



PARTNER COMMUNICATIONS REPORTS FOURTH QUARTER AND ANNUAL 2015 RESULTS¹

PARTNER RECORDED AN IMPAIRMENT CHARGE RELATED TO THE FIXED LINE SEGMENT WITH NEGATIVE IMPACT OF NIS 98 MILLION ON OPERATING PROFIT AND NIS 72 MILLION ON PROFIT IN 2015

AS OF APRIL 2016, HOT MOBILE SHALL CEASE PAYING PARTNER PAYMENTS UNDER THE ROU AGREEMENT AND THE MECHANISM FOR SHARING OPEX AND CAPEX EXPENSES UNDER NETWORK SHARING AGREEMENT WILL BECOME FULLY EFFECTIVE

IN 2015 THE POST-PAID CELLULAR SUBSCRIBER BASE INCREASED BY 24,000 AND THE PRE-PAID SUBSCRIBER BASE DECLINED BY 143,000

IN FEBRUARY 2016, THE COMPANY REBRANDED MOST OF ITS PRODUCTS AND SERVICES UNDER THE "PARTNER" BRAND

2015 Annual Highlights (compared with 2014)

- **Total Revenues:** NIS 4,111 million (US\$ 1,054 million), a decrease of 7%
- **Service Revenues:** NIS 2,992 million (US\$ 767 million), a decrease of 12%
- **Equipment Revenues:** NIS 1,119 million (US\$ 287 million), an increase of 13%
- **Operating Expenses (OPEX)² including cost of equipment sold:** NIS 3,343 million (US\$ 857 million), unchanged
- **Operating Expenses (OPEX)²:** NIS 2,463 million (US \$631 million), a decrease of 5%
- **Adjusted EBITDA³:** NIS 876 million (US\$ 225 million), a decrease of 20%
- **Adjusted EBITDA Margin:** 21% of total revenues compared with 25%
- **Reported loss for the Year:** NIS 40 million (US\$ 10 million), a decrease of NIS 202 million
- **Profit for the Year before the impact of impairment charge:** NIS 32 million (US\$ 8 million), a decrease of 80%
- **Net Debt⁴:** NIS 2,175 million (US\$ 557 million), a decrease of NIS 437 million
- **Free Cash Flow (before interest)⁵:** NIS 566 million (US\$ 145 million), an increase of 9%
- **Cellular ARPU:** NIS 69 (US\$ 18), a decrease of 8%
- **Cellular Subscriber Base:** approximately 2.72 million at year-end, a decrease of 4%

¹ The quarterly financial results are unaudited. See also the Company's 2015 audited annual report which will be attached to the Company's 2015 Annual Report (20-F) to be filed with the SEC.

² Operating expenses include cost of service revenues, and selling, marketing and administrative expenses, and exclude depreciation and amortization and impairment charges.

³ For definition of Adjusted EBITDA measure, see "Use of Non-GAAP Financial Measures" below.

⁴ Total long term debt including current maturities less cash and cash equivalents.

⁵ Cash flows from operating activities before interest payments, net of cash flows used for investment activities.

Fourth quarter 2015 highlights (compared with fourth quarter 2014)

- **Total Revenues:** NIS 1,007 million (US\$ 258 million), a decrease of 9%
- **Service Revenues:** NIS 716 million (US\$ 183 million), a decrease of 11%
- **Equipment Revenues:** NIS 291 million (US\$ 75 million), a decrease of 3%
- **Operating Expenses (OPEX)⁶ including cost of equipment sold:** NIS 838 million (US\$ 215 million), a decrease of 4%
- **Operating Expenses (OPEX)⁶:** NIS 608 million (US \$156 million), a decrease of 3%
- **Adjusted EBITDA⁷:** NIS 217 million (US\$ 56 million), a decrease of 13%
- **Adjusted EBITDA Margin:** 22% of total revenues, unchanged
- **Reported loss for the period:** NIS 65 million (US\$ 17 million), a decrease of NIS 89 million
- **Profit for the period before the impact of impairment charge:** NIS 7 million (US\$ 2 million), a decrease of 71%
- **Net Debt⁸:** NIS 2,175 million (US\$ 557 million), a decrease of NIS 437 million
- **Free Cash Flow (before interest)⁹:** NIS 230 million (US\$ 59 million), an increase of 224%
- **Cellular ARPU:** NIS 67 (US\$ 17), a decrease of 6%
- **Cellular Subscriber Base:** approximately 2.72 million at quarter-end, a decrease of 4%

Rosh Ha'ayin, Israel, March 14, 2016 – Partner Communications Company Ltd. (“Partner” or the “Company”) (NASDAQ and TASE: PTNR), a leading Israeli communications operator, announced today its results for the quarter and year ended December 31, 2015.

Commenting on the fourth quarter and annual 2015 results, Mr. Isaac Benbenisti, CEO of Partner noted:

"2015 was another year of intense competition in the telecommunications market, particularly in the cellular market and as a result we continued to experience price erosion which led to the decline in the cellular segment results. Despite the difficult market environment, our Post-Paid subscriber base increased in the fourth quarter and in 2015. However, our Pre-Paid subscriber base continued to decline as a result of the intense competition in the market. We hope that the regulatory uncertainty in the cellular market will end in the near future and thus enable a rational and proportionate competition with equal enforcement of the license obligations on all the operators in the market.

In the fixed-line segment, we experienced a significant change in 2015 with the launch of the wholesale internet market reform by the Ministry of Communications in the first half of the year. Although our current operations in the wholesale market reflect our strategic outlook, the

⁶ Operating expenses include cost of service revenues, and selling, marketing & administrative expenses, and exclude depreciation and amortization and impairment charges.

⁷ For definition of Adjusted EBITDA measure, see “Use of Non-GAAP Financial Measures” below.

⁸ Total long term debt including current maturities less cash and cash equivalents.

⁹ Cash flows from operating activities before interest payments, net of cash flows used for investment activities.

incomplete regulation and the implementation of the wholesale market is problematic for both us and our customers and we are not yet able to derive profits from the implementation of the wholesale market. In many instances, subscribers that request bundled infrastructure and internet services experienced difficulties in switching their telecommunications providers and subsequently canceled their request. As a result, we believe that the Ministry of Communications has the obligation to exercise its authority in order to enable the wholesale market reform to be achieved as intended.

The year 2016 began with the rebranding process of most of the Company's products and services under the "Partner" brand. As part of the branding preparation process, the Company's vision and purpose were redefined and integrated with our strategic plan for the coming years in the ever-changing telecommunications market. Our purpose, as a full communications group, is to make the connected digital life of private and business consumers simpler and accessible in every way. The unveiling of the "Partner" brand last month marked the beginning of the new path we are embarking on with our significant existing assets, such as our advanced network with the widest deployment in Israel, as evidenced in the OpenSignal Coverage report, and the best customer service among telecommunication operators in Israel, as noted in the latest Marketest survey.

The transformation from a cellular company to a full communications group advanced another step in 2015 with the organizational change we made in our business division by addressing all of the communication needs of our business customers through integrated solutions in cellular, fixed-line and internet services, alongside technological solutions and advanced services. We intend to continue to expand this operation in 2016.

In addition, I am pleased to announce we have signed a collective employment agreement with the employees' representatives and the Histadrut New General Labor Organization. This agreement is a result of the understanding that the new path we have embarked upon is a shared path for all the managers and employees of the Company, and that its success depends on our combined efforts, working together as one entity."

Mr. Ziv Leitman, Partner's Chief Financial Officer, commented on the fourth quarter results of 2015 as compared to the third quarter results of 2015:

"Service revenues in the fourth quarter were negatively affected both by a significant decrease in seasonal roaming revenues, and the continued price erosion due to the fierce competition in the cellular market.

The churn rate for cellular subscribers stood at 11.1% in the fourth quarter of 2015 compared to 10.8% in the previous quarter and 11.5% for the fourth quarter of 2014. We continue to see an increase in Pre-Paid churn as this operation continues to be affected by the low Post-Paid prices as well as the entrance of new operators offering Pre-Paid services. On the other hand, Post-Paid

churn was relatively stable over the past few quarters and declined compared to the fourth quarter of 2014, although the churn rate remains high.

Cellular ARPU in the fourth quarter of 2015 totaled NIS 67, a decline from NIS 71 in the third quarter of 2015, reflecting mainly the decrease in seasonal roaming revenues, in addition to the continued price erosion in cellular services and data packages.

Revenues and gross profit from equipment sales in the fourth quarter of 2015 increased by NIS 45 million and NIS 9 million, respectively, compared to the previous quarter. The increases mainly resulted from a change in product mix towards sales with higher profit margins.

Operating expenses declined by NIS 42 million, primarily reflecting the NIS 35 million one-time expenses of the employee retirement plan in the third quarter.

Adjusted EBITDA in the fourth quarter of 2015 increased by NIS 21 million, or 11%, compared with the previous quarter. The increase mainly reflected the one-time expense of the employee retirement plan in the third quarter. This was partially offset by the negative impact of the seasonal roaming revenues and an increase in expenses related to bad debts and doubtful accounts in the fourth quarter.

Adjusted EBITDA for the first quarter of 2016 is expected to be lower than the Adjusted EBITDA for the fourth quarter of 2015 mainly due to the branding process we are currently undergoing which will cause an increase in operating expenses.

Finance costs, net, totaled NIS 39 million this quarter, a decrease of NIS 1 million compared to the previous quarter.

In the fourth quarter of 2015, the Company decided to cease using the "012 Smile" trade name in 2017. This change in business induced the Company to determine that an indicator of impairment existed for the fixed-line segment. The Company reviewed the recoverability amounts of the VOB/ISP assets, and as a result, an impairment charge was recognized for the fixed-line segment which reduced operating profit in the fourth quarter of 2015 by NIS 98 million.

Overall, the Company recorded a loss for the fourth quarter of 2015 of NIS 65 million compared with a loss of NIS 9 million in the third quarter, the increase in loss largely reflecting the impairment charge in the fixed line segment, which increased the amount of loss by NIS 72 million. Profit for the period before the impact of the impairment charge was NIS 7 million compared with a loss of NIS 9 million in the previous quarter, with the difference being largely explained by the increase in Adjusted EBITDA.

Cash capital expenditures in fixed and intangible assets (CAPEX payments) in the fourth quarter of 2015 totaled NIS 55 million compared to NIS 62 million in the previous quarter, a decrease of 11%. On an accrual basis, additions to fixed and intangible assets in 2015 totaled NIS 271 million (including NIS 34 million for the 4G frequencies), compared with NIS 434 million in 2014.

Free cash flow (before interest payments) in the reported quarter totaled NIS 230 million, compared with NIS 291 million in the previous quarter. The decline in free cash flow primarily reflected the increase in working capital, partially offset by the increase in payment received with respect to the settlement agreement with Orange in the fourth quarter (NIS 206 million) compared with the third quarter (NIS 172 million).

As of December 31, 2015, net debt amounted to approximately NIS 2.2 billion (total long term debt and current maturities less cash and cash equivalents of NIS 0.9 billion). In 2015, net debt declined by NIS 437 million, largely a result of the positive free cash flow (after interest payments).

In each of November and December 2015, the Company executed early repayments in principal amounts of NIS 176 million as part of a bank loan that were due to be repaid in December 2017 and December 2018, respectively. In connection with these early repayments, the Company recorded a one-time expense of NIS 13 million.

In February 2016, Hot Mobile exercised its option under the Network Sharing Agreement to advance the payment date of the one-time lump sum, and therefore an amount of NIS 250 million is expected to be received during 2016. In view of the exercise of the option, starting in April 2016, capital expenditures and operating costs shall be shared according to the mechanism set out in the Network Sharing Agreement. As of this date, Hot Mobile shall no longer make payments related to the RoU Agreement (in 2015 revenues recorded related to the RoU Agreement totaled approximately NIS 120 million)."

Key Financial Results¹⁰

NIS MILLION (except EPS)	2011¹¹	2012	2013	2014	2015¹²
Revenues	6,998	5,572	4,519	4,400	4,111
Cost of revenues	4,978	4,031	3,510	3,419	3,472
Gross profit	2,020	1,541	1,009	981	639
S,G&A	1,002	787	679	631	640
Impairment of goodwill	87				
Income with respect to settlement agreement with "Orange"					61
Other income	105	111	79	50	47
Operating profit	1,036	865	409	400	107
Finance costs, net	294	234	211	159	143
Income tax expenses	299	153	63	79	4
Profit (loss) for the year	443	478	135	162	(40)
Earnings (loss) per share (basic, NIS)	2.85	3.07	0.87	1.04	(0.26)

NIS MILLION (except EPS)	Q4'14	Q1'15	Q2'15	Q3'15	Q4'15¹²
Revenues	1,108	1,054	1,044	1,006	1,007
Cost of revenues	896	869	848	827	928
Gross profit	212	185	196	179	79
S,G&A	149	142	142	181	175
Income with respect to settlement agreement with "Orange"				23	38
Other income	10	13	13	11	10
Operating profit (loss)	73	56	67	32	(48)
Finance costs, net	36	18	46	40	39
Income tax expenses (income)	13	13	12	1	(22)
Profit (loss) for the period	24	25	9	(9)	(65)
Earnings (loss) per share (basic, NIS)	0.15	0.16	0.06	(0.06)	(0.42)

NIS Million (except EPS)	Q4'15	Q4'14	% Change
Revenues	1,007	1,108	-9%
Cost of revenues	928	896	+4%
Gross profit	79	212	-63%
Operating (loss) profit	(48)	73	N/A
Profit (loss) for the period	(65)	24	N/A
Earnings (loss) per share (basic, NIS)	(0.42)	0.15	N/A
Free cash flow (before interest)	230	71	+224%

¹⁰ See also definitions in footnotes 2-5.

¹¹ In Q4 2011, the Company recorded an impairment charge on its fixed line assets which reduced operating profit by NIS 322 million and profit by NIS 311 million in 2011. See press release of March 22, 2012 for details.

¹² In Q4 2015, the Company recorded an impairment charge on its fixed line assets which reduced operating profit by NIS 98 million and profit by NIS 72 million in 2015.

Key Operating Indicators

	2011	2012	2013	2014	2015
Adjusted EBITDA (NIS million)	2,178	1,602	1,114	1,096	876
Adjusted EBITDA (as a % of total revenues)	31%	29%	25%	25%	21%
Free Cash Flow ¹³ (NIS millions)	1,082	1,234	1,041	520	566
Cellular Subscribers (end of period, thousands)	3,176	2,976	2,956	2,837	2,718
Estimated Cellular Market Share (%)	32%	29%	29%	28%	27%
Annual Cellular Churn Rate (%)	29%	38%	39%	47%	46%
Average Monthly Revenue per Cellular Subscriber (ARPU) (NIS)	111	97	83	75	69

	Q4'15	Q4'14	Change
Adjusted EBITDA (NIS million)	217	249	-13%
Adjusted EBITDA (as a % of total revenues)	22%	22%	0
Cellular Subscribers (end of period, thousands)	2,718	2,837	(119)
Quarterly Cellular Churn Rate (%)	11.1%	11.5%	-0.4
Monthly Average Revenue per Cellular User (ARPU) (NIS)	67	71	-6%

Partner Consolidated Results (excluding impact of impairment charges*)

NIS Million	Cellular Segment			Fixed-Line Segment			Elimination		Consolidated		
	2015	2014	Change %	2015	2014	Change %	2015	2014	2015	2014	Change %
Total Revenues	3,348	3,556	-6%	974	1,058	-8%	(211)	(214)	4,111	4,400	-7%
Service Revenues	2,297	2,618	-12%	906	1,004	-10%	(211)	(214)	2,992	3,408	-12%
Equipment Revenues	1,051	938	+12%	68	54	+26%	-	-	1,119	992	+13%
Operating Profit	72	221	-67%	133*	179	-26%	-	-	205	400	-49%
Adjusted EBITDA	597	762	-22%	279	334	-16%	-	-	876	1,096	-20%

* Excludes impact of impairment charges of NIS 98 million on fixed line segment operating profit in 2015.

¹³ Cash flows from operating activities before interest payments, net of cash flows used for investment activities, except for year 2011 for which free cash flow does not take into account outward cash flows used for the acquisition of 012 Smile.

NIS Million	<i>Cellular Segment</i>			<i>Fixed-Line Segment</i>			<i>Elimination</i>		<i>Consolidated</i>		
	Q4'15	Q4'14	Change %	Q4'15	Q4'14	Change %	Q4'15	Q4'14	Q4'15	Q4'14	Change %
Total Revenues	819	895	-8%	245	268	-9%	(57)	(55)	1,007	1,108	-9%
Service Revenues	550	613	-10%	223	250	-11%	(57)	(55)	716	808	-11%
Equipment Revenues	269	282	-5%	22	18	+22%	-	-	291	300	-3%
Operating Profit	22	23	-4%	28*	50	-44%	-	-	50	73	-32%
Adjusted EBITDA	152	161	-6%	65	88	-26%	-	-	217	249	-13%

* Excludes impact of impairment charges of NIS 98 million on fixed line segment operating profit in Q4 2015.

Impairment of Fixed Line Assets

In the fourth quarter of 2015, the Company decided to cease using the "012 Smile" trade name in 2017. This change in business induced the Group to determine that an indicator of impairment exists for the fixed-line segment.

The recoverable amounts, as of December 31, 2015, were assessed and as a result of the testing, impairment charges in a total amount of NIS 98 million were recognized in operating profit in the fixed-line segment, as follows:

- Right of use by NIS 76 million, recorded in cost of revenues;
- Customer relationships by NIS 8 million, recorded in selling and marketing expenses;
- Computers and information systems by NIS 7 million, recorded in cost of revenues;
- Communication network by NIS 5 million, recorded in cost of revenues; and
- Trade name by NIS 2 million, recorded in selling and marketing expenses.

The total impact on profits after income tax in 2015 was a reduction of NIS 72 million.

Financial Review (Consolidated)

Total revenues in 2015 were NIS 4,111 million (US\$ 1,054 million), a decrease of 7% from NIS 4,400 million in 2014.

Annual **service revenues** in 2015 totaled NIS 2,992 million (US\$ 767 million), a decrease of 12% from NIS 3,408 million in 2014.

Service revenues for the cellular segment in 2015 totaled NIS 2,297 million (US\$ 589 million), a decrease of 12% from NIS 2,618 million in 2014. The decrease was mainly a result of the continued downward pressures on the prices of Post-Paid and Pre-Paid cellular services as a result of the unrelenting competition in the cellular market. As an illustration of the level and increase in competition in the cellular market, approximately 2.5 million cellular subscribers switched operators within the Israeli market (with number porting) in 2015, largely unchanged from the number of switchers in 2014, compared with approximately 1.8 million in 2013.

Significant price erosion continued to be caused by the amount of cellular subscribers who moved between different rate plans or airtime packages (generally with a lower monthly fee) within the Company. As in 2014, in 2015 subscribers switched rate plans or packages over one million times (including subscribers who switched more than once) within the Company, signifying a significant increase in the number of switches compared with 2013.

The decrease in service revenues from our subscribers was partially offset by an increase in revenues from wholesale services provided to other operators hosted on the Company's network, particularly as a result of the Right of Use agreement with Hot Mobile.

Pre-Paid cellular subscribers contributed service revenues in a total amount of approximately NIS 230 million (US\$ 59 million) in 2015, a decrease of 23% from approximately NIS 300 million in 2014, as a result of the price erosion in Pre-Paid services and the decrease in the number of Pre-Paid subscribers, which was largely attributed to Pre-Paid subscribers moving to Post-Paid subscriber packages as a result of the significant price erosion (and hence increasing attractiveness) in these products.

Service revenues for the fixed line segment in 2015 totaled NIS 906 million (US\$ 232 million), a decrease of 10% from NIS 1,004 million in 2014. The decrease mainly reflected lower revenues from international calls and from local lines and ISP services.

For Q4 2015, **total revenues** were NIS 1,007 million (US\$ 258 million), a decrease of 9% from NIS 1,108 million in Q4 2014. **Service revenues** in Q4 2015 totaled NIS 716 million (US\$ 183 million), a decrease of 11% from NIS 808 million in Q4 2014. **Service revenues for the cellular segment** in Q4 2015 totaled NIS 550 million (US\$ 141 million), a decrease of 10% from NIS 613 million in Q4 2014. The decrease resulted from the same reasons as described with respect to the annual decrease. **Service revenues for the fixed-line segment** in Q4 2015 totaled NIS 223 million (US\$ 57 million), a decrease of 11% from NIS 250 million in Q4 2014. The decrease mainly reflected lower revenues from international calls.

Equipment revenues in 2015 totaled NIS 1,119 million (US\$ 287 million), an increase of 13% from NIS 992 million in 2014. The increase largely reflected higher average prices per device sold due to a change in product mix.

Gross profit from equipment sales in 2015 was NIS 239 million (US\$ 61 million), compared with NIS 228 million in 2014, an increase of 5%, mainly reflecting a change in product mix, with the Company devoting greater attention in 2015 to products with higher profit margins.

Equipment revenues in Q4 2015 totaled NIS 291 million (US\$ 75 million), a decrease of 3% from NIS 300 million in Q4 2014, largely due to a decrease in the number of devices sold. **Gross profit from equipment sales** in Q4 2015 was NIS 61 million (US\$ 16 million), unchanged from Q4 2014, with the impact of the decrease in the number of devices sold being offset by an increase in gross profit per sale.

Operating expenses ('OPEX', including cost of service revenues, selling, marketing and administrative expenses and excluding depreciation and amortization expenses, and impairment charges) totaled NIS 2,463 million (US\$ 631 million) in 2015, a decrease of 5% or NIS 127 million from 2014. The decrease was largely a result of a decrease in expenses related to payments to transmission, communication and content providers, and of efficiency measures, including the reduction in the Company workforce by approximately 15% on an average basis (average of workforce at beginning and end of year). The reduction of the workforce was partially explained by a retirement plan undertaken during the second half of 2015, a result of which the Company recorded one-time expenses of approximately NIS 35 million in the third quarter of 2015, which were mostly offset by a resulting reduction in salaries and related expenses during the fourth quarter of 2015. These factors were partially offset by an increase in expenses related to bad debts and doubtful accounts. Including depreciation and amortization expenses and impairment charges, OPEX in 2015 decreased by only 2% compared with 2014 mainly due to the impairment charges of NIS 98 million which were recorded in 2015.

For Q4 2015, OPEX totaled NIS 608 million (US\$ 156 million), a decrease of 3% or NIS 22 million from Q4 2014. The decrease was largely a result of the efficiency measures undertaken as well as lower expenses related to payments to other communications providers, partially offset by an increase in expenses related to bad debts and doubtful accounts. Including depreciation and amortization expenses and impairment charges, OPEX in Q4 2015 increased by 8% compared with Q4 2014, mainly reflecting the impairment charges totaling NIS 98 million which were recorded in Q4 2015.

In 2015, the Company recorded **income with respect to the settlement agreement of the "orange" brand agreement** in an amount of NIS 61 million (US\$ 16 million). The income resulted from advance payments received from Orange during 2015 in a total of €90 million. As set forth in the settlement agreement, the advance payments are to be recognized and reconciled evenly on a quarterly basis over a period until the second quarter of 2017, against contingent marketing, sales, customer services and other expenses to be incurred over this period. **Other income, net**, totaled NIS 47 million (US\$ 12 million) in 2015, compared to NIS 50 million in 2014, a decrease of 6%, mainly reflecting a decrease in income from the unwinding of trade receivables.

Adjusted EBITDA in 2015 totaled NIS 876 million (US\$ 225 million), a decrease of 20% from NIS 1,096 million in 2014. Adjusted EBITDA for the cellular segment was NIS 597 million (US\$ 153 million) in 2015, a decrease of 22% from NIS 762 million in 2014, largely reflecting the impact of the decrease in service revenues, partially offset by the reduction in total operating expenses and the increase in gross profit from equipment sales. As a percentage of total cellular revenues, Adjusted EBITDA for the cellular segment in 2015 was 18% compared with 21% in 2014. Adjusted EBITDA for the fixed line segment was NIS 279 million (US\$ 72 million) in 2015, a decrease of 16% from NIS 334 million in 2014, reflecting the impact of the decrease in service revenues, partially offset by the reduction in total operating expenses and the increase in gross profit from

fixed line equipment sales. As a percentage of total fixed line revenues, Adjusted EBITDA for the fixed line segment in 2015 was 29% compared with 32% in 2014.

For Q4 2015, **Adjusted EBITDA** totaled NIS 217 million (US\$ 56 million), a decrease of 13% from NIS 249 million in Q4 2014. Adjusted EBITDA for the cellular segment was NIS 152 million (US\$ 39 million), in Q4 2015, a decrease of 6% from NIS 161 million in Q4 2014. As a percentage of total cellular revenues, Adjusted EBITDA for the cellular segment in Q4 2015 was 19% compared with 18% in Q4 2014. Adjusted EBITDA for the fixed line segment was NIS 65 million (US\$ 17 million) in Q4 2015, a decrease of 26% from NIS 88 million in Q4 2014. As a percentage of total fixed line revenues, Adjusted EBITDA for the fixed line segment in Q4 2015 was 27% compared with 33% in Q4 2014.

Reported operating profit for 2015 was NIS 107 million (US\$ 27 million), a decrease of 73% compared with operating profit of NIS 400 million in 2014. For Q4 2015, reported operating loss was NIS 48 million (US\$ 12 million), a decrease of NIS 121 million compared with operating profit of NIS 73 million in Q4 2014.

Operating profit for 2015 **before the impact of the impairment charge** was NIS 205 million (US\$ 53 million), a decrease of 49% compared with operating profit of NIS 400 million in 2014. For Q4 2015, operating profit before the impact of the impairment charge was NIS 50 million (US\$ 13 million), a decrease of 32% compared with operating profit of NIS 73 million in Q4 2014.

Finance costs, net in 2015 were NIS 143 million (US\$ 37 million), a decrease of 10% compared with NIS 159 million in 2014. The decrease mainly reflected a reduction in losses from foreign exchange movements, and lower CPI linkage expenses mainly due to the greater decrease of 0.9% in the CPI level in 2015 compared with a decrease of 0.1% in 2014. These impacts were partially offset by higher early loan repayment fees recorded in 2015 compared with 2014.

For Q4 2015, finance costs, net totaled NIS 39 million (US\$ 10 million), an increase of 8% compared with NIS 36 million in Q4 2014. The increase mainly reflected the higher early loan repayment fees recorded in Q4 2015 compared with Q4 2014. The Company recorded early repayments fees for loans of NIS 13 million in Q4 2015. This impact was partially offset by a reduction in losses from foreign exchange movements and lower CPI linkage expenses.

Income taxes for 2015 were NIS 4 million (US\$ 1 million), compared to NIS 79 million in 2014. In 2016, the Israeli corporate tax rate is expected to decrease from 26.5% in 2015 to 25%. However, the Company's effective tax rate is expected to be slightly higher, mainly due to nondeductible expenses.

Overall, the company's **reported loss** in 2015 was NIS 40 million (US\$ 10 million), a decrease of NIS 202 million compared with a profit of NIS 162 million in 2014. For Q4 2015, reported loss was NIS 65 million (US\$ 17 million), a decrease of NIS 89 million compared with a profit of NIS 24 million in Q4 2014.

Profit before the impact of the impairment charge in 2015, was NIS 32 million (US\$ 8 million), a decrease of 80% compared with profit of NIS 162 million in 2014. For Q4 2015, profit before the impact of the impairment charge was NIS 7 million (US\$ 2 million), a decrease of 71% compared with profit of NIS 24 million in Q4 2014.

Based on the weighted average number of shares outstanding during 2015, **basic loss per share** or ADS, was NIS 0.26 (US\$ 0.06), a decrease of NIS 1.3 compared to basic earnings per share of NIS 1.04 in 2014.

For Q4 2015, based on the weighted average number of shares outstanding during Q4 2015, **basic loss per share** or ADS, was NIS 0.42 (US\$ 0.11), a decrease of NIS 0.57 compared to basic earnings per share of NIS 0.15 in Q4 2014.

Cellular Segment Operational Review

At the end of 2015, the Company's **cellular subscriber base** (including mobile data and 012 Mobile subscribers) was approximately 2.72 million including approximately 2.16 million Post-Paid subscribers or 79% of the base, and approximately 562,000 Pre-Paid subscribers, or 21% of the subscriber base.

Over 2015, the cellular subscriber base declined by approximately 119,000. The Pre-Paid subscriber base decreased by approximately 143,000, while the Post-Paid subscriber base increased by approximately 24,000. The decrease in the Pre-Paid subscriber base was largely attributed to the Pre-Paid subscribers moving to Post-Paid subscriber packages as a result of the significant price erosion (and hence increasing attractiveness) in these products, as well to increased competition for Pre-Paid subscribers.

The annual **churn rate** for cellular subscribers in 2015 was 46%, a slight decrease compared with 47% in 2014 and 39% in 2013, mainly reflecting the continued intense competition in the cellular subscriber market.

Total **cellular market share** (based on the number of subscribers) at the end of 2015 was estimated to be approximately 27%, unchanged from the end of the previous quarter, and a decrease of one percent compared to 28% at 2014 year-end, reflecting the decrease in the Pre-Paid subscriber base.

During Q4 2015, the cellular subscriber base declined by approximately 21,000 subscribers, with the Post-Paid subscriber base increased by approximately 20,000 subscribers and the Pre-Paid subscriber base declining by approximately 41,000 subscribers.

The monthly Average Revenue per User ("**ARPU**") for cellular subscribers in 2015 was NIS 69 (US\$ 18), a decrease of 8% from NIS 75 in 2014. The decrease mainly reflected the continued price erosion in the key cellular services including airtime, content, data and browsing, due to the persistent fierce competition in the cellular market, partially offset by an increase in revenues from wholesale services (MVNO and national roaming) provided to other operators hosted on the

Company's network and in particular as a result of the Right of Use Agreement with Hot Mobile. For Q4 2015, ARPU for cellular subscribers was NIS 67 (US\$ 17), a decrease of 6% from NIS 71 in both Q4 2014 and in Q3 2015, largely for the same reasons as the annual decrease in ARPU.

Funding and Investing Review

In 2015, **cash flow generated from operating activities before interest payments, net of cash flow used for investing activities ('Free Cash Flow')**, totaled NIS 566 million (US\$ 145 million), an increase of 9% from NIS 520 million in 2014.

Cash generated from operations decreased by 3% to NIS 922 million (US\$ 236 million) in 2015 from NIS 951 million in 2014. This decrease was mainly explained by the decrease in Adjusted EBITDA, partially offset by the impact of changes in operating working capital. Working capital decreased in 2015 by NIS 120 million, compared with an increase of NIS 46 million in 2014. The decline in working capital reflected the increase in deferred revenues due to payments of €90 million received from Orange during 2015, due to the settlement agreement of the Orange brand license agreement. This decline was partially offset by the continued expansion of trade receivables, which resulted from the sharp upturn during the last two years in equipment sales using long-term payment plans. By deferring the cash in-flow from sales, the long-term payment plans had a negative effect on cash flow, which more than offset the payments still being received from customers who purchased equipment in long term plans during previous periods.

Cash capital expenditures in fixed and intangible assets (CAPEX) but excluding capitalized subscriber acquisition and retention costs, net, was NIS 354 million (US\$ 91 million) in 2015, a decrease of 17% from NIS 428 million in 2014. On an accrual basis, additions to fixed and intangible assets totaled NIS 271 million (US\$ 69 million) including a one-time payment to the Ministry of Communications for the 4G frequencies in the amount of NIS 34 million, compared with NIS 434 million in 2014, a decrease of 38%.

The level of **net debt** at the end of 2015 amounted to NIS 2,175 million (US\$ 557 million), compared with NIS 2,612 million at the end of 2014, a decrease of NIS 437 million.

For Q4 2015, **Free Cash Flow**, totaled NIS 230 million (US\$ 59 million), an increase of 224% from NIS 71 million in Q4 2014, reflecting the increase in deferred revenues due to payments of €50 million received from Orange during Q4 2015 due to the settlement agreement. **Cash generated from operations** increased by 77% to NIS 285 million (US\$ 73 million) in Q4 2015 from NIS 161 million in Q4 2014. The decrease in operating working capital in Q4 2015 was NIS 86 million, compared with an increase of NIS 91 million in Q4 2014, again largely reflecting the payment from Orange. CAPEX was NIS 55 million (US\$ 14 million) in Q4 2015, a decrease of 38% from NIS 89 million in Q4 2014.

Business Developments

Hot Mobile Network Sharing Agreement:

In February 2016, Hot Mobile exercised its option under the Network Sharing Agreement to advance the payment date of the one-time lump sum and therefore an amount of NIS 250 million is expected to be received during 2016.

In view of the exercise of the option, starting in April 2016 capital expenditures and operating costs shall be shared according to the mechanism set out in the Network Sharing Agreement. As of this date, Hot Mobile shall no longer make payments related to the Right of Use ("RoU") Agreement (in 2015 revenues recorded related to the RoU Agreement totaled approximately NIS 120 million).

As a result:

1. Hot Mobile will pay Partner the lump sum of NIS 250 million, which will be paid in installments of NIS 35 million, NIS 35 million and NIS 180 million in Q2, Q3 and Q4 of 2016, respectively;
2. This lump sum will be recognized as deferred revenue which is to be amortized to the income statement to the shorter of the period of the arrangement or the expected life of the related assets (this period is currently estimated to be eight years);
3. The Capex-Opex mechanism for cost sharing will become effective:
 - 3.1. Capex: Each party will bear half of the capital expenditures relating to the shared network
 - 3.2. Opex: The operating costs of the shared network will be shared thus: (1) one half of the operating costs will be shared equally by the parties, and (2) one half will be divided between the parties according to the relative volume of traffic consumption of each party in the shared network.

Collective employment agreement:

The Company signed a collective employment agreement with the employees' representatives and the Histadrut New General Labor Organization. The agreement includes an organizational chapter that is for a period of three years (2016-2018) and an economic chapter that is valid until December 31, 2016. The estimated cost of the 2016 economic chapter is approximately NIS 30 million.

Conference Call Details

Partner will hold a conference call on Monday, March 14, 2016 at 10.00AM Eastern Time / 5.00PM Israel Time.

To join the call, please dial the following numbers (at least 10 minutes before the scheduled time):

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 Investors Relations website at: www.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby/

If you are unavailable to join live, the replay of the call will be available from March 14, 2016 until March 21, 2016, at the following numbers:

International: +972.3.925.5930

North America toll-free: +1.877.456.0009

In addition, the archived webcast of the call will be available on Partner's Investor Relations website at the above address for approximately three months.

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 "estimate", "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. Specific statements have been made regarding the Company's hope that the regulatory uncertainty in the cellular market will come to an end and thus enable a rational proportionate competition with equal enforcement of license obligations on all the operators in the market; and insofar as the Company's expectation will not be realized, this may have an adverse effect on the Company's business and results of operations; the expected impact on Adjusted EBITDA of the operating expenses arising from the Company's rebranding process; the termination of "012 Smile" trade name planned for 2017; the expected decrease in 2016 of the Israeli corporate tax rate and its impact on the Company's effective tax rate; the expected financial consequences of the exercise of HOT Mobile's option to advance the one-time payment date under the Network Sharing Agreement with HOT Mobile. We also make statements regarding our future business plans with respect to various customer segments.

In addition, all statements other than statements of historical fact included in this press release regarding our future performance 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, including potential difficulties which may arise from the signing of the collective employment agreement and its financial impact on the Company. Future results may differ materially from those anticipated herein. For further information regarding risks, uncertainties and assumptions about Partner, trends in the Israeli telecommunications industry in general, the impact of current global economic conditions and possible regulatory and legal developments, and other 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 Annual Reports on Form 20-F filed with the SEC, as well as its immediate reports on Form 6-K furnished to the SEC. 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 quarterly financial results presented in this press release are unaudited financial results.

The results were prepared in accordance with IFRS, other than Adjusted EBITDA and free cash flow, 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 New Israeli Shekel (NIS) figures into US Dollars were made at the rate of exchange prevailing at December 31, 2015: US \$1.00 equals NIS 3.902. The translations were made purely for the convenience of the reader.

Use of Non-GAAP Financial Measures

‘Adjusted EBITDA’ represents earnings before interest (finance costs, net), taxes, depreciation, amortization (including amortization of intangible assets, deferred expenses-right of use, and amortization of share based compensation) and impairment charges, as a measure of operating profit. Adjusted EBITDA is not a financial measure under IFRS and may not be comparable to other similarly titled measures provided by other companies. Adjusted EBITDA may not be indicative of the Company’s historic operating results nor is it meant to be predictive of potential future results. Adjusted EBITDA is presented solely to enhance the understanding of our operating results. We use the term “Adjusted EBITDA” to highlight the fact that amortization includes amortization of deferred expenses – right of use and employee share-based compensation expenses, but Adjusted EBITDA is fully comparable to EBITDA information which has been previously provided by Partner for prior periods. Reconciliation between our net cash flow from operating activities and Adjusted EBITDA on a consolidated basis is presented in the attached summary financial results.

About Partner Communications

Partner Communications Company Ltd. is a leading Israeli provider of telecommunications services (cellular, fixed-line telephony and internet services). 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.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby>

Contacts:

Ziv Leitman

Chief Financial Officer

Tel: +972-54-781-4951

Liat Glazer Shaft

Head of Investor Relations and Corporate Projects

Tel: +972-54-781-5051

E-mail: investors@partner.co.il

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

INTERIM CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

	New Israeli Shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2014	2015	2015
	In millions		
CURRENT ASSETS			
Cash and cash equivalents	663	926	237
Trade receivables	948	1,057	271
Other receivables and prepaid expenses	34	47	12
Deferred expenses – right of use	34	33	9
Inventories	138	120	31
Income tax receivable	*	2	1
	<u>1,817</u>	<u>2,185</u>	<u>561</u>
NON CURRENT ASSETS			
Trade receivables	418	492	126
Deferred expenses – right of use	97	20	4
Property and equipment	1,661	1,414	363
Licenses and other intangible assets	1,079	956	245
Goodwill	407	407	104
Deferred income tax asset	14	49	12
Prepaid expenses and other	3	3	1
	<u>3,679</u>	<u>3,341</u>	<u>855</u>
TOTAL ASSETS	<u>5,496</u>	<u>5,526</u>	<u>1,416</u>

* Representing an amount of less than 1 million.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

INTERIM CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

	New Israeli Shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2014	2015	2015
	In millions		
CURRENT LIABILITIES			
Current maturities of notes payable and borrowings	309	554	142
Trade payables	804	715	183
Payables in respect of employees	95	77	20
Other payables (mainly institutions)	43	45	12
Income tax payable	38	52	13
Deferred income with respect to settlement agreement with Orange		217	56
Other deferred revenues	35	28	7
Provisions	58	77	19
Derivative financial instruments	3	*	*
	<u>1,385</u>	<u>1,765</u>	<u>452</u>
NON CURRENT LIABILITIES			
Notes payable	1,733	1,190	305
Borrowings from banks and others	1,233	1,357	348
Liability for employee rights upon retirement, net	51	34	9
Dismantling and restoring sites obligation	35	36	8
Deferred income with respect to settlement agreement with Orange		108	28
Other non-current liabilities	16	16	4
Deferred income tax liability	4		
	<u>3,072</u>	<u>2,741</u>	<u>702</u>
TOTAL LIABILITIES	<u>4,457</u>	<u>4,506</u>	<u>1,154</u>
EQUITY			
Share capital – ordinary shares of NIS 0.01 par value: authorized – December 31, 2014 and 2015 – 235,000,000 shares; issued and outstanding -	2	2	1
December 31, 2014 – **156,072,945 shares			
December 31, 2015 – **156,087,456 shares			
Capital surplus	1,102	1,102	282
Accumulated retained earnings	286	267	69
Treasury shares, at cost –			
December 31, 2014 – ***4,467,990 shares			
December 31, 2015 – ***4,461,975 shares	(351)	(351)	(90)
TOTAL EQUITY	<u>1,039</u>	<u>1,020</u>	<u>262</u>
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	<u>5,496</u>	<u>5,526</u>	<u>1,416</u>

* Representing an amount of less than 1 million.

** Net of treasury shares.

*** Including shares held by trustee on under the Company's Equity Incentive Plan.

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

	New Israeli Shekels			Convenience translation into U.S. dollars
	Year ended December 31			
	2013	2014	2015	2015
	In millions (except earnings per share)			
Revenues, net	4,519	4,400	4,111	1,054
Cost of revenues	3,510	3,419	3,472	890
Gross profit	1,009	981	639	164
Selling and marketing expenses	462	438	417	107
General and administrative expenses	217	193	223	57
Income with respect to settlement agreement with Orange			61	16
Other income, net	79	50	47	12
Operating profit	409	400	107	28
Finance income	29	3	13	3
Finance expenses	240	162	156	40
Finance costs, net	211	159	143	37
Profit (loss) before income tax	198	241	(36)	(9)
Income tax expenses	63	79	4	1
Profit (loss) for the year	<u>135</u>	<u>162</u>	<u>(40)</u>	<u>(10)</u>
Earnings (loss) per share				
Basic	<u>0.87</u>	<u>1.04</u>	<u>(0.26)</u>	<u>(0.06)</u>
Diluted	<u>0.86</u>	<u>1.04</u>	<u>(0.26)</u>	<u>(0.06)</u>

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

	New Israeli Shekels			Convenience translation into U.S. dollars
	Year ended December 31			
	2013	2014	2015	2015
	In millions			
Profit (loss) for the year	135	162	(40)	(10)
Other comprehensive income (loss), items that will not be reclassified to profit or loss				
Remeasurements of post-employment benefit obligations	(9)	(9)	5	1
Income taxes relating to remeasurements of post-employment benefit obligations	2	2	(1)	*
Other comprehensive income (loss) for the year, net of income taxes	<u>(7)</u>	<u>(7)</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME (LOSS) FOR THE YEAR	<u>128</u>	<u>155</u>	<u>(36)</u>	<u>(9)</u>

* Representing an amount of less than 1 million.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION

	New Israeli Shekels			
	Year ended December 31, 2015			
	In millions			
	Cellular segment	Fixed-line segment	Elimination	Consolidated
Segment revenue - Services	2,275	717		2,992
Inter-segment revenue - Services	22	189	(211)	
Segment revenue - Equipment	1,051	68		1,119
Total revenues	3,348	974	(211)	4,111
Segment cost of revenues - Services	1,856	736		2,592
Inter-segment cost of revenues - Services	187	24	(211)	
Segment cost of revenues - Equipment	832	48		880
Cost of revenues	2,875	808	(211)	3,472
Gross profit	473	166		639
Operating expenses	506	134		640
Income with respect to settlement agreement with Orange	61			61
Other income, net	44	3		47
Operating profit	72	35		107
Adjustments to presentation of Adjusted EBITDA				
–Depreciation and amortization (including impairment charges)	510	243		753
–Other (1)	15	1		16
Adjusted EBITDA (2)	597	279		876
Reconciliation of Adjusted EBITDA to loss before income tax				
–Depreciation and amortization (including impairment charges)				753
– Finance costs, net				143
– Other (1)				16
Loss before income tax				(36)

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION

	New Israeli Shekels			
	Year ended December 31, 2014			
	In millions			
	Cellular segment	Fixed-line segment	Elimination	Consolidated
Segment revenue - Services	2,592	816		3,408
Inter-segment revenue - Services	26	188	(214)	
Segment revenue - Equipment	938	54		992
Total revenues	3,556	1,058	(214)	4,400
Segment cost of revenues - Services	1,963	692		2,655
Inter-segment cost of revenues- Services	185	29	(214)	
Segment cost of revenues - Equipment	727	37		764
Cost of revenues	2,875	758	(214)	3,419
Gross profit	681	300		981
Operating expenses	509	122		631
Other income, net	49	1		50
Operating profit	221	179		400
Adjustments to presentation of Adjusted EBITDA				
–Depreciation and amortization	534	155		689
–Other (1)	7	*		7
Adjusted EBITDA (2)	762	334		1,096
Reconciliation of Adjusted EBITDA to profit before income tax				
- Depreciation and amortization				689
- Finance costs, net				159
- Other (1)				7
Profit before income tax				241

* Representing an amount of less than 1 million.

(1) Mainly amortization of employee share based compensation.

(2) Adjusted EBITDA as reviewed by the CODM represents Earnings Before Interest (finance costs, net), Taxes, Depreciation and Amortization (including amortization of intangible assets, deferred expenses-right of use, amortization of share based compensation and impairment charges), as a measure of segment profit. Adjusted EBITDA is not a financial measure under IFRS and may not be comparable to other similarly titled measures for other companies. Adjusted EBITDA may not be indicative of the Group's historic operating results nor is it meant to be predictive of potential future results. The usage of the term "Adjusted EBITDA" is to highlight the fact that the Amortization includes amortization of deferred expenses – right of use and amortization of employee share based compensation and impairment charges; it is fully comparable to EBITDA information which has been previously provided for prior periods.

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

	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,
	2014	2015	2014	2015	2015	2015
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)	(Unaudited)
	In millions					
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:						
Cash generated from operations (Appendix)	1,017	955	166	287	244	74
Income tax paid	(66)	(33)	(5)	(2)	(8)	(1)
Net cash provided by operating activities	951	922	161	285	236	73
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:						
Acquisition of property and equipment	(287)	(216)	(59)	(37)	(55)	(9)
Acquisition of intangible assets	(145)	(143)	(31)	(19)	(37)	(5)
Interest received	4	3	1	1	1	*
Proceeds from sale of property and equipment	1	1	1	1	*	*
Investment in PHI		(1)		(1)	*	*
Proceeds from (repayment of) derivative financial instruments, net	(4)	*	(2)	*	*	*
Net cash used in investing activities	(431)	(356)	(90)	(55)	(91)	(14)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:						
Proceeds from exercise of stock options granted to employees	2	*	2	*	*	*
Interest paid	(131)	(137)	(50)	(58)	(35)	(15)
Non-current borrowings received	200	675	200		173	
Repayment of non-current borrowings	(100)	(533)		(356)	(137)	(91)
Repayment of notes payables	(309)	(308)	(309)	(308)	(79)	(79)
Net cash used in financing activities	(338)	(303)	(157)	(722)	(78)	(185)
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	182	263	(86)	(492)	67	(126)
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD	481	663	749	1,418	170	363
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD	663	926	663	926	237	237

* Representing an amount of less than 1 million.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

INTERIM CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

Appendix - Cash generated from operations and supplemental information

	New Israeli shekels				Convenience translation into U.S. dollars	
	12 month period ended December 31,		3 month period ended December 31,		12 month period ended December 31,	3 month period ended December 31,
	2014	2015	2014	2015	2015	2015
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)	(Unaudited)
	In millions					
Cash generated from operations:						
Profit (loss) for the period	162	(40)	24	(65)	(10)	(17)
Adjustments for:						
Depreciation and amortization (including impairment)	652	641	163	174	165	45
Amortization (including impairment) of deferred expenses - Right of use	37	112	9	85	28	21
Amortization of employee share based compensation	8	17	4	7	4	2
Liability for employee rights upon retirement, net	(3)	(12)	(1)	(10)	(3)	(3)
Finance costs, net	4	(8)	(2)	(9)	(2)	(2)
Change in fair value of derivative financial instruments	7	(2)	2	(1)	(1)	*
Interest paid	131	137	50	58	35	15
Interest received	(4)	(3)	(1)	(1)	(1)	*
Deferred income taxes	4	(40)	5	(39)	(10)	(10)
Income tax paid	66	33	5	2	8	1
Capital loss (gain) from property and equipment	(1)	*	(1)	*	*	*
Changes in operating assets and liabilities:						
Decrease (increase) in accounts receivable:						
Trade	(26)	(183)	(137)	28	(47)	7
Other	8	(13)	12	(9)	(3)	(2)
Increase (decrease) in accounts payable and accruals:						
Trade	44	(5)	69	(58)	(2)	(15)
Other payables	(4)	(12)	3	(31)	(3)	(8)
Provisions	(9)	19	(5)	11	5	3
Deferred revenues with respect to settlement agreement with Orange		325		175	83	45
Other deferred revenues	(2)	(6)		1	(1)	*
Increase in deferred expenses - Right of use	(22)	(34)	(8)	(12)	(9)	(3)
Current income tax liability	10	11	3	10	3	2
Decrease (increase) in inventories	(45)	18	(28)	(29)	5	(7)
Cash generated from operations	1,017	955	166	287	244	74

* Representing an amount of less than 1 million.

Key Financial and Operating Indicators (unaudited)*

NIS M unless otherwise stated	Q4' 13	Q1' 14	Q2' 14	Q3' 14	Q4' 14	Q1' 15	Q2' 15	Q3' 15	Q4' 15		2014	2015
Cellular Segment Service Revenues	719	680	667	658	613	579	581	587	550		2,618	2,297
Cellular Segment Equipment Revenues	196	220	218	218	282	277	271	234	269		938	1,051
Fixed-Line Segment Service Revenues	258	247	248	259	250	232	226	225	223		1,004	906
Fixed-Line Segment Equipment Revenues	9	7	7	22	18	18	16	12	22		54	68
<i>Reconciliation for consolidation</i>	<i>(55)</i>	<i>(51)</i>	<i>(53)</i>	<i>(55)</i>	<i>(55)</i>	<i>(52)</i>	<i>(50)</i>	<i>(52)</i>	<i>(57)</i>		<i>(214)</i>	<i>(211)</i>
Total Revenues	1,127	1,103	1,087	1,102	1,108	1,054	1,044	1,006	1,007		4,400	4,111
Gross Profit from Equipment Sales	19	45	58	64	61	59	67	52	61		228	239
Operating Profit (Loss)	103	99	118	110	73	56	67	32	(48)		400	107
Cellular Segment Adjusted EBITDA	199	199	211	191	161	148	160	137	152		762	597
Fixed-Line Segment Adjusted EBITDA	83	75	80	91	88	79	76	59	65		334	279
Total Adjusted EBITDA	282	274	291	282	249	227	236	196	217		1,096	876
Adjusted EBITDA Margin (%)	25%	25%	27%	26%	22%	22%	23%	19%	22%		25%	21%
OPEX	675	661	642	657	630	604	601	650	608		2,590	2,463
Impairment charges									98			98
Income with respect to settlement agreement with Orange								23	38			61
Finance costs, net	38	24	49	50	36	18	46	40	39		159	143
Profit (loss)	46	52	46	40	24	25	9	(9)	(65)		162	(40)
Capital Expenditures (cash)**	107	113	98	128	89	127	110	62	55		428	354
Capital Expenditures (additions)***	146	78	93	118	145	50	84	51	86		434	271
Free Cash Flow	278	145	192	112	71	21	24	291	230		520	566
Free Cash Flow After Interest	209	139	123	106	21	8	(28)	277	172		389	429
Net Debt	3,000	2,849	2,735	2,637	2,612	2,581	2,626	2,355	2,175		2,612	2,175
Cellular Subscriber Base (Thousands)	2,956	2,936	2,914	2,894	2,837	2,774	2,747	2,739	2,718		2,837	2,718
Post-Paid Subscriber Base (Thousands)	2,133	2,137	2,138	2,145	2,132	2,112	2,112	2,136	2,156		2,132	2,156
Pre-Paid Subscriber Base (Thousands)	823	799	776	749	705	662	635	603	562		705	562
Cellular ARPU (NIS)	81	77	76	76	71	69	70	71	67		75	69
Cellular Churn Rate (%)	10.7%	11.6%	11.4%	12.0%	11.5%	12.7%	10.9%	10.8%	11.1%		47%	46%
Number of Employees (FTE)	4,045	3,826	3,736	3,683	3,575	3,535	3,354	3,017	2,882		3,575	2,882

* See first page for definitions.

** Cash capital expenditures in property and equipment and intangible assets, excluding capitalized subscriber acquisition and retention cost, net.

*** Additions to property and equipment and intangible assets during the period.



פרטנר תקשורת מדווחת על התוצאות הכספיות לרבעון הרביעי ולשנת 2015¹

פרטנר רשמה הפחתה בגין ירידת ערך במגזר הקווי אשר השפיעה לשלילה על הרווח התפעולי בהיקף של 98 מיליון ₪ ועל הרווח הנקי בהיקף של 72 מיליון ₪ בשנת 2015

החל מאפריל 2016, הוט מובייל תפסיק לשלם לפרטנר תשלומי נדידה ארצית ומנגנון ההתחשבות לגבי הוצאות והשקעות של הרשת המשותפת יכנס לתוקף מלא

בשנת 2015, בסיס מנויי הסלולר Post-Paid עלה ב-24 אלף ובסיס מנויי הסלולר Pre-Paid ירד ב-143 אלף

בפברואר 2016, החברה ביצעה מיתוג מחדש של מרבית מוצריה ושירותיה תחת המותג "Partner"

עיקרי תוצאות שנת 2015 (בהשוואה לשנת 2014)

- סך הכנסות: 4,111 מיליון ₪ (1,054 מיליון דולר), ירידה של 7%
- הכנסות משירותים: 2,992 מיליון ₪ (767 מיליון דולר), ירידה של 12%
- הכנסות מצידוד: 1,119 מיליון ₪ (287 מיליון דולר), עליה של 13%
- הוצאות תפעוליות²: כולל ציוד: 3,343 מיליון ₪ (857 מיליון דולר), ללא שינוי
- הוצאות תפעוליות²: 2,463 מיליון ₪ (631 מיליון דולר), ירידה של 5%
- Adjusted EBITDA³: 876 מיליון ₪ (225 מיליון דולר), ירידה של 20%
- שיעור ה-Adjusted EBITDA: 21% מסך ההכנסות, בהשוואה ל-25%
- הפסד מדווח לשנה: 40 מיליון ₪ (10 מיליון דולר), ירידה של 202 מיליון ₪
- רווח לשנה לפני השפעת ירידת הערך: 32 מיליון ₪ (8 מיליון דולר), ירידה של 80%
- חוב נטו⁴: 2,175 מיליון ₪ (557 מיליון דולר), ירידה של 437 מיליון ₪
- תזרים מזומנים חופשי (לפני ריבית)⁵: 566 מיליון ₪ (145 מיליון דולר), עליה של 9%
- הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU): 69 ₪ (18 דולר), ירידה של 8%
- בסיס מנויי סלולר: כ-2.72 מיליון מנויים נכון לסוף השנה, ירידה של 4%

¹ התרגום לעברית הינו תרגום נוחות בלבד. הנוסח המחייב הוא בשפה האנגלית. התוצאות הכספיות הרבעוניות המוצגות בהודעה זו אינן מבוקרות. ראה גם את הדוחות הכספיים המבוקרים של החברה לשנת 2015 שיוצרו לדוח השנתי לשנת 2015 (20-F) שיוגש לרשות לניירות ערך בארה"ב.
² הוצאות תפעוליות כוללות עלות מכר של הכנסות משירותים, והוצאות שיווק ומכירה והנהלה וכלליות ללא פחת, ללא הפחתות וללא ירידת ערך.
³ ראה "שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP" בהמשך.
⁴ סך החוב לזמן ארוך וחלויות שוטפות בניכוי מזומנים ושווי מזומנים.
⁵ תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת לפני תשלומי ריבית, בניכוי תזרימי מזומנים מפעילות השקעה.

עיקרי תוצאות רבעון רביעי 2015 (בהשוואה לרבעון רביעי 2014)

- **סך הכנסות:** 1,007 מיליון ₪ (258 מיליון דולר), ירידה של 9%
- **הכנסות משירותים:** 716 מיליון ₪ (183 מיליון דולר), ירידה של 11%
- **הכנסות מציוד:** 291 מיליון ₪ (75 מיליון דולר), ירידה של 3%
- **הוצאות תפעוליות**⁶ **כולל ציוד:** 838 מיליון ₪ (215 מיליון דולר), ירידה של 4%
- **הוצאות תפעוליות**⁶: 608 מיליון ₪ (156 מיליון דולר), ירידה של 3%
- **Adjusted EBITDA**⁷: 217 מיליון ₪ (56 מיליון דולר), ירידה של 13%
- **שיעור ה-Adjusted EBITDA:** 22% מסך ההכנסות, ללא שינוי
- **הפסד מדווח לתקופה:** 65 מיליון ₪ (17 מיליון דולר), ירידה של 89 מיליון ₪
- **רווח לתקופה לפני השפעת ירידת הערך:** 7 מיליון ₪ (2 מיליון דולר), ירידה של 71%
- **חוב נטו**⁸: 2,175 מיליון ₪ (557 מיליון דולר), ירידה של 437 מיליון ₪
- **תזרימי מזומנים חופשי (לפני ריבית)**⁹: 230 מיליון ₪ (59 מיליון דולר), עליה של 224%
- **הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU):** 67 ₪ (17 דולר), ירידה של 6%
- **בסיס מנויי סלולר:** כ-2.72 מיליון מנויים נכון לסוף הרבעון הרביעי, ירידה של 4%

ראש העין, ישראל, 14 במרץ 2016 – חברת פרטנר תקשורת בע"מ (להלן "פרטנר" או "החברה") (NASDAQ and TASE: PTNR), מפעילת תקשורת מובילה בישראל, מודיעה היום על תוצאותיה לרבעון הרביעי ולשנה שהסתיימו ב-31 בדצמבר 2015.

בהתייחסו לתוצאות הרבעון הרביעי ולשנת 2015, ציין מר איציק בנבנישתי, מנכ"ל פרטנר:

"שנת 2015 הייתה שנה נוספת של תחרות אגרסיבית בשוק התקשורת ובשוק הסלולר בפרט וכתוצאה מכך, המשכנו לחוות שחיקת מחירים, שהביאה לשחיקה בתוצאות מגזר הסלולר. על אף הסביבה העסקית המתגברת, הגדלנו את בסיס מנויי ה- Post-Paid שלנו ברבעון הרביעי של 2015 ובשנת 2015 בכלל. עם זאת, בסיס מנויי ה- Pre-Paid שלנו ממשיך לקטון כתוצאה מהתחרות העזה בשוק. אנו מקווים כי חוסר הוודאות הרגולטורית בתחום הסלולר יגיע לכדי סיום בהקדם, כך שתתאפשר תחרות רצינונית ומידתית עם אכיפה שווה של ההתחייבויות על פי הרישיון בקרב כל המפעילים הפועלים בשוק.

במגזר הקווי, חווינו שינוי משמעותי ב-2015 עם השקת רפורמת השוק הסיטונאי על ידי משרד התקשורת במחצית הראשונה של השנה. פעילויותינו כיום בשוק הסיטונאי משקפות את הראיה האסטרטגית של החברה, אך הרגולציה החלקית ויישומה של השוק הסיטונאי בעייתי עבורנו ועבור הצרכנים שלנו כך שאנו עדיין איננו יכולים להפיק רווח מהיישום של השוק הסיטונאי. במקרים רבים לקוחות שהיו מעוניינים לקבל חבילה אחודה של תשתית וספק אינטרנט

⁶ הוצאות תפעוליות כוללות עלות מכר של הכנסות משירותים, והוצאות שיווק ומכירה והנהלה וכלליות, ללא פחת, ללא הפחתות וללא ירידת ערך.
⁷ ראה "שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP" בהמשך.
⁸ סך החוב לזמן ארוך וחלויות שוטפות בניכוי מזומנים ושווי מזומנים
⁹ תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת לפני תשלומי ריבית, בניכוי תזרימי מזומנים מפעילות השקעה.

חוו קשיים במעבר בין מפעילי תקשורת וכתוצאה מכך בטלו את בקשתם. בשל כך, אנו מאמינים כי זוהי מחויבותו של משרד התקשורת להפעיל את סמכויותיו ולאפשר את הרפורמה אליה כיוון המשרד.

פתחנו את שנת 2016 בתהליך המיתוג מחדש של מרבית המוצרים והשירותים של החברה תחת המותג "Partner". כחלק מתהליכי ההכנה למיתוג הוגדרו ייעוד וחזון אשר משתלבים עם התוכנית האסטרטגית של החברה לשנים הקרובות, בסביבה של שוק תקשורת משתנה. הייעוד שלנו כקבוצת תקשורת כוללת, הוא להפוך את החיים הדיגיטליים המחוברים עבור הצרכנים הפרטיים והעסקיים לפשוטים ונגישים, בכל היבט. חשיפת המותג בחודש שעבר סימנה את תחילתה של הדרך החדשה אליה אנו יוצאים מצוידים בנכסים קיימים משמעותיים, בדגש על רשת מתקדמת בעלת הפריסה הרחבה בישראל, כפי שעלה מדו"ח OpenSignal, ושירות הלקוחות הטוב בענף, זאת על פי סקר מרקטסט האחרון.

המעבר מחברה ממוקדת סלולר לקבוצת תקשורת, התקדם שלב נוסף בשנת 2015, עם השינוי הארגוני שבצענו בחטיבה העסקית בדרך של מתן מענה לצרכי התקשורת הכוללים של הלקוחות העסקיים באמצעות פתרונות אינטגרציה בסלולר, בקווי ובאינטרנט, לצד פתרונות טכנולוגיים ושירותים מתקדמים. אנחנו מתכוונים להמשיך להרחיב פעילות זו גם ב-2016.

בנוסף, אני שמח להודיע כי חתמנו על הסכם קיבוצי עם נציגות העובדים והסתדרות העובדים הכללית החדשה. הסכם זה הוא תוצאה של ההבנה כי הדרך החדשה שחברת פרטנר יוצאת אליה היא דרך משותפת לכל מנהלי ועובדי החברה, והצלחת הדרך הזאת תלויה בעבודה המשותפת של כולנו יחד.

מר זיו לייטמן, מנהל הכספים הראשי של פרטנר, ציין בהתייחס לתוצאות הרבעון הרביעי 2015 בהשוואה לתוצאות הרבעון השלישי 2015:

"הכנסות משירותים ברבעון הרביעי הושפעו לשלילה מירידה עונתית משמעותית בהכנסות משירותי נדידה ומהמשך שחיקת מחירים כתוצאה מהתחרות החריפה בשוק הסלולר.

שיעור הנטישה של מנויי הסלולר ברבעון הרביעי 2015 עמד על 11.1% בהשוואה ל-10.8% ברבעון הקודם ו-11.5% ברבעון המקביל אשתקד. אנו ממשיכים לראות עלייה בשיעור הנטישה של מנויי Pre-Paid, כאשר פעילות זו מושפעת ממחירים נמוכים למנויי ה-Post-Paid ומכניסה של מפעילים חדשים המציעים שירותי Pre-Paid. מנגד, שיעור הנטישה של מנויי ה-Post-Paid נותר יציב יחסית ברבעונים האחרונים וירד לעומת התקופה המקבילה אשתקד, אם כי רמתו נותרה גבוהה.

ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי סלולר (ARPU) ברבעון הרביעי 2015 הסתכמה ב-67 ₪, ירידה מ-71 ₪ ברבעון השלישי של השנה, המשקפת בעיקרה את הירידה העונתית בהכנסות משירותי נדידה, כמו גם המשך שחיקת מחירי זמן אוויר של שירותים סלולריים וחבילות גלישה.

הכנסות ורווח גולמי ממכירות ציוד ברבעון הרביעי 2015 עלו ב-45 מיליון ₪ ו-9 מיליון ₪ בהתאמה, בהשוואה לרבעון הקודם. הגידול נבע בעיקרו משינוי בתמהיל המוצרים שנמכרו, למוצרים המאופיינים בשיעורי רווחיות גבוהים יותר.

ההוצאות התפעוליות ירדו ב-42 מיליון ₪, בעיקר כתוצאה מהוצאה חד פעמית בסך כ-35 מיליון ₪ אשר נרשמה ברבעון השלישי, בגין תכנית פרישת עובדים.

ה-Adjusted EBITDA ברבעון הרביעי של שנת 2015 עלה ב-21 מיליון ₪ או 11% בהשוואה לרבעון הקודם. העלייה נובעת בעיקרה מהוצאה חד פעמית ברבעון השלישי עקב תכנית פרישת עובדים, כאמור. גורם זה קוזז בחלקו על ידי השפעת הירידה העונתית בהכנסות משירותי נדידה, ועלייה בהוצאות בגין חובות מסופקים ואבודים ברבעון הרביעי.

ה-Adjusted EBITDA ברבעון הראשון של 2016 צפוי להיות נמוך ביחס ל-Adjusted EBITDA של הרבעון הרביעי 2015, בעיקר כתוצאה מתהליך המיתוג שעוברת החברה בימים אלו אשר יביא לעלייה בהוצאות התפעוליות.

הוצאות המימון, נטו, ברבעון המדווח הסתכמו לכ-39 מיליון ₪, ירידה של כ-1 מיליון ₪ בהשוואה לרבעון הקודם.

ברבעון הרביעי 2015, החלטנו על הפסקת השימוש במוטג "012 Smile" בשנת 2017. שינוי עסקי זה הוביל להחלטה כי קיים אינדיקטור לבחינת ירידת ערך במגזר הקווי. החברה בחנה את סכומם בר ההשבה של נכסי ה-VOB/ISP וכתוצאה מכך נרשמה ירידת ערך עבור המגזר הקווי אשר הביאה לירידה ברווח התפעולי בסך של 98 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2015.

החברה מדווחת על הפסד ברבעון הרביעי 2015 בסך 65 מיליון ₪, בהשוואה להפסד של 9 מיליון ₪ ברבעון הקודם. הגידול בהפסד משקף בעיקר את ההפחתה בגין ירידת הערך במגזר הקווי, אשר הגדילה את ההפסד ב-72 מיליון ₪. בנטרול ירידת הערך, הרווח ברבעון הרביעי 2015 הסתכם בכ-7 מיליון ₪, בהשוואה להפסד של כ-9 מיליון ₪ ברבעון השלישי, שינוי המוסבר בעיקרו מעלייה ב-Adjusted EBITDA.

ההשקעה התזרימית ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים (תשלומי CAPEX) ברבעון הרביעי 2015 הסתכמה ב-55 מיליון ₪, בהשוואה ל-62 מיליון ₪ ברבעון הקודם, ירידה של 11%. על בסיס מצטבר, התוספות לרכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים בשנת 2015 הסתכמו ב-271 מיליון ₪ (כולל 34 מיליון ₪ עבור תדרי הדור הרביעי), בהשוואה ל-434 מיליון ₪ בשנת 2014.

תזרים מזומנים חופשי (לפני תשלומי ריבית) ברבעון המדווח, הסתכם ב-230 מיליון ₪ בהשוואה ל-291 מיליון ₪ ברבעון הקודם. הירידה משקפת בעיקרה את השפעת הגידול בהון חוזר, אשר קוזזה בחלקה על ידי גידול בתשלום שהתקבל עקב הסדר עם חברת Orange ברבעון הרביעי (206 מיליון ₪) לעומת הרבעון השלישי (172 מיליון ₪).

נכון ל-31 בדצמבר 2015, החוב נטו הסתכם לכ-2.2 מיליארד ₪ (חוב לזמן ארוך כולל חלויות שוטפות בניכוי יתרת מזומנים ושווי מזומנים בסך 0.9 מיליארד ₪). בשנת 2015, ירד החוב נטו ב-437 מיליון ₪ בעיקר עקב תזרים מזומנים חופשי חיובי (לאחר תשלומי ריבית).

בנובמבר ובדצמבר 2015, החברה ביצעה פירעון מוקדם של תשלום קרן בסך של 176 מיליון ₪ בכל אחד מן החודשים, במסגרת הלוואה בנקאית אשר מועד פירעונה המקורי אמור היה לחול בחודש דצמבר של השנים 2017 ו-2018 בהתאמה. בגין פירעון מוקדם זה רשמה החברה הוצאה חד פעמית בגין עמלה בסך 13 מיליון ₪.

בחודש פברואר 2016, הוט מובייל מימשה את זכותה כחלק מהסכם שיתוף הרשתות להקדים את מועד התשלום של הסכום החד פעמי כך שהתשלום המסתכם בסך של 250 מיליון ₪ צפוי להתקבל במהלך שנת 2016. כתוצאה ממימוש האופציה, החל מאפריל 2016 תחל חלוקה של הוצאות תפעול והשקעות בהתאם למנגנון הקיים בהסכם שיתוף הרשתות. כמו כן, החל מאותו המועד, תפסיק הוט מובייל לשלם לפרטנר תשלומים כחלק מהסכם מתן זכויות שימוש (בשנת 2015 סך ההכנסות בקשר להסכם מתן זכויות שימוש הסתכמו בכ-120 מיליון ₪).

מדדים פיננסיים עיקריים¹⁰

מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה)	2011¹¹	2012	2013	2014	2015¹²
הכנסות	6,998	5,572	4,519	4,400	4,111
עלות המכר	4,978	4,031	3,510	3,419	3,472
רווח גולמי	2,020	1,541	1,009	981	639
מכירה ושיווק הנהלה וכלליות	1,002	787	679	631	640
הפחתת מוניטין	87				
הכנסה הקשורה להסדר עם Orange					61
הכנסות אחרות	105	111	79	50	47
רווח תפעולי	1,036	865	409	400	107
הוצאות מימון, נטו	294	234	211	159	143
הוצאות בגין מיסים על הכנסה	299	153	63	79	4
רווח (הפסד) לשנה	443	478	135	162	(40)
רווח (הפסד) למניה (בסיסי, ב-₪)	2.85	3.07	0.87	1.04	(0.26)

מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה)	Q4'14	Q1'15	Q2'15	Q3'15	Q4'15¹²
הכנסות	1,108	1,054	1,044	1,006	1,007
עלות המכר	896	869	848	827	928
רווח גולמי	212	185	196	179	79
מכירה ושיווק הנהלה וכלליות	149	142	142	181	175
הכנסה הקשורה להסדר עם Orange				23	38
הכנסות אחרות	10	13	13	11	10
רווח (הפסד) תפעולי	73	56	67	32	(48)
הוצאות מימון	36	18	46	40	39
הוצאות (הכנסות) בגין מיסים על הכנסה	13	13	12	1	(22)
רווח (הפסד) לתקופה	24	25	9	(9)	(65)
רווח (הפסד) למניה (בסיסי, ב-₪)	0.15	0.16	0.06	(0.06)	(0.42)

¹⁰ ראה גם הגדרות בעמוד 1
¹¹ ברבעון הרביעי של 2011, רשמה החברה הפחתה בגין ירידת ערך של נכסי המגזר הקווי אשר הביאה לירידה ברווח התפעולי בסך של 322 מיליון ₪ וברווח בסך 311 מיליון ₪ בשנת 2011. לפירוט ראה דיווח מ-22 במרץ 2012.
¹² ברבעון הרביעי של 2015, רשמה החברה הפחתה בגין ירידת ערך של נכסי המגזר הקווי אשר הביאה לירידה ברווח התפעולי בסך של 98 מיליון ₪ וברווח בסך 72 מיליון ₪ בשנת 2015.

מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה)	Q4'15	Q4'14	% שינוי
הכנסות	1,007	1,108	-9%
עלות המכר	928	896	+4%
רווח גולמי	79	212	-63%
רווח (הפסד) תפעולי	(48)	73	N/A
רווח (הפסד) לתקופה	(65)	24	N/A
רווח (הפסד) למניה (בסיס, ב-₪)	(0.42)	0.15	N/A
תזרים מזומנים חופשי (לפני ריבית)	230	71	+224%

מדדים תפעוליים עיקריים

2015	2014	2013	2012	2011	
876	1,096	1,114	1,602	2,178	Adjusted EBITDA (מיליוני ₪)
21%	25%	25%	29%	31%	שיעור Adjusted EBITDA (כ- % מסך ההכנסות)
566	520	1,041	1,234	1,082	תזרים מזומנים חופשי ¹³ (מיליוני ₪)
2,718	2,837	2,956	2,976	3,176	מספר מנויי סלולר (לסוף התקופה, באלפים)
27%	28%	29%	29%	32%	נתח שוק סלולר משוער (%)
46%	47%	39%	38%	29%	שיעור נטישה סלולר שנתי (%)
69	75	83	97	111	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (ב-₪)

שינוי	Q4'14	Q4'15	
-13%	249	217	Adjusted EBITDA (מיליוני ₪)
0	22%	22%	שיעור Adjusted EBITDA (כ- % מסך ההכנסות)
(119)	2,837	2,718	מספר מנויי סלולר (לסוף התקופה, באלפים)
-0.4	11.5%	11.1%	שיעור נטישה סלולר שנתי (%)
-6%	71	67	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (ב-₪)

התוצאות המאוחדות של פרטנר (בנטרול השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך*)

מיליוני ₪			מגזר סלולרי			מגזר קווי			בין מגזרי			מאוחד		
			2015	2014	% שינוי	2015	2014	% שינוי	2015	2014	% שינוי	2015	2014	% שינוי
סך הכנסות			3,348	3,556	-6%	974	1,058	-8%	(211)	(214)		4,111	4,400	-7%
הכנסות שירותים			2,297	2,618	-12%	906	1,004	-10%	(211)	(214)		2,992	3,408	-12%
הכנסות ציוד			1,051	938	+12%	68	54	+26%	-	-		1,119	992	+13%
רווח תפעולי			72	221	-67%	*133	179	-26%	-	-		205	400	-49%
Adjusted EBITDA			597	762	-22%	279	334	-16%	-	-		876	1,096	-20%

* לא כולל השפעת ירידת ערך של נכסי המגזר הקווי בסך של 98 מיליון ₪ ברווח התפעולי של שנת 2015.

¹³ תזרים מזומנים מפעילות שוטפת לפני תשלומי ריבית, בניכוי השקעות, מלבד שנת 2011 בגינה התזרים החופשי אינו כולל תזרים בגין רכישת 012 סמייל

2.5 מיליון מנויי סלולר בישראל עברו בין מפעילים (ניידות עם מספר קיים), בדומה לרמה ב 2014 ובהשוואה לכ-1.8 מיליון בשנת 2013.

שחיקת מחירים משמעותית המשיכה להיגרם מריבוי מעברים בתוך החברה אשר ביצעו מנויי הסלולר של החברה בין חבילות תעריפים או תוכניות (בד"כ לחבילות בתשלום חודשי נמוך יותר). בדומה לשנת 2014, בשנת 2015 בוצעו למעלה ממיליון מעברים של מנויי הסלולר של החברה בין חבילות תעריפים או תוכניות בתוך החברה (כולל מנויים אשר ביצעו יותר ממעבר אחד), נתון המבטא עליה משמעותית במספר המעברים בהשוואה לשנת 2013.

הירידה בהכנסות משירותים ממנויי החברה קוזזה בחלקה מעליה בהכנסות משירותי אירוח שמספקת החברה למפעילים אחרים המתארחים על רשת החברה, במיוחד כתוצאה מהסכם זכויות השימוש שנחתם עם הוט מובייל.

מנויי ה-Pre-Paid תרמו להכנסות משירותים סך של כ-230 מיליון ₪ (59 מיליון דולר) בשנת 2015, ירידה של 23% מכ-300 מיליון ₪ בשנת 2014. הירידה נבעה משחיקה במחירים של שירותי ה-Pre-Paid וקיטון במספר מנויי ה-Pre-Paid, בעיקר בשל מעבר של מנויים אלו לחבילות Post-Paid, כתוצאה מהשחיקה המשמעותית במחירן של חבילות ה-Post-Paid (ולפיכך עלייה באטרקטיביות היחסית של חבילות אלו).

הכנסות משירותים במגזר הקווי בשנת 2015 הסתכמו ב-906 מיליון ₪ (232 מיליון דולר), ירידה של 10% בהשוואה ל-1,004 מיליון ₪ בשנת 2014. הירידה משקפת בעיקר את הקיטון בהכנסות משיחות בינלאומיות, קווים נייחים ומשירותי אינטרנט.

סך ההכנסות ברבעון הרביעי 2015, הסתכמו ב-1,007 מיליון ₪ (258 מיליון דולר), ירידה של 9% מ-1,108 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. **הכנסות משירותים** ברבעון הרביעי 2015 הסתכמו ב-716 מיליון ₪ (183 מיליון דולר), ירידה של 11% מ-808 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. **הכנסות משירותים במגזר הסלולר** ברבעון הרביעי 2015 הסתכמו ב-550 מיליון ₪ (141 מיליון דולר), ירידה של 10% מ-613 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. הירידה מוסברת באופן דומה לירידה השנתית, כמתואר לעיל. **ההכנסות משירותים במגזר הקווי** הסתכמו ב-223 מיליון ₪ (57 מיליון דולר) ברבעון הרביעי 2015, ירידה של 11% בהשוואה ל-250 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. הירידה משקפת בעיקר את הירידה בהכנסות משיחות בינלאומיות.

ההכנסות מציוד בשנת 2015 הסתכמו ב-1,119 מיליון ₪ (287 מיליון דולר), עליה של 13% בהשוואה ל-992 מיליון ₪ בשנת 2014, המשקפת מחיר ממוצע גבוה יותר למכשיר שנמכר בשל שינוי בתמהיל המוצרים.

הרווח הגולמי ממכירות ציוד בשנת 2015, הסתכם ב-239 מיליון ₪ (61 מיליון דולר), בהשוואה ל-228 מיליון ₪ בשנת 2014, עליה של 5%, המשקפת בעיקרה שינוי בתמהיל, עקב דגש רב יותר ששמה החברה על מכירת מוצרים בעלי בשיעורי רווחיות גבוהים יותר.

ברבעון הרביעי 2015, הסתכמו **ההכנסות מציוד** ב-291 מיליון ₪ (75 מיליון דולר), ירידה של 3% מ-300 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014, קיטון שנבע בעיקרו מירידה במספר היחידות שנמכרו. **הרווח הגולמי ממכירות ציוד** ברבעון הרביעי 2015 הסתכם ב-61 מיליון ₪ (16 מיליון דולר), ללא שינוי ביחס לרבעון הרביעי 2014, כאשר השפעת הקיטון במספר היחידות שנמכרו קוזזה ע"י עלייה ברווח הגולמי ליחידה נמכרת.

הוצאות תפעוליות (הכוללות עלות מכר שירותים, הוצאות מכירה ושיווק והנהלה וכלליות, ללא פחת והפחתות וירידת ערך) הסתכמו ב-2,463 מיליון ₪ (631 מיליון דולר) בשנת 2015, ירידה של 5% או 127 מיליון ₪ משנת 2014. הקיטון נבע בעיקר מירידה בהוצאות בגין תשלומים לספקי תמסורת, תקשורת ותוכן והשפעת יישום מהלכי התייעלות,

ביניהם ירידה בכ"א בשיעור של כ-15% על בסיס ממוצע (ממוצע מצבת כ"א בתחילת השנה ובסופה). הירידה בהיקף המשרות מוסברת בחלקה מתוכנית פרישה שיושמה במהלך המחצית השנייה של 2015, בגינה רשמה החברה הוצאה חד פעמית בהיקף של כ-35 מיליון ₪ ברבעון שלישי 2015, אשר קוזזה ברובה מירידה בשכר והוצאות נלוות במהלך הרבעון הרביעי 2015. הקיטון בהוצאות התפעוליות קוזז בחלקו עקב עליה בהוצאות הקשורות לחובות מסופקים ואבודים. הוצאות תפעוליות כולל הוצאות פחת והפחתות (כולל ההפחתה לירידת ערך), ירדו רק ב-2% בשנת 2015 בהשוואה לשנת 2014 בעיקר בשל ירידת הערך בסך 98 מיליון ₪ אשר נרשמה ב-2015.

ברבעון הרביעי 2015, הסתכמו ההוצאות התפעוליות ב-608 מיליון ₪ (156 מיליון דולר), ירידה של 3% או 22 מיליון ₪ בהשוואה לרבעון הרביעי 2014. הירידה נובעת בעיקרה מהשפעת מהלכי התייעלות כמו גם קיטון בהוצאות בגין תשלומים לספקי תקשורת אחרים, אשר קוזזה בחלקה מעלייה בהוצאות חובות מסופקים ואבודים. הוצאות תפעוליות כולל הוצאות פחת והפחתות וירידת ערך עלו ברבעון הרביעי 2015 ב-8% בהשוואה לרבעון הרביעי 2014, גידול המשקף בעיקרו את השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך בסך כולל של 98 מיליון ₪, אשר נרשמה ברבעון הרביעי של 2015.

בשנת 2015, החברה רשמה **הכנסות בקשר עם הסדר בנוגע להסכם השימוש במוטג Orange** בסך כולל של 61 מיליון ₪ (16 מיליון דולר). ההכנסה נבעה מתשלומים מוקדמים שהתקבלו מחברת Orange במהלך 2015 בסך של 90 מיליון אירו. כפי שנקבע בהסדר, התשלומים המוקדמים ייפרסו ויוכרו באופן שווה מידי רבעון, במהלך התקופה עד לרבעון השני של שנת 2017, כנגד הוצאות קשורות של שיווק, מכירות, שירות לקוחות והוצאות אחרות שירשמו במהלך תקופה זו. **הכנסות אחרות, נטו**, הסתכמו לכ-47 מיליון ₪ (12 מיליון דולר) בשנת 2015, בהשוואה לכ-50 מיליון ₪ בשנת 2014, ירידה של כ-6% המשקפת בעיקרה קיטון מהכרה בהכנסות מסעיף הלקוחות.

Adjusted EBITDA בשנת 2015 הסתכם ב-876 מיליון ₪ (225 מיליון דולר), ירידה של 20% בהשוואה ל-1,096 מיליון ₪ בשנת 2014. Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר הסתכם ב-597 מיליון ₪ (153 מיליון דולר) בשנת 2015, ירידה של 22% מ-762 מיליון ₪ בשנת 2014, המשקפת בעיקר את הירידה בהכנסות משירותים, אשר קוזזה בחלקה מירידה בהוצאות התפעוליות וגידול ברווח הגולמי ממכירת ציוד. שיעור ה-Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר בשנת 2015 הסתכם ב-18% בהשוואה ל-21% בשנת 2014. Adjusted EBITDA של המגזר הקווי הסתכם ב-279 מיליון ₪ (72 מיליון דולר), ירידה של 16% מ-334 מיליון ₪ ב-2014, המשקפת את השפעת הירידה בהכנסות משירותים במגזר הקווי, אשר קוזזה בחלקה מירידה בהוצאות התפעוליות ועליה ברווח הגולמי ממכירת ציוד. שיעור ה-Adjusted EBITDA של המגזר הקווי בשנת 2015 הסתכם ב-29% בהשוואה ל-32% בשנת 2014.

ברבעון הרביעי 2015 הסתכם ה-Adjusted EBITDA ב-217 מיליון ₪ (56 מיליון דולר), ירידה של 13% מ-249 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. ה-Adjusted EBITDA של המגזר הסלולרי הסתכם ב-152 מיליון ₪ (39 מיליון דולר), ירידה של 6% מ-161 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. שיעור ה-Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר הסתכם ב-19%, בהשוואה ל-18% ברבעון הרביעי 2014. ה-Adjusted EBITDA של המגזר הקווי הסתכם ב-65 מיליון ₪ (17 מיליון דולר), ירידה של 26% מ-88 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. שיעור ה-Adjusted EBITDA של המגזר הקווי הסתכם ב-27% בהשוואה ל-33% ברבעון הרביעי 2014.

הרווח התפעולי המדווח בשנת 2015 הסתכם ב-107 מיליון ₪ (27 מיליון דולר), ירידה של 73% בהשוואה ל-400 מיליון ₪ בשנת 2014. ברבעון הרביעי 2015 הסתכם ההפסד התפעולי ב-48 מיליון ₪ (12 מיליון דולר), ירידה של 121 מיליון ₪ בהשוואה לרווח תפעולי בסך 73 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014.

הרווח התפעולי בשנת 2015, לפני השפעת ירידת ערך, הסתכם ב-205 מיליון ₪ (53 מיליון דולר), ירידה של 49% בהשוואה ל-400 מיליון ₪ בשנת 2014. ברבעון הרביעי 2015 הסתכם הרווח התפעולי לפני השפעת ההפחתה בגין ירידת ערך ב-50 מיליון ₪ (13 מיליון דולר), ירידה של 32% בהשוואה לרווח תפעולי בסך 73 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014.

הוצאות מימון, נטו, בשנת 2015 הסתכמו ב-143 מיליון ₪ (37 מיליון דולר), ירידה של 10% בהשוואה ל-159 מיליון ₪ בשנת 2014. הירידה משקפת בעיקר את הקיטון בהפסד מהפרשי שערי מט"ח, כמו גם ירידה בהוצאות הצמדה למדד המחירים לצרכן, עקב ירידה גבוהה יותר של 0.9% במדד המחירים לצרכן בשנת 2015, בהשוואה לירידה של 0.1% בשנת 2014. השפעות אלו קוזזו בחלקן מהיקף גדול יותר של הוצאות בגין פירעון מוקדם של הלוואות שנרשמו ב-2015, ביחס לרמתן בשנת 2014.

ברבעון הרביעי 2015, הוצאות המימון, נטו, הסתכמו ב-39 מיליון ₪ (10 מיליון דולר), עלייה של 8% בהשוואה ל-36 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. העלייה נבעה בעיקר מהיקף גבוה יותר של הוצאות בגין פירעון מוקדם של הלוואות אשר הסתכם ל-13 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2015. השפעה זו קוזזה חלקית עקב קיטון בהוצאות בגין הפרשי שערי מט"ח ובהוצאות הצמדה למדד המחירים לצרכן.

הוצאות מס לשנת 2015 הסתכמו ל-4 מיליון ₪ (1 מיליון דולר), בהשוואה ל-79 מיליון ₪ בשנת 2014. בשנת 2016 צפוי מס חברות בישראל לרדת מרמה של 26.5% ל 25% ואולם, שיעור המס האפקטיבי של החברה צפוי להיות מעט גבוה יותר, זאת בשל הוצאות שאינן מוכרות לצרכי מס.

ההפסד המדווח בשנת 2015 הסתכם ב-40 מיליון ₪ (10 מיליון דולר), ירידה של 202 מיליון ₪ בהשוואה לרווח של 162 מיליון ₪ בשנת 2014. ברבעון הרביעי 2015 הסתכם ההפסד המדווח ב-65 מיליון ₪ (17 מיליון דולר), ירידה של 89 מיליון ₪ בהשוואה לרווח של 24 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014.

הרווח הנקי לפני השפעת ירידת ערך בשנת 2015 הסתכם ב-32 מיליון ₪ (8 מיליון דולר), ירידה של 80% בהשוואה לרווח של 162 מיליון ₪ בשנת 2014. ברבעון הרביעי 2015 הסתכם הרווח לפני השפעת ירידת הערך ב-7 מיליון ₪ (2 מיליון דולר), ירידה של 71% בהשוואה לרווח של 24 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014.

בהתבסס על ממוצע משוקלל במהלך 2015, **ההפסד הבסיסי המדווח למניה** או ל-ADS הסתכם ב-0.26 ₪ (0.06 דולר), ירידה של 1.3 ₪ בהשוואה לרווח של 1.04 ₪ בשנת 2014. בהתבסס על ממוצע משוקלל במהלך הרבעון הרביעי 2015 **ההפסד הבסיסי המדווח למניה** או ל-ADS הסתכם ב-0.42 ₪ (0.11 דולר), ירידה של 0.57 ₪ בהשוואה לרווח של 0.15 ₪ ברבעון רביעי 2014.

סקירה תפעולית – המגזר הסלולרי

נכון לסוף שנת 2015, **בסיס מנויי הסלולר** של החברה (כולל מנויי מודם סלולרי ו-012 מובייל) הסתכם בכ-2.72 מיליון מנויים, הכולל כ-2.16 מיליון מנויי Post-Paid המהווים כ-79% מבסיס המנויים, וכ-562 אלף מנויי Pre-Paid המהווים 21% מבסיס המנויים.

במהלך שנת 2015 ירד בסיס מנויי הסלולר בכ-119 אלף מנויים. בסיס מנויי ה-Post-Paid עלה בכ-24 אלף מנויים בעוד בסיס מנויי ה-Pre-Paid ירד בכ-143 אלף מנויים. הירידה בבסיס מנויי ה-Pre-Paid נרשמה בעיקר עקב מעברם בשוק של מנויים אלו לחבילות Post-Paid, כתוצאה מהשחיקה המשמעותית במחירן של חבילות אלו (ולפיכך עלייה באטרקטיביות היחסית של חבילות ה-Post-Paid), כמו גם עליה בתחרות על מנויי ה-Pre-Paid.

שיעור הנטישה השנתי (Churn) של מנויי סלולר ב-2015 הסתכם לכ-46%, ירידה קלה בהשוואה ל-47% ב-2014 ו-39% ב-2013, המשקף בעיקר את המשך התחרות העזה בשוק מנויי הסלולר.

נתח השוק הסלולרי של החברה (בהתבסס על מספר מנויים) נכון לסוף שנת 2015 מוערך בכ-27%, ללא שינוי מסוף הרבעון הקודם וירידה של 1% בהשוואה ל-28% בסוף 2014, המשקפים את הירידה בבסיס מנויי ה-Pre-Paid.

במהלך הרבעון הרביעי של 2015, בסיס מנויי הסלולר ירד בכ-21 אלף מנויים, בסיס מנויי ה-Post paid עלה בכ-20 אלף מנויים ובסיס מנויי ה-Pre-Paid ירד בכ-41 אלף מנויים.

בשנת 2015 הסתכמה ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי סלולר (ARPU) ב-69 ₪ (18 דולר), ירידה של 8% מ-75 ₪ בשנת 2014. הירידה משקפת ברובה את המשך שחיקת המחירים של שירותי הסלולר כולל זמן אוויר, תוכן וחבילות גלישה, זאת עקב התחרות העזה בשוק הסלולר. ירידה זו קוזזה בחלקה מעליה בהכנסות שנבעו ממפעילים נוספים (MVNO ושירותי נדידה ארצית) המתארחים על רשת החברה ובעיקר כתוצאה מהסכם זכויות השימוש עם הוט מוביל. ברבעון הרביעי 2015 הסתכמה ההכנסה הממוצעת למנוי סלולר (ARPU) ב-67 ₪ (17 דולר), ירידה של 6% מ-71 ₪ ברבעון הרביעי 2014 ומהרבעון השלישי 2015, הנובעת בעיקר מאותן הסיבות שתוארו לעיל.

סקירת מימון והשקעות

בשנת 2015 הסתכם **תזרים המזומנים מפעילות שוטפת, לפני תשלומי ריבית, בניכוי תזרים המזומנים מפעילות השקעה ("תזרים מזומנים חופשי")** ב-566 מיליון ₪ (145 מיליון דולר), עליה של 9% מ-520 מיליון ₪ בשנת 2014. תזרים מפעילות שוטפת ירד ב-3% ל-922 מיליון ₪ (236 מיליון דולר) בשנת 2015, מ-951 מיליון ₪ בשנת 2014. הקיטון מוסבר בעיקרו מירידה ב-Adjusted EBITDA אשר קוזז בחלקו מהשפעת השינויים בהון חוזר תפעולי. **הון חוזר בשנת 2015** ירד ב-120 מיליון ₪ בהשוואה לעליה של 46 מיליון ₪ בשנת 2014. הירידה בהון החוזר משקפת את הגידול בהכנסות נדחות עקב תשלומים בהיקף 90 מיליון אירו שהתקבלו מ-Orange במהלך 2015 כחלק מההסדר בנוגע להסכם השימוש במותג Orange. ירידה זו קוזזה בחלקה כתוצאה מהמשך הגידול בסעיף לקוחות הנובעת ממגמת עליה חדה במהלך השנתיים האחרונות של מכירת ציוד באמצעות תוכניות תשלומים ארוכות טווח. דחיית התשלומים של עסקאות אלו הינה בעלת השפעה שלילית על התזרים, אשר גוברת על התקבולים המתקבלים מלקוחות שרכשו ציוד באופן זהה בתקופות קודמות.

השקעה תזרימית ברכוש קבוע (CAPEX), לרבות נכסים בלתי מוחשיים אך בנטרול הוצאות הרכשת ושימור מנויים שהונו, נטו, הסתכמה בשנת 2015 ב-354 מיליון ₪ (91 מיליון דולר), ירידה של 17%, בהשוואה ל-428 מיליון ₪ בשנת 2014. על בסיס מצטבר, תוספות לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים הסתכמו ל-271 מיליון ₪ (69 מיליון דולר), כולל תשלום חד פעמי למשרד התקשורת עבור תדרי 4G בסך כולל של 34 מיליון ₪, זאת בהשוואה ל-434 מיליון ₪ ב-2014 המשקפים ירידה של 38%.

היקף החוב נטו בסוף 2015, הסתכם ב-2,175 מיליון ₪ (557 מיליון דולר), בהשוואה ל-2,612 מיליון ₪ בסוף 2014, ירידה של 437 מיליון ₪.

ברבעון הרביעי 2015 הסתכם **תזרים המזומנים החופשי** ב-230 מיליון ₪ (59 מיליון דולר), עליה של 224% בהשוואה ל-71 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014, המשקפת גידול בהכנסות נדחות בשל תשלום בסך 50 מיליון אירו שהתקבל מ-Orange ברבעון הרביעי 2015, במסגרת ההסדר עם Orange.

התזרים מפעילות שוטפת עלה ב-77% ל-285 מיליון ₪ (73 מיליון דולר) ברבעון הרביעי 2015, מ-161 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014. הירידה בהון חוזר תפעולי ברבעון הרביעי 2015 הסתכמה ב-86 מיליון ₪, בהשוואה לעליה של 91 מיליון ₪ ברבעון הרביעי 2014, בעיקר עקב השפעת התשלום מ-Orange, כאמור. ה-CAPEX ברבעון הרביעי 2015 הסתכם ב-55 מיליון ₪ (14 מיליון דולר), ירידה של 38% מ-89 מיליון ₪ ברבעון הרביעי של 2014.

התפתחויות עסקיות:

הסכם שיתוף רשתות עם הוט מובייל

בחודש פברואר 2016, הוט מובייל מימשה את זכותה כחלק מהסכם שיתוף הרשתות, להקדים את מועד התשלום של הסכום החד פעמי כך שהתשלום המסתכם בסך של 250 מיליון ₪, צפוי להתקבל במהלך שנת 2016. כתוצאה ממימוש האופציה, החל מאפריל 2016 תחל חלוקה של הוצאות תפעול והשקעות בהתאם למנגנון הקיים בהסכם שיתוף הרשתות.

כמו כן, החל מאותו המועד תפסיק הוט מובייל לשלם לפרטנר תשלומים כחלק מהסכם מתן זכויות שימוש (בשנת 2015 נרשמו הכנסות הנובעות מהסכם מתן זכויות שימוש בכ-120 מיליון ₪). כתוצאה מכך:

1. הוט מובייל תשלם לפרטנר את הסכום החד פעמי בסך 250 מיליון ₪ בתשלומים של 35 מיליון ₪, 35 מיליון ₪ ו-180 מיליון ₪ ברבעון השני, השלישי והרביעי של 2016 בהתאמה;
2. סכום חד פעמי זה ירשם כהכנסה נדחית ויוכר בדוח הרווח והפסד של החברה על פי הקצר מבין תקופת ההסכם או אומדן משך חיי הנכס הצפוי (תקופה זאת מוערכת כעת כשמונה שנים);
3. יחל מנגנון התשלום של החלוקה של ההוצאות וההשקעות של הרשת המשותפת כך ש:
 - 3.1. השקעות: כל צד יישא מחצית מן ההשקעות הקשורות לרשת המשותפת;
 - 3.2. הוצאות תפעול: הוצאות התפעול של הרשת המשותפת ישולמו כך ש (1) מחצית מההוצאות תתחלקנה באופן שווה בין הצדדים ו- (2) מחצית מההוצאות תתחלקנה בהתאם להיקף התנועה היחסי של כל צד ברשת המשותפת.

הסכם קיבוצי:

החברה חתמה על הסכם קיבוצי עם נציגות העובדים והסתדרות העובדים הכללית החדש. ההסכם כולל פרק ארגוני לתקופה של שלוש שנים (2016-2018) ופרק כלכלי שתקף עד ל-31 בדצמבר 2016. העלות המשוערת של הפרק הכלכלי של 2016 הינה כ-30 מיליון ₪.

פרטי שיחת ועידה

חברת פרטנר תקשורת תקיים שיחת ועידה ביום שני 14 למרץ 2016 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 הוועידה, תועבר בשידור חי באינטרנט, וכל המעוניין יוכל להאזין לה דרך אתר קשרי המשקיעים של פרטנר

ב: <http://www.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby>

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 המספרי הטלפון להשמעה חוזרת של השיחה:

צפון אמריקה: +1.877.456.0009, בינלאומי: +972.3.925.5930

השידור החוזר של השיחה בטלפון יהיה זמין החל מה- 14 למרץ 2016 ועד ל-21 למרץ 2016. השידור החוזר של השיחה יהיה זמין באינטרנט באותו אתר בו מתקיים השידור החי.

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 "מעריך", "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. אמירות פרטניות נאמרו ביחס לשאיפת החברה לסימום של חוסר הוודאות הרגולטורי בתחום הסלולר והתקווה כי בסימום תתאפשר תחרות רצינונית ומידתית לצד אכיפה שיונית של ההתחייבויות ותנאי הרישיון של כל השחקנים בשוק, וכל שציפיית החברה לא תמומש עלולה להיות לכך השפעה לרעה על עסקיה ועל התוצאות העסקיות של פעילותה; ההשפעה הצפויה של הוצאות התפעול הנובעות מתהליך המיתוג של החברה על ה-Adjusted Ebitda; הפסקת השימוש במוג "012 Smile" המתוכננת לשנת 2017; הירידה הצפויה בשיעור מס החברות בישראל והשפעתו על שיעור המס האפקטיבי של החברה; וההשלכות הפיננסיות הצפויות ממימוש זכותה של הוט מובייל להקדים את מועד תשלום הסכום החד פעמי בהתאם להסכם שיתוף הרשתות עמה. כמו כן אנו מציינים אמירות בנוגע לתכניותינו העסקיות העתידיות ביחס למגזרי לקוחות שונים. בנוסף, כל אמירה, למעט ציון עובדה היסטורית, הנכללת בהודעה זו, בנוגע לביצועים עתידיים שלנו, היא אמירה צופה פני עתיד.

ביססנו אמירות צופות פני עתיד אלה על הידע הנוכחי שלנו ועל האמונות והציפיות הנוכחיות שלנו בדבר אירועים עתידיים אפשריים. אמירות צופות פני עתיד אלה כרוכות בסיכונים, אי וודאויות ובהנחות לרבות קשיים פוטנציאליים שעלולים להתעורר כתוצאה מחתימת ההסכם הקיבוצי והשפעתו הכלכלית על החברה. התוצאות העתידיות יכולות להיות שונות באופן מהותי מאלה הצפויות כאן. למידע נוסף ביחס לסיכונים, אי וודאויות והנחות לגבי פרטנר, מגמות בתעשיית התקשורת הישראלית באופן כללי, השפעת התנאים הכלכליים הגלובליים העכשוויים והתפתחויות רגולטוריות ומשפטיות אפשריות וסיכונים נוספים 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 סיכוני שוק" בדו"חות השנתיים (20-F) אשר הוגשו לרשות לניירות ערך בארצות הברית, כמו גם דיווחים מיידיים אשר הוגשו לרשות לניירות ערך בארצות הברית על גבי טופס 6-K. אין אנו מתחייבים לעדכן בפומבי או לתקן אמירות צופות פני עתיד, כתוצאה ממידע חדש, מאירועים עתידיים או מכל סיבה אחרת.

התוצאות הפיננסיות המוצגות בהודעה זו הן תוצאות פיננסיות לא מבוקרות. התוצאות הוכנו בהתאם לעקרונות החשבונאים (IFRS), מלבד Adjusted EBITDA ותזרים המזומנים החופשי, שהינם מדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP.

המידע הפיננסי מוצג במיליוני \$ (למעט אם צוין אחרת) והנתונים המוצגים מעוגלים בהתאם. מטעמי נוחות, המרת הנתונים משקלים חדשים (\$ש) לדולרים אמריקאים נעשתה לפי שער הדולר נכון ליום 31 בדצמבר 2015: דולר אמריקאי אחד שווה 3.902 \$ש. כל ההמרות נעשו אך ורק למען נוחות הקורא.

שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP

'Adjusted EBITDA' מייצג את הרווח לפני ריבית פיננסית (הוצאות מימון נטו), מסים, פחת, הפחתות (כולל הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים, הוצאות נדחות-זכויות שימוש, והוצאות תגמול מבוססי מניות) והוצאות בגין ירידת ערך, כמדד לרווח התפעולי. 'Adjusted EBITDA' אינו מהווה מדד פיננסי על פי עקרונות החשבונאות הבינלאומיים ועשוי להיות לא בר-השוואה למדדים בעלי שם דומה המשמשים חברות אחרות. Adjusted EBITDA עשוי שלא להצביע על תוצאות תפעוליות היסטוריות של החברה ואינו מיועד לשמש ככלי לחיזוי תוצאות אפשריות בעתיד. ה-Adjusted EBITDA מוצג אך ורק על מנת לשפר את ההבנה של תוצאות הפעילות שלנו. אנו משתמשים במונח Adjusted EBITDA כדי להדגיש את העובדה שההפחתות כוללות הפחתה של הוצאות נדחות-זכות שימוש והוצאות תגמול מבוסס מניות לעובדים, אך ה-Adjusted EBITDA ניתן להשוואה באופן מלא למידע ה-EBITDA אשר דווח לתקופות קודמות. התאמה בין תזרים המזומנים שלנו מפעילות שוטפת לבין ה-Adjusted 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 Partner ותחת המותג 012 Smile. 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: www.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby/.

למידע נוסף:

זיו לייטמן

מנהל כספים ראשי

טל': +972 781-4951 (54)

ליאת גלזר שפט

מנהלת קשרי משקיעים ופרויקטים

טל': +972 781-5051 (54)

דוא"ל: investors@partner.co.il