במהלך התקופה. השינוי בהון חוזר קוזז בחלקו על ידי הקיטון ברווח הנקי לפני פחת והפחתות, כפי שתואר לעיל.

השקעה ברכוש קבוע (Capex), לרבות נכסים בלתי מוחשיים אך בנטרול הוצאות הרכשת ושימור מנויים שהונו, נטו, הסתכמו בשנת 2012 ל-492 מיליון ₪ (132 מיליון דולר), עלייה של כ-4%, בהשוואה ל-471 מיליון ₪ אשתקד, המשקפים 9% מסך ההכנסות בשנת 2012, בהשוואה ל-7% בשנת 2011. רוב ההשקעות בוצעו בפרויקט שדרוג הרשת הסלולרית Orange ultranet, כמו גם מערכות מידע ותוכנה וברשת תמסורת הסיבים האופטיים.

הוצאות הרכשת ושימור מנויים שהונו, נטו, ירדה מ-33 מיליון ₪ בשנת 2011 ל-9 מיליון ₪ (2 מיליון דולר), בשנת 2012, ומשקפים את השפעת התקנות של משרד התקשורת אשר הוצגו לראשונה בפברואר 2011 האוסרות על קנסות יציאה למנויים סלולארים ובאוגוסט 2011 לגבי לקוחות קווים.

ברבעון הרביעי 2012 הסתכם **תזרים המזומנים החופשי** ב-323 מיליון ₪ (87 מיליון דולר), עלייה של 11% בהשוואה ל-292 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, המשקפים עלייה של 6% בתזרים התפעולי, אשר קוזזה בחלקה על ידי ירידה של 8% בהשקעות בנכסים קבועים הכוללים נכסים לא מוחשיים אך לא כוללים הוצאות הרכשת ושימור מנויים שהונו. כאמור לעיל, השיפור נבע מירידה חזקה יותר בהון חוזר שקוזזה חלקית ע"י ירידה ברווח לפני פחת והפחתות.

היקף החוב נטו²⁵, בסוף 2012, הסתכמה ל-3,812 מיליון ₪ (1,021 מיליון דולר) בהשוואה ל-4,639 מיליון ₪ בסוף שנת 2011.

²⁵ סך ההלוואות ואגרות החוב לזמן ארוך וחלויות שוטפות בניכוי מזומנים ושווי מזומנים

מיליוני ₪	2012	2011	% שינוי	Q4 2012	Q4 2011	% שינוי
הכנסות	4,488	5,996	-25%	997	1,299	-23%
הכנסות משירותים	3,592	4,248	-15%	788	1,005	-22%
הכנסות מצידוד	896	1,748	-49%	209	294	-29%
רווח תפעולי	742	1,287	-42%	112	260	-57%
EBITDA	1,314	1,896	-31%	256	407	-37%

הכנסות של המגזר הנייד בשנת 2012 הסתכמו ל- 4,488 מיליון ₪ (1,202 מיליון דולר), ירידה של 25% בהשוואה ל- 5,996 מיליון ₪ ב-2011. ההכנסות ברבעון הרביעי של השנה הסתכמו לכ- 997 מיליון ₪ (267 מיליון דולר), ירידה של 23% מ- 1,299 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד.

הכנסות משירותים של המגזר הנייד בשנת 2012, הסתכמו ל- 3,592 מיליון ₪ (962 מיליון דולר), ירידה של 15% מ- 4,248 מיליון ₪ בתקופה המקבילה. הירידה משקפת בעיקר שחיקת מחירים של השירותים הסלולריים, כולל זמן אויר ושירותי דאטה, הנובעת בעיקר מכניסת מתחרים חדשים (מפעילות נוספות ומפעילים וירטואליים (MVNO)) והצגת "תוכניות ללא הגבלה", כמתואר בתוצאות המחצית הראשונה של השנה, כמו גם מירידה בהכנסות שירותי נדידה וירידה של כ- 4% בבסיס המנויים הממוצע של מנויי Post-Paid, במהלך השנה. ברבעון הרביעי של 2012 הכנסות משירותים של המגזר הנייד הסתכמו לכ- 788 מיליון ₪ (211 מיליון דולר), ירידה של 22% מ- 1,005 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד.

תרומת מנויי Pre-Paid להכנסות משירותים הסתכמה בכ- 475 מיליון ₪ (127 מיליון דולר) ב- 2012, ירידה של 5% בהשוואה לכ- 500 מיליון שקל בשנת 2011, כתוצאה משחיקת המחירים והירידה במספר מנויי ה- Pre-Paid.

הכנסות מתוכן ונתונים של המגזר הנייד, לא כולל הכנסות מ-SMS²⁷, בשנת 2012 הסתכמו ב- 559 מיליון ₪ (150 מיליון דולר), קיטון של 16% בהשוואה ל- 666 מיליון ₪ בשנת 2011. הקיטון נובע בעיקר משחיקת המחיר של שירותי תוכן ונתונים וגלישה באינטרנט ושירותים אחרים וכן מבסיס לקוחות Post-Paid נמוך יותר ומהשפעת תיקונים צרכניים שנכנסו לתוקף בשנת 2011, אשר הביאו לירידה בהכנסות מתוכן ונתונים (לפרטים נוספים ראה הדיווח השנתי לשנת 2011).

הכנסות משירותי SMS²⁷ בשנת 2012, על בסיס העמסה כמוסבר להלן, הסתכמו ב- 433 מיליון ₪ (116 מיליון דולר), ירידה של 5% בהשוואה ל- 456 מיליון ₪ בשנת 2011.

לאור העובדה כי כשני שלישי מהכנסות זמן אויר 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. זאת ועוד, חלקם של לקוחות עם חבילות "ללא הגבלה" המציעות שירותי שיחה ו-SMS ללא הגבלה וכן שירותי גלישה בנפחים שונים ממשיך לגדול. מאחר ואבחנה זו אינה משמעותית כמו בעבר להבנת תוצאות החברה, החברה תפסיק לדווח בעתיד על החלוקה הנ"ל.

²⁶ כולל הכנסות והוצאות בין מגזריות
²⁷ ברבעון הרביעי 2011, עדכנה החברה את שיטת הקצאת הזיכויים בין מרכיבי השירותים הסלולריים. הכנסות משירותים של הרבעון הרביעי 2011 הוצגו מחדש בהתאם לשיטה החדשה למטרת השוואה.

הכנסות ממכירת ציוד קצה בשנת 2012 הסתכמו ב- 896 מיליון ₪ (240 מיליון דולר), ירידה של 49% מ- 1,748 מיליון ₪ בשנת 2011. הגורמים העיקריים שהביאו לירידה כוללים: התגברות התחרות בתחום מכירת מכשירים, הקשחת תנאי התשלום בעת המכירה, ירידה כללית בביקוש והפסקת מתן הנחות ללקוחות הרוכשים מכשירים חדשים.

ברבעון הרביעי הסתכמו מכירות ציוד קצה ב- 209 מיליון ₪ (56 מיליון דולר), ירידה של 29% מ- 294 מיליון ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, ירידה הנובעת מאותם גורמים שתוארו לעיל. עם זאת, מכירות הרבעון הרביעי של השנה הושפעו לחיוב מהשקת האיפון 5 בחודש דצמבר 2012.

הרווח הגולמי מציוד של המגזר הנייד בשנת 2012 הסתכם ב- 109 מיליון ₪ (29 מיליון דולר), ירידה של 70% מ- 369 מיליון ₪ בשנת 2011, הנובעת בעיקרה מירידה כמותית של מכירות ציוד קצה, כאמור, כמו גם ירידה ברמת הרווח למכשיר, עקב התחרות בתחום מכירת מכשירי קצה.

ברבעון הרביעי של 2012, הרווח הגולמי מציוד של המגזר הנייד הסתכם ב- 19 מיליון ₪ (5 מיליון דולר), בהשוואה ל- 49 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של כ- 61% הנובעת מאותם הגורמים שתוארו לעיל.

הוצאות תפעוליות של המגזר הנייד (הכוללות: עלות מכר שירותים, הוצאות מכירה שיווק והנהלה, ללא פחת והפחתות), הסתכמו ב- 2,497 מיליון ₪ (669 מיליון דולר) בשנת 2012, ירידה של 12% או 329 מיליון ₪ בהשוואה לשנת 2011. בהכללת הוצאות פחת והפחתות, ירדו הוצאות התפעול ב- 11%.

עלות המכר של השירותים (בנטרול עלויות בין-מגזריות) ירדו ב- 10% מ- 2,601 מיליון ₪ בשנת 2011 ל- 2,351 מיליון ₪ (630 מיליון דולר) בשנת 2012, ירידה הנובעת בעיקרה מ (1) ירידה בהוצאות שכר ונלוות הקשורות עם ירידה במצבת העובדים וצדדי התייעלות נוספים, (2) קיטון בהוצאות תמלוגים למדינה (הנובעות מהכנסות נמוכות יותר משירותים ואחוז תמלוגים נמוך יותר בשנת 2012 של 1.3% בהשוואה ל 1.75% בשנת 2011) ו (3) רמה נמוכה יותר של תשלומים לספקי תוכן.

הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות של המגזר הנייד בשנת 2012 הסתכמו ב- 584 מיליון ₪ (156 מיליון דולר), ירידה של 18% מ- 712 מיליון ₪ בשנת 2011. הקיטון משקף בעיקר ירידה בהוצאות שכר ונלוות, השפעת מהלכי התייעלות, וקיטון בעמלות מכירה והוצאות שיווק ופרסום.

ברבעון הרביעי של 2012 הוצאות התפעול, בנטרול פחת והפחתות, ירדו ב- 15% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, ובהכללת פחת והפחתות ירדו ב- 13% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, עקב הגורמים שתוארו לעיל, כמו גם ירידה חד פעמית בהוצאות שכירות אתרים בהיקף של כ- 18 מיליון ₪.

בסיכום, הרווח התפעולי של המגזר הנייד בשנת 2012 הסתכם ב- 742 מיליון ₪ (199 מיליון דולר), ירידה של 42% בהשוואה ל- 1,287 מיליון ₪ בשנת 2011, משקפת את השפעת הירידה בהכנסות משירותים וברווח הגולמי מהכנסות מציוד, שקוזזו חלקית על ידי הירידה בהוצאות התפעוליות כמתואר לעיל.

ברבעון הרביעי הסתכם הרווח התפעולי של המגזר הנייד ב- 112 מיליון ₪ (30 מיליון דולר), ירידה של 57% בהשוואה ל- 260 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד.

EBITDA של המגזר הנייד בשנת 2012 הסתכם ב- 1,314 מיליון ₪ (352 מיליון דולר), ירידה של 31% מ- 1,896 מיליון ₪ בשנת 2011, הנובעת מירידה בהכנסות וברווח הגולמי ממכירת ציוד, אשר קוזזה בחלקה מירידה בהוצאות התפעוליות, כפי שתואר לעיל. שיעור ה- EBITDA מסך ההכנסות של המגזר הנייד בשנת 2012 הסתכם ל- 29%, בהשוואה לשיעור של 32% בשנת 2011.

ברבעון הרביעי של 2012 הסתכם ה- EBITDA של המגזר הנייד ב- 256 מיליון ₪ (69 מיליון דולר), בהשוואה ל- 407 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2011, ירידה של 37%. שיעור ה- EBITDA מסך ההכנסות במגזר הנייד ברבעון הרביעי של 2012 הסתכם ל- 26%, בהשוואה ל- 31% ברבעון הרביעי של 2011.

סקירה תפעולית - המגזר הנייד

נכון לסוף דצמבר 2012, בסיס מנויי הסלולר הפעילים של החברה (כולל מנויי מודם סלולרי ו- 012 מובייל) הסתכם בכ- 2.98 מיליון מנויים וכולל כ- 2.1 מיליון מנויי Post-Paid המהווים כ- 71% מבסיס המנויים, וכ- 874 אלפי מנויי Pre-Paid המהווים 29% מבסיס המנויים.

במהלך 2012 ירד בסיס המנויים בכ- 200 אלפי מנויים, מתוכם 180 אלפי מנויי Post-Paid, בהשוואה לעלייה של כ- 16 אלפי מנויים בשנת 2011. הירידה החדה משקפת את החרפת התחרות בשוק. אסטרטגיית החברה היא לשמור על איזון בין הקטנת שיעור הנטישה של לקוחות קיימים והאטת שחיקת המחירים והשפעתו על ההכנסה הממוצעת מלקוח.

שיעור הנטישה השנתי (Churn) בשנת 2012 היה 38%, גידול של 9 נקודות בסיס בהשוואה ל- 29% בשנת 2011. שיעור הנטישה ברבעון הרביעי של השנה הסתכם ל- 10.9% בהשוואה ל- 8.2% ברבעון המקביל אשתקד ול- 10.4% ברבעון השלישי של 2012. בהמשך למגמה של הרבעונים הקודמים של שנת 2012, שיעור הנטישה הגבוה משקף בעיקר את ההשפעה על מנויי ה- Post-Paid של כניסתם לשוק של שני המפעילים הסלולריים החדשים והמפעילים הוירטואליים, אשר נכנסו לשוק עם הצעות אגרסיביות במטרה להשיג נתח שוק.

נתח השוק של החברה (על בסיס מספר מנויים) נכון לסוף שנת 2012 מוערך בכ- 29% בהשוואה לכ- 32% בסוף השנה שעברה.

בשנת 2012 הסתכמה ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי סלולר (ARPU), ב- 97 ₪ (26 דולר), ירידה של כ- 13% מ- 111 ₪ בשנת 2011. ברבעון הרביעי 2012 הסתכמה הכנסה ממוצעת מלקוח ב- 87 ₪ (23 דולר), ירידה של 18% מ- 106 ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הירידה משקפת בעיקר המשך שחיקת המחירים, כמו גם ירידה בהכנסות שירותי נדידה, כאמור.

מספר דקות השימוש החודשי הממוצע למנוי סלולר ("MOU") בשנת 2012 הסתכם ב- 450 דקות, עליה של 13% מ- 397 דקות בשנת 2011. גידול זה משקף בעיקר את הגידול בנתח המנויים הסלולריים עם תכניות תעריפים המציעות כמות גדולה של דקות או דקות ללא הגבלה במחיר חודשי קבוע. בנוסף, הגידול המשמעותי בגלישה סלולרית באינטרנט בשנת 2012 הביא לגידול בתעבורת הנתונים המתבצעת על גבי הרשת של פרטנר של כ- 80% בהשוואה ל- 2011.

ברבעון הרביעי הסתכמו דקות השימוש החודשי הממוצע למנוי סלולר ("MOU") ב- 483 דקות בהשוואה ל- 407 דקות ברבעון המקביל אשתקד, עליה הנובעת מהסיבות שתוארו לעיל.

מיליוני ₪	2012	2011	% שינוי	Q4'12	Q4'11	% שינוי
הכנסות	1,246	1,153	+8%	307	333	-8%
הכנסות משירותים	1,210	1,127	+7%	294	324	-9%
הכנסות מציד	36	26	+38%	13	9	+44%
רווח תפעולי ²⁹	123	71	+73%	43	7	+514%
EBITDA	288	282	+2%	84	71	+18%

הכנסות המגזר הנייח בשנת 2012 הסתכמו ב- 1,246 מיליון ₪ (334 מיליון דולר), בהשוואה ל- 1,153 מיליון ₪ בשנת 2011, עלייה של 8%. ברבעון הרביעי 2012 הכנסות המגזר הנייח הסתכמו ב- 307 מיליון ₪ (82 מיליון דולר), ירידה של 8% בהשוואה ל- 333 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד.

הכנסות משירותים של המגזר הנייח בשנת 2012 הסתכמו ב- 1,210 מיליון ₪ (324 מיליון דולר), עלייה של 7% בהשוואה ל- 1,127 מיליון ₪ בשנת 2011. העלייה משקפת בעיקרה את תרומתה של 012 סמייל במהלך שנה מלאה בהשוואה לתרומה של כ- 10 חודשים בשנת 2011 (החל ממועד הרכישה בחודש מרץ 2011). השפעת התרומה של 012 סמייל קוזזה בחלקה על ידי שחיקת המחירים במגזר הנייח בשל תנאי שוק תחרותיים קשים יותר, וירידה הדרגתית בבסיס המנויים הממוצע של מנויי אינטרנט בתקופה המדווחת.

ברבעון הרביעי 2012 הכנסות משירותי המגזר הנייח הסתכמו ל 294 מיליון ₪ (79 מיליון דולר), ירידה של 9% מ 324 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד, הנובעת מהגורמים שתוארו לעיל.

מספר קווי התקשורת הנייחים הפנים ארציים הפעילים, כולל 012 סמייל, הסתכם בכ- 288,000 מנויים נכון לסוף שנת 2012 בהשוואה לכ- 292 אלפי מנויים בסוף 2011, וכ- 282 אלפי מנויים נכון לסוף הרבעון הקודם.

בסיס מנויי האינטרנט (ISP) הסתכם לכ- 587 אלפי מנויים נכון לסוף הרבעון המדווח, בהשוואה לכ- 632 אלפי מנויים בסוף 2011 ולכ- 594 אלפי מנויים נכון לסוף הרבעון השלישי 2012. הירידה במספר מנויי האינטרנט הייתה בעיקר כתוצאה מהגידול בעוצמת התחרות בשוק בעיקר בשל כניסת מתחרים חדשים לשוק.

הכנסות מציד של המגזר הנייח בשנת 2012 הסתכמו ב- 36 מיליון ₪ (10 מיליון דולר), בהשוואה ל- 26 מיליון ₪ בשנת 2011. ההכנסות ברבעון הרביעי הסתכמו ב- 13 מיליון ₪ (3 מיליון דולר), בהשוואה ל- 9 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות תפעוליות של המגזר הנייח (הכוללות: עלות מכר שירותים, הוצאות מכירה שיווק והנהלה, ללא פחת והפחתות), הסתכמו ב- 927 מיליון ₪ (248 מיליון דולר), עלייה של כ- 10% או 85 מיליון ₪ בהשוואה לשנת 2011. העלייה מוסברת בעיקרה בתרומה לאורך שנה מלאה של 012 סמייל בשנת 2012 בהשוואה ל- 10 חודשים בלבד בתקופה המקבילה, כאמור. בהכללת הוצאות פחת והפחתות, אך ללא הכללת הפחתה לירידת ערך, עלו ההוצאות התפעוליות בכ- 4%.

עלות המכר של ההכנסות משירותים (בנטרול הכנסות בין-מגזריות) של המגזר הנייח, עלתה ב- 5% מ- 821 מיליון ₪ בשנת 2012, לפני השפעת ירידת הערך, ל- 861 מיליון ₪ (231 מיליון דולר) בשנת 2012. הגידול נבע בעיקר

²⁸ הניתוח כולל הוצאות והכנסות בין מגזריות.
²⁹ לפני השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך בסך 322 מיליון ₪ על הרבעון הרביעי ושנת 2011.

מהתרומה של 012 סמייל במהלך שנה מלאה בשנת 2012 בהשוואה לתרומה של 10 חודשים בשנת 2011, אשר קוזזה בחלקה על ידי הירידה בהוצאות פחת והפחתות בעקבות ירידת הערך, כמו גם הוצאות תשתית נמוכות יותר.

הוצאות מכירה, שיווק, הנהלה וכלליות של המגזר הנייח בשנת 2012 הסתכמו ב- 203 מיליון ₪ (54 מיליון דולר), ללא שינוי משנת 2011 בנטרול ההשפעה של ירידת הערך. זאת למרות התרומה המלאה של 012 לשנת 2012 בהשוואה לתרומה של 10 חודשים בשנת 2011, ומשקף בעיקר הוצאות שכר ונלוות נמוכות יותר.

ההוצאות התפעוליות של המגזר הנייח, בנטרול פחת והפחתות ברבעון הרביעי של שנת 2012 ירדו ב- 16% בהשוואה לרבעון הרביעי של 2011, בעיקר בגלל ירידה בהוצאות שכר ונלוות, הוצאות תשתית, עמלות מכירה והוצאות שיווק. ההוצאות התפעוליות של המגזר הנייח, כולל פחת והפחתות ברבעון הרביעי של שנת 2012 ירדו ב- 20% בהשוואה לרבעון הרביעי 2011 לפני השפעת ירידת הערך כתוצאה מהגורמים שתוארו לעיל, כמו גם הירידה בהוצאות פחת והפחתות בעקבות ירידת הערך בשנת 2011.

הרווח התפעולי של המגזר הנייח בשנת 2012 הסתכם ב- 123 מיליון ₪ (33 מיליון דולר), עליה של 73% בהשוואה ל- 71 מיליון ₪ בשנת 2011, לא כולל השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך (ההפסד התפעולי שדווח בשנת 2011 היה 251 מיליון ₪ וכלל את ההשפעה של ירידת ערך בסך של כ- 322 מיליון ₪). הגידול ברווח התפעולי, (בנטרול ההשפעה של ירידת הערך), משקפת בעיקר את השפעתם של צעדי ההתייעלות אשר הורידו את ההוצאות התפעוליות בתקופה, כמו גם את ההשפעה של תרומתה של 012 סמייל של שנה מלאה בשנת 2012 בהשוואה ל- 10 חודשים בשנת 2011.

ברבעון הרביעי של 2012 הסתכם הרווח התפעולי של המגזר הנייח ב- 43 מיליון ₪ (12 מיליון דולר), בהשוואה ל- 7 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד בנטרול השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך (ההפסד התפעולי המדווח במגזר הנייח ברבעון הרביעי 2011 הסתכם ב- 315 מיליון ₪ וכלל השפעת הפחתה בגין ירידת ערך של 322 מיליון ₪).

ה- **EBITDA** של המגזר הנייח בשנת 2012 הסתכם ב- 288 מיליון ₪ (77 מיליון דולר), גידול של 2% מ- 282 מיליון ₪ ב- 2011, משקף בעיקר את הירידה בהוצאות התפעוליות, אשר קוזז בחלקו על ידי הירידה בהכנסות משירותים.

ה- **EBITDA** במגזר הנייח ברבעון הרביעי של 2012 הסתכם ב- 84 מיליון ₪ (23 מיליון דולר), בהשוואה ל- 71 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2011, גידול של 18%, כתוצאה בעיקר מירידה של 20% בהוצאות התפעוליות.

התפתחויות רגולטוריות

1. שימוע של משרד התקשורת בנושא שירותי נדידה (Roaming)

בחודש ינואר 2013 פרסם משרד התקשורת שימוע בנושא "חיוב בגין שירותי נדידה בחו"ל", לפיו על בעל הרישיון לחסום, כברירת מחדל, את מנוייו החדשים והקיימים לשירותי גלישה בחו"ל. בנוסף, מנוי שינסה לגלוש בחו"ל ללא חבילה, יקבל מסרון מבעל הרישיון בדבר תעריף הגלישה והדרך לרכישתה; מנוי שרכש חבילה, יקבל מסרון עדכון מפורט מבעל הרישיון בהגעה ל-50% ול-85% ניצול של כל מרכיב בחבילה; בהגעה ל-100% ניצול של החבילה, על בעל הרישיון לחסום את השירותים למעט האפשרות לשלוח מסרונים בתשלום ולחייג ללא תשלום למספר ייעודי בשירות הלקוחות שיאפשר את הסרת החסימה; מנוי שיצרוך שירותי נדידה באופן מזדמן, ללא חבילה, ייחסם עם הגעתו לחיוב בסך של 100 ₪ ויוכל לחייג, ללא תשלום באמצעות המספר הייעודי להסרת החסימה. הכנסות החברה מנדידה עלולות להיות מושפעות לרעה בהתאם לתוצאות שימוע זה.

2. פרסום אמות המידה לקביעת חומרת העבירה בקשר לעיצומים כספיים

בהמשך לתיקון לחוק התקשורת מחודש אוגוסט 2012, אשר הסמיך את שר התקשורת להטיל עיצומים כספיים על בעלי רישיון שהפרו את תנאי רישיונם, משרד התקשורת פרסם לאחרונה את אמות המידה לקביעת סכום העיצום הכספי, וביניהן, בין היתר, המידה שבה יש בהפרה כדי לגרום לפגיעה במתן שירותי בזק באורח תקין וסדיר, שיעור המנויים שנחשף לפגיעה כתוצאה מההפרה ומשך ההפרה.

3. תיקוני רוחב צרכניים לרשימות הגישה לאינטרנט (ISP)

בחודש אוקטובר 2012, בהמשך לשימוע שערך משרד התקשורת בנושא, פרסם המשרד סדרה של תיקונים צרכניים לרישיונם של ספקי הגישה לאינטרנט. התיקונים, אשר חלקם נכנסו לתוקף בחודש דצמבר 2012 וחלקם ייכנסו לתוקף במהלך שנת 2013, כוללים, בין היתר, את החובה לכלול בתחילתו של הסכם ההתקשרות מסמך נפרד, המסכם את עיקרי פרטי העסקה עם הלקוח; חובת תיעוד לעניין בקשתו המפורשת של מנוי לקבל שירות; חובת הקלטה של כל עסקה טלפונית והעברת ההקלטה לידי המשרד לפי דרישה; וקביעת כללים למתן החזר כספי בגין חיובי יתר.

התפתחויות עסקיות

1. שינוי בבעלי השליטה בחברה

ב-29 בינואר 2013, הודיעה החברה על השלמת העסקה בין סקיילקס קורפוריישן בע"מ ("סקיילקס") ובין ס.ב. ישראל טלקום בע"מ ("ס.ב. ישראל טלקום"), מקבוצת סבן קפיטל גרופ בע"מ, לפיה סקיילקס מכרה והעבירה לס.ב. ישראל טלקום כ-28.82% מהון המניות המונפק והנפרע של פרטנר. בנוסף, הובא לידיעתה של החברה על ידי ס.ב. ישראל טלקום כי העסקה בינה ובין לאומי פרטנרס, לפיו תרכוש ס.ב. ישראל טלקום מלאומי פרטנרס כ-2.06% מהון המניות הנפרע והמונפק של פרטנר, הושלמה בו זמנית עם השלמת העסקה בין סקיילקס ובין ס.ב. ישראל טלקום.

בהתאם לכך, לאחר השלמת העסקאות האמורות לעיל, מחזיקה ס.ב. ישראל טלקום בכ-30.87% מההון המונפק והנפרע של החברה.

בנוסף, ס.ב. ישראל טלקום וסקיילקס, שעדיין מחזיקה בכ- 15.72% מהון המניות המונפק והנפרע של פרטנר, חתמו על הסכם בעלי מניות המסדיר, בין היתר, את מימוש זכויות ההצבעה שלהם, ואת ההסכמה ביניהן ביחס למינוי דירקטורים בפרטנר.

למידע נוסף ראו הודעת החברה והדיווח המידי על גבי טופס K-6 מיום 29 בינואר, 2013.

2. שינויים בדירקטוריון החברה

בעקבות השלמת העסקה בין סקיילקס ובין ס.ב. ישראל טלקום, התפטרו מר אבי זלדמן וד"ר שלמה נס מדירקטוריון פרטנר ומונו הדירקטורים החדשים כדלהלן: מר אריה סבן, מר אדם צ'זנוף, מר שלמה רודב, מר פרד גלוקמן, מר אלון שליו, מר סומיט ג'איסינגהאני ומר יואב רובינשטיין.

פרטי שיחת ועידה

חברת פרטנר תקשורת תקיים שיחת ועידה ביום רביעי, ה- 27 בפברואר 2013, 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 חנים): +1.888.668.9141, בינלאומי: +972.3.918.0609

שיחת הועידה, תועבר בשידור חי באינטרנט, וכל המעוניין יוכל להאזין לה דרך אתר קשרי המשקיעים של פרטנר 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: +1.888.782.4291, בינלאומי: +972.3.925.5904

השידור החוזר של השיחה יהיה זמין באינטרנט (באותו אתר בו מתקיים השידור החי) החל מה- 27 בפברואר 2013 ועד ל- 6 במרץ 2013.

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 המקרקו 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 3. מידע עיקרי" – 3D. גורמי סיכון, "סעיף 4. מידע לגבי החברה", "סעיף 5. סקירה

וסיכויים תפעוליים ופיננסיים", "סעיף 8. מידע פיננסי - 8A. דוחות כספיים מאוחדים ומידע פיננסי אחר 8A.1 תהליכים משפטיים ומנהלתיים" 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. התוצאות הכספיות המוצגות בהודעה הן תוצאות לא מבוקרות. דו"חות כספיים אלה הוכנו בהתאם לעקרונות החשבונאים (IFRS), מלבד EBITDA ותזרים המזומנים החופשי לפני הוצאות ריבית, שהינם מדדים פיננסיים 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-31 בדצמבר 2012: דולר אמריקאי אחד שווה 3.733 ₪. 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 נזילות. 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™ ותחת המותג 012 Smile. 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).

לפרטים נוספים על פרטנר: <http://www.orange.co.il/en/Investors-Relations/lobby/>.

למידע נוסף:

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