



PARTNER COMMUNICATIONS REPORTS FOURTH QUARTER AND ANNUAL 2017 RESULTS¹

ADJUSTED EBITDA² TOTALED NIS 917 MILLION IN 2017

PROFIT TOTALED NIS 114 MILLION IN 2017

NET DEBT² DECLINED BY NIS 620 MILLION IN 2017 TO REACH NIS 0.9 BILLION

CELLULAR POST-PAID SUBSCRIBER BASE
INCREASED BY 79 THOUSAND SUBSCRIBERS IN 2017

2017 Annual Highlights (compared with 2016, which was prior to the adoption of IFRS 15)

- **Total Revenues:** NIS 3,268 million (US\$ 943 million), a decrease of 8%
- **Service Revenues:** NIS 2,582 million (US\$ 745 million), a decrease of 6%
- **Equipment Revenues:** NIS 686 million (US\$ 198 million), a decrease of 13%
- **Total Operating Expenses (OPEX)²:** NIS 1,946 million (US\$ 561 million), a decrease of 16%
- **Adjusted EBITDA:** NIS 917 million (US\$ 264 million), an increase of 10%
- **Adjusted EBITDA Margin²:** 28% of total revenues compared with 24%
- **Profit for the Year:** NIS 114 million (US\$ 33 million) an increase of 119%
- **Net Debt:** NIS 906 million (US\$ 261 million), a decrease of NIS 620 million
- **Adjusted Free Cash Flow (before interest)²:** NIS 599 million (US\$ 173 million), a decrease of NIS 159 million
- **Cellular ARPU:** NIS 62 (US\$ 18), a decrease of 5%
- **Cellular Subscriber Base:** approximately 2.67 million at year-end
- **TV Subscriber Base:** approximately 43 thousand households at year-end

Fourth quarter 2017 highlights (compared with fourth quarter 2016, which was prior to the adoption of IFRS 15)

- **Total Revenues:** NIS 834 million (US\$ 241 million), an increase of 2%
- **Service Revenues:** NIS 630 million (US\$ 182 million), a decrease of 3%
- **Equipment Revenues:** NIS 204 million (US\$ 59 million), an increase of 21%
- **Total Operating Expenses (OPEX):** NIS 519 million (US\$ 150 million), a decrease of 9%
- **Adjusted EBITDA:** NIS 158 million (US\$ 46 million), a decrease of 4%

¹ The quarterly financial results are unaudited. Fourth quarter and annual results for 2017 include the impact of the adoption of IFRS 15 unless otherwise stated; fourth quarter and annual results for 2016 were prior to, and do not reflect, the adoption of IFRS 15. See discussion below.

² For the definition of this and other Non-GAAP financial measures, see "Use of Non-GAAP Financial Measures" in this press release.

- **Adjusted EBITDA Margin:** 19% of total revenues compared with 20%
- **Loss for the Period:** NIS 50 million (US\$ 14 million), an increase in loss of NIS 43 million
- **Net Debt:** NIS 906 million (US\$ 261 million), a decrease of NIS 620 million
- **Adjusted Free Cash Flow (before interest):** NIS 63 million (US\$ 18 million), a decrease of NIS 206 million
- **Cellular ARPU:** NIS 59 (US\$ 17), a decrease of 5%
- **Cellular Subscriber Base:** approximately 2.67 million at quarter-end
- **TV Subscriber Base:** approximately 43 thousand households at quarter-end

Rosh Ha'ayin, Israel, March 29, 2018 – **Partner Communications Company Ltd.** (“**Partner**” or the “**Company**”) (NASDAQ and TASE: PTNR), a leading Israeli communications provider, announced today its results for the quarter and year ended December 31, 2017.

Commenting on the fourth quarter 2017 results, Mr. Isaac Benbenisti, CEO of Partner noted:

"We view significant accomplishments in our financial results for 2017: growth in the Company's EBITDA compared to 2016, while doubling profit, adding 79 thousand cellular Post-Paid subscribers, a record addition of TV households to Partner TV, massive deployment of fiber optic infrastructure, all this while solidifying the financial strength to leverage the Company's growth.

Partner TV is leading the Israeli TV market in terms of household additions, and with a significant gap compared with its competitors. In the fourth quarter of 2017, an additional 29 thousand households joined Partner TV and, as of today, over 64 thousand households are connected to Partner TV, most of them customers who left HOT and Yes and chose to move to the only TV service in Israel which offers all of its customers 4K set-top boxes together with Netflix at a push of a button on the remote control. Our cooperation with Netflix continues to prove successful and we are proud of this cooperation and recognize the great value that it brings to our customers.

Our fiber optic project, Partner Fiber, which was commercially launched in August 2017, experienced a significant increase in the pace of deployment in the fourth quarter and, as of March 2018, tens of thousands of households, across many cities throughout the country, are already able to connect to Partner's fiber services. Last month, we launched new products that combine Partner Fiber, the fast internet infrastructure with speeds of up to 1,000 Mbps, with Partner TV. We intend to continue to expand our offerings, which are based on full communication solutions on Partner's independent infrastructure, in internet, TV and cellular services.

In the cellular space, Partner continued to increase its cellular Post-Paid subscriber base in the fourth quarter of 2017, so that 87% of our cellular subscribers were Post-Paid subscribers at year-end. In the last quarter alone, we reported net growth of 14 thousand Post-Paid subscribers, which completes an addition of 79 thousand Post-Paid subscribers in 2017, who chose to join Partner's cellular services due to, among other reasons, value offerings such as advanced cyber services which are included in various plans, unique Partner services such as wifi calling, and Israel's most

advanced network deployment of LTE and LTE Advanced. In addition, as part of our strategy to offer unique value offerings to our customers, and again demonstrating our ability to partner with leading international companies, we announced at the end of December 2017 an exclusive collaboration with Apple Music, under which we offer all our Post-Paid cellular subscribers a free six-month subscription to its music services.”

Mr. Tamir Amar, Partner's Chief Financial Officer, commented on the results:

“2017 was characterized by the strengthening of Partner's position in the communications market and its transformation into a comprehensive communications group with entry into new activities, including the entry into the television world, Partner TV, which was officially launched in June 2017, and the expansion of the deployment of an independent fiber optic infrastructure for residential customers. At the same time, the Company continued to strengthen its cellular subscriber base with growth of 79,000 Post-Paid cellular subscribers in 2017, similar to the growth seen in 2016, as well as a decline in the churn rate as a result of lower churn among Post-Paid cellular subscribers.

In addition, during 2017, the Company took a number of steps to improve the profitability of equipment sales, and accordingly, equipment sales profitability improved from 18% in 2016 to 21% in 2017, together with a significant improvement in the quality of sales as reflected by, among others, the decrease in doubtful debts expenses.

In spite of the Company's entry into television services, which was accompanied by an increase in expenses (content and internet expenses), the Company recorded a decrease of 16% in operating expenses (OPEX) in 2017 compared to 2016; without the impact of the early adoption of IFRS 15, operating expenses decreased by 13% (a decrease of NIS 294 million compared with 2016). The decrease resulted from close management of the Company's cost structure and its assets, including the cost savings from the network sharing agreement with Hot Mobile.

In addition, the Company strengthened its balance sheet structure with a continued decrease in net debt to NIS 0.9 billion. Net debt decreased by NIS 620 million during 2017, which, together with the early repayments and the debt recycle, led to a reduction in the average interest rate of the Company's debt and to a net debt to EBITDA ratio of 1 at year-end. The change in the Company's debt structure and its reduction will result in a significant reduction of financing expenses (excluding the one-time debt repayment expenses) and provides a strong foundation to support the Company's continued development in the coming years.

The increase in CAPEX in 2017, without the impact of IFRS 15, totaled NIS 104 million compared to 2016, mainly resulting from the increased deployment of the fiber optic infrastructure and from the Company's entry into TV operations, which constitute growth potential in the Company's revenues in the coming years.”

NIS Million	Q3'17	Q4'17	Comments
Service Revenues	666	630	The decrease resulted mainly from cellular seasonal roaming revenues
Equipment Revenues	160	204	The increase resulted mainly from higher cellular equipment volume and a higher average sale price
Total Revenues	826	834	
Gross profit from equipment sales	43	40	Change in product mix with lower profit per device
OPEX	477	519	Increase in expenses mainly related to the Company's TV and internet services, periodic payroll & related expenses and a nonrecurring decrease in site-rental expenses in Q3 2017
Adjusted EBITDA	239	158	
Profit (loss) for the Period	54	(50)	The company recorded one-time expenses of NIS 65 million in Q4 2017 as a result of early loans repayments (as reported on December 5, 2017), partially offset by nonrecurring tax income of NIS 19 million
Capital Expenditures (additions)	107	174	The increase resulted mainly from increase in investments related to fiber optic deployment and TV services
Adjusted free cash flow (before interest payments)	202	63	The decrease resulted mainly from a decrease in EBITDA and a smaller decrease in operating assets and liabilities
Net Debt	887	906	

	Q3'17	Q4'17	Comments
Cellular Post-Paid Subscribers (end of period, thousands)	2,306	2,320	Increase of 14 thousand subscribers
Cellular Pre-Paid Subscribers (end of period, thousands)	371	354	Decrease of 17 thousand subscribers
Monthly Average Revenue per Cellular User (ARPU) (NIS)	64	59	Mainly the result of higher seasonal roaming revenues in Q3 2017
Quarterly Cellular Churn Rate (%)	9.3%	9.9%	The increase resulted from an increase in Pre-Paid subscriber churn

Key Financial Results

NIS MILLION (except EPS)	2013	2014	2015 ³	2016	2017 w/o IFRS 15*	2017 Reported *
Revenues	4,519	4,400	4,111	3,544	3,270	3,268
Cost of revenues	3,510	3,419	3,472	2,924	2,627	2,627
Gross profit	1,009	981	639	620	643	641
S,G&A	679	631	640	689	536	465
Income with respect to settlement agreement with Orange			61	217	108	108
Other income	79	50	47	45	31	31
Operating profit	409	400	107	193	246	315
Finance costs, net	211	159	143	105	180	180
Income tax expenses	63	79	4	36	5	21
Profit (loss) for the year	135	162	(40)	52	61	114
Earnings (loss) per share (basic, NIS)	0.87	1.04	(0.26)	0.33	0.38	0.70

³ 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.

NIS MILLION (except EPS)	Q4'16	Q1'17*	Q2'17*	Q3'17*	Q4'17*
Revenues	821	803	805	826	834
Cost of revenues	706	654	637	625	711
Gross profit	115	149	168	201	123
S,G&A	171	107	112	116	130
Income with respect to settlement agreement with Orange	54	54	54	-	-
Other income	10	9	8	7	7
Operating profit	8	105	118	92	0
Finance costs, net	23	23	54	15	88
Income tax expenses (income)	(8)	18	18	23	(38)
Profit (loss) for the period	(7)	64	46	54	(50)
Earnings (loss) per share (basic, NIS)	(0.04)	0.41	0.29	0.32	(0.30)

NIS MILLION (except EPS)	Q4'16	Q4'17*	% Change
Revenues	821	834	+2%
Cost of revenues	706	711	+1%
Gross profit	115	123	+7%
Operating profit	8	0	N/A
Loss for the period	(7)	(50)	
Loss per share (basic, NIS)	(0.04)	(0.30)	

*The Company adopted IFRS 15 from the beginning of 2017. For more information see the Company's Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2017.

Key Operating Indicators

	2013	2014	2015	2016	2017 w/o IFRS 15*	2017 Reported*
Adjusted EBITDA (NIS million)	1,114	1,096	876	834	835	917
Adjusted EBITDA (as a % of total revenues)	25%	25%	21%	24%	26%	28%
Adjusted Free Cash Flow (NIS millions)	1,041	520	566	758	599	599
Cellular Subscribers (end of period, thousands)	2,956	2,837	2,718	2,686	2,674	2,674
Estimated Cellular Market Share (%)	29%	28%	27%	26%	25%	25%
Annual Cellular Churn Rate (%)	39%	47%	46%	40%	38%	38%
Average Monthly Revenue per Cellular Subscriber (ARPU) (NIS)	83	75	69	65	62	62

	Q4'16	Q4'17*	Change
Adjusted EBITDA (NIS million)	164	158	-4%
Adjusted EBITDA (as a % of total revenues)	20%	19%	-1
Cellular Subscribers (end of period, thousands)	2,686	2,674	-12
Quarterly Cellular Churn Rate (%)	9.4%	9.9%	+0.5
Monthly Average Revenue per Cellular User (ARPU) (NIS)	62	59	-3

*The Company adopted IFRS 15 from the beginning of 2017. For more information see the Company's Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2017.

Partner Consolidated Results

NIS Million	Cellular Segment			Fixed-Line Segment			Elimination		Consolidated		
	2017*	2016	Change %	2017*	2016	Change %	2017*	2016	2017*	2016	Change %
Total Revenues	2,588	2,828	-8%	853	929	-8%	(173)	(213)	3,268	3,544	-8%
Service Revenues	1,978	2,099	-6%	777	866	-10%	(173)	(213)	2,582	2,752	-6%
Equipment Revenues	610	729	-16%	76	63	+21%	-	-	686	792	-13%
Operating Profit	244	68	+259%	71	125	-43%	-	-	315	193	+63%
Adjusted EBITDA	710	562	+26%	207	272	-24%	-	-	917	834	+10%

NIS Million	Cellular Segment			Fixed-Line Segment			Elimination		Consolidated		
	Q4'17*	Q4'16	Change %	Q4'17*	Q4'16	Change %	Q4'17*	Q4'16	Q4'17*	Q4'16	Change %
Total Revenues	660	656	+1%	219	216	+1%	(45)	(51)	834	821	+2%
Service Revenues	478	498	-4%	197	205	-4%	(45)	(51)	630	652	-3%
Equipment Revenues	182	158	+15%	22	11	+100%	-	-	204	169	+21%
Operating Profit (loss)	2	(10)	N/A	(2)	18	N/A	-	-	0	8	N/A
Adjusted EBITDA	124	109	+14%	34	55	-38%	-	-	158	164	-4%

* The Company adopted IFRS 15 from the beginning of 2017. For more information see the Company's Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2017.

Financial Review⁴

In 2017, **total revenues** were NIS 3,268 million (US\$ 943 million), a decrease of 8% from NIS 3,544 million in 2016.

Annual **service revenues** in 2017 totaled NIS 2,582 million (US\$ 745 million), a decrease of 6% from NIS 2,752 million in 2016.

Service revenues for the cellular segment in 2017 totaled NIS 1,978 million (US\$ 571 million), a decrease of 6% from NIS 2,099 million in 2016. 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 continued competition in the cellular market. In addition, cellular segment service revenues were negatively affected by a decline in revenues as a result of the termination of the Right of Use Agreement with HOT Mobile from the second quarter of 2016, for which the Company recorded revenues in an amount of approximately NIS 51 million in 2016.

Service revenues for the fixed-line segment in 2017 totaled NIS 777 million (US\$ 224 million), a decrease of 10% from NIS 866 million in 2016. This decrease mainly reflected a decrease in revenues from international calling services (including the market for wholesale international traffic) which were adversely affected both by the increased penetration of internet-based solutions and increased competition from other service providers, and a decrease in inter-segment revenues.

In Q4 2017, **total revenues** were NIS 834 million (US\$ 241 million), an increase of 2% from NIS 821 million in Q4 2016.

Service revenues in Q4 2017 totaled NIS 630 million (US\$ 182 million), a decrease of 3% from NIS 652 million in Q4 2016.

Service revenues for the cellular segment in Q4 2017 totaled NIS 478 million (US\$ 138 million), a decrease of 4% from NIS 498 million in Q4 2016. The decrease was mainly the result of the continued price erosion of cellular services (both Post-Paid and Pre-Paid) due to the continued competitive market conditions.

Service revenues for the fixed-line segment in Q4 2017 totaled NIS 197 million (US\$ 57 million), a decrease of 4% from NIS 205 million in Q4 2016. The decrease reflected the continuing decrease in revenues from international calling services.

Equipment revenues in 2017 totaled NIS 686 million (US\$ 198 million), a decrease of 13% from NIS 792 million in 2016, largely reflecting the downward impact of the tightening of the Company's customer credit policy on the volume of sales.

⁴The Company adopted IFRS 15 from the beginning of 2017. For more information see the Company's Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2017.

Gross profit from equipment sales in 2017 was NIS 142 million (US\$ 41 million), compared with NIS 144 million in 2016, a decrease of 1%, reflecting a decrease in gross profit from equipment sales for the cellular segment which was partially offset by an increase in gross profit from equipment sales for the fixed-line segment.

Equipment revenues in Q4 2017 totaled NIS 204 million (US\$ 59 million), an increase of 21% from NIS 169 million in Q4 2016, largely reflecting an increase in the volume of sales of cellular equipment and fixed-line business equipment.

Gross profit from equipment sales in Q4 2017 was NIS 40 million (US\$ 12 million), compared with NIS 18 million in Q4 2016, an increase of 122%, mainly reflecting higher profit margins from sales due to a change in the product mix.

Total operating expenses ('OPEX') totaled NIS 1,946 million (US\$ 561 million) in 2017. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, total operating expenses would have been NIS 2,030 million, a decrease of 13% or NIS 294 million from 2016. This decrease mainly reflected a decline in expenses related to the cellular network - largely reflecting the impact of the network sharing agreement with Hot Mobile; a decrease in international calls expenses, a decrease in bad debts and allowance for doubtful accounts expenses which was mainly a result of the impact of the tightening of the Company's customer credit policy for handset sales; a decrease in advertising and marketing expenses; and a decrease in other expense items reflecting the impact of various efficiency measures undertaken; which were partially offset by additional expenses relating to the Company's TV and internet services. Including depreciation and amortization expenses and other expenses (mainly amortization of employee share based compensation), OPEX in 2017 without the impact of the early adoption of IFRS 15 would have decreased by 12% compared with 2016, mainly for the same reasons as explained above.

For Q4 2017, **total operating expenses** ('OPEX') totaled NIS 519 million (US\$ 150 million). Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, total operating expenses would have been NIS 547 million in Q4 2017, a decrease of 4% or NIS 23 million from Q4 2016. The decrease mainly reflected a decline in expenses related to the cellular network and a decrease in bad debts and allowance for doubtful accounts expenses in 2017 and one-time expenses totaling NIS 19 million in Q4 2016, partially offset by additional expenses relating to the Company's TV and internet services. Including depreciation and amortization expenses and other expenses (mainly amortization of employee share based compensation), OPEX without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017 would have decreased by 3% in Q4 2017 compared with Q4 2016, mainly for the same reasons as explained above.

In 2017, the Company recorded **income with respect to the settlement agreement of the Orange brand agreement** in an amount of NIS 108 million (US\$ 31 million) compared with NIS 217 million recorded in 2016. 2017 is the final year for which the Company will record income with respect to the settlement agreement of the Orange brand agreement.

Operating profit for 2017 was NIS 315 million (US\$ 91 million). Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, operating profit would have been NIS 246 million, an increase of 27% compared with NIS 193 million in 2016.

For Q4 2017, **operating profit** was zero. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, there would have been an operating loss of NIS 18 million in Q4 2017, compared with an operating profit of NIS 8 million in Q4 2016.

Adjusted EBITDA in 2017 totaled NIS 917 million (US\$ 264 million), 28% of revenues. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, Adjusted EBITDA would have been NIS 835 million, 26% of revenues, approximately unchanged compared with NIS 834 million in 2016, 24% of revenues.

Adjusted EBITDA for the cellular segment in 2017 was NIS 710 million (US\$ 205 million), 27% of revenues. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, Adjusted EBITDA for the cellular segment would have been NIS 647 million, 25% of revenues, an increase of 15% from NIS 562 million in 2016, 20% of revenues. The increase reflected the decrease in total operating expenses, partially offset by the impact of the decreases in service revenues, in income with respect to the settlement agreement with Orange, and in gross profits from cellular segment equipment sales.

Adjusted EBITDA for the fixed-line segment was NIS 207 million (US\$ 60 million) in 2017, 24% of revenues. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, Adjusted EBITDA for the fixed-line segment would have been NIS 188 million, 22% of revenues, a decrease of 31% from NIS 272 million in 2016, 29% of revenues. The decrease mainly reflected the decrease in service revenues and the increase in total operating expenses, partially offset by the increase in gross profit from equipment sales.

For Q4 2017, **Adjusted EBITDA** totaled NIS 158 million (US\$ 46 million), 19% of revenues. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, Adjusted EBITDA would have been NIS 132 million in Q4 2017, 16% of revenues, a decrease of 20% from NIS 164 million in Q4 2016 or 20% of revenues.

Adjusted EBITDA for the cellular segment in Q4 2017 was NIS 124 million (US\$ 36 million), 19% of revenues. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, Adjusted EBITDA for the cellular segment would have been NIS 108 million in Q4 2017, 16% of revenues, approximately unchanged compared with NIS 109 million in Q4 2016, 17% of revenues. The stability reflected the decrease in OPEX and the increase in gross profit from equipment sales, which were offset by the decrease in income with respect to the settlement agreement with Orange and the decrease in service revenues.

Adjusted EBITDA for the fixed-line segment in Q4 2017 was NIS 34 million (US\$ 10 million), 16% of revenues. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, Adjusted EBITDA for the fixed-line segment would have been NIS 24 million in Q4 2017, 11% of revenues, a decrease of 56% from NIS 55 million in Q4 2016, 25% of revenues. The decrease mainly reflected the increase in

OPEX resulting from the launch of the TV services, partly offset by a decline in expenses related to international calling services.

Finance costs, net in 2017 were NIS 180 million (US\$ 52 million), an increase of 71% compared with NIS 105 million in 2016. The increase largely reflected the impact of the increase in early debt repayment expenses in 2017 compared with 2016, of NIS 82 million, which was mainly related to the early repayment of borrowings during 2017 in a total amount of NIS 1,283 million (US\$ 370 million).

Finance costs, net, are expected to be significantly lower in 2018 than in 2017, both reflecting the early debt repayment expenses recorded in 2017 as well as anticipated lower interest expenses as a result of the lower average level of financial debt and a lower average debt interest rate.

For Q4 2017, **finance costs, net** were NIS 88 million (US\$ 25 million), an increase of 65 million compared with NIS 23 million in Q4 2016. The increase reflected the one time early repayment costs of NIS 65 million recorded in Q4 2017.

Income tax expenses for 2017 were NIS 21 million (US\$ 6 million). Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, income tax expenses on profit would have been NIS 5 million compared with NIS 36 million in 2016. An income tax audit of the Company, concluded in 2017, resulted in one-time income of NIS 10 million in income tax expenses and in an additional one-time deferred tax income of NIS 9 million, which was recognized in income tax expenses.

Overall, the company's **profit** in 2017 was NIS 114 million (US\$ 33 million). Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, profit would have been NIS 61 million, an increase of 17% compared with profit of NIS 52 million in 2016.

For Q4 2017, **loss** was NIS 50 million (US\$ 14 million). Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, loss would have been NIS 64 million in Q4 2017, compared with a loss of NIS 7 million in Q4 2016.

Based on the weighted average number of shares outstanding during 2017, **basic earnings per share** or ADS, was NIS 0.70 (US\$ 0.20). Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, basic earnings per share or ADS would have been NIS 0.38 compared with NIS 0.33 in 2016.

For Q4 2017, based on the weighted average number of shares outstanding during Q4 2017, basic loss per share or ADS, was NIS 0.30 (US\$ 0.08). Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, basic loss per share or ADS would have been NIS 0.38 in Q4 2017, compared with basic loss per share or ADS of NIS 0.04 in Q4 2016.

Cellular Segment Operational Review

At the end of 2017, the Company's **cellular subscriber base** (including mobile data and 012 Mobile subscribers) was approximately 2.67 million including approximately 2.32 million Post-Paid subscribers or 87% of the base, and approximately 354,000 Pre-Paid subscribers, or 13% of the subscriber base.

Over 2017, the cellular subscriber base declined by approximately 12,000. The Pre-Paid subscriber base decreased by approximately 91,000, while the Post-Paid subscriber base increased by approximately 79,000. The decrease in the Pre-Paid subscriber base was largely attributed to Pre-Paid subscribers moving to Post-Paid subscriber packages as a result of the significant price difference of these products, as well as to increased competition for Pre-Paid subscribers.

The annual **churn rate** for cellular subscribers in 2017 was 38%, a decrease of 2 percentage points compared with 40% in 2016, and 46% in 2015.

The monthly Average Revenue per User (“**ARPU**”) for cellular subscribers in 2017 was NIS 62 (US\$ 18), a decrease of 5% from NIS 65 in 2016. The decrease mainly reflected the continued price erosion in cellular services due to the persistent competition in the cellular market, as well as a decrease in revenues as a result of the termination of the Right of Use Agreement with HOT Mobile from the second quarter of 2016.

Total **cellular market share** (based on the number of subscribers) at the end of 2017 was estimated to be approximately 25%, a slight decrease from 26% at 2016 year-end.

During Q4 2017, the **cellular subscriber base** declined by approximately 3,000 subscribers. The Post-Paid subscriber base increased by approximately 14,000 subscribers, while the Pre-Paid subscriber base declined by approximately 17,000 subscribers.

The quarterly **churn rate** for cellular subscribers in Q4 2017 was 9.9%, compared with 9.4% in Q4 2016.

For Q4 2017, **ARPU** for cellular subscribers was NIS 59 (US\$ 17), a decrease of 5% from NIS 62 in Q4 2016.

Funding and Investing Review

In 2017, **Adjusted Free Cash Flow** totaled NIS 599 million (US\$ 173 million), an increase of 21% from NIS 758 million in 2016.

Cash generated from operations totaled NIS 973 million (US\$ 281 million) in 2017. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, cash generated from operations would have been NIS 897 million compared with NIS 945 million in 2016, a decrease of 5%. The decrease mainly reflected the payment by HOT Mobile in 2016 of the lump sum of NIS 250 million under the Network Sharing Agreement, partially offset by an increase in trade payables balances and by a larger decrease in trade receivables, which was mainly related to the decrease in the volume of equipment sales under long-term payment plans in 2017 compared with 2016.

Cash capital expenditures (CAPEX payments), as represented by cash flows used for the acquisition of property and equipment and intangible assets, were NIS 376 million (US\$ 108 million) in 2017. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, cash capital expenditures would have been NIS 300 million, an increase of 53% from NIS 196 million in 2016. The increase mainly reflected the increase in investments related to fiber deployment and TV services.

For Q4 2017, **Adjusted Free Cash Flow** totaled NIS 63 million (US\$ 18 million), a decrease of 77% from NIS 269 million in Q4 2016. Excluding the impact of the NIS 180 million payment received from Hot Mobile in Q4 2016 as part of lump sum, Adjusted Free Cash Flow decreased by 29%.

Cash generated from operations totaled NIS 176 million (US\$ 51 million) in Q4 2017. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, cash generated from operations would have been NIS 151 million in Q4 2017, a decrease of 52% from NIS 313 million in Q4 2016. The decrease mainly reflected the one-time payment received from HOT Mobile in an amount of NIS 180 million in Q4 2016 as explained above.

Cash capital expenditures ('CAPEX payments'), as represented by cash flows used for the acquisition of property and equipment and intangible assets, were NIS 113 million (US\$ 33 million) in Q4 2017. Without the impact of the early adoption of IFRS 15 in 2017, cash capital expenditures would have been NIS 88 million in Q4 2017, an increase of 87% from NIS 47 million in Q4 2016. The increase mainly reflected the increase in investments related to fiber deployment and TV services.

The level of **Net Debt** at the end of 2017 amounted to NIS 906 million (US\$ 261 million), compared with NIS 1,526 million at the end of 2016.

Conference Call Details

Partner will hold a conference call on Thursday, March 29, 2018 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: +972.3.918.0610

North America toll-free: +1.888.407.2553

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 29, 2018 until April 19, 2018, at the following numbers:

International: +972.3.925.5925

North America toll-free: +1.888.782.4291

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 intention to continue to expand its offering of full communication solutions over its independent infrastructure, the Company's future development as a result of the change in the Company's debt structure and its reduction and the growth potential in the Company's revenues as a result of the increased deployment of the Company's fiber optic infrastructure and from the Company's entry in TV operations. 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, with respect to the increased fiber cable deployment, whether the Ministry of Communications' instruction to Bezeq to allow other domestic operators (including Partner) to deploy fiber optic cables using Bezeq's passive infrastructure (including use of the manholes that are situated in front of buildings) will be respected or enforced and whether the Company will have the financial resources needed to continue to increase the number of customers served by its fiber optic infrastructure. The 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 the non-GAAP financial measures presented in the section, "Use of 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, 2017: US \$1.00 equals NIS 3.467. The translations were made purely for the convenience of the reader.

Use of Non-GAAP Financial Measures

The following non-GAAP measures are used in this report. These measures are not financial measures under IFRS and may not be comparable to other similarly titled measures for other companies. Further, the measures may not be indicative of the Company's historic operating results nor are meant to be predictive of potential future results.

Non-GAAP Measure	Calculation	Most Comparable IFRS Financial Measure
Adjusted EBITDA*	Adjusted EBITDA: Profit (Loss) <i>add</i> Income tax expenses, Finance costs, net, Depreciation and amortization expenses (including amortization of intangible assets, deferred expenses-right of use and impairment charges), Other expenses (mainly amortization of share based compensation)	Profit (Loss)
Adjusted EBITDA margin (%)	Adjusted EBITDA margin (%): Adjusted EBITDA <i>divided by</i> Total revenues	
Adjusted Free Cash Flow**	Adjusted Free Cash Flow: Cash flows from operating activities <i>deduct</i> Cash flows from investing activities <i>add</i> Short-term investment in (proceeds from) deposits	Cash flows from operating activities <i>deduct</i> Cash flows from investing activities
Total Operating Expenses (OPEX)	Total Operating Expenses: Cost of service revenues <i>add</i> Selling and marketing expenses <i>add</i> General and administrative expenses <i>deduct</i> Depreciation and amortization expenses, Other expenses (mainly amortization of employee share based compensation)	Sum of: Cost of service revenues, Selling and marketing expenses, General and administrative expenses
Net Debt	Net Debt: Current maturities of notes payable and borrowings <i>add</i> Notes payable <i>add</i> Borrowings from banks and others <i>deduct</i> Cash and cash equivalents <i>deduct</i> Short-term deposits	Sum of: Current maturities of notes payable and borrowings, Notes payable, Borrowings from banks and others
Various line items "without the impact of the early adoption of IFRS 15"	Line item <i>less</i> the amount of the impact of the early adoption of IFRS 15	The corresponding line item as reported in the Company's financial statements and in this press release

* Adjusted EBITDA is fully comparable with EBITDA measure which was provided in reports for prior periods.

**Adjusted Free Cash Flow measure is fully comparable to Free Cash Flow measure which was provided in reports for prior periods.

About Partner Communications

Partner Communications Company Ltd. is a leading Israeli provider of communications services (cellular, fixed-line telephony, internet and television 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:

Tamir Amar

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)

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

	New Israeli Shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2016	2017*	2017*
	In millions		
CURRENT ASSETS			
Cash and cash equivalents	716	867	250
Short-term deposits	452	150	43
Trade receivables	990	808	233
Other receivables and prepaid expenses	57	48	14
Deferred expenses – right of use	28	43	12
Inventories	96	93	27
	2,339	2,009	579
NON CURRENT ASSETS			
Trade receivables	333	232	68
Prepaid expenses and other	2	5	1
Deferred expenses – right of use	75	133	38
Property and equipment	1,207	1,180	340
Intangible and other assets	793	697	201
Goodwill	407	407	117
Deferred income tax asset	41	55	17
	2,858	2,709	782
TOTAL ASSETS	5,197	4,718	1,361

* See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

	New Israeli Shekels		Convenience translation into U.S. dollars
	December 31,		
	2016	2017***	2017***
	In millions		
CURRENT LIABILITIES			
Current maturities of notes payable and borrowings	498	705	203
Trade payables	681	787	227
Payables in respect of employees	101	91	26
Other payables (mainly institutions)	28	31	9
Income tax payable	45	50	14
Deferred income with respect to settlement agreement with Orange	108		
Deferred revenues from HOT mobile	31	31	9
Other deferred revenues	38	41	12
Provisions	77	75	22
	1,607	1,811	522
NON CURRENT LIABILITIES			
Notes payable	646	975	281
Borrowings from banks and others	1,550	243	69
Liability for employee rights upon retirement, net	39	40	12
Dismantling and restoring sites obligation	35	27	9
Deferred revenues from HOT mobile	195	164	47
Other non-current liabilities	14	24	7
	2,479	1,473	425
TOTAL LIABILITIES	4,086	3,284	947
EQUITY			
Share capital – ordinary shares of NIS 0.01 par value: authorized – December 31, 2016 and 2017 – 235,000,000 shares; issued and outstanding -	2	2	1
December 31, 2016 – *156,993,337 shares			
December 31, 2017 – *168,243,913 shares			
Capital surplus	1,034	1,164	336
Accumulated retained earnings	358	491	142
Treasury shares, at cost –			
December 31, 2016 – **3,603,578 shares			
December 31, 2017 – **2,850,472 shares	(283)	(223)	(65)
TOTAL EQUITY	1,111	1,434	414
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	5,197	4,718	1,361

* Net of treasury shares.

** Including, restricted shares in amount of 1,376,381 and 2,061,201 as of December 31, 2017 and December 31, 2016 respectively held by trustee under the Company's Equity Incentive Plan, such shares will become outstanding upon completion of vesting conditions.

*** See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers.

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

	New Israeli Shekels			Convenience translation into U.S. dollars
	Year ended December 31			
	2015	2016	2017*	2017*
	In millions (except earnings per share)			
Revenues, net	4,111	3,544	3,268	943
Cost of revenues	3,472	2,924	2,627	758
Gross profit	639	620	641	185
Selling and marketing expenses	417	426	269	78
General and administrative expenses	223	263	196	56
Income with respect to settlement agreement with Orange	61	217	108	31
Other income, net	47	45	31	9
Operating profit	107	193	315	91
Finance income	13	13	4	1
Finance expenses	156	118	184	53
Finance costs, net	143	105	180	52
Profit (loss) before income tax	(36)	88	135	39
Income tax expenses	4	36	21	6
Profit (loss) for the year	(40)	52	114	33
Earnings (loss) per share				
Basic	(0.26)	0.33	0.70	0.20
Diluted	(0.26)	0.33	0.69	0.20

* See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers.

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

	New Israeli Shekels			Convenience translation into U.S. dollars
	Year ended December 31			
	2015	2016	2017**	2017**
	In millions			
Profit (loss) for the year	(40)	52	114	33
Other comprehensive income (loss), items that will not be reclassified to profit or loss				
Remeasurements of post-employment benefit obligations	5	(8)	(2)	*
Income taxes relating to remeasurements of post-employment benefit obligations	(1)	2	1	*
Other comprehensive income (loss) for the year, net of income taxes	4	(6)	(1)	*
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME (LOSS) FOR THE YEAR	(36)	46	113	33

* Representing an amount of less than 1 million.

** See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION & ADJUSTED EBITDA RECONCILIATION

	New Israeli Shekels			
	Year ended December 31, 2017*			
	In millions			
	Cellular segment	Fixed-line segment	Elimination	Consolidated
Segment revenue - Services	1,960	622		2,582
Inter-segment revenue - Services	18	155	(173)	
Segment revenue - Equipment	610	76		686
Total revenues	2,588	853	(173)	3,268
Segment cost of revenues - Services	1,470	613		2,083
Inter-segment cost of revenues- Services	154	19	(173)	
Segment cost of revenues - Equipment	490	54		544
Cost of revenues	2,114	686	(173)	2,627
Gross profit	474	167		641
Operating expenses (3)	367	98		465
Income with respect to settlement agreement with Orange	108			108
Other income, net	29	2		31
Operating profit	244	71		315
Adjustments to presentation of segment Adjusted EBITDA				
–Depreciation and amortization	445	135		
–Other (1)	21	1		
Segment Adjusted EBITDA (2)	710	207		

	New Israeli Shekels
	Year ended December 31, 2017*
	In millions
Reconciliation of segments subtotal Adjusted EBITDA to profit for the year	
Segments subtotal Adjusted EBITDA (2)	917
Depreciation and amortization	(580)
Finance costs, net	(180)
Income tax expenses	(21)
Other (1)	(22)
Profit for the year	114

* See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers. In 2017 costs of obtaining contracts with customers were capitalized in amounts of NIS 64 million and NIS 20 million for the cellular segment and the fixed-line segment, respectively. The adoption of IFRS15 resulted in an increase in amortization expenses in 2017 for the cellular segment and the fixed-line segment in amounts of NIS 11 million and NIS 2 million, respectively.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION & ADJUSTED EBITDA RECONCILIATION

	New Israeli Shekels			
	Year ended December 31, 2016			
	In millions			
	Cellular segment	Fixed-line segment	Elimination	Consolidated
Segment revenue - Services	2,080	672		2,752
Inter-segment revenue - Services	19	194	(213)	
Segment revenue - Equipment	729	63		792
Total revenues	2,828	929	(213)	3,544
Segment cost of revenues - Services	1,659	617		2,276
Inter-segment cost of revenues- Services	192	21	(213)	
Segment cost of revenues - Equipment	596	52		648
Cost of revenues	2,447	690	(213)	2,924
Gross profit	381	239		620
Operating expenses (3)	571	118		689
Income with respect to settlement agreement with Orange	217			217
Other income, net	41	4		45
Operating profit	68	125		193
Adjustments to presentation of segment Adjusted EBITDA				
–Depreciation and amortization	447	148		
–Other (1)	47	(1)		
Segment Adjusted EBITDA (2)	562	272		

New Israeli Shekels	
Year ended December 31, 2016	
In millions	

Reconciliation of segments subtotal Adjusted EBITDA to profit
for the year

Segments subtotal Adjusted EBITDA (2)	834
Depreciation and amortization	(595)
Other (1)	(46)
Finance costs, net	(105)
Income tax expenses	(36)
Profit for the year	52

(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 and impairment charges) and Other expenses (mainly amortization of share based compensation). 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.

(3) Operating expenses include selling and marketing expenses and general and administrative expenses.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.
(An Israeli Corporation)
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,
	2016 (Audited)	2017** (Audited)	2016 (Unaudited)	2017** (Unaudited)	2017** (Audited)	2017** (Unaudited)
	In millions					
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:						
Cash generated from operations (Appendix)	975	1,002	323	198	288	57
Income tax paid	(30)	(29)	(10)	(22)	(8)	(6)
Net cash provided by operating activities	<u>945</u>	<u>973</u>	<u>313</u>	<u>176</u>	<u>280</u>	<u>51</u>
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:						
Acquisition of property and equipment	(127)	(223)	(30)	(77)	(64)	(22)
Acquisition of intangible and other assets	(69)	(153)	(17)	(36)	(44)	(11)
Proceeds from (investment in) short-term deposits, net	(452)	302	(452)	87	87	87
Interest received	2	2	*	*	1	*
Proceeds from sale of property and equipment	7	*	3	*	*	*
Net cash used in investing activities	<u>(639)</u>	<u>(72)</u>	<u>(496)</u>	<u>(113)</u>	<u>(20)</u>	<u>(33)</u>
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:						
Share issuance		190			55	
Repayment of current borrowings			(52)			
Proceeds from issuance of notes payable, net of issuance costs		650		398	187	115
Interest paid	(108)	(165)	(28)	(80)	(48)	(23)
Non-current borrowings received	250	350	250	350	101	101
Repayment of non-current borrowings	(15)	(1,332)	(4)	(431)	(384)	(124)
Repayment of notes payables	(643)	(443)	(408)	(443)	(128)	(128)
Net cash used in financing activities	<u>(516)</u>	<u>(750)</u>	<u>(242)</u>	<u>(206)</u>	<u>(217)</u>	<u>(59)</u>
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	<u>(210)</u>	<u>151</u>	<u>(425)</u>	<u>(143)</u>	<u>43</u>	<u>(41)</u>
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD	<u>926</u>	<u>716</u>	<u>1,141</u>	<u>1,010</u>	<u>207</u>	<u>291</u>
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD	<u>716</u>	<u>867</u>	<u>716</u>	<u>867</u>	<u>250</u>	<u>250</u>

* Representing an amount of less than 1 million.

** See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

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,
	2016	2017**	2016	2017**	2017**	2017**
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)	(Unaudited)
In millions						
Cash generated from operations:						
Profit (loss) for the period	52	114	(7)	(50)	33	(14)
Adjustments for:						
Depreciation and amortization	565	540	138	141	156	41
Amortization of deferred expenses - Right of use	30	40	9	12	12	4
Employee share based compensation expenses	45	20	9	4	6	1
Liability for employee rights upon retirement, net	(3)	(1)		2	*	1
Finance costs, net	1	(2)	(1)	1	(1)	*
Change in fair value of derivative financial instruments	*	*	*	1	*	*
Interest paid	108	165	28	80	47	23
Interest received	(2)	(2)	*	*	(1)	*
Deferred income taxes	10	(13)	(2)	(27)	(4)	(8)
Income tax paid	30	29	10	22	8	6
Capital loss (gain) from property and equipment	*	*	(1)	*	*	*
Changes in operating assets and liabilities:						
Decrease (increase) in accounts receivable:						
Trade	226	283	104	7	82	2
Other	(9)	6	(17)	11	2	3
Increase (decrease) in accounts payable and accruals:						
Trade	(38)	69	(35)	24	20	7
Other payables	*	(3)	38	46	(1)	13
Provisions	*	(2)	6	(3)	(1)	(1)
Deferred revenues with respect to settlement agreement with Orange	(217)	(108)	(54)		(31)	
Deferred revenues from HOT mobile	227	(31)	173	(8)	(9)	(2)
Other deferred revenues	10	3	4	(2)	1	(1)
Increase in deferred expenses - Right of use	(80)	(113)	(28)	(27)	(33)	(8)
Current income tax liability	(4)	5	(15)	(33)	1	(9)
Decrease (increase) in inventories	24	3	(36)	(3)	1	(1)
Cash generated from operations	975	1,002	323	198	288	57

* Representing an amount of less than 1 million.

** See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers.

Effect of IFRS15 implementation:

The tables below summarize the effects of adoption of IFRS15, Revenue from Contracts with Customers, on the consolidated statement of financial position as at December 31, 2017 and on the consolidated statements of income and cash flows for the twelve and three months periods ended as of the same date. See also report 20-F regarding the early adoption of IFRS15.

Effect of change on consolidated statement of financial position:

	New Israeli Shekels in millions		
	As of December 31, 2017		
	<u>Previous accounting policy</u>	<u>Effect of change (Audited)</u>	<u>According to IFRS15</u>
Current assets - other receivables and prepaid expenses - Contract assets	-	2	2
Non-current assets - Costs to obtain contracts recognized in intangible assets, net – non-current assets	-	71	71
Deferred income tax asset	71	(16)	55
Current liabilities - other deferred revenues – Contract liabilities	36	4	40
Equity	1,381	53	1,434

Effect of change on consolidated statement of income:

	New Israeli Shekels in millions					
	12 months ended December 31, 2017			3 months ended December 31, 2017		
	<u>Previous accounting policy</u>	<u>Effect of change (Audited)</u>	<u>According to IFRS15</u>	<u>Previous accounting policy</u>	<u>Effect of change (Unaudited)</u>	<u>According to IFRS15</u>
Selling and marketing expenses	340	(71)	269	100	(20)	80
Operating profit	246	69	315	(18)	18	0
Profit (loss) before income tax	66	69	135	(106)	18	(88)
Income tax expenses (income)	5	16	21	(42)	4	(38)
Profit (loss) for the period	61	53	114	(64)	14	(50)
Depreciation and amortization expenses	567	13	580	145	8	153
Basic earnings (loss) per share	0.38	0.32	0.70	(0.38)	0.08	(0.30)
Diluted earnings (loss) per share	0.37	0.32	0.69	(0.38)	0.08	(0.30)

Effect of change on consolidated statement cash flows:

	New Israeli Shekels in millions					
	12 months ended December 31, 2017			3 months ended December 31, 2017		
	<u>Previous accounting policy</u>	<u>Effect of change (Audited)</u>	<u>According to IFRS15</u>	<u>Previous accounting policy</u>	<u>Effect of change (Unaudited)</u>	<u>According to IFRS15</u>
Net cash provided by operating activities	897	76	973	151	25	176
Net cash provided by (used in) investing activities	4	(76)	(72)	(88)	(25)	(113)

Reconciliation of Non-GAAP Measures:

Adjusted Free Cash Flow

	New Israeli Shekels				Convenience translation into U.S. Dollars	Convenience translation into U.S. Dollars
	12 months period ended December 31, 2017*	12 months period ended December 31, 2016	3 months period ended December 31, 2017*	3 months period ended December 31, 2016	12 months period ended December 31, 2017*	3 months period ended December 31, 2017*
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)	(Unaudited)
	In millions					
Net cash provided by operating activities	973	945	176	313	280	51
Net cash used in investing activities	(72)	(639)	(113)	(496)	(20)	(33)
Proceeds from (investment in) short-term deposits	(302)	452		452	(87)	
Adjusted Free Cash Flow	599	758	63	269	173	18
Interest paid	(165)	(108)	(80)	(28)	(47)	(23)
Adjusted Free Cash Flow After Interest	434	650	(17)	241	126	(5)

Total Operating Expenses (OPEX)

	New Israeli Shekels				Convenience translation into U.S. Dollars	Convenience translation into U.S. Dollars
	12 months period ended December 31, 2017*	12 months period ended December 31, 2016	3 months period ended December 31, 2017*	3 months period ended December 31, 2016	12 months period ended December 31, 2017*	3 months period ended December 31, 2017*
	(Audited)	(Audited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Audited)	(Unaudited)
	In millions					
Cost of revenues – Services	2,083	2,276	547	555	601	158
Selling and marketing expenses	269	426	80	96	78	23
General and administrative expenses	196	263	50	75	56	14
Depreciation and amortization	(580)	(595)	(153)	(147)	(168)	(44)
Other (1)	(22)	(46)	(5)	(9)	(6)	(1)
OPEX	1,946	2,324	519	570	561	150

(1) Mainly amortization of employee share based compensation

* See appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F regarding the early adoption of IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers.

Key Financial and Operating Indicators (unaudited)**

NIS M unless otherwise stated	Q4' 15	Q1' 16	Q2' 16	Q3' 16	Q4' 16	Q1' 17*	Q2' 17*	Q3' 17*	Q4' 17*		2016	2017*
Cellular Segment Service Revenues	550	543	527	531	498	489	497	514	478		2,099	1,978
Cellular Segment Equipment Revenues	269	244	188	139	158	145	145	138	182		729	610
Fixed-Line Segment Service Revenues	223	222	219	220	205	194	192	194	197		866	777
Fixed-Line Segment Equipment Revenues	22	23	17	12	11	18	14	22	22		63	76
<i>Reconciliation for consolidation</i>	<u>(57)</u>	<u>(55)</u>	<u>(54)</u>	<u>(53)</u>	<u>(51)</u>	<u>(43)</u>	<u>(43)</u>	<u>(42)</u>	<u>(45)</u>		<u>(213)</u>	<u>(173)</u>
Total Revenues	1,007	977	897	849	821	803	805	826	834		3,544	3,268
Gross Profit from Equipment Sales	61	56	42	28	18	26	33	43	40		144	142
Operating Profit (Loss)	(48)	54	67	64	8	105	118	92	0		193	315
Cellular Segment Adjusted EBITDA	152	142	155	156	109	187	210	189	124		562	710
Fixed-Line Segment Adjusted EBITDA	65	80	73	64	55	64	59	50	34		272	207
Total Adjusted EBITDA	217	222	228	220	164	251	269	239	158		834	917
Adjusted EBITDA Margin (%)	22%	23%	25%	26%	20%	31%	33%	29%	19%		24%	28%
OPEX	608	612	572	570	570	478	472	477	519		2,324	1,946
Impairment charges on operating profit	98											
Income with respect to settlement agreement with Orange	38	54	54	55	54	54	54				217	108
Finance costs, net	39	24	28	30	23	23	54	15	88		105	180
Profit (loss)	(65)	14	26	19	(7)	64	46	54	(50)		52	114
Capital Expenditures (cash)	56	48	57	44	47	82	76	105	113		196	376
Capital Expenditures (additions)	86	34	40	44	84	58	78	107	174		202	417
Adjusted Free Cash Flow	230	114	160	215	269	126	208	202	63		758	599
Adjusted Free Cash Flow (After Interest)	172	89	119	201	241	109	150	192	(17)		650	434
Net Debt	2,175	2,079	1,964	1,768	1,526	1,415	1,081	887	906		1,526	906
Cellular Subscriber Base (Thousands)	2,718	2,692	2,700	2,693	2,686	2,658	2,662	2,677	2,674		2,686	2,674
Post-Paid Subscriber Base (Thousands)	2,156	2,174	2,191	2,215	2,241	2,259	2,273	2,306	2,320		2,241	2,320
Pre-Paid Subscriber Base (Thousands)	562	518	509	478	445	399	389	371	354		445	354
Cellular ARPU (NIS)	67	67	65	66	62	61	62	64	59		65	62
Cellular Churn Rate (%)	11.1%	11.2%	9.8%	9.7%	9.4%	9.8%	9.0%	9.3%	9.9%		40%	38%
Number of Employees (FTE)	2,882	2,827	2,740	2,742	2,686	2,580	2,582	2,696	2,797		2,686	2,797

* Figures include impact of the early adoption of IFRS15, Revenue from Contracts with Customers. See also appendix 'Effect of IFRS15 implementation' and report 20-F.

** See footnote 2 regarding use of non-GAAP measures.

Disclosure for notes holders as of December 31, 2017

Information regarding the notes series issued by the Company, in million NIS

Series	Original issuance date	Principal on the date of issuance	As of 31.12.2017				Interest rate	Principal repayment dates		Interest repayment dates	Linkage	Trustee contact details
			Principal book value	Linked principal book value	Interest accumulated in books	Market value		From	To			
C	25.04.10 24.02.11*	200 444	196	213	**	218	3.35% + CPI	30.12.16	30.12.18	30.6, 30.12	Linked to CPI	Hermetic Trust (1975) Ltd. Merav Offer. 113 Hayarkon St., Tel Aviv. Tel: 03-5544553.
D	25.04.10 04.05.11*	400 146	437	437	**	443	1.294% (MAKAM+1.2%)	30.12.17	30.12.21	30.3, 30.6, 30.9, 30.12	Variable interest MAKAM (2)	Hermetic Trust (1975) Ltd. Merav Offer. 113 Hayarkon St., Tel Aviv. Tel: 03-5544553.
F (1)	20.07.17 12.12.17	255 389	644	644	**	659	2.16%	25.06.20	25.06.24	25.6, 25.12	Not Linked	Hermetic Trust (1975) Ltd. Merav Offer. 113 Hayarkon St., Tel Aviv. Tel: 03-5544553.

(1) In July 2017, the Company issued Series F Notes in a principal amount of NIS 255 million. In December 11, 2017, the Company issued an additional Series F Notes in a principal amount of NIS 389 million. Regarding Series F Notes, the Company is required to comply with a financial covenant that the ratio of Net Debt to Adjusted EBITDA shall not exceed 5. Compliance will be examined and reported on a quarterly basis. For the definitions of Net Debt and Adjusted EBITDA see 'Use of non-GAAP measures' section above. For the purpose of the covenant, Adjusted EBITDA is calculated as the sum total for the last 12 month period, excluding adjustable one-time items. As of December 31, 2017, the ratio of Net Debt to Adjusted EBITDA was 1.0. Additional stipulations regarding Series F Notes mainly include: shareholders' equity shall not decrease below NIS 400 million; the Company shall not create floating liens subject to certain terms; the Company has the right for early redemption under certain conditions; the Company shall pay additional annual interest of 0.5% in the case of a two-notch downgrade in the Notes rating and an additional annual interest of 0.25% for each further single-notch downgrade, up to a maximum additional interest of 1%; the Company shall pay additional annual interest of 0.25% during a period in which there is a breach of the financial covenant.

The Company has additional financial covenants regarding its borrowings from financial institutions. See note 15 to the Company's 2017 annual financial statements.

In the reporting period, the Company was in compliance with all financial covenants and obligations and no cause for early repayment occurred.

In September 2017, December 2017 and January 2018, the Company entered into agreements with Israeli institutional investors to issue in December 2018, December 2019 and December 2019, respectively, in the framework of a private placement, additional Series F notes, in an aggregate principal amount of NIS 150 million, NIS 127 million and NIS 100 million, respectively. S&P Maalot has rated the additional deferred issuances with an 'iA+' rating. For additional details see the Company's press releases dated September 13 and 17, 2017, December 27, 2017 and January 9, 2018.

(2) 'MAKAM' is a variable interest based on the yield of 12 month government bonds issued by the government of Israel. The interest rate is updated on a quarterly basis.

(*) On these dates additional Notes of the series were issued. The information in the table refers to the full series.

(**) Representing an amount of less than NIS 1 million.

Disclosure for Notes holders as of December 31, 2017 (cont.)

Notes Rating Details*

Series	Rating Company	Rating as of 31.12.2017 and 29.03.2018 (1)	Rating assigned upon issuance of the Series	Recent date of rating as of 31.12.2017 and 29.03.2018	Additional ratings between the original issuance date and the recent date of rating (2)	
					Date	Rating
C	S&P Maalot	ilA+	ilAA-	07/2017	07/2010, 09/2010, 10/2010, 09/2012, 12/2012, 06/2013, 07/2014, 07/2015, 07/2016, 07/2017	ilAA-/Stable, ilAA-/Stable, ilAA-/Negative, ilAA-/Watch Neg, ilAA-/Negative, ilAA-/Stable, ilAA-/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable
D	S&P Maalot	ilA+	ilAA-	07/2017		
E	S&P Maalot	ilA+	ilAA-	07/2017		
F	S&P Maalot	ilA+	ilA+	01/2018		
					07/2017, 09/2017 12/2017, 01/2018	ilA+/Stable, ilA+/Stable ilA+/Stable, ilA+/Stable

(1) In July 2017, S&P Maalot affirmed the Company's rating of "ilA+/Stable".

(2) For details regarding the rating of the notes see the S&P Maalot report dated July 2, 2017 and July 27, 2017.

** A securities rating is not a recommendation to buy, sell or hold securities. Ratings may be subject to suspension, revision or withdrawal at any time, and each rating should be evaluated independently of any other rating*

Summary of Financial Undertakings (according to repayment dates) as of December 31, 2017

- a. Notes issued to the public by the Company and held by the public, excluding such notes held by the Company's parent company, by a controlling shareholder, by companies controlled by them, or by companies controlled by the Company, based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	212,725	109,228	-	-	-	26,764
Second year	-	109,228	-	-	-	18,206
Third year	-	238,035	-	-	-	15,384
Fourth year	-	238,035	-	-	-	11,170
Fifth year and on	-	386,420	-	-	-	12,520
Total	212,725	1,080,946	-	-	-	84,044

- b. Private notes and other non-bank credit, excluding such notes held by the Company's parent company, by a controlling shareholder, by companies controlled by them, or by companies controlled by the Company, based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	-	375,000	-	-	-	34,627
Second year	-	-	-	-	-	-
Third year	-	-	-	-	-	-
Fourth year	-	-	-	-	-	-
Fifth year and on	-	-	-	-	-	-
Total	-	375,000	-	-	-	34,627

c. Credit from banks in Israel based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	-	7,353	-	-	-	6,212
Second year	-	52,132	-	-	-	5,448
Third year	-	52,132	-	-	-	4,182
Fourth year	-	52,132	-	-	-	2,915
Fifth year and on	-	86,251	-	-	-	2,389
Total	-	250,000	-	-	-	21,146

d. Credit from banks abroad based on the Company's "Solo" financial data – None.

Summary of Financial Undertakings (according to repayment dates) as of December 31, 2017 (cont.)

e. Total of sections a - d above, total credit from banks, non-bank credit and notes based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS).

	Principal payments					Gross interest payments (without deduction of tax)
	ILS linked to CPI	ILS not linked to CPI	Euro	Dollar	Other	
First year	212,725	491,581	-	-	-	67,603
Second year	-	161,360	-	-	-	23,654
Third year	-	290,167	-	-	-	19,566
Fourth year	-	290,167	-	-	-	14,085
Fifth year and on	-	472,671	-	-	-	14,909
Total	212,725	1,705,946	-	-	-	139,817

f. Off-balance sheet Credit exposure based on the Company's "Solo" financial data (in thousand NIS) – 50,000 (Guarantees on behalf of an associate, without expiration date).

g. Off-balance sheet Credit exposure of all the Company's consolidated companies, excluding companies that are reporting corporations and excluding the Company's data presented in section f above – None.

- h. Total balances of the credit from banks, non-bank credit and notes of all the consolidated companies, excluding companies that are reporting corporations and excluding Company's data presented in sections a - d above - None.
- i. Total balances of credit granted to the Company by the parent company or a controlling shareholder and balances of notes offered by the Company held by the parent company or the controlling shareholder - None.
- j. Total balances of credit granted to the Company by companies held by the parent company or the controlling shareholder, which are not controlled by the Company, and balances of notes offered by the Company held by companies held by the parent company or the controlling shareholder, which are not controlled by the Company – None.
- k. Total balances of credit granted to the Company by consolidated companies and balances of notes offered by the Company held by the consolidated companies - None.



פרטנר תקשורת מדווחת על התוצאות הכספיות לרבעון הרביעי ולשנת 2017¹

Adjusted EBITDA² הסתכמה ב- 917 מיליון ₪ ב- 2017

הרווח הנקי הסתכם ב- 114 מיליון ₪ ב- 2017

חוב נטו² ירד ב- 620 מיליון ₪ ל- 0.9 מיליארד ₪ ב- 2017

מספר מנויי ה- Post-Paid הסלולריים עלה ב- 79 אלף מנויים ב- 2017

עיקרי תוצאות שנת 2017 (בהשוואה לשנת 2016, אשר הייתה טרום האימוץ של תקן IFRS 15)

- סך הכנסות: 3,268 מיליון ₪ (943 מיליון דולר), ירידה של 8%
- הכנסות משירותים: 2,582 מיליון ₪ (745 מיליון דולר), ירידה של 6%
- הכנסות מצידוד: 686 מיליון ₪ (198 מיליון דולר), ירידה של 13%
- הוצאות תפעוליות (OPEX)²: 1,946 מיליון ₪ (561 מיליון דולר), ירידה של 16%
- Adjusted EBITDA: 917 מיליון ₪ (264 מיליון דולר), עלייה של 10%
- שיעור ה-Adjusted EBITDA²: 28% מסך ההכנסות, בהשוואה ל-24%
- הרווח לשנה: 114 מיליון ₪ (33 מיליון דולר), עלייה של 119%
- חוב נטו: 906 מיליון ₪ (261 מיליון דולר), ירידה של 620 מיליון ₪
- תזרים מזומנים חופשי מתואם (לפני ריבית)²: 599 מיליון ₪ (173 מיליון דולר), ירידה של 159 מיליון ₪
- הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU): 62 ₪ (18 דולר), ירידה של 5%
- בסיס מנויי סלולר: כ-2.67 מיליון מנויים נכון לסוף השנה
- בסיס מנויי הטלוויזיה: כ-43 אלף משקי בית נכון לסוף השנה

עיקרי תוצאות רבעון רביעי 2017 (בהשוואה לרבעון רביעי 2016 אשר הייתה טרום האימוץ של תקן IFRS 15)

- סך הכנסות: 834 מיליון ₪ (241 מיליון דולר), עלייה של 2%
- הכנסות משירותים: 630 מיליון ₪ (182 מיליון דולר), ירידה של 3%
- הכנסות מצידוד: 204 מיליון ₪ (59 מיליון דולר), עלייה של 21%
- הוצאות תפעוליות (OPEX): 519 מיליון ₪ (150 מיליון דולר), ירידה של 9%
- Adjusted EBITDA: 158 מיליון ₪ (46 מיליון דולר), ירידה של 4%
- שיעור ה-Adjusted EBITDA: 19% מסך ההכנסות בהשוואה ל-20%
- הפסד לתקופה: 50 מיליון ₪ (14 מיליון דולר), עלייה בהפסד של 43 מיליון ₪

¹ התרגום לעברית הינו תרגום נוחות בלבד. הנוסח המחייב הוא בשפה האנגלית. התוצאות הכספיות הרבעוניות המוצגות בהודעה זו אינן מבוקרות. התוצאות לרבעון הרביעי 2017 ולשנת 2017 כוללות את השפעת אימוץ תקן IFRS 15, אלא אם מצוין אחרת. תוצאות רבעון רביעי 2016 ולשנת 2016 היו טרום אימוץ תקן IFRS 15 ראו פירוט למטה.
² להגדרה של מדד Non-GAAP זה ומדד Non-GAAP אחרים ראה את הפרק "שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP" בהודעה זו.

- **חוב נטו:** 906 מיליון ₪ (261 מיליון דולר), ירידה של 620 מיליון ₪
- **תזרים מזומנים חופשי מתואם (לפני ריבית):** 63 מיליון ₪ (18 מיליון דולר), ירידה של 206 מיליון ₪
- **הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU):** 59 ₪ (17 דולר), ירידה של 5%
- **בסיס מנויי סלולר:** כ- 2.67 מיליון מנויים נכון לסוף הרבעון
- **בסיס מנויי הטלוויזיה:** כ- 43 אלף משקי בית נכון לסוף הרבעון

ראש העין, ישראל, 29 במרץ 2018 – 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 2017.

בהתייחסו לתוצאות הרבעון הרביעי 2017, ציין מר איציק בנבנישתי, מנכ"ל פרטנר:

"אנו רואים בתוצאות הכספיות לשנת 2017 הישגים מרשימים: צמיחת ה- EBITDA של החברה ביחס לשנת 2016, תוך הכפלת הרווח הנקי, הוספת 79,000 מנויי Post-Paid בסלולר, גיוסי שיא של משקי בית לפרטנר TV, פריסה מאסיבית של סיבים אופטיים, וכל זאת תוך ביסוס האיתנות הפיננסית כמנוף לצמיחת החברה.

פרטנר TV מובילה את שוק הטלוויזיה בישראל במספר המצטרפים, ובפער עצום מהמתחרים. ברבעון הרביעי הצטרפו לפרטנר TV עוד 29,000 משקי בית, והיום יש כבר יותר מ- 64,000 משקי בית שמחוברים לפרטנר TV, רובם לקוחות שנטשו את הט ויס ובחרו לעבור לשירות הטלוויזיה היחיד בישראל שמציע לכל לקוחותיו ממיר 4K מתקדם ונטפליקס בלחיצת כפתור בשלט. שיתוף הפעולה שלנו עם נטפליקס ממשיך להוכיח את עצמו ואנחנו גאים בשיתוף פעולה זה, ורואים את הערך הרב שהוא מביא ללקוחותינו.

פרויקט הסיבים האופטיים 'פרטנר פייבר', שהושק מסחרית בחודש אוגוסט 2017, הוא משמעותית ברבעון הרביעי, עם גידול בקצב הפריסה, ונכון למרץ 2018, עשרות אלפי משקי בית, בישובים רבים ברחבי הארץ, יכולים להתחבר לשירותי הסיבים של פרטנר. בחודש שעבר, השקנו מוצרים חדשים המשלבים בין פרטנר פייבר, תשתית האינטרנט המהירה במהירות של עד 1,000 מגה ביט לשנייה, לפרטנר TV. בכוונתנו להמשיך ולהרחיב את הצעות הערך המבוססות על פתרונות תקשורת מלאים על גבי תשתיות עצמאיות של פרטנר, באינטרנט, בטלוויזיה ובסלולר.

בסלולר, פרטנר ממשיכה להגדיל גם ברבעון זה את בסיס מנויי ה-Post-Paid הסלולריים של החברה, כך ש- 87% ממצבת הלקוחות שלנו היא של מנויי Post-Paid בסוף השנה. רק ברבעון האחרון, רשמנו גידול נטו של 14 אלף מנויי Post-Paid שמשלים גיוס של 79 אלף מנויי Post-Paid השנה שבחרו להצטרף לשירותי הסלולר של פרטנר, בין היתר בזכות הצעות ערך כמו שירות סייבר מתקדם הכלול בחבילות שונות, שירותים ייחודיים לפרטנר כמו wifi calling ורשת הסלולר המתקדמת ביותר בישראל בפריסת דור 4 ודור 4.5. בנוסף, כחלק מן האסטרטגיה שלנו של הצעות ערך ייחודיות ללקוחותינו והיכולת המוכחת שלנו בשיתופי פעולה עם חברות בינלאומיות מובילות, פרסמנו בסוף דצמבר 2017 שיתוף פעולה בלעדי של פרטנר עם אפל מיזיק, שכחלק ממנו אנו מציעים לכל לקוחות ה-Post-Paid הסלולריים שלנו מנוי לשירות המוזיקה ללא עלות למשך שישה חודשים."

מר תמיר אמר, מנהל הכספים הראשי של פרטנר, ציין בהתייחס לתוצאות:

"שנת 2017 התאפיינה בחיזוק מעמדה של פרטנר בשוק התקשורת והפיכתה לקבוצת תקשורת כוללת עם כניסה לתחומי פעילות חדשים ובהם גם הכניסה לעולם הטלוויזיה, Partner TV, שהושק רשמית ביוני 2017, והעמקת הפריסה של תשתית הסיבים האופטיים העצמאית ללקוחות פרטיים. במקביל, המשיכה החברה לחזק את בסיס מנויי

הסלולר עם צמיחה של 79 אלף מנויי סלולר Post-Paid, גידול דומה לאשתקד, בשילוב עם ירידה בשיעור הנטישה הנובע מירידה בשיעור הנטישה של מנויי ה- Post-Paid בסלולר.

בנוסף, במהלך 2017 החברה ביצעה מספר מהלכים לשיפור הרווחיות של מערך מכירות הציוד, ובהתאם ניתן לראות שיפור בשיעור הרווחיות מכ- 18% ב- 2016 לכ- 21% בשנת 2017 וזאת תוך שיפור ניכר באיכות המכירות המקבל ביטוי, בין היתר, בירידה בהוצאות חובות אבודים ומסופקים.

חרף כניסת החברה לעולם הטלוויזיה, דבר המלווה בהגדלת ההוצאות (הוצאות תוכן ואינטרנט), הציגה החברה קיטון של 16% בהוצאות התפעוליות (OPEX) ב- 2017 ביחס ל- 2016 ובנטרול השפעת יישום תקן IFRS 15, ירדו הוצאות התפעוליות ב- 13% (קיטון של 294 מיליון ₪ ביחס ל- 2016). הירידה הינה הודות לניהול מפקח וצמוד של מבנה העלויות ונכסי החברה לרבות החיסכון הנובע מהסכם שיתוף הרשתות עם הוט מובייל.

כמו כן, חיזקה החברה את מבנה המאזן שלה עם המשך קיטון בהיקף החוב נטו לרמה של כ- 0.9 מיליארד ₪, קיטון של 620 מיליון ₪ במהלך 2017, אשר ביחד עם הפירעונות המוקדמים ומחזור החוב הביאו להפחתת שיעור הריבית הממוצעת של החוב של החברה וליחס חוב נטו ל-EBITDA של 1 בסוף השנה. שינוי מבנה החוב של החברה והקטנתו המשמעותית יביאו להפחתה משמעותית של הוצאות המימון (בנטרול הוצאות הפירעונות המוקדמים) ומהווים בסיס איתן לתמיכה בהמשך התפתחותה של החברה בשנים הקרובות.

הגידול ב- CAPEX בשנת 2017, בנטרול IFRS 15, בסך של 104 מיליון ₪ ביחס ל- 2016 נובע בעיקר הן מהעמקת הפריסה של תשתיות הסיבים האופטיים והן מכניסת החברה לתחום הטלוויזיה, אשר מהווים פוטנציאל לגידול בהכנסות החברה בשנים הבאות."

הערות	Q4'17	Q3'17	מיליוני ₪
הירידה נובעת בעיקר מעונתיות בהכנסות משירותי נדידה במגזר הסלולרי	630	666	הכנסות שירותים
העלייה נובעת בעיקר מגידול בהיקף מכירות מכשירי סלולר ועלייה במחיר הממוצע למכשיר	204	160	הכנסות ציוד
	834	826	סך הכנסות
שינוי בתמהיל המוצרים למוצרים בעלי רווח נמוך יותר ליחידה	40	43	רווח גולמי ממכירת ציוד
עלייה בהוצאות בעיקר כתוצאה משירותי הטלוויזיה והאינטרנט של החברה, עלויות שכר ונלוות תקופתיות וקיטון חד פעמי בהוצאות שכירות אתרים ברבעון שלישי 2017	519	477	הוצאות תפעוליות (OPEX)
	158	239	Adjusted EBITDA
החברה רשמה הוצאה חד פעמית בהיקף של 65 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2017 כתוצאה מפירעון מוקדם של הלוואות (כפי שפורסם ב-5 בדצמבר 2017). הוצאה זו קוזזה חלקית על ידי הכנסה חד-פעמית ממיסים בהיקף של 19 מיליון ₪	(50)	54	רווח (הפסד) לתקופה
העלייה נובעת בעיקר מגידול בהשקעות הקשורות לפריסת סיבים אופטיים ושירותי טלוויזיה	174	107	תוספות לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים (מאזני)
הירידה נובעת בעיקר מירידה ב- EBITDA וירידה נמוכה יותר בנכסים והתחייבויות תפעוליים	63	202	תזרים חופשי מתואם (לפני ריבית)
	906	887	חוב נטו

הערות	Q4'17	Q3'17	
עלייה של 14 אלף מנויים	2,320	2,306	מנויי סלולר Post-Paid (לסוף התקופה, אלפים)
ירידה של 17 אלף מנויים	354	371	מנויי סלולר Pre-Paid (לסוף התקופה, אלפים)
בעיקר כתוצאה מהכנסה עונתית גבוהה יותר של שירותי נדידה ברבעון שלישי 2017	59	64	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (₪)
העלייה נובעת מגידול בשיעור הנטישה של לקוחות Pre-Paid	9.9%	9.3%	שיעור נטישה סלולר רבעוני (%)

מדדים פיננסיים עיקריים

מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה)	2013	2014	2015 ³	2016	2017 ללא *IFRS 15	2017 מדווח*
הכנסות	4,519	4,400	4,111	3,544	3,270	3,268
עלות המכר	3,510	3,419	3,472	2,924	2,627	2,627
רווח גולמי	1,009	981	639	620	643	641
מכירה ושיווק הנהלה וכלליות	679	631	640	689	536	465
הכנסה הקשורה להסדר עם Orange			61	217	108	108
הכנסות אחרות	79	50	47	45	31	31
רווח תפעולי	409	400	107	193	246	315
הוצאות מימון, נטו	211	159	143	105	180	180
הוצאות בגין מיסים על הכנסה	63	79	4	36	5	21
רווח (הפסד) לשנה	135	162	(40)	52	61	114
רווח (הפסד) למניה (בסיסי, ₪)	0.87	1.04	(0.26)	0.33	0.38	0.70

מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה)	Q4'16	Q1'17*	Q2'17*	Q3'17*	Q4'17*
הכנסות	821	803	805	826	834
עלות המכר	706	654	637	625	711
רווח גולמי	115	149	168	201	123
מכירה ושיווק הנהלה וכלליות	171	107	112	116	130
הכנסה הקשורה להסדר עם Orange	54	54	54		
הכנסות אחרות	10	9	8	7	7
רווח (הפסד) תפעולי	8	105	118	92	0
הוצאות מימון, נטו	23	23	54	15	88
הוצאות (הכנסות) בגין מיסים על הכנסה	(8)	18	18	23	(38)
רווח (הפסד) לתקופה	(7)	64	46	54	(50)
רווח (הפסד) למניה (בסיסי, ₪)	(0.04)	0.41	0.29	0.32	(0.30)

³ ברבעון הרביעי 2015, רשמה החברה הפחתה בגין ירידת ערך נכסי המגזר הקווי אשר הביאה לירידה ברווח התפעולי בסך של 98 מיליון ₪ וברווח בסך 72 מיליון ₪ בשנת 2015.

מיליוני ₪ (למעט רווח למניה)	Q4'16	Q4'17*	% שינוי
הכנסות	821	834	+2%
עלות המכר	706	711	+1%
רווח גולמי	115	123	+7%
רווח תפעולי	8	0	N/A
הפסד לתקופה	(7)	(50)	
הפסד למניה (בסיסי, ₪)	(0.04)	(0.30)	

*החברה אימצה את תקן IFRS 15 מתחילת שנת 2017. לפרטים נוספים ראו את הדוח השנתי של החברה בטופס 20-F לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר, 2017.

מדדים תפעוליים עיקריים

2017 מדונח*	2017 ללא IFRS 15*	2016	2015	2014	2013	
917	835	834	876	1,096	1,114	Adjusted EBITDA (מיליוני ₪)
28%	26%	24%	21%	25%	25%	שיעור Adjusted EBITDA (כ- % מסך ההכנסות)
599	599	758	566	520	1,041	תזרים מזומנים חופשי מתואם (מיליוני ₪)
2,674	2,674	2,686	2,718	2,837	2,956	מספר מנויי סלולר (לסוף התקופה, באלפים)
25%	25%	26%	27%	28%	29%	נתח שוק סלולר משוער (%)
38%	38%	40%	46%	47%	39%	שיעור נטישה סלולר שנתי (%)
62	62	65	69	75	83	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (₪)

שינוי	Q4'17*	Q4'16	
-4%	158	164	Adjusted EBITDA (מיליוני ₪)
-1	19%	20%	שיעור Adjusted EBITDA (כ- % מסך ההכנסות)
-12	2,674	2,686	מספר מנויי סלולר (לסוף התקופה, אלפים)
+0.5	9.9%	9.4%	שיעור נטישה סלולר רבעוני (%)
-3	59	62	הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (₪)

*החברה אימצה את תקן IFRS 15 מתחילת שנת 2017. לפרטים נוספים ראו את הדוח השנתי של החברה בטופס 20-F לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר, 2017.

התוצאות המאוחדות של פרטנר

מאוחד			בין מגזרי		מגזר קווי			מגזר סולורי			מיליוני ₪
% שינוי	2016	2017*	2016	2017*	% שינוי	2016	2017*	% שינוי	2016	2017*	
-8%	3,544	3,268	(213)	(173)	-8%	929	853	-8%	2,828	2,588	סך הכנסות
-6%	2,752	2,582	(213)	(173)	-10%	866	777	-6%	2,099	1,978	הכנסות שירותים
-13%	792	686	-	-	+21%	63	76	-16%	729	610	הכנסות ציוד
+63%	193	315	-	-	-43%	125	71	+259%	68	244	רווח תפעולי
+10%	834	917	-	-	-24%	272	207	+26%	562	710	Adjusted EBITDA

מאוחד			בין מגזרי		מגזר קווי			מגזר סולורי			מיליוני ₪
% שינוי	Q4'16	Q4'17*	Q4'16	Q4'17*	% שינוי	Q4'16	Q4'17*	% שינוי	Q4'16	Q4'17*	
+2%	821	834	(51)	(45)	+1%	216	219	+1%	656	660	סך הכנסות
-3%	652	630	(51)	(45)	-4%	205	197	-4%	498	478	הכנסות שירותים
+21%	169	204			+100%	11	22	+15%	158	182	הכנסות ציוד
N/A	8	0			N/A	18	(2)	N/A	(10)	2	רווח (הפסד) תפעולי
-4%	164	158			-38%	55	34	+14%	109	124	Adjusted EBITDA

*החברה אימצה את תקן IFRS 15 מתחילת שנת 2017. לפרטים נוספים ראו את הדוח השנתי של החברה בטופס 20-F לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר, 2017.

סקירה פיננסית⁴

בשנת 2017 ההכנסות הסתכמו ב-3,268 מיליון ₪ (943 מיליון דולר), ירידה של 8% מ-3,544 מיליון ₪ בשנת 2016.

הכנסות משירותים בשנת 2017 הסתכמו ב-2,582 מיליון ₪ (745 מיליון דולר), ירידה של 6% מ-2,752 מיליון ₪ בשנת 2016.

הכנסות משירותים במגזר הסולורי בשנת 2017 הסתכמו ב-1,978 מיליון ₪ (571 מיליון דולר), ירידה של 6% מ-2,099 מיליון ₪ בשנת 2016. הירידה נבעה בעיקרה מהמשך ירידת מחירים של שירותי סולור Pre-ו Post-Paid, כתוצאה מהתחרות המתמשכת בשוק הסולור. בנוסף, הכנסות משירותי סולור במגזר הסולורי הושפעו לשלילה

⁴ החברה אימצה את תקן IFRS 15 מתחילת 2017. למידע נוסף ראה את הדוח השנתי של החברה על גבי טופס 20-F לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר 2017.

מירידה בהכנסות כתוצאה מסיום הסכם זכויות השימוש עם הוט מובייל החל מרבעון שני 2016, בגינו רשמה החברה הכנסות בסך של כ- 51 מיליון ₪ ב- 2016.

הכנסות משירותים במגזר הקווי בשנת 2017 הסתכמו ב- 777 מיליון ₪ (224 מיליון דולר), ירידה של 10% בהשוואה ל- 866 מיליון ₪ בשנת 2016. הירידה משקפת בעיקר את הירידה בהכנסות משיחות בינלאומיות (כולל בשוק של תנועה בינלאומית סיטונאית) אשר הושפעו לשלילה הן מעלייה בחדירה של שירותים מבוססי אינטרנט והן מעלייה בתחרות מצד ספקי תקשורת אחרים, ואת הירידה בהכנסות בין מגזריות.

סך ההכנסות ברבעון רביעי 2017 הסתכמו ב- 834 מיליון ₪ (241 מיליון דולר), עלייה של 2% מ- 821 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2016.

הכנסות משירותים ברבעון רביעי 2017 הסתכמו ב- 630 מיליון ₪ (182 מיליון דולר), ירידה של 3% מ- 652 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2016.

הכנסות משירותים במגזר הסלולרי ברבעון רביעי 2017 הסתכמו ב- 478 מיליון ₪ (138 מיליון דולר), ירידה של 4% מ- 498 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2016. הירידה נבעה בעיקרה מהמשך שחיקת מחירים של שירותי סלולר (הן ב- Post-Paid וב- Pre-Paid), כתוצאה מהתחרות המתמשכת בשוק הסלולר.

הכנסות משירותים במגזר הקווי ברבעון רביעי 2017 הסתכמו ב- 197 מיליון ₪ (57 מיליון דולר), ירידה של 4% בהשוואה ל- 205 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2016. הירידה משקפת את הירידה המתמשכת בהכנסות משיחות בינלאומיות.

ההכנסות מציוד בשנת 2017 הסתכמו ב- 686 מיליון ₪ (198 מיליון דולר), ירידה של 13% בהשוואה ל- 792 מיליון ₪ בשנת 2016, המשקפת ברובה את השפעת הידוק מדיניות אשראי הלקוחות בה נקטה החברה על היקף מכירות הציוד.

הרווח הגולמי ממכירות ציוד בשנת 2017, הסתכם ל- 142 מיליון ₪ (41 מיליון דולר), בהשוואה ל- 144 מיליון ₪ בשנת 2016, ירידה של 1%. הירידה משקפת את הירידה ברווח הגולמי ממכירת ציוד במגזר הסלולר אשר קוזז חלקית על ידי עלייה ברווח הגולמי ממכירת ציוד במגזר הקווי.

ההכנסות מציוד ברבעון רביעי 2017, הסתכמו ב- 204 מיליון ₪ (59 מיליון דולר), עלייה של 21% מ- 169 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2016, שנבע בעיקרו מגידול בכמויות מכירה של מכשירי סלולר וציוד עסקי קווי.

הרווח הגולמי ממכירות ציוד ברבעון רביעי 2017 הסתכם ב- 40 מיליון ₪ (12 מיליון דולר), בהשוואה ל- 18 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2016, עלייה של 122% המשקפת בעיקר שיפור בשיעור הרווחיות ממכירות כתוצאה משינוי בתמהיל המכירות.

הוצאות תפעוליות (OPEX) הסתכמו ב- 1,946 מיליון ₪ (561 מיליון דולר) בשנת 2017. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 הוצאות תפעוליות ב- 2017 היו מסתכמות ב- 2,030 מיליון ₪, ירידה של 13% או 294 מיליון ₪ משנת 2016. הירידה משקפת בעיקר קיטון בהוצאות הקשורות לתפעול רשת הסלולר – משקף בעיקר את השפעת הסכם שיתוף הרשתות עם הוט מובייל, ירידה בהוצאות בגין שיחות בינלאומיות, ירידה בהוצאות חובות מסופקים ואבודים אשר הינה תוצאה של מדיניות הידוק אשראי הלקוחות במסגרת מכירות מכשירים, ירידה בהוצאות פרסום ושיווק כמו גם בסעיפים נוספים המשקפים את תהליכי ההתייעלות השונים בחברה, אשר קוזזו חלקית עקב הוצאות נוספות הקשורות לשירותי הטלויזיה והאינטרנט של החברה. הוצאות תפעוליות כולל הוצאות פחת והפחתות

והוצאות אחרות (בעיקר הוצאות בגין תגמול מבוסס מניות), ירדו בשנת 2017, ללא השפעת האימוץ של תקן IFRS 15 ב- 12% בהשוואה לשנת 2016, בעיקר בשל הסיבות שתוארו לעיל.

ברבעון רביעי 2017, **הוצאות תפעוליות (OPEX)**, הסתכמו ב- 519 מיליון ש"ח (150 מיליון דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 הוצאות תפעוליות ברבעון רביעי 2017 היו מסתכמות ב- 547 מיליון ש"ח, ירידה של 4% או 23 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון רביעי 2016. הירידה נובעת בעיקרה מקיטון בהוצאות הקשורות לתפעול רשת הסלולר וקיטון בהוצאות חובות מסופקים ואבודים ב- 2017 והוצאות חד פעמיות בהיקף של 19 מ' ש"ח שהשפיעו על הוצאות רבעון רביעי 2016, אשר קוזזו באופן חלקי על ידי גידול בהוצאות נוספות הקשורות לפעילות שירותי הטלוויזיה והאינטרנט של החברה. הוצאות תפעוליות כולל הוצאות פחת והפחתות והוצאות אחרות (בעיקר הוצאות בגין תגמול מבוסס מניות), ברבעון רביעי 2017, ללא השפעת האימוץ של תקן IFRS 15, ירדו ב- 3% בהשוואה לרבעון רביעי 2016, בעיקר בשל הסיבות שתוארו לעיל.

בשנת 2017, רשמה החברה **הכנסות בקשר עם הסדר בנוגע להסכם השימוש במוג Orange** בסך כולל של 108 מיליון ש"ח (31 מיליון דולר) בהשוואה ל- 217 מיליון ש"ח אשר נרשמו בשנת 2016. שנת 2017 הינה השנה האחרונה בה הכירה החברה הכנסה בקשר עם ההסכם בנוגע להסכם השימוש במוג Orange.

רווח תפעולי ב- 2017 הסתכם ל- 315 מיליון ש"ח (91 מיליון דולר), ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 הרווח התפעולי ב- 2017 היה מסתכם ב- 246 מיליון ש"ח, עלייה של 27% בהשוואה ל- 193 מיליון ש"ח ב- 2016.

רווח תפעולי ברבעון רביעי 2017 הסתכם באפס. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 היה הפסד תפעולי ברבעון רביעי 2017 של 18 מיליון ש"ח, בהשוואה לרווח תפעולי של 8 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2016.

Adjusted EBITDA בשנת 2017 הסתכם ל- 917 מיליון ש"ח (264 מיליון דולר), 28% מההכנסות. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ה-Adjusted EBITDA ב- 2017 היה מסתכם ב- 835 מיליון ש"ח, 26% מההכנסות, כמעט ללא שינוי בהשוואה ל- 834 מיליון ש"ח בשנת 2016, 24% מההכנסות.

Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר הסתכם ב- 710 מיליון ש"ח (205 מיליון דולר) בשנת 2017, 27% מההכנסות. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ה-Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר ב- 2017 היה מסתכם ב- 647 מיליון ש"ח, 25% מההכנסות, עלייה של 15% מ- 562 מיליון ש"ח בשנת 2016, 20% מההכנסות. העלייה משקפת בעיקרה את הירידה בהוצאות התפעוליות, אשר קוזזו בחלקו מקיטון הכנסות משירותי סלולר, בהכנסות בקשר עם ההסדר עם חברת Orange וברווח הגולמי ממכירות ציוד במגזר הסלולר.

Adjusted EBITDA של המגזר הקווי בשנת 2017 הסתכם ב- 207 מיליון ש"ח (60 מיליון דולר), 24% מההכנסות. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ה-Adjusted EBITDA של מגזר הקווי ב- 2017 היה מסתכם ב- 188 מיליון ש"ח, 22% מההכנסות, ירידה של 31% מ- 272 מיליון ש"ח ב- 2016, 29% מההכנסות. הירידה משקפת בעיקרה את השפעת הירידה בהכנסות משירותים ואת העלייה בהוצאות תפעוליות, אשר קוזזה בחלקה על ידי גידול ברווח הגולמי ממכירת ציוד.

ברבעון רביעי 2017, ה- **Adjusted EBITDA** הסתכם ב- 158 מיליון ש"ח (46 מיליון דולר), 19% מההכנסות. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ה-Adjusted EBITDA ברבעון רביעי 2017 היה מסתכם ב- 132 מיליון ש"ח, 16% מההכנסות, ירידה של 20% מ- 164 מיליון ש"ח מרבעון רביעי 2016, 20% מההכנסות.

ה- **Adjusted EBITDA של המגזר הסלולרי** הסתכם ב- 124 מיליון ש"ח (36 מיליון דולר) ברבעון רביעי 2017, 19% מההכנסות. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ה-Adjusted EBITDA של המגזר הסלולרי ברבעון רביעי 2017 היה מסתכם ב- 108 מיליון ש"ח, 16% מההכנסות, כמעט ללא שינוי בהשוואה ל- 109 מיליון ש"ח מרבעון

רביעי 2016, 17% מההכנסות. היציבות משקפת את הירידה בהוצאות התפעוליות והגידול ברווח הגולמי ממכירות ציוד אשר קוזזו על ידי ירידה הכנסה בקשר עם הסדר בנוגע להסכם השימוש במוטג Orange וירידה בהכנסות משירותים.

Adjusted EBITDA של המגזר הקווי ברבעון רביעי 2017 הסתכם ב- 34 מיליון ש"ח (10 מיליון דולר), 16% מההכנסות. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ה- Adjusted EBITDA של המגזר הקווי ברבעון רביעי 2017 היה מסתכם ב- 24 מיליון ש"ח, 11% מההכנסות, ירידה של 56% מ- 55 מיליון ש"ח מרבעון רביעי 2016, 25% מההכנסות. הירידה המשקפת בעיקר את השפעת העלייה בהוצאות תפעוליות כתוצאה מהשקת שירותי הטלוויזיה, אשר קוזזה חלקית על ידי הירידה בעלויות הקשורות לשירותי שיחות בינלאומיות.

הוצאות מימון, נטו, בשנת 2017 הסתכמו ל- 180 מיליון ש"ח (52 מיליון דולר), עלייה של 71% בהשוואה ל- 105 מיליון ש"ח בשנת 2016. העלייה משקפת בעיקר את השפעת הגידול בהוצאות הפירעונות המוקדמים ב- 2017 (בהשוואה ל- 1,283 מיליון ש"ח של 82 מיליון ש"ח אשר נבעו בעיקר מפירעונות מוקדמים של הלוואות במהלך 2017 בסכום כולל של 1,283 מיליון ש"ח (370 מיליון דולר)).

הוצאות מימון נטו, צפויות להיות נמוכות יותר משמעותית ב- 2018 ביחס ל- 2017, הן כתוצאה מהוצאות פירעונות מוקדמים ב- 2017 והן כתוצאה מקיטון בהוצאות הריבית הצפויות כתוצאה רמת חוב פיננסי ממוצעת נמוכה יותר ושיעור ריבית ממוצע נמוך יותר על החוב.

הוצאות המימון, נטו, ברבעון רביעי 2017 הסתכמו ב- 88 מיליון ש"ח (25 מיליון דולר), עלייה של 65 מיליון ש"ח ביחס ל- 23 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2016. העלייה נובעת מהוצאות חד פעמיות בגין פירעונות מוקדמים בהיקף של 65 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2017.

הוצאות מס לשנת 2017 הסתכמו ל- 21 מיליון ש"ח (6 מיליון דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 הכנסות המס ב- 2017 היו מסתכמות ב- 5 מיליון ש"ח, בהשוואה ל- 36 מיליון ש"ח בשנת 2016. בעקבות ביקורת שומה של מס הכנסה שנערכה לחברה, החברה רשמה בשנת 2017 הכנסות מס חד-פעמיות של 10 מיליון ש"ח והכנסה חד-פעמית נוספת בגין מסים נדחים בסך של 9 מיליון ש"ח.

הרווח לשנת 2017 הסתכם ב- 114 מיליון ש"ח (33 מיליון דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 הרווח לשנת 2017 היה מסתכם ב- 61 מיליון ש"ח, עלייה של 17% ביחס לרווח של 52 מיליון ש"ח בשנת 2016.

ברבעון רביעי 2017, **ההפסד** הסתכם ב- 50 מיליון ש"ח (14 מיליון דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ההפסד ברבעון הרביעי 2017 היה מסתכם ב- 64 מיליון ש"ח, בהשוואה להפסד של 7 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2016.

בהתבסס על ממוצע משוקלל של ההון המונפק ונפרע במהלך 2017, **הרווח הבסיסי המדווח למניה** או ל- ADS הסתכם ב- 0.70 ש"ח (0.20 דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 הרווח הבסיסי למניה או ל- ADS היה מסתכם ב- 0.38 ש"ח, בהשוואה לרווח של 0.33 ש"ח בשנת 2016.

ברבעון רביעי 2017, בהתבסס על ממוצע משוקלל של ההון המונפק ונפרע במהלך הרבעון, **ההפסד הבסיסי המדווח למניה** או ל- ADS הסתכם ב- 0.30 ש"ח (0.08 דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ההפסד הבסיסי למניה או ל- ADS היה מסתכם ב- 0.38 ש"ח, בהשוואה להפסד של 0.04 ש"ח ברבעון רביעי 2016.

סקירה תפעולית – המגזר הסלולרי

נכון לסוף שנת 2017, **בסיס מנויי הסלולר** של החברה (כולל מנויי מודם סלולרי ו- 012 מובייל) הסתכם בכ- 2.67 מיליון מנויים, הכולל כ- 2.32 מיליון מנויי Post-Paid המהווים כ- 87% מבסיס המנויים, וכ- 354 אלף מנויי Pre-Paid המהווים 13% מבסיס המנויים.

במהלך שנת 2017 ירד בסיס מנויי הסלולר בכ- 12 אלף מנויים. בסיס מנויי ה-Pre-Paid ירד בכ- 91 אלף מנויים בעוד שבסיס מנויי ה-Post-Paid עלה בכ- 79 אלף מנויים. הירידה בבסיס מנויי ה-Pre-Paid נרשמה בעיקר עקב מעברם בשוק של מנויים אלו לחבילות Post-Paid, כתוצאה מהבדל משמעותי במחירן של חבילות אלו, כמו גם עליה בתחרות על מנויי ה-Pre-Paid.

שיעור הנטישה השנתי (Churn) של מנויי סלולר ב- 2017 הסתכם ל- 38%, ירידה של 2 נקודות בסיס בהשוואה ל- 40% ב- 2016 ו- 46% ב- 2015.

בשנת 2017 הסתכמה ההכנסה החודשית הממוצעת למנויי סלולר (ARPU) ב- 62 ₪ (18 דולר), ירידה של 5% מ-65 ₪ בשנת 2016. הירידה משקפת ברובה את המשך שחיקת המחירים של שירותי סלולר, זאת עקב התחרות המתמשכת בשוק הסלולר. כמו גם, ירידה בהכנסות כתוצאה מסיום הסכם זכויות השימוש עם הוט מובייל החל מהרבעון השני 2016.

נתח השוק הסלולרי של החברה (בהתבסס על מספר מנויים) נכון לסוף שנת 2017 מוערך בכ- 25%, ירידה קלה לעומת שיעור של 26% בסוף שנת 2016.

במהלך רבעון רביעי 2017 ירד בסיס מנויי הסלולר בכ- 3 אלף מנויים. בסיס מנויי ה-Post-Paid עלה בכ- 14 אלף מנויים בעוד שבסיס מנויי ה-Pre-Paid ירד בכ- 17 אלף.

שיעור הנטישה הרבעוני (Churn) של מנויי סלולר ברבעון רביעי 2017 הסתכם ב- 9.9%, בהשוואה ל-9.4% ברבעון רביעי 2016.

ברבעון רביעי 2017 הסתכמה ההכנסה הממוצעת למנויי סלולר (ARPU) ב- 59 ₪ (17 דולר), ירידה של 5% מ-62 ₪ ברבעון רביעי 2016.

סקירת מימון והשקעות

בשנת 2017 הסתכם **תזרים המזומנים החופשי המתואם** ב- 599 מיליון ₪ (173 מיליון דולר), עליה של 21% מ-758 מיליון ₪ בשנת 2016.

תזרים מפעילות שוטפת הסתכם ל- 973 מיליון ₪ (281 מיליון דולר) ב- 2017. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 התזרים מפעילות שוטפת ב- 2017 היה מסתכם ב- 897 מיליון ₪, ירידה של 5% מ-945 מיליון ₪ בשנת 2016. הירידה משקפת בעיקר את התשלום החד פעמי שהתקבל מהוט מובייל ב- 2016 בהיקף של 250 מיליון ₪ כחלק מהסכם שיתוף הרשתות אשר קוזז חלקית כתוצאה מהעלייה ביתרות הספקים ועלייה גדולה יותר ביתרת הלקוחות אשר קשורה בעיקר לקיטון בהיקף מכירות ציוד בתשלומים ארוכי טווח במהלך 2017 ביחס ל- 2016.

השקעה תזרימית ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים (CAPEX), הסתכמה בשנת 2017 ב- 376 מיליון ₪ (108 מיליון דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 ה-CAPEX ב- 2017 היה מסתכם ב- 300 מיליון ₪, עלייה של 53%, בהשוואה ל- 196 מיליון ₪ בשנת 2016. העלייה משקפת בעיקר את העלייה בהשקעות הקשורות לפריסת סיבים אופטיים ושירותי טלוויזיה.

ברבעון רביעי 2017 הסתכם **תזרים המזומנים החופשי המתואם** ב- 63 מיליון ₪ (18 מיליון דולר), ירידה של 77% בהשוואה ל- 269 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2016. בנטרול התשלום שהתקבל מהוט מובייל ברבעון רביעי 2016 בסכום של 180 מיליון ₪, התזרים החופשי המתואם ירד ב- 29%.

תזרים מפעילות שוטפת הסתכם ל- 176 מיליון ₪ (51 מיליון דולר) ברבעון רביעי 2017. ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 התזרים מפעילות שוטפת ברבעון רביעי 2017 היה מסתכם ב- 151 מיליון ₪, ירידה של 52% מ-

313 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2016. הירידה משקפת בעיקר את התשלום החד פעמי שהתקבל מהוט מובייל בסך 180 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2016, כפי שהוסבר לעיל.

השקעה תזרימית ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים (CAPEX) ברבעון רביעי 2017 הסתכם ב- 113 מיליון ש"ח (33 מיליון דולר). ללא השפעת האימוץ המוקדם של תקן IFRS 15 CAPEX ברבעון רביעי 2017 היה מסתכם ב- 88 מיליון ש"ח, עלייה של 87% מ- 47 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2016. העלייה מבטאת בעיקר את העלייה בהשקעות הקשורות לפריסת סיבים ושירותי הטלוויזיה.

היקף החוב נטו בסוף 2017, הסתכם ב- 906 מיליון ש"ח (261 מיליון דולר), בהשוואה ל- 1,526 מיליון ש"ח בסוף 2016.

פרטי שיחת ועידה

חברת פרטנר תקשורת תקיים שיחת ועידה ביום חמישי 29 במרץ 2018 בשעה 17:00 שעות ישראל (10:00 בבוקר שעות ניו יורק).

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

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

שיחת הוועידה, תועבר בשידור חי באינטרנט, וכל המעוניין יוכל להאזין לה דרך אתר קשרי המשקיעים של פרטנר

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

למען אלה שאינם יכולים להאזין לשיחה בשידור חי, אלו הם המספרי הטלפון להשמעה חוזרת של השיחה שתהיה זמינה מה- 29 במרץ 2018 ועד ה- 19 באפריל 2018 במספרים שלהלן:

צפון אמריקה: +1.888.782.4291, בינלאומי: +972.3.925.5925

בנוסף, השידור החוזר של השיחה יהיה זמין באינטרנט באותו אתר בו מתקיים השידור החי למשך כשלושה חודשים.

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 לכוונת החברה להמשיך ולהרחיב את הצעותיה של פתרונות תקשורת מלאים על גבי התשתית העצמאית שלה, התפתחותה בעתיד של החברה כתוצאה משינוי במבנה החוב של החברה והקטנתו ופוטנציאל הגידול של הכנסות החברה כתוצאה מהעמקת הפריסה של תשתית הסיבים של החברה וכניסתה של החברה לתחום הטלוויזיה. 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 ההאצה של פריסת הסיבים האופטיים, האם הוראת משרד התקשורת לבזק לאפשר למפעילי פנים ארציים אחרים (כולל פרטנר) לפרוס כבלי סיבים אופטיים על ידי שימוש בתשתית הפסיבית של בזק (לרבות שימוש בגוברים המצויים בפתחי בניינים) תכובד או תיאכף או האם לחברה יהיו המשאבים הפיננסיים הדרושים על מנת להמשיך להגדיל את מספר הלקוחות הנהנים מתשתית הסיבים האופטיים של 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 סיכונים 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 הרבעוניות המוצגות בהודעה זו הן תוצאות פיננסיות לא מבוקרות. התוצאות הוכנו בהתאם לעקרונות החשבונאים (IFRS), מלבד מדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP (ראה "Use of Non-GAAP Financial Measures" בנוסח בשפה האנגלית). המידע הפיננסי מוצג במיליוני ₪ (למעט אם צוין אחרת) והנתונים המוצגים מעוגלים בהתאם. מטעמי נוחות, המרת הנתונים משקלים חדשים (₪) לדולרים אמריקאים נעשתה לפי שער הדולר נכון ליום 31 בדצמבר 2017: דולר אמריקאי אחד שווה 3.467 ₪. כל ההמרות נעשו אך ורק למען נוחות הקורא.

שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP

בהודעה זו נעשה שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP. מדדים אלה אינם מדדים פיננסיים לפי ה-IFRS ויכולים שלא להיות ברי השוואה למדדים בעלי שמות דומים בחברות אחרות. כמו-כן, המדדים יכולים שלא להוות אינדיקציה לגבי ביצועי העבר של החברה ואינם אמורים לצפות תוצאות אפשריות בעתיד. להגדרות של המדדים הפיננסיים שבהם נעשה שימוש בהודעה זו, ראה "Use of Non-GAAP Financial Measures" בנוסח בשפה האנגלית.

אודות פרטנר תקשורת

חברת פרטנר תקשורת בע"מ היא מפעילת תקשורת מובילה בישראל המספקת שירותי תקשורת (ניידת, טלפוניה ניידת, שירותי אינטרנט וטלוויזיה). 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:

ליאת גלזר שפט
מנהלת קשרי משקיעים ופרויקטים
טל': +972 (54) 781-5051
דוא"ל: investors@partner.co.il

תמיר אמר
מנהל כספים ראשי
טל': +972 (54) 781-4951