



PARTNER COMMUNICATIONS REPORTS FOURTH QUARTER AND ANNUAL 2018 RESULTS¹

ANNUAL ADJUSTED EBITDA² TOTALED NIS 722 MILLION

ANNUAL PROFIT TOTALED NIS 56 MILLION

PARTNER'S CEO, ISAAC BENBENISTI, NOTED: "PARTNER TV IS THE FASTEST GROWING TV SERVICE IN ISRAEL, WITH A TV SUBSCRIBER BASE OF 140 THOUSAND SUBSCRIBERS AS OF TODAY, AND 'PARTNER FIBER' OPTIC INFRASTRUCTURE HAS REACHED, AS OF TODAY, OVER 350 THOUSAND HOUSEHOLDS ACROSS ISRAEL, NEARLY 20% OF ALL HOUSEHOLDS CONNECTED TO THE INTERNET IN ISRAEL."

NET DEBT² REMAINS BELOW NIS 1 BILLION WITH NET DEBT TO EBITDA RATIO OF 1.3

2018 Annual Highlights (compared with 2017)

- **Total Revenues:** NIS 3,259 million (US\$ 870 million), a decrease of NIS 9 million
- **Service Revenues:** NIS 2,524 million (US\$ 673 million), a decrease of 2%
- **Equipment Revenues:** NIS 735 million (US\$ 196 million), an increase of 7%
- **Total Operating Expenses (OPEX)²:** NIS 1,996 million (US\$ 533 million), an increase of 3%
- **Adjusted EBITDA²:** NIS 722 million (US\$ 193 million), a decrease of 21%
- **Adjusted EBITDA Margin²:** 22% of total revenues compared with 28%
- **Profit for the Year:** NIS 56 million (US\$ 15 million) a decrease of 51%
- **Net Debt:** NIS 950 million (US\$ 253 million), an increase of NIS 44 million
- **Adjusted Free Cash Flow (before interest)²:** NIS 124 million (US\$ 33 million), a decrease of NIS 475 million
- **Cellular ARPU:** NIS 58 (US\$ 15), a decrease of 6%
- **Cellular Subscriber Base³:** approximately 2.65 million at year-end, a decrease of 1%
- **TV Subscriber Base:** approximately 122 thousand subscribers at year-end, an increase of 79 thousand subscribers (an increase of 184%)

Fourth quarter 2018 highlights (compared with fourth quarter 2017)

- **Total Revenues:** NIS 814 million (US\$ 217 million), a decrease of 2%
- **Service Revenues:** NIS 625 million (US\$ 167 million), a decrease of 1%
- **Equipment Revenues:** NIS 189 million (US\$ 50 million), a decrease of 7%

¹ The quarterly financial results are unaudited.

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

³ As from Q4 2018, M2M subscriptions are included in the post-paid subscriber base on a standardized basis – for more info please see "Cellular Segment Operational Review".

- **Total Operating Expenses (OPEX):** NIS 502 million (US\$ 134 million), a decrease of 3%
- **Adjusted EBITDA:** NIS 172 million (US\$ 46 million), an increase of 9%
- **Adjusted EBITDA Margin:** 21% of total revenues compared with 19%
- **Profit for the Period:** NIS 19 million (US\$ 5 million), an increase of NIS 69 million
- **Net Debt:** NIS 950 million (US\$ 253 million), an increase of NIS 44 million
- **Adjusted Free Cash Flow (before interest):** Negative NIS 22 million (US\$ -6 million), a decrease of NIS 85 million
- **Cellular ARPU:** NIS 57 (US\$ 15), a decrease of 3%
- **Cellular Subscriber Base:** approximately 2.65 million at quarter-end, a decrease of 1%
- **TV Subscriber Base:** approximately 122 thousand subscribers at quarter-end, an increase of 79 thousand subscribers (an increase of 184%)

Rosh Ha'ayin, Israel, March 27, 2019 – 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, 2018.

Commenting on the results for the fourth quarter and full year 2018, Mr. Isaac Benbenisti, CEO of Partner noted:

“The 2018 annual results express Partner's strength in the Israeli telecommunications market. In the complex competitive reality, Partner succeeded in ending the fourth quarter with a profit of NIS 19 million and an annual profit of NIS 56 million.

We continue to focus on, among other matters, providing value to the customer, for example through exclusive technologies such as VoLTE and WiFi calling, and investing significant resources on maintaining the customer satisfaction of our existing customer base, in order to preserve our particularly low churn rate.

Partner TV is the fastest growing TV service in Israel with a subscriber base of 140 thousand subscribers as of today, while, in 2018 alone, 79 thousand subscribers were added. Partner TV's advanced interface is best adapted to new viewing habits and has set a new standard in the multi-channel television market in Israel.

Partner's fiber optic infrastructure, Partner Fiber, is growing at the fastest rate in the market. In recent months, we have expanded our deployment in dozens of cities, and today we are already reaching over 350 thousand households with Partner's fiber, nearly 20% of all households connected to the internet in Israel.

In addition, and in light of the challenges facing the companies operating in the telecommunications sector, we succeeded, in cooperation with the employees' representatives and the Histadrut labor union, to reach at the beginning of this month, a new collective agreement that

takes care of the employees' welfare, and directly links Partner's success to employee compensation.”

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

“During 2018, Partner further consolidated its status as a total service communications provider with impressive growth in the Company's new revenue engines of TV services and fiber optics infrastructure.

We invested significant resources in smart and extensive deployment of our fiber-optic network, while maintaining relatively low levels of debt leverage. We intend to realize to the full the advantage we have over our competitors in network coverage and in our value propositions that combine TV and internet services, in order to increase profitability in the fixed-line segment and in support of our efforts to establish Partner as a leading communications infrastructure company. The new revenue engines are developing rapidly, and serve to strengthen the Company's resilience in light of the unrestrained competition in the Israeli cellular market – competition which was further intensified with the entrance of an additional, sixth cellular operator, and which led to even stronger price erosion than during the preceding year.

The Company intends to deploy a fiber optic network with an extensive and significant coverage of potential households in Israel within three to four years from today, with an expected payback period for the project overall of seven years. CAPEX payments relating to the fiber optic network are expected to remain stable at a level similar to that in 2018.

Profit for the year 2018 was NIS 56 million, a decrease of 51% compared with 2017. Adjusted EBITDA in 2018 totaled NIS 722 million, a decrease of 21% from 2017. Adjusted EBITDA for the cellular segment decreased by 26% mainly reflecting the impact of the decreases in service revenues and in income with respect to the settlement agreement with Orange, which ceased being recognized from the end of the second half of 2017; these decreases were partially offset mainly by the reduction in OPEX. Despite the decrease in profit which resulted from the unrestrained competition in the cellular market from price players, Partner focused on a strategy of providing value to the customer, the unique technological advantages of our network and our customer service, the results of which were reflected by one of the lowest churn rates in the market and an ARPU of NIS 57 for the fourth quarter and NIS 58 for the year 2018.

While total operating expenses (OPEX) increased in 2018 compared to 2017 by NIS 50 million, this was explained principally by increased expenses related to the growth in TV services as well as internet services.

Adjusted EBITDA for the fixed-line segment decreased in 2018 compared to 2017 by 4%, mainly reflecting the increased OPEX related to TV services and internet services, which more than offset the increases in revenues from TV services and internet services and in gross profit from equipment sales.

The gross profit margin from equipment sales further improved in 2018, from 21% in 2017 to 23% in 2018, together with a continued improvement in the quality of equipment sales as reflected by, among other things, the significant decrease of 42% in credit losses, from NIS 52 million in 2017 to NIS 30 million in 2018.

Adjusted Free Cash Flow (before interest) totaled NIS 124 million in 2018, after the Company's significant investments to support its new revenue engines related to the fiber optics network and TV services; CAPEX payments, including investments in new revenue engines, totaled NIS 502 million in 2018, an increase of 34% from 2017. The Company also made additional payments for deferred expenses – Rights of Use (ROU) totaling NIS 107 million in 2018, compared with NIS 113 million in 2017.

The Company's balance sheet demonstrates its financial strength, with net debt remaining below NIS 1 billion and a net debt to EBITDA ratio of 1.3 at year-end 2018. During 2018 we executed a buy-back of our shares and acquired 6.5 million shares at a total cost of NIS 100 million (including commissions) at an average price of NIS 15.38 per share. Our relatively low level of debt leverage, together with our ability to access additional fund sources through existing future debt issuance commitments, leaves us in a good position to be able to continue to invest in new growth opportunities, as necessary.

In the previous quarter, we announced the first step of our plan to expand the Company's activities to the fintech and finance areas, under the name "Partner Finance". We continue to examine possible activities in the finance arena, both within the Company and through co-operation with external parties."

| NIS Million | Q3'18 | Q4'18 | Comments |
|--|-------|-------|---|
| Service Revenues | 654 | 625 | The decrease resulted from a decrease in cellular service revenues as a result of seasonality |
| Equipment Revenues | 168 | 189 | The increase mainly reflected a change in the product mix |
| Total Revenues | 822 | 814 | |
| Gross profit from equipment sales | 44 | 42 | |
| OPEX | 504 | 502 | |
| Adjusted EBITDA | 201 | 172 | The decrease mainly reflected the decrease in service revenues |
| Profit for the Period | 26 | 19 | The decrease mainly resulted from the decrease in Adjusted EBITDA, partially offset by one-time income as a result of an income tax audit |
| Capital Expenditures (additions) | 111 | 177 | The increase resulted mainly from increased investments in the optic fiber network and in IT systems |
| Adjusted free cash flow (before interest payments) | 70 | (22) | The decrease mainly reflected the decrease in Adjusted EBITDA and the larger increase in operating assets and liabilities |
| Net Debt | 898 | 950 | |

| | Q3'18 | Q4'18 | Comments |
|---|-------|--------------------|---|
| Cellular Post-Paid Subscribers (end of period, thousands) | 2,333 | 2,361 ⁴ | Increase of 28 thousand subscribers. Excluding the impact of the addition of M2M subscribers, the cellular Post-Paid subscriber base would have decreased by 6 thousand subscribers |
| Cellular Pre-Paid Subscribers (end of period, thousands) | 297 | 285 | Decrease of 12 thousand subscribers |
| Monthly Average Revenue per Cellular User (ARPU) (NIS) | 60 | 57 | The decrease mainly reflected seasonality effects |
| Quarterly Cellular Churn Rate (%) | 8.0% | 8.5% | Increase in both Pre-Paid and Post-Paid churn rates |

Key Financial Results

| NIS MILLION (except EPS) | 2014 | 2015 ⁵ | 2016 | 2017* | 2018* |
|---|-------|-------------------|-------|-------|-------|
| Revenues | 4,400 | 4,111 | 3,544 | 3,268 | 3,259 |
| Cost of revenues | 3,419 | 3,472 | 2,924 | 2,627 | 2,700 |
| Gross profit | 981 | 639 | 620 | 641 | 559 |
| S,G&A and credit losses | 631 | 640 | 689 | 465 | 471 |
| Income with respect to settlement agreement with Orange | | 61 | 217 | 108 | |
| Other income | 50 | 47 | 45 | 31 | 28 |
| Operating profit | 400 | 107 | 193 | 315 | 116 |
| Finance costs, net | 159 | 143 | 105 | 180 | 53 |
| Income tax expenses | 79 | 4 | 36 | 21 | 7 |
| Profit (Loss) for the year | 162 | (40) | 52 | 114 | 56 |
| Earnings (Loss) per share (basic, NIS) | 1.04 | (0.26) | 0.33 | 0.70 | 0.34 |

⁴ As from Q4 2018, M2M subscriptions are included in the post-paid subscriber base on a standardized basis. This change had the effect of increasing the Post-Paid subscriber base at December 31, 2018, by approximately 34 thousand subscribers. See also 'Cellular Segment Operational Review' section below.

⁵ 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.

* 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, 2018.

| NIS MILLION (except EPS) | Q4'17 | Q1'18 | Q2'18 | Q3'18 | Q4'18 |
|--|--------|-------|-------|-------|-------|
| Revenues | 834 | 826 | 797 | 822 | 814 |
| Cost of revenues | 711 | 688 | 661 | 657 | 694 |
| Gross profit | 123 | 138 | 136 | 165 | 120 |
| S,G&A and credit losses | 130 | 113 | 121 | 124 | 113 |
| Other income | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Operating profit | 0 | 32 | 22 | 48 | 14 |
| Finance costs, net | 88 | 18 | 13 | 10 | 12 |
| Income tax expenses (income) | (38) | 5 | 7 | 12 | (17) |
| Profit (loss) for the period | (50) | 9 | 2 | 26 | 19 |
| Earnings (loss) per share (basic, NIS) | (0.30) | 0.05 | 0.01 | 0.16 | 0.12 |

| NIS MILLION (except EPS) | Q4'17 | Q4'18 | % Change |
|---|--------|-------|----------|
| Revenues | 834 | 814 | -2% |
| Cost of revenues | 711 | 694 | -2% |
| Gross profit | 123 | 120 | -2% |
| Operating profit | 0 | 14 | |
| Profit (loss) for the period | (50) | 19 | |
| Earnings (loss) per share (basic, NIS) | (0.30) | 0.12 | |
| Adjusted free cash flow (before interest) | 63 | (22) | |

Key Operating Indicators

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Adjusted EBITDA (NIS million) | 1,096 | 876 | 834 | 917 | 722 |
| Adjusted EBITDA (as a % of total revenues) | 25% | 21% | 24% | 28% | 22% |
| Adjusted Free Cash Flow (NIS millions) | 520 | 566 | 758 | 599 | 124 |
| Cellular Subscribers (end of period, thousands) | 2,837 | 2,718 | 2,686 | 2,662 | 2,646 |
| Estimated Cellular Market Share (%) | 28% | 27% | 26% | 25% | 25% |
| Annual Cellular Churn Rate (%) | 47% | 46% | 40% | 38% | 35% |
| Average Monthly Revenue per Cellular Subscriber (ARPU) (NIS) | 75 | 69 | 65 | 62 | 58 |
| TV subscribers (end of period, thousands) | | | | 43 | 122 |

| | Q4'17 | Q4'18 | Change |
|--|-------|-------|--------|
| Adjusted EBITDA (NIS million) | 158 | 172 | +9% |
| Adjusted EBITDA (as a % of total revenues) | 19% | 21% | +2 |
| Cellular Subscribers (end of period, thousands) | 2,662 | 2,646 | -16 |
| Quarterly Cellular Churn Rate (%) | 9.9% | 8.5% | -1.4 |
| Monthly Average Revenue per Cellular User (ARPU) (NIS) | 59 | 57 | -2 |

Partner Consolidated Results

| NIS Million | Cellular Segment | | | Fixed-Line Segment | | | Elimination | | Consolidated | | |
|--------------------|------------------|-------|----------|--------------------|------|----------|-------------|-------|--------------|-------|----------|
| | 2017 | 2018 | Change % | 2017 | 2018 | Change % | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 | Change % |
| Total Revenues | 2,588 | 2,486 | -4% | 853 | 944 | +11% | (173) | (171) | 3,268 | 3,259 | 0% |
| Service Revenues | 1,978 | 1,843 | -7% | 777 | 852 | +10% | (173) | (171) | 2,582 | 2,524 | -2% |
| Equipment Revenues | 610 | 643 | +5% | 76 | 92 | +21% | - | - | 686 | 735 | +7% |
| Operating Profit | 244 | 68 | -72% | 71 | 48 | -32% | - | - | 315 | 116 | -63% |
| Adjusted EBITDA | 710 | 524 | -26% | 207 | 198 | -4% | - | - | 917 | 722 | -21% |

| NIS Million | Cellular Segment | | | Fixed-Line Segment | | | Elimination | | Consolidated | | |
|-------------------------|------------------|-------|----------|--------------------|-------|----------|-------------|-------|--------------|-------|----------|
| | Q4'17 | Q4'18 | Change % | Q4'17 | Q4'18 | Change % | Q4'17 | Q4'18 | Q4'17 | Q4'18 | Change % |
| Total Revenues | 660 | 612 | -7% | 219 | 244 | +11% | (45) | (42) | 834 | 814 | -2% |
| Service Revenues | 478 | 447 | -6% | 197 | 220 | +12% | (45) | (42) | 630 | 625 | -1% |
| Equipment Revenues | 182 | 165 | -9% | 22 | 24 | +9% | - | - | 204 | 189 | -7% |
| Operating Profit (Loss) | 2 | 2 | 0% | (2) | 12 | | - | - | 0 | 14 | |
| Adjusted EBITDA | 124 | 119 | -4% | 34 | 53 | +56% | - | - | 158 | 172 | +9% |

Financial Review

In 2018, **total revenues** were NIS 3,259 million (US\$ 870 million), compared with NIS 3,268 million in 2017.

Annual **service revenues** in 2018 totaled NIS 2,524 million (US\$ 673 million), a decrease of 2% from NIS 2,582 million in 2017.

Service revenues for the cellular segment in 2018 totaled NIS 1,843 million (US\$ 492 million), a decrease of 7% from NIS 1,978 million in 2017. 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.

Service revenues for the fixed-line segment in 2018 totaled NIS 852 million (US\$ 227 million), an increase of 10% from NIS 777 million in 2017. This increase mainly reflected an increase in revenues from TV services and from internet services, partially offset by 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.

In Q4 2018, **total revenues** were NIS 814 million (US\$ 217 million), a decrease of 2% from NIS 834 million in Q4 2017.

Service revenues in Q4 2018 totaled NIS 625 million (US\$ 167 million), a decrease of 1% from NIS 630 million in Q4 2017.

Service revenues for the cellular segment in Q4 2018 totaled NIS 447 million (US\$ 119 million), a decrease of 6% from NIS 478 million in Q4 2017. 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 2018 totaled NIS 220 million (US\$ 59 million), an increase of 12% from NIS 197 million in Q4 2017. The increase reflected revenues from TV services (which started in Q3 2017) and internet services, which were partially offset principally by the decline in revenues from international calling services.

Equipment revenues in 2018 totaled NIS 735 million (US\$ 196 million), an increase of 7% from NIS 686 million in 2017, largely reflecting an increase in sales volumes of both cellular devices and other digital audio, visual and related equipment.

Gross profit from equipment sales in 2018 was NIS 166 million (US\$ 44 million), compared with NIS 142 million in 2017, an increase of 17%. This increase reflected increases in gross profit from equipment sales for both the cellular and fixed-line segments, largely a result of higher volumes of equipment sales in both segments.

Equipment revenues in Q4 2018 totaled NIS 189 million (US\$ 50 million), a decrease of 7% from NIS 204 million in Q4 2017, reflecting both a lower volume of equipment sales as well as a lower average price per sale due to a change in the product mix.

Gross profit from equipment sales in Q4 2018 was NIS 42 million (US\$ 11 million), compared with NIS 40 million in Q4 2017, an increase of 5%, mainly reflecting higher profit margins from sales due to a change in the product mix.

Total operating expenses ('OPEX') totaled NIS 1,996 million (US\$ 533 million) in 2018, an increase of 3% or NIS 50 million from 2017. This increase mainly reflected an increase in expenses related to TV services and internet services. Excluding the effect of the increase in these costs on operating expenses, total operating expenses would have decreased in 2018, mainly reflecting decreases in (i) international call expenses, (ii) credit losses and (iii) other expense items, including as a result of various efficiency measures. Including depreciation and amortization expenses and other expenses (mainly amortization of employee share based compensation), OPEX in 2018 increased by 2% compared with 2017, mainly for the same reasons as explained above.

Total operating expenses ('OPEX') totaled NIS 502 million (US\$ 134 million) in Q4 2018, a decrease of 3% or NIS 17 million from Q4 2017. The decrease mainly reflected decreases in (i) international call expenses, (ii) legal claims expenses, (iii) credit losses, (iv) advertising and marketing expenses and (v) other expense items. These decreases more than offset the increase in expenses relating to the growth in TV and internet services. Including depreciation and amortization expenses and other expenses (mainly amortization of employee share based compensation), OPEX in Q4 2018 decreased by 3% compared with Q4 2017.

In 2017, the Company recorded **income with respect to the settlement agreement of the Orange brand agreement** in an amount of NIS 108 million. No income was recorded in 2018, and none will be recorded for future periods, with respect to the settlement agreement.

Operating profit for 2018 totaled NIS 116 million (US\$ 31 million), a decrease of 63% compared with NIS 315 million in 2017. See Adjusted EBITDA analysis for each segment below.

Adjusted EBITDA in 2018 totaled NIS 722 million (US\$ 193 million), a decrease of 21% from NIS 917 million in 2017. As a percentage of total revenues, Adjusted EBITDA in 2018 was 22% compared with 28% in 2017.

Adjusted EBITDA for the cellular segment was NIS 524 million (US\$ 140 million) in 2018, a decrease of 26% from NIS 710 million in 2017, reflecting the impact of the decreases in service revenues and in income with respect to the settlement agreement with Orange, which was partially offset by the reduction in total operating expenses, and the increase in gross profits from cellular segment equipment sales. As a percentage of total cellular segment revenues, Adjusted EBITDA for the cellular segment in 2018 was 21% compared with 27% in 2017.

Adjusted EBITDA for the fixed-line segment was NIS 198 million (US\$ 53 million) in 2018, a decrease of 4% from NIS 207 million in 2017, mainly reflecting the increased operating expenses related to TV and internet services, which more than offset the increase in revenues from TV services and internet services and in gross profit from equipment sales. As a percentage of total fixed-line segment revenues, Adjusted EBITDA for the fixed-line segment in 2018 was 21%, compared with 24% in 2017.

Operating profit for Q4 2018 was NIS 14 million (US\$ 4 million), an increase of NIS 14 million compared to Q4 2017. See Adjusted EBITDA analysis for each segment below.

Adjusted EBITDA in Q4 2018 totaled NIS 172 million (US\$ 46 million), an increase of 9% from NIS 158 million in Q4 2017. As a percentage of total revenues, Adjusted EBITDA in Q4 2018 was 21% compared with 19% in Q4 2017.

Adjusted EBITDA for the cellular segment was NIS 119 million (US\$ 32 million) in Q4 2018, a decrease of 4% from NIS 124 million in Q4 2017, mainly reflecting the decrease in cellular service revenues and in gross profit from equipment sales, partially offset by the decline in cellular OPEX. As a percentage of total cellular segment revenues, Adjusted EBITDA for the cellular segment in Q4 2018 was 19% unchanged from Q4 2017.

Adjusted EBITDA for the fixed-line segment was NIS 53 million (US\$ 14 million) in Q4 2018, an increase of 56% from NIS 34 million in Q4 2017, mainly reflecting the increase in fixed line service revenues and gross profit from equipment sales, partially offset by the increase in OPEX mainly relating to TV and internet services. As a percentage of total fixed-line segment revenues, Adjusted EBITDA for the fixed-line segment in Q4 2018 was 22%, compared with 16% in Q4 2017.

Finance costs, net in 2018 were NIS 53 million (US\$ 14 million), a decrease of 71% compared with NIS 180 million in 2017. The decrease largely reflected the impact of early debt repayment expenses in 2017 in an amount of NIS 94 million which were mainly related to the early repayment of borrowings during 2017 in a total amount of NIS 1,283 million, in addition to a decrease in interest expenses reflecting the lower average level of indebtedness and a lower average interest rate, partially offset by early loan repayment expenses of NIS 9 million recorded in 2018.

Finance costs, net in Q4 2018 were NIS 12 million (US\$ 3 million), a decrease of 86% compared with NIS 88 million in Q4 2017. The decrease largely reflected impact of the early debt repayment expenses that were recorded in Q4 2017 in an amount of NIS 65 million, as well as lower interest expenses in view of the lower average debt level and a lower average interest rate.

Income tax expenses for 2018 were NIS 7 million (US\$ 2 million), a decrease of 67% compared with NIS 21 million in 2017. An income tax audit of the Company, concluded in 2017, resulted in a one-time income of NIS 10 million in income tax expenses and in an additional one-time deferred tax income of NIS 9 million. A one-time income of NIS 16 million in income tax expenses was recorded in 2018, mainly due to an income tax audit of the Company's subsidiary.

Income tax expenses for Q4 2018 were an income of NIS 17 million (US\$ 5 million), compared with income of NIS 38 million in Q4 2017, largely reflecting the change in profit/loss before income tax and the one-time impacts described above.

Overall, the company's **profit** in 2018 totaled NIS 56 million (US\$ 15 million), a decrease of 51% compared with profit of NIS 114 million in 2017.

Profit in Q4 2018 was NIS 19 million (US\$ 5 million), compared with a loss of NIS 50 million in Q4 2017, an increase of NIS 69 million.

Based on the weighted average number of shares outstanding during 2018, **basic earnings per share** or ADS, was NIS 0.34 (US\$ 0.09) compared with NIS 0.70 in 2017.

Based on the weighted average number of shares outstanding during Q4 2018, **basic earnings per share** or ADS, was NIS 0.12 (US\$ 0.03), compared with basic loss per share of NIS 0.30 in Q4 2017.

Cellular Segment Operational Review

At the end of 2018, the Company's **cellular subscriber base** (including mobile data, 012 Mobile subscribers and M2M subscriptions) was approximately 2.65 million, including approximately 2.36 million Post-Paid subscribers or 89% of the base, and approximately 285 thousand Pre-Paid subscribers, or 11% of the subscriber base.

Over 2018, the cellular subscriber base declined by approximately 16 thousand. The Pre-Paid subscriber base decreased by approximately 69 thousand, while the Post-Paid subscriber base increased by approximately 53 thousand.

The number of post-paid subscribers for the quarters between the fourth quarter of 2017 and the third quarter of 2018 were retrospectively decreased related to an amendment in the large business customer subscriber base.

In view of the expected growing impact of M2M (machine to machine) activity on our business, as from Q4 2018, M2M subscriptions are included in the Post-Paid subscriber base on a standardized basis, according to which the number of M2M subscriptions included is calculated by dividing total revenues from M2M subscriptions by the average revenue from a dedicated data package subscriber. This change had the effect of increasing the Post-Paid subscriber base for Q4 2018 by approximately 34 thousand subscribers. Excluding the inclusion of M2M subscriptions, the Post-Paid subscriber base would have increased by approximately 19 thousand in 2018 and the total cellular subscriber base would have declined, net, by approximately 50 thousand.

The annual **churn rate** for cellular subscribers in 2018 was 35%, a decrease of 3 percentage points compared with 38% in 2017, and a decrease of 5 percentage points compared with 40% in 2016.

The monthly Average Revenue per User (“**ARPU**”) for cellular subscribers in 2018 was NIS 58 (US\$ 15), a decrease of 6% from NIS 62 in 2017 (the impact on ARPU of the inclusion of M2M subscriptions in the subscriber base from Q4 2018 was negligible). The decrease mainly reflected the continued price erosion in cellular services due to the persistently high competition in the cellular market.

Total **cellular market share** (based on the number of subscribers) at the end of 2018 was estimated to be approximately 25%, unchanged from year-end 2017.

During the fourth quarter of 2018, the cellular subscriber base increased by approximately 16 thousand subscribers. The Post-Paid subscriber base increased by approximately 28 thousand subscribers, while the Pre-Paid subscriber base decreased by approximately 12 thousand subscribers. Excluding the inclusion of M2M subscriptions as explained above, the Post-Paid subscriber base would have decreased during the fourth quarter by approximately 6 thousand and the total cellular subscriber base would have declined, net, by approximately 18 thousand.

The quarterly **churn rate** for cellular subscribers in Q4 2018 was 8.5%, compared with 9.9% in Q4 2017.

The monthly Average Revenue per User (“**ARPU**”) for cellular subscribers in Q4 2018 was NIS 57 (US\$ 15), a decrease of 3% from NIS 59 in Q4 2017. The decrease mainly reflected the continued price erosion in key cellular services due to the competition in the cellular market.

Funding and Investing Review

In 2018, **Adjusted Free Cash Flow** totaled NIS 124 million (US\$ 33 million), a decrease of 79% from NIS 599 million in 2017.

Cash generated from operations totaled NIS 625 million (US\$ 167 million) in 2018 compared with NIS 973 million in 2017, a decrease of 36%. The decrease mainly reflected a smaller decrease in trade receivables of NIS 124 million in 2018 compared with NIS 283 million in 2017 which was mainly explained by fewer receipts from customers for previous equipment sales under long-term payment plans. Cash generated from operations in 2018 was also adversely affected by a decrease in trade payables.

Cash capital expenditures (CAPEX payments), as represented by cash flows used for the acquisition of property and equipment and intangible assets, were NIS 502 million (US\$ 134 million) in 2018, an increase of 34% from NIS 376 million in 2017. The increase mainly reflected the increased investments in the optic fiber network, and the costs of equipment, including installation, leased to subscribers (mainly related to TV services).

In Q4 2018, **Adjusted Free Cash Flow** totaled negative NIS 22 million (US\$ -6 million), a decrease of 135% from NIS 63 million in Q4 2017.

Cash generated from operating activities decreased by 31% to NIS 121 million (US\$ 32 million) in Q4 2018 from NIS 176 million in Q4 2017. The decrease mainly reflected the decrease in trade payables and other payables.

Cash capital expenditures ('CAPEX payments'), as represented by cash flows used for the acquisition of property and equipment and intangible assets, were NIS 143 million (US\$ 38 million) in Q4 2018, an increase of 27% from NIS 113 million in Q4 2017, mainly reflected increased investments in the optic fiber network.

The level of **Net Debt** at the end of 2018 amounted to NIS 950 million (US\$ 253 million), compared with NIS 906 million at the end of 2017.

Change in PHI's governance from January 1, 2019

At the beginning of January 2019, an amendment to the NSA between the Company and Hot Mobile was signed, as a result of which, control over PHI is now borne 50-50 by the Company and Hot Mobile, and each nominates an equal number of directors (3 directors). Since, thereafter, decisions about the Relevant Activities of PHI require the unanimous consent of both the Company and Hot Mobile, PHI is now considered a joint arrangement controlled by the Company and Hot Mobile (joint operation). For further details and implications, see note 9 to our consolidated financial statements and Item 5A.1d in the Company's Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2018.

IFRS 16

The new leases standard, IFRS 16, comes into effect on 1 January 2019. The standard will affect primarily the accounting for the Group's operating leases. As described in note 9 to our consolidated financial statements, in January 2019 the governance of PHI was changed and PHI will be accounted for as a joint operation by the Company. Therefore the below estimates of the expected effect of the standard are presented including the Company's share in relation to its interests in the assets, liabilities and expenses of PHI. The below estimates of impacts from the implementation of IFRS 16 are based on contract terms and discount rates that existed as of December 31, 2018, and under the assumption that they will not change during 2019. Upon the implementation of IFRS 16 on January 1, 2019 the Group expects to recognize right-of-use assets of approximately NIS 660 million, lease liabilities of approximately NIS 690, a charge to accumulated earnings of approximately NIS 20 million, and a deferred tax asset in an immaterial amount.

In the consolidated statement of income for 2019 lease expenses are expected to decrease by approximately NIS 150 million, amortization expenses and interest expenses are expected to increase by approximately NIS 160 million, and profit is expected to decrease by an immaterial amount. In the consolidated statement of cash flows for 2019 cash from operating activities is expected to increase by approximately NIS 140 million and cash from financing activities is expected

to decrease by approximately NIS 140 million. See also note 3 to our consolidated financial statements.

Other developments

On March 26, 2019, the Company's Board of Directors authorized the Company's management to examine the possible deferred expansion of series G debentures of the Company, subject to prior approval of the Board of Directors and market conditions.

Conference Call Details

Partner will hold a conference call on Wednesday, March 27, 2019 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: +972.3.918.0664

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 27, 2019 until April 11, 2019, at the following numbers:

International: +972.3.925.5927

North America toll-free: +1.888.326.9310

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 investment of significant resources in order to maintain customer satisfaction and preserve low churn rate; the realization of the advantages that we have over our competitors in order to increase profitability in the fixed-line segment and establish the Company as a leading communications infrastructure company; the Company's expectation that its new revenue engines will serve to strengthen the Company's resilience in light of competition; the Company's ability to continue to invest in new growth opportunities in light of its relatively low level of debt leverage; the possible expansion of the Company's activities in the fintech and finance sectors, with respect to the implementation of the IFRS 16 standard on the results of the Company and PHI and on their financial statements; and the possible deferred expansion of series G debentures. 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, the availability of financing to enable the Company to maintain customer satisfaction and to preserve low churn rate; the Company's technical and financial ability to continue to realize the advantages it has over its competitors in order to increase profitability in the fixed-line segment and establish the Company as a leading communications infrastructure company; anticipated benefits from the investment in the Company's fiber optic infrastructure and TV service in light of competition; as well as the risks entailed in the entry into new sectors and markets. 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, 2018: US \$1.00 equals NIS 3.748. 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>add</i> Credit losses <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, Credit losses |
| 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 |

About Partner Communications

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

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 |
|--|---------------------|--------------|--|
| | 2017 | 2018 | 2018 |
| | In millions | | |
| CURRENT ASSETS | | | |
| Cash and cash equivalents | 867 | 416 | 111 |
| Short-term deposits | 150 | | |
| Trade receivables | 808 | 656 | 175 |
| Other receivables and prepaid expenses | 48 | 33 | 9 |
| Deferred expenses – right of use | 43 | 51 | 14 |
| Inventories | 93 | 98 | 26 |
| | 2,009 | 1,254 | 335 |
| NON CURRENT ASSETS | | | |
| Trade receivables | 232 | 260 | 69 |
| Prepaid expenses and other | 5 | 4 | 1 |
| Deferred expenses – right of use | 133 | 185 | 49 |
| Property and equipment | 1,180 | 1,211 | 323 |
| Intangible and other assets | 697 | 617 | 164 |
| Goodwill | 407 | 407 | 109 |
| Deferred income tax asset | 55 | 38 | 10 |
| | 2,709 | 2,722 | 725 |
| TOTAL ASSETS | 4,718 | 3,976 | 1,060 |

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

| | New Israeli Shekels | | Convenience translation into U.S. Dollars |
|---|---------------------|-------|---|
| | 2017 | 2018 | 2018 |
| | In millions | | |
| CURRENT LIABILITIES | | | |
| Current maturities of notes payable and borrowings | 705 | 162 | 43 |
| Trade payables | 787 | 711 | 190 |
| Payables in respect of employees | 91 | 96 | 26 |
| Other payables (mainly institutions) | 31 | 10 | 3 |
| Income tax payable | 50 | 35 | 9 |
| Deferred revenues from HOT mobile | 31 | 31 | 8 |
| Other deferred revenues | 41 | 41 | 11 |
| Provisions | 75 | 64 | 17 |
| | 1,811 | 1,150 | 307 |
| NON CURRENT LIABILITIES | | | |
| Notes payable | 975 | 1,013 | 270 |
| Borrowings from banks and others | 243 | 191 | 51 |
| Liability for employee rights upon retirement, net | 40 | 40 | 11 |
| Dismantling and restoring sites obligation | 27 | 13 | 3 |
| Deferred revenues from HOT mobile | 164 | 133 | 35 |
| Other non-current liabilities | 24 | 30 | 8 |
| | 1,473 | 1,420 | 378 |
| TOTAL LIABILITIES | 3,284 | 2,570 | 685 |
| EQUITY | | | |
| Share capital - ordinary shares of NIS 0.01 par value: authorized - December 31, 2017 and December 31, 2018 - 235,000,000 shares; issued and outstanding - | 2 | 2 | 1 |
| December 31, 2017 – **168,243,913 shares | | | |
| December 31, 2018 – **162,628,397 shares | | | |
| Capital surplus | 1,164 | 1,102 | 294 |
| Accumulated retained earnings | 491 | 563 | 150 |
| Treasury shares, at cost | | | |
| December 31, 2017 – ***2,850,472 shares | | | |
| December 31, 2018 – ***8,560,264 shares | (223) | (261) | (70) |
| Non-controlling interests | | * | * |
| TOTAL EQUITY | 1,434 | 1,406 | 375 |
| TOTAL LIABILITIES AND EQUITY | 4,718 | 3,976 | 1,060 |

* Representing an amount of less than 1 million.

** Net of treasury shares.

*** Including, restricted shares in amount of 1,376,381 and 1,210,833 as of and December 31, 2017 and December 31, 2018, respectively, held by a trustee under the Company's Equity Incentive Plan, such shares may become outstanding upon completion of vesting conditions.

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 | | | |
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2018 |
| | In millions (except earnings per share) | | | |
| Revenues, net | 3,544 | 3,268 | 3,259 | 870 |
| Cost of revenues | 2,924 | 2,627 | 2,700 | 720 |
| Gross profit | 620 | 641 | 559 | 150 |
| Selling and marketing expenses | 426 | 269 | 293 | 78 |
| General and administrative expenses | 181 | 144 | 148 | 39 |
| Credit losses | 82 | 52 | 30 | 8 |
| Income with respect to settlement agreement with Orange | 217 | 108 | | |
| Other income, net | 45 | 31 | 28 | 7 |
| Operating profit | 193 | 315 | 116 | 32 |
| Finance income | 13 | 4 | 2 | 1 |
| Finance expenses | 118 | 184 | 55 | 16 |
| Finance costs, net | 105 | 180 | 53 | 15 |
| Profit before income tax | 88 | 135 | 63 | 17 |
| Income tax expenses | 36 | 21 | 7 | 2 |
| Profit for the year | 52 | 114 | 56 | 15 |
| Attributable to: | | | | |
| Owners of the Company | 52 | 114 | 57 | 15 |
| Non-controlling interests | | | (1) | * |
| Profit for the year | 52 | 114 | 56 | 15 |
| Earnings per share | | | | |
| Basic | 0.33 | 0.70 | 0.34 | 0.09 |
| Diluted | 0.33 | 0.69 | 0.34 | 0.09 |

* Representing an amount of less than 1 million.

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 | | | |
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2018 |
| | In millions | | | |
| Profit for the year | 52 | 114 | 56 | 15 |
| Other comprehensive income, items that will not be reclassified to profit or loss | | | | |
| Remeasurements of post-employment benefit obligations | (8) | (2) | 1 | * |
| Income taxes relating to remeasurements of post-employment benefit obligations | 2 | 1 | * | * |
| Other comprehensive income (loss) for the year, net of income taxes | (6) | (1) | 1 | * |
| TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR | <u>46</u> | <u>113</u> | <u>57</u> | <u>15</u> |
| Total comprehensive income attributable to: | | | | |
| Owners of the Company | 46 | 113 | 58 | 15 |
| Non-controlling interests | | | (1) | * |
| TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR | <u>46</u> | <u>113</u> | <u>57</u> | <u>15</u> |

* Representing an amount of less than 1 million.

PARTNER COMMUNICATIONS COMPANY LTD.

(An Israeli Corporation)

SEGMENT INFORMATION & ADJUSTED EBITDA RECONCILIATION

| | New Israeli Shekels | | | |
|--|-------------------------------------|-------------------------------|--------------------|---------------------|
| | Year ended December 31, 2018 | | | |
| | In millions | | | |
| | Cellular segment | Fixed-line segment | Elimination | Consolidated |
| Segment revenue - Services | 1,827 | 697 | | 2,524 |
| Inter-segment revenue - Services | 16 | 155 | (171) | |
| Segment revenue - Equipment | 643 | 92 | | 735 |
| Total revenues | 2,486 | 944 | (171) | 3,259 |
| Segment cost of revenues - Services | 1,435 | 696 | | 2,131 |
| Inter-segment cost of revenues- Services | 154 | 17 | (171) | |
| Segment cost of revenues - Equipment | 509 | 60 | | 569 |
| Cost of revenues | 2,098 | 773 | (171) | 2,700 |
| Gross profit | 388 | 171 | | 559 |
| Operating expenses (3) | 343 | 128 | | 471 |
| Other income, net | 23 | 5 | | 28 |
| Operating profit | 68 | 48 | | 116 |
| Adjustments to presentation of segment | | | | |
| Adjusted EBITDA | | | | |
| –Depreciation and amortization | 442 | 150 | | |
| –Other (1) | 14 | | | |
| Segment Adjusted EBITDA (2) | 524 | 198 | | |

| | New Israeli Shekels |
|--|-------------------------------------|
| | Year ended December 31, 2018 |
| | In millions |
| Reconciliation of segments subtotal Adjusted EBITDA to profit for the year | |
| Segments subtotal Adjusted EBITDA (2) | 722 |
| Depreciation and amortization | (592) |
| Finance costs, net | (53) |
| Income tax expenses | (7) |
| Other (1) | (14) |
| Profit for the year | 56 |

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 |

(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.

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

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, |
| | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 | 2018 | 2018 |
| | (Audited) | (Audited) | (Unaudited) | (Unaudited) | (Audited) | (Unaudited) |
| | In millions | | | | | |
| CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES: | | | | | | |
| Cash generated from operations (Appendix) | 1,002 | 627 | 198 | 123 | 168 | 33 |
| Income tax paid | (29) | (2) | (22) | (2) | (1) | (1) |
| Net cash provided by operating activities | <u>973</u> | <u>625</u> | <u>176</u> | <u>121</u> | <u>167</u> | <u>32</u> |
| CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES: | | | | | | |
| Acquisition of property and equipment | (223) | (343) | (77) | (102) | (92) | (27) |
| Acquisition of intangible and other assets | (153) | (159) | (36) | (41) | (42) | (11) |
| Proceeds from short-term deposits, net | 302 | 150 | | 291 | 40 | 78 |
| Interest received | 2 | 1 | * | * | * | * |
| Consideration received from sales of property and equipment | * | 3 | * | * | 1 | * |
| Payment for acquisition of subsidiary, net of cash acquired | | (3) | | | (1) | |
| Net cash used in investing activities | <u>(72)</u> | <u>(351)</u> | <u>(113)</u> | <u>148</u> | <u>(94)</u> | <u>40</u> |
| CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES: | | | | | | |
| Share issuance | 190 | | | | | |
| Acquisition of treasury shares | | (100) | | (18) | (27) | (5) |
| Proceeds from issuance of notes payable, net of issuance costs | 650 | 150 | 398 | 150 | 40 | 40 |
| Interest paid | (165) | (69) | (80) | (15) | (18) | (4) |
| Non-current borrowings received | 350 | | 350 | | | |
| Repayment of non-current borrowings | (1,332) | (382) | (431) | (7) | (102) | (2) |
| Repayment of notes payables | (443) | (324) | (443) | (324) | (86) | (86) |
| Net cash used in financing activities | <u>(750)</u> | <u>(725)</u> | <u>(206)</u> | <u>(214)</u> | <u>(193)</u> | <u>(57)</u> |
| INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS | 151 | (451) | (143) | 55 | (120) | 15 |
| CASH AND CASH EQUIVALENTS AT BEGINNING OF PERIOD | 716 | 867 | 1,010 | 361 | 231 | 96 |
| CASH AND CASH EQUIVALENTS AT END OF PERIOD | <u>867</u> | <u>416</u> | <u>867</u> | <u>416</u> | <u>111</u> | <u>111</u> |

* Representing an amount of less than 1 million.

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, |
| | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 | 2018 | 2018 |
| | (Audited) | (Audited) | (Unaudited) | (Unaudited) | (Audited) | (Unaudited) |
| | In millions | | | | | |
| Cash generated from operations: | | | | | | |
| Profit (Loss) for the period | 114 | 56 | (50) | 19 | 15 | 5 |
| Adjustments for: | | | | | | |
| Depreciation and amortization | 540 | 545 | 141 | 139 | 145 | 37 |
| Amortization of deferred expenses - Right of use | 40 | 47 | 12 | 16 | 13 | 4 |
| Employee share based compensation expenses | 20 | 15 | 4 | 4 | 4 | 1 |
| Liability for employee rights upon retirement, net | (1) | 1 | 2 | * | * | * |
| Finance costs, net | (2) | (7) | 1 | (6) | (2) | (2) |
| Change in fair value of derivative financial instruments | * | * | 1 | * | * | * |
| Interest paid | 165 | 69 | 80 | 15 | 18 | 4 |
| Interest received | (2) | (1) | * | (3) | * | (1) |
| Deferred income taxes | (13) | 16 | (27) | (1) | 4 | * |
| Income tax paid | 29 | 2 | 22 | 2 | 1 | 1 |
| Changes in operating assets and liabilities: | | | | | | |
| Decrease (increase) in accounts receivable: | | | | | | |
| Trade | 283 | 124 | 7 | 14 | 33 | 4 |
| Other | 6 | 16 | 11 | 18 | 4 | 5 |
| Increase (decrease) in accounts payable and accruals: | | | | | | |
| Trade | 69 | (69) | 24 | (23) | (18) | (6) |
| Other payables | (3) | (18) | 46 | 11 | (5) | 3 |
| Provisions | (2) | (11) | (3) | (5) | (3) | (1) |
| Deferred revenues with respect to settlement agreement with Orange | (108) | | | | | |
| Deferred revenues from HOT mobile | (31) | (31) | (8) | (8) | (8) | (2) |
| Other deferred revenues | 3 | * | (2) | 1 | * | * |
| Increase in deferred expenses - Right of use | (113) | (107) | (27) | (30) | (28) | (8) |
| Current income tax liability | 5 | (15) | (33) | (22) | (4) | (6) |
| Decrease (increase) in inventories | 3 | (5) | (3) | (18) | (1) | (5) |
| Cash generated from operations | 1,002 | 627 | 198 | 123 | 168 | 33 |

* Representing an amount of less than 1 million.

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, | 12 months period ended December 31, | 3 months period ended December 31, | 3 months period ended December 31, | 12 months period ended December 31, | 3 months period ended December 31, |
| | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 | 2018 | 2018 |
| | (Audited) | (Audited) | (Unaudited) | (Unaudited) | (Audited) | (Unaudited) |
| | In millions | | | | | |
| Net cash provided by operating activities | 973 | 625 | 176 | 121 | 167 | 32 |
| Net cash used in investing activities | (72) | (351) | (113) | 148 | (94) | 40 |
| Short-term investment in deposits | (302) | (150) | | (291) | (40) | (78) |
| Adjusted Free Cash Flow | 599 | 124 | 63 | (22) | 33 | (6) |
| Interest paid | (165) | (69) | (80) | (15) | (18) | (4) |
| Adjusted Free Cash Flow After Interest | 434 | 55 | (17) | (37) | 15 | (10) |

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, | 12 months period ended December 31, | 3 months period ended December 31, | 3 months period ended December 31, | 12 months period ended December 31, | 3 months period ended December 31, |
| | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 | 2018 | 2018 |
| | (Audited) | (Audited) | (Unaudited) | (Unaudited) | (Audited) | (Unaudited) |
| | In millions | | | | | |
| Cost of revenues – Services | 2,083 | 2,131 | 547 | 547 | 569 | 146 |
| Selling and marketing expenses | 269 | 293 | 80 | 72 | 78 | 19 |
| General and administrative expenses | 144 | 148 | 40 | 37 | 39 | 10 |
| Credit losses | 52 | 30 | 10 | 4 | 8 | 1 |
| Depreciation and amortization | (580) | (592) | (153) | (155) | (158) | (41) |
| Other (1) | (22) | (14) | (5) | (3) | (3) | (1) |
| OPEX | 1,946 | 1,996 | 519 | 502 | 533 | 134 |

(1) Mainly amortization of employee share based compensation.

Key Financial and Operating Indicators (unaudited)**

| <i>NIS M unless otherwise stated</i> | Q3' 16 | Q4' 16 | Q1' 17 | Q2' 17 | Q3' 17 | Q4' 17 | Q1' 18 | Q2' 18 | Q3' 18 | Q4' 18 | | 2017 | 2018 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|--------------|--------------|
| Cellular Segment Service Revenues | 531 | 498 | 489 | 497 | 514 | 478 | 466 | 454 | 476 | 447 | | 1,978 | 1,843 |
| Cellular Segment Equipment Revenues | 139 | 158 | 145 | 145 | 138 | 182 | 178 | 157 | 143 | 165 | | 610 | 643 |
| Fixed-Line Segment Service Revenues | 220 | 205 | 194 | 192 | 194 | 197 | 202 | 210 | 220 | 220 | | 777 | 852 |
| Fixed-Line Segment Equipment Revenues | 12 | 11 | 18 | 14 | 22 | 22 | 23 | 20 | 25 | 24 | | 76 | 92 |
| <i>Reconciliation for consolidation</i> | <i>(53)</i> | <i>(51)</i> | <i>(43)</i> | <i>(43)</i> | <i>(42)</i> | <i>(45)</i> | <i>(43)</i> | <i>(44)</i> | <i>(42)</i> | <i>(42)</i> | | <i>(173)</i> | <i>(171)</i> |
| Total Revenues | 849 | 821 | 803 | 805 | 826 | 834 | 826 | 797 | 822 | 814 | | 3,268 | 3,259 |
| Gross Profit from Equipment Sales | 28 | 18 | 26 | 33 | 43 | 40 | 43 | 37 | 44 | 42 | | 142 | 166 |
| Operating Profit | 64 | 8 | 105 | 118 | 92 | 0 | 32 | 22 | 48 | 14 | | 315 | 116 |
| Cellular Segment Adjusted EBITDA | 156 | 109 | 187 | 210 | 189 | 124 | 134 | 126 | 145 | 119 | | 710 | 524 |
| Fixed-Line Segment Adjusted EBITDA | 64 | 55 | 64 | 59 | 50 | 34 | 43 | 46 | 56 | 53 | | 207 | 198 |
| Total Adjusted EBITDA | 220 | 164 | 251 | 269 | 239 | 158 | 177 | 172 | 201 | 172 | | 917 | 722 |
| Adjusted EBITDA Margin (%) | 26% | 20% | 31% | 33% | 29% | 19% | 21% | 22% | 24% | 21% | | 28% | 22% |
| OPEX | 570 | 570 | 478 | 472 | 477 | 519 | 498 | 492 | 504 | 502 | | 1,946 | 1,996 |
| Income with respect to settlement agreement with Orange | 55 | 54 | 54 | 54 | | | | | | | | 108 | |
| Finance costs, net | 30 | 23 | 23 | 54 | 15 | 88 | 18 | 13 | 10 | 12 | | 180 | 53 |
| Profit (Loss) | 19 | (7) | 64 | 46 | 54 | (50) | 9 | 2 | 26 | 19 | | 114 | 56 |
| Capital Expenditures (cash) | 44 | 47 | 82 | 76 | 105 | 113 | 138 | 104 | 117 | 143 | | 376 | 502 |
| Capital Expenditures (additions) | 44 | 84 | 58 | 78 | 107 | 174 | 113 | 98 | 111 | 177 | | 417 | 499 |
| Adjusted Free Cash Flow | 215 | 269 | 126 | 208 | 202 | 63 | 21 | 55 | 70 | (22) | | 599 | 124 |
| Adjusted Free Cash Flow (after interest) | 201 | 241 | 109 | 150 | 192 | (17) | (14) | 44 | 62 | (37) | | 434 | 55 |
| Net Debt | 1,768 | 1,526 | 1,415 | 1,081 | 887 | 906 | 919 | 893 | 898 | 950 | | 906 | 950 |
| Cellular Subscriber Base (Thousands)* | 2,693 | 2,686 | 2,658 | 2,662 | 2,677 | 2,662 | 2,649 | 2,623 | 2,630 | 2,646 | | 2,662 | 2,646 |
| Post-Paid Subscriber Base (Thousands)* | 2,215 | 2,241 | 2,259 | 2,273 | 2,306 | 2,308 | 2,318 | 2,323 | 2,333 | 2,361 | | 2,308 | 2,361 |
| Pre-Paid Subscriber Base (Thousands) | 478 | 445 | 399 | 389 | 371 | 354 | 331 | 300 | 297 | 285 | | 354 | 285 |
| Cellular ARPU (NIS) | 66 | 62 | 61 | 62 | 64 | 59 | 58 | 57 | 60 | 57 | | 62 | 58 |
| Cellular Churn Rate (%)* | 9.7% | 9.4% | 9.8% | 9.0% | 9.3% | 9.9% | 8.9% | 10.1% | 8.0% | 8.5% | | 38% | 35% |
| Number of Employees (FTE) | 2,742 | 2,686 | 2,580 | 2,582 | 2,696 | 2,797 | 2,778 | 2,808 | 2,821 | 2,782 | | 2,797 | 2,782 |

* The number of post-paid subscribers for the quarters between the fourth quarter of 2017 and the third quarter of 2018 were retrospectively decreased related to an amendment in the large business customer subscriber base. This led to a marginal change in the cellular churn rate for the first and the second quarters of 2018 only. ARPU figures for the said quarters were unaffected. In addition, as from Q4 2018, M2M subscriptions are included in the post-paid subscriber base on a standardized basis. This change had the effect of increasing the Post-Paid subscriber base at December 31, 2018, by approximately 34 thousand subscribers. See also 'Cellular Segment Operational Review' section.

** See footnote 2 regarding use of non-GAAP measures. Figures from 2017 include impact of adoption of IFRS15.

Disclosure for notes holders as of December 31, 2018

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

| Series | Original issuance date | Principal on the date of issuance | As of 31.12.2018 | | | | 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 | | | |
| D | 25.04.10 04.05.11* | 400 146 | 327 | 327 | ** | 332 | 1.737% (MAKAM+1.2%) | 30.12.17 | 30.12.21 | 30.03, 30.06, 30.09, 30.12 | Variable interest MAKAM (4) | Hermetic Trust (1975) Ltd. Merav Offer. 113 Hayarkon St., Tel Aviv. Tel: 03-5544553. |
| F (1) (3) | 20.07.17 12.12.17* 04.12.18* | 255 389 150 | 794 | 794 | ** | 786 | 2.16% | 25.06.20 | 25.06.24 | 25.06, 25.12 | Not Linked | Hermetic Trust (1975) Ltd. Merav Offer. 113 Hayarkon St., Tel Aviv. Tel: 03-5544553. |
| G (2) (3) | 06.01.19 | 225 | N/A | N/A | N/A | N/A | 4% | 25.06.22 | 25.06.27 | 25.06 | Not Linked | Hermetic Trust (1975) Ltd. Merav Offer. 113 Hayarkon St., Tel Aviv. Tel: 03-5544553. |

(1) In December 2018, the Company issued an additional Series F Notes in a principal amount of NIS 150 million. In December 2017 and January 2018, the Company entered into agreements with Israeli institutional investors to issue in December 2019, in the framework of a private placement, additional Series F notes, in an aggregate principal amount of NIS 227 million. S&P Maalot has rated the additional deferred issuances with an 'ilA+' rating. For additional details see the Company's press releases dated September 13 and 17, 2017, December 27, 2017 and January 9, 2018.

(2) In January 2019, the Company issued Series G Notes in a principal amount of NIS 225 million.

(3) Regarding Series F and G 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, 2018, the ratio of Net Debt to Adjusted EBITDA was 1.3. Additional stipulations regarding Series F and G Notes mainly include: shareholders' equity shall not decrease below NIS 400 million and NIS 600 million, respectively; 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. In any case, the total maximum additional interest for Series F and G, shall not exceed 1.25% or 1%, respectively. For more information see the Company's Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2018.

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

(4) '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, 2018 (cont.)

Notes Rating Details*

| Series | Rating Company | Rating as of 31.12.2018 and 27.03.2019 (1) | Rating assigned upon issuance of the Series | Recent date of rating as of 31.12.2018 and 27.03.2019 | Additional ratings between the original issuance date and the recent date of rating (2) | |
|--------|----------------|--|---|---|--|---|
| | | | | | Date | Rating |
| D | S&P Maalot | ilA+ | ilAA- | 12/2018 and 01/2019 | 07/2010, 09/2010, 10/2010, 09/2012, 12/2012, 06/2013, 07/2014, 07/2015, 07/2016, 07/2017, 08/2018, 11/2018, 12/2018, 01/2019 | ilAA-/Stable, ilAA-/Stable, ilAA-/Negative, ilAA-/Watch Neg, ilAA-/Negative, ilAA-/Stable, ilAA-/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable |
| F | S&P Maalot | ilA+ | ilA+ | 12/2018 and 01/2019 | 07/2017, 09/2017, 12/2017, 01/2018, 08/2018, 11/2018, 12/2018, 01/2019 | ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable, ilA+/Stable |
| G (3) | S&P Maalot | ilA+ | ilA+ | 01/2019 | 01/2019 | ilA+/Stable |

(1) In August 2018, 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 August 13, 2018.

(3) In January 2019, the Company issued Series G Notes in a principal amount of NIS 225 million.

** 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, 2018

- 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 | - | 109,228 | - | - | - | 22,840 |
| Second year | - | 268,035 | - | - | - | 19,228 |
| Third year | - | 268,035 | - | - | - | 13,902 |
| Fourth year | - | 158,807 | - | - | - | 8,576 |
| Fifth year and on | - | 317,613 | - | - | - | 6,860 |
| Total | - | 1,121,718 | - | - | - | 71,406 |

- 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 – None.

- 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 | - | 52,132 | - | - | - | 5,448 |
| Second year | - | 52,132 | - | - | - | 4,182 |
| Third year | - | 52,132 | - | - | - | 2,915 |
| Fourth year | - | 52,132 | - | - | - | 1,643 |
| Fifth year and on | - | 34,119 | - | - | - | 746 |
| Total | - | 242,647 | - | - | - | 14,934 |

Summary of Financial Undertakings (according to repayment dates) as of December 31, 2018 (cont.)

- d. Credit from banks abroad based on the Company's "Solo" financial data – None.
 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 | - | 161,360 | - | - | - | 28,288 |
| Second year | - | 320,167 | - | - | - | 23,410 |
| Third year | - | 320,167 | - | - | - | 16,817 |
| Fourth year | - | 210,939 | - | - | - | 10,219 |
| Fifth year and on | - | 351,732 | - | - | - | 7,606 |
| Total | - | 1,364,365 | - | - | - | 86,340 |

- 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 2018¹

Adjusted EBITDA² לשנה הסתכם ב- 722 מיליון ₪

רווח שנתי הסתכם ב- 56 מיליון ₪

מנכ"ל פרטנר, איציק בנבנישתי ציין: "פרטנר TV הוא שירות הטלוויזיה הצומח בישראל עם בסיס מנויים של 140 אלף מנויים נכון להיום ו'פרטנר פייבר' תשתית הסיבים האופטיים מגיעה נכון להיום ליותר מ- 350 אלף משקי בית ברחבי הארץ, שמהווים קרוב ל- 20% ממשקי הבית שמחוברים לאינטרנט בישראל."

חוב נטו² נותר מתחת ל- 1 מיליארד ₪ עם יחס חוב נטו ל- EBITDA של 1.3

עיקרי תוצאות שנת 2018 (בהשוואה לשנת 2017)

- סך הכנסות: 3,259 מיליון ₪ (870 מיליון דולר), ירידה של 9 מיליון ₪
- הכנסות משירותים: 2,524 מיליון ₪ (673 מיליון דולר), ירידה של 2%
- הכנסות מצידוד: 735 מיליון ₪ (196 מיליון דולר), עלייה של 7%
- הוצאות תפעוליות (OPEX)²: 1,996 מיליון ₪ (533 מיליון דולר), עלייה של 3%
- Adjusted EBITDA²: 722 מיליון ₪ (193 מיליון דולר), ירידה של 21%
- שיעור ה-Adjusted EBITDA²: 22% מסך ההכנסות, בהשוואה ל- 28%
- רווח לשנה: 56 מיליון ₪ (15 מיליון דולר), ירידה של 51%
- חוב נטו: 950 מיליון ₪ (253 מיליון דולר), עלייה של 44 מיליון ₪
- תזרים מזומנים חופשי מתואם (לפני ריבית)²: 124 מיליון ₪ (33 מיליון דולר), ירידה של 475 מיליון ₪
- הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU): 58 ₪ (15 דולר), ירידה של 6%
- בסיס מנויי סלולר³: כ- 2.65 מיליון מנויים נכון לסוף השנה, ירידה של 1%
- בסיס מנויי טלוויזיה: כ- 122 אלף מנויים נכון לסוף השנה, עלייה של 79 אלף מנויים (עלייה של 184%)

עיקרי תוצאות רבעון רביעי 2018 (בהשוואה לרבעון רביעי 2017)

- סך הכנסות: 814 מיליון ₪ (217 מיליון דולר), ירידה של 2%
- הכנסות משירותים: 625 מיליון ₪ (167 מיליון דולר), ירידה של 1%
- הכנסות מצידוד: 189 מיליון ₪ (50 מיליון דולר), ירידה של 7%
- הוצאות תפעוליות (OPEX): 502 מיליון ₪ (134 מיליון דולר), ירידה של 3%
- Adjusted EBITDA: 172 מיליון ₪ (46 מיליון דולר), עלייה של 9%
- שיעור ה-Adjusted EBITDA: 21% מסך ההכנסות בהשוואה ל- 19%
- רווח לתקופה: 19 מיליון ₪ (5 מיליון דולר), עלייה של 69 מיליון ₪

¹ התרגום לעברית הינו תרגום נוחות בלבד. הנוסח המחייב הוא בשפה האנגלית. התוצאות הכספיות הרבעוניות המוצגות בהודעה זו אינן מבוקרות.
² להגדרה של מדד Non-GAAP זה ומדדי Non-GAAP אחרים ראה את הפרק "שימוש במדדים פיננסיים שלא בהתאם ל-GAAP" בהודעה זו.
³ החל מרבעון רביעי 2018 מנויי M2M נכללים במצבת לקוחות ה-Post-Paid של החברה על בסיס מתוקן – למידע נוסף אנא ראו "סקירה תפעולית – המגזר הסלולרי".

- **חוב נטו:** 950 מיליון ₪ (253 מיליון דולר), עלייה של 44 מיליון ₪
- **תזרים מזומנים חופשי מתואם (לפני ריבית):** תזרים שלילי של 22 מיליון ₪ (-6 מיליון דולר), ירידה של 85 מיליון ₪
- **הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סולולר (ARPU):** 57 ₪ (15 דולר), ירידה של 3%
- **בסיס מנויי סולולר:** כ- 2.65 מיליון מנויים נכון לסוף הרבעון, ירידה של 1%
- **בסיס מנויי טלוויזיה:** כ- 122 אלף מנויים בסוף הרבעון, עלייה של 79 אלף מנויים (עלייה של 184%)

ראש העין, ישראל, 27 מרץ 2019 – 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 2018.

בהתייחסו לתוצאות הרבעון הרביעי 2018 ולשנת 2018, ציין מר איציק בנבנישתי, מנכ"ל פרטנר:

"תוצאות 2018 מבטאות את חוסנה של חברת פרטנר בשוק התקשורת הישראלי. במציאות התחרותית המורכבת הצליחה פרטנר לסיים את הרבעון הרביעי ברווח של 19 מיליון ₪, וברוח שנתי של 56 מיליון ₪.

אנחנו ממשיכים להתמקד, בין היתר, בהשאת ערך ללקוח לגודמה באמצעות טכנולוגיות בלעדיות כמו VoLTE ו-WiFi Calling ובהשקעת משאבים משמעותיים לשמירה על שביעות רצון הלקוחות הקיימים שלנו, על מנת לשמור על שיעורי נטישה נמוכים במיוחד.

פרטנר TV הוא שירות הטלוויזיה הצומח בישראל עם בסיס מנויים של 140 אלף מנויים נכון להיום, כאשר רק בשנת 2018 נוספו 79 אלף מנויים. הממשק המתקדם של פרטנר TV מותאם בצורה הטובה ביותר להרגלי הצפייה החדשים וקבע סטנדרט חדש בשוק הטלוויזיה הרב-ערוצית בישראל.

תשתית הסיבים האופטיים של פרטנר, פרטנר פייבר, צומחת בקצב המהיר ביותר בשוק. בחודשים האחרונים הרחבנו את הפריסה בעשרות ערים, וכבר כיום אנחנו מגיעים עם הסיבים של פרטנר ליותר מ- 350 אלף משקי בית, שמהווים קרוב ל- 20% ממשקי הבית שמחוברים לאינטרנט בישראל.

בנוסף, ולנוכח האתגרים הניצבים כיום בפני החברות הפועלות בענף התקשורת, הצלחנו בשיתוף עם ועד העובדים וההסתדרות, להגיע בתחילת החודש להסכם קיבוצי חדש שדואג לרווחת העובדים, וקושר ישירות בין הצלחתה של פרטנר לתגמול העובדים."

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

"במהלך שנת 2018, פרטנר המשיכה לחזק את מעמדה כקבוצת תקשורת כוללת עם צמיחה מרשימה של מנועי ההכנסה החדשים של החברה - שירותי הטלוויזיה ותשתית הסיבים האופטיים.

השקענו משאבים ניכרים בפריסה חכמה ונרחבת של תשתית הסיבים האופטיים שלנו תוך שמירה על רמות חוב נמוכות יחסית. אנחנו מתכוונים לממש באופן מלא את היתרון שיש לנו על פני המתחרים בפרישת הרשת שלנו ובהצעות הערך שמשלבות טלוויזיה ואינטרנט לטובת הגדלת הרווחיות במגזר הקווי ותמיכה בביסוס פרטנר כחברת תשתיות תקשורת מובילה. מנועי ההכנסה החדשים מתפתחים במהירות ומחזקים את חוסנה של החברה נוכח התחרות הבלתי מרוסנת בשוק הסולולר בישראל, תחרות אשר החמירה עם כניסתו של מפעיל סולולרי נוסף, שישי במספר, דבר אשר הוביל לשחיקה גבוהה יותר במחיר אפילו לעומת השנה שעברה.

בכוונת החברה לבצע פריסה של רשת סיבים אופטיים בהיקף כיסוי רחב ומשמעותי של משקי בית פוטנציאליים בארץ בתוך 3 עד 4 שנים מהיום ועם תקופת החזר צפויה כוללת של ההשקעה בפרויקט של שבע שנים. ההשקעה התזרימית ברשת הסיבים האופטיים צפויה להישאר יציבה ברמה דומה לזו שהייתה בשנת 2018.

הרווח לשנת 2018 הסתכם ב- 56 מיליון ₪, ירידה של 51% בהשוואה לשנת 2017. ה- Adjusted EBITDA בשנת 2018 הסתכם ב- 722 מיליון ₪, ירידה של 21% בהשוואה לשנת 2017. ה- Adjusted EBITDA של המגזר הסלולרי ירד ב- 26%, ירידה המשקפת בעיקר את השפעות הקיטון בהכנסות משירותים, כמו גם קיטון בהכנסות בקשר עם ההסדר עם חברת Orange, שרישומן הופסק החל מסוף הרבעון השני של 2017; ירידות אלה קוזזו חלקית בעיקר על ידי קיטון בהוצאות התפעוליות (OPEX). למרות הירידה ברווח אשר נגרמה כתוצאה מהתחרות הבלתי מרוסנת בשוק הסלולר מצד שחקני מחיר, פרטנר התמקדה באסטרטגיה של השאת ערך ללקוח, ביתרונות טכנולוגיים ייחודיים לרשת ובשירות הלקוחות, אסטרטגיה אשר הביאה אותנו לשיעורי נטישה מהנמוכים בשוק ול-ARPU של 57 ₪ ברבעון הרביעי ו-58 ₪ בשנת 2018.

הגידול בהוצאות התפעוליות (OPEX) בשנת 2018 ב- 50 מיליון ₪ בהשוואה לשנת 2017, נובע בעיקר מעלייה בהוצאות הקשורות לצמיחה של שירותי הטלוויזיה ושירותי האינטרנט.

ה- Adjusted EBITDA של המגזר הקווי בשנת 2018 ירד ב- 4% בהשוואה לשנת 2017, ירידה המשקפת בעיקרה את הגידול בהוצאות התפעוליות (OPEX) הקשורות לשירותי הטלוויזיה והאינטרנט, אשר קוזזו חלקית על-ידי הגידול בהכנסות משירותי טלוויזיה ואינטרנט והגידול ברווח הגולמי מצידו.

הרווחיות הגולמית ממכירות ציוד המשיכה להשתפר בשנת 2018 מ- 21% בשנת 2017 ל- 23% בשנת 2018, יחד עם השיפור המתמשך באיכות מכירות הציוד, כפי שבא לידי ביטוי, בין היתר, בקיטון המשמעותי של 42% בהפסדי האשראי, מ- 52 מיליון ₪ בשנת 2017 ל- 30 מיליון ₪ בשנת 2018.

תזרים המזומנים החופשי המתואם (לפני ריבית) הסתכם ב- 124 מיליון ₪ בשנת 2018, לאחר ההשקעות המהותיות אשר תומכות במנועי ההכנסה החדשים של החברה, הקשורים לרשת הסיבים האופטיים ושירותי הטלוויזיה; השקעה תזרימית ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים (CAPEX), לרבות השקעה במנועי ההכנסה החדשים הסתכמה בשנת 2018 ב- 502 מיליון ₪, עלייה של 34% משנת 2017. בנוסף, החברה ביצעה תשלומים נוספים עבור הוצאות נדחות (זכויות שימוש) שהסתכמו ב- 107 מיליון ₪ בשנת 2018, בהשוואה ל- 113 מיליון ₪ בשנת 2017.

המאזן של החברה משקף את חוסנה הפיננסי, עם חוב נטו שנותר מתחת ל- 1 מיליארד ₪ ויחס חוב נטו ל- EBITDA של 1.3 נכון לסוף 2018. במהלך 2018 ביצענו רכישה עצמית של מניות החברה ורכשנו 6.5 מיליון מניות בעלות כוללת של 100 מיליון ₪ (כולל עמלות) במחיר ממוצע של 15.38 למניה. שיעור מינוף החוב היחסית נמוך שלנו, יחד עם הגישה שלנו למקורות מימון נוספים באמצעות התחייבויות עתידיות להנפקת חוב, משאירים אותנו בעמדה טובה להמשיך ולהשקיע בהזדמנויות צמיחה חדשות בהתאם לצורך.

ברבעון הקודם הודענו על הצעד הראשון של תכניתנו להרחבת פעילויות החברה לתחומי הפינטק והפיננסים, תחת השם "Partner Finance". אנחנו ממשיכים לבחון פעילויות אפשריות בתחום הפיננסים, הן בתוך החברה והן באמצעות שיתופי פעולה עם גורמים חיצוניים.

| הערות | Q4'18 | Q3'18 | מיליוני ₪ |
|--|-------|-------|---|
| הירידה נובעת מקיטון בהכנסות משירותי סלולר כתוצאה מעונותיות | 625 | 654 | הכנסות שירותים |
| הירידה נובעת בעיקר משינוי בתמהיל הציוד שנמכר | 189 | 168 | הכנסות ציוד |
| | 814 | 822 | סך הכנסות |
| | 42 | 44 | רווח גולמי ממכירת ציוד |
| | 502 | 504 | הוצאות תפעוליות (OPEX) |
| הירידה נובעת בעיקר מקיטון בהכנסות משירותים | 172 | 201 | Adjusted EBITDA |
| הירידה נובעת בעיקר מירידה ב- Adjusted EBITDA אשר קוזזה חלקית על ידי הכנסה חד-פעמית ממסים אשר נבעה מביקורת מס הכנסה | 19 | 26 | רווח לתקופה |
| הגידול בהשקעות נובע בעיקר מהשקעות ברשת הסיבים האופטיים ובמערכות IT | 177 | 111 | תוספות לרכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים (מאזני) |
| הירידה נובעת בעיקר מירידה ב- Adjusted EBITDA ומעלייה גדולה יותר בנכסים והתחייבויות תפעוליים | (22) | 70 | תזרים חופשי מתואם (לפני ריבית) |
| | 950 | 898 | חוב נטו |

| הערות | Q4'18 | Q3'18 | |
|---|--------------------|-------|--|
| גידול של 28 אלף מנויים. בנטרול השפעת הוספת מנויי M2M, בסיס מנויי ה- Post-Paid היה קטן ב- 6 אלף מנויים | 2,361 ⁴ | 2,333 | מנויי סלולר Post-Paid (לסוף התקופה, אלפים) |
| קיטון של 12 אלף מנויים | 285 | 297 | מנויי סלולר Pre-Paid (לסוף התקופה, אלפים) |
| הירידה נובעת בעיקר מעונותיות | 57 | 60 | הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (₪) |
| גידול בשיעורי הנטישה הן של לקוחות Post-Paid והן של לקוחות Pre-Paid | 8.5% | 8.0% | שיעור נטישה סלולר רבעוני (%) |

⁴ החל מרבעון רביעי 2018 מנויי M2M נכללים במצבת לקוחות ה- Post-Paid של החברה על בסיס מתוקנן. שינוי זה הגדיל את מצבת מנויי ה- Post-Paid נכון לסוף 2018 בכ- 34 אלף מנויים. למידע נוסף אנא ראו "סקירה תפעולית – המגזר הסלולרי".

מדדים פיננסיים עיקריים

| *2018 | *2017 | 2016 | ⁵ 2015 | 2014 | מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה) |
|-------|-------|-------|-------------------|-------|--|
| 3,259 | 3,268 | 3,544 | 4,111 | 4,400 | הכנסות |
| 2,700 | 2,627 | 2,924 | 3,472 | 3,419 | עלות המכר |
| 559 | 641 | 620 | 639 | 981 | רווח גולמי |
| 471 | 465 | 689 | 640 | 631 | מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות והפסדי אשראי |
| | 108 | 217 | 61 | | הכנסה הקשורה להסדר עם Orange |
| 28 | 31 | 45 | 47 | 50 | הכנסות אחרות |
| 116 | 315 | 193 | 107 | 400 | רווח תפעולי |
| 53 | 180 | 105 | 143 | 159 | הוצאות מימון, נטו |
| 7 | 21 | 36 | 4 | 79 | הוצאות בגין מיסים על הכנסה |
| 56 | 114 | 52 | (40) | 162 | רווח (הפסד) לשנה |
| 0.34 | 0.70 | 0.33 | (0.26) | 1.04 | רווח (הפסד) למניה (בסיסי, ₪) |

* 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, 2018.

| Q4'18 | Q3'18 | Q2'18 | Q1'18 | Q4'17 | מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה) |
|-------|-------|-------|-------|--------|-------------------------------------|
| 814 | 822 | 797 | 826 | 834 | הכנסות |
| 694 | 657 | 661 | 688 | 711 | עלות המכר |
| 120 | 165 | 136 | 138 | 123 | רווח גולמי |
| 113 | 124 | 121 | 113 | 130 | מכירה ושיווק הנהלה וכלליות |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | הכנסות אחרות |
| 14 | 48 | 22 | 32 | 0 | רווח תפעולי |
| 12 | 10 | 13 | 18 | 88 | הוצאות מימון, נטו |
| (17) | 12 | 7 | 5 | (38) | הוצאות (הכנסות) בגין מיסים על הכנסה |
| 19 | 26 | 2 | 9 | (50) | רווח (הפסד) לתקופה |
| 0.12 | 0.16 | 0.01 | 0.05 | (0.30) | רווח (הפסד) למניה (בסיסי, ₪) |

| % שינוי | Q4'18 | Q4'17 | מיליוני ₪ (למעט רווח (הפסד) למניה) |
|---------|-------|--------|--|
| -2% | 814 | 834 | הכנסות |
| -2% | 694 | 711 | עלות המכר |
| -2% | 120 | 123 | רווח גולמי |
| | 14 | 0 | רווח תפעולי |
| | 19 | (50) | רווח (הפסד) לתקופה |
| | 0.12 | (0.30) | רווח (הפסד) למניה (בסיסי, ₪) |
| | (22) | 63 | תזרים מזומנים חופשי מתואם (לפני ריבית) |

⁵ ברבעון רביעי 2015, רשמה החברה הפחתה בגין ירידת ערך נכסי המגזר הקווי אשר הביאה לירידה ברווח התפעולי בסך של 98 מיליון ₪ וברוח בסך 72 מיליון ₪ בשנת 2015.

מדדים תפעוליים עיקריים

| 2018 | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | |
|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| 722 | 917 | 834 | 876 | 1,096 | Adjusted EBITDA (מיליוני ₪) |
| 22% | 28% | 24% | 21% | 25% | שיעור Adjusted EBITDA (כ- % מסך ההכנסות) |
| 124 | 599 | 758 | 566 | 520 | תזרים מזומנים חופשי מתואם (מיליוני ₪) |
| 2,646 | 2,662 | 2,686 | 2,718 | 2,837 | מספר מנויי סלולר (לסוף התקופה, באלפים) |
| 25% | 25% | 26% | 27% | 28% | נתח שוק סלולר משוער (%) |
| 35% | 38% | 40% | 46% | 47% | שיעור נטישה סלולר שנתי (%) |
| 58 | 62 | 65 | 69 | 75 | הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (₪) |
| 122 | 43 | | | | מספר מנויי טלוויזיה (לסוף תקופה, באלפים) |

| שינוי | Q4'18 | Q4'17 | |
|-------|-------|-------|--|
| +9% | 172 | 158 | Adjusted EBITDA (מיליוני ₪) |
| +2 | 21% | 19% | שיעור Adjusted EBITDA (כ- % מסך ההכנסות) |
| -16 | 2,646 | 2,662 | מספר מנויי סלולר (לסוף התקופה, אלפים) |
| -1.4 | 8.5% | 9.9% | שיעור נטישה סלולר רבעוני (%) |
| -2 | 57 | 59 | הכנסה חודשית ממוצעת למנוי סלולר (ARPU) (₪) |

התוצאות המאוחדות של פרטנר

| מאוחד | | | בין מגזרי | | מגזר קווי | | | מגזר סלולרי | | | מיליוני ₪ |
|---------|-------|-------|-----------|-------|-----------|------|------|-------------|-------|-------|-----------------|
| % שינוי | 2018 | 2017 | 2018 | 2017 | % שינוי | 2018 | 2017 | % שינוי | 2018 | 2017 | |
| 0% | 3,259 | 3,268 | (171) | (173) | +11% | 944 | 853 | -4% | 2,486 | 2,588 | סך הכנסות |
| -2% | 2,524 | 2,582 | (171) | (173) | +10% | 852 | 777 | -7% | 1,843 | 1,978 | הכנסות שירותים |
| +7% | 735 | 686 | | | +21% | 92 | 76 | +5% | 643 | 610 | הכנסות ציוד |
| -63% | 116 | 315 | | | -32% | 48 | 71 | -72% | 68 | 244 | רווח תפעולי |
| -21% | 722 | 917 | | | -4% | 198 | 207 | -26% | 524 | 710 | Adjusted EBITDA |

| מאוחד | | | בין מגזרי | | מגזר קווי | | | מגזר סלולרי | | | מיליוני ₪ |
|---------|-------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-------|-------------|-------|-------|-----------------|
| % שינוי | Q4'18 | Q4'17 | Q4'18 | Q4'17 | % שינוי | Q4'18 | Q4'17 | % שינוי | Q4'18 | Q4'17 | |
| -2% | 814 | 834 | (42) | (45) | +11% | 244 | 219 | -7% | 612 | 660 | סך הכנסות |
| -1% | 625 | 630 | (42) | (45) | +12% | 220 | 197 | -6% | 447 | 478 | הכנסות שירותים |
| -7% | 189 | 204 | | | +9% | 24 | 22 | -9% | 165 | 182 | הכנסות ציוד |
| | 14 | 0 | | | | 12 | (2) | 0% | 2 | 2 | רווח תפעולי |
| +9% | 172 | 158 | | | +56% | 53 | 34 | -4% | 119 | 124 | Adjusted EBITDA |

בשנת 2018 ההכנסות הסתכמו ב- 3,259 מיליון ₪ (870 מיליון דולר), לעומת 3,268 מיליון ₪ בשנת 2017. **הכנסות משירותים** בשנת 2018 הסתכמו ב- 2,524 מיליון ₪ (673 מיליון דולר), ירידה של 2% מ- 2,582 מיליון ₪ בשנת 2017.

הכנסות משירותים במגזר הסלולרי בשנת 2018 הסתכמו ב- 1,843 מיליון ₪ (492 מיליון דולר), ירידה של 7% מ- 1,978 מיליון ₪ בשנת 2017. הירידה נבעה בעיקרה מהמשך ירידת מחירים של שירותי סולר Pre-i Post-Paid, כתוצאה מהתחרות המתמשכת בשוק הסלולר.

הכנסות משירותים במגזר הקווי בשנת 2018 הסתכמו ב- 852 מיליון ₪ (227 מיליון דולר), עלייה של 10% בהשוואה ל- 777 מיליון ₪ בשנת 2017. העלייה משקפת בעיקר את העלייה בהכנסות משירותי טלוויזיה ואינטרנט אשר קוזזה חלקית עקב ירידה בהכנסות משיחות בינלאומיות (כולל השוק לתנועה בינלאומית סיטונאית) אשר הושפעו לשלילה הן מעלייה בחדירה של שירותים מבוססי אינטרנט והן מעלייה בתחרות מצד ספקי תקשורת אחרים. **סך ההכנסות** ברבעון רביעי 2018 הסתכמו ב- 814 מיליון ₪ (217 מיליון דולר), ירידה של 2% מ- 834 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2017.

הכנסות משירותים ברבעון רביעי 2018 הסתכמו ב- 625 מיליון ₪ (167 מיליון דולר), ירידה של 1% מ- 630 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2017.

הכנסות משירותים במגזר הסלולרי ברבעון רביעי 2018 הסתכמו ב- 447 מיליון ₪ (119 מיליון דולר), ירידה של 6% מ- 478 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2017. הירידה נבעה בעיקרה מהמשך שחיקת מחירים של שירותי סולר (הן ב- Post-Paid והן ב- Pre-Paid), כתוצאה מהתחרות המתמשכת בשוק הסלולר.

הכנסות משירותים במגזר הקווי ברבעון רביעי 2018 הסתכמו ב- 220 מיליון ₪ (59 מיליון דולר), עלייה של 12% בהשוואה ל- 197 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2017. העלייה משקפת את ההכנסות מהטלוויזיה (שהחלו ברבעון השלישי של 2017) כמו גם גידול בהכנסות משירותי אינטרנט אשר קוזזו חלקית בעיקר על ידי קיטון בהכנסות משיחות בינלאומיות.

ההכנסות מצידוד בשנת 2018 הסתכמו ב- 735 מיליון ₪ (196 מיליון דולר), עלייה של 7% בהשוואה ל- 686 מיליון ₪ בשנת 2017, המשקפת ברובה גידול בהיקף המכירות הן של מכשירים סלולריים והן של צידוד דיגיטלי אחר.

הרווח הגולמי ממכירות צידוד בשנת 2018, הסתכם ל- 166 מיליון ₪ (44 מיליון דולר), בהשוואה ל- 142 מיליון ₪ בשנת 2017, עלייה של 17%. העלייה משקפת את עלייה ברווח הגולמי ממכירת צידוד במגזר הסלולר והקווי הנובעת בעיקר מהיקף מכירות צידוד גבוה יותר בשני המגזרים.

ההכנסות מצידוד ברבעון רביעי 2018, הסתכמו ב- 189 מיליון ₪ (50 מיליון דולר), ירידה של 7% מ- 204 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2017, המשקף את היקף מכירות הצידוד הנמוך יותר כמו גם מחיר ממוצע נמוך יותר למכירה הנובע משינוי בתמהיל המוצרים.

הרווח הגולמי ממכירות צידוד ברבעון רביעי 2018 הסתכם ב- 42 מיליון ₪ (11 מיליון דולר), בהשוואה ל- 40 מיליון ₪ מרבעון רביעי 2017, עלייה של 5%, המשקפת בעיקר גידול ברווחיות ממכירות צידוד הנובעת משינוי בתמהיל המוצרים.

הוצאות תפעוליות (OPEX) הסתכמו ב- 1,996 מיליון ש"ח (533 מיליון דולר) בשנת 2018, עלייה של 3% או 50 מיליון ש"ח משנת 2017. העלייה משקפת בעיקר גידול בהוצאות הקשורות לשירותי הטלוויזיה ושירותי האינטרנט. בנטרול הגידול בהוצאות אלו, סך ההוצאות התפעוליות היו יורדות ב- 2018, בעיקר כתוצאה מירידה ב- (1) הוצאות שיחות בינלאומיות, (2) הפסדי אשראי ו- (3) סעיפי הוצאות נוספים כולל כתוצאה מתהליכי התייעלות. הוצאות תפעוליות כולל הוצאות פחת והפחתות והוצאות אחרות (בעיקר הוצאות בגין תגמול מבוסס מניות), עלו בשנת 2018 ב- 2% בהשוואה לשנת 2017, בעיקר בשל הסיבות שתוארו לעיל.

הוצאות תפעוליות (OPEX) ברבעון רביעי 2018, הסתכמו ב- 502 מיליון ש"ח (134 מיליון דולר), ירידה של 3% או 17 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון רביעי 2017. הירידה משקפת בעיקר ירידה ב- (1) הוצאות שיחות בינלאומיות, (2) הוצאות בגין תביעות תלויות, (3) הפסדי אשראי, (4) הוצאות פרסום ושיווק ו- (5) סעיפי הוצאות נוספים. הוצאות תפעוליות כולל הוצאות פחת והפחתות והוצאות אחרות (בעיקר הוצאות בגין תגמול מבוסס מניות), ברבעון רביעי 2018 ירדו ב- 3% בהשוואה לרבעון רביעי 2017.

בשנת 2017, רשמה החברה **הכנסות בקשר עם הסדר בנוגע להסכם השימוש במוטג Orange** בסך כולל של 108 מיליון ש"ח. בשנת 2018 לא נרשמו הכנסות בגין ההסדר ולא ירשמו כל הכנסות בעתיד בגין ההסדר.

רווח תפעולי ב- 2018 הסתכם ל- 116 מיליון ש"ח (31 מיליון דולר), ירידה של 63% בהשוואה ל- 315 מיליון ש"ח ב- 2017. ראו ניתוח של Adjusted EBITDA לכל מגזר בהמשך.

Adjusted EBITDA בשנת 2018 הסתכם ל- 722 מיליון ש"ח (193 מיליון דולר), ירידה של 21% לעומת 917 מיליון ש"ח ב- 2017. שיעור ה- Adjusted EBITDA מתוך סך ההכנסות הסתכם ב- 22% מההכנסות לעומת 28% בשנת 2017.

ה- **Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר** הסתכם ב- 524 מיליון ש"ח (140 מיליון דולר) בשנת 2018, ירידה של 26% מ- 710 מיליון ש"ח בשנת 2017. הירידה משקפת את השפעת הירידה בהכנסות משירותים, כמו גם קיטון בהכנסות בקשר עם ההסדר עם חברת Orange, אשר קוזזו חלקית על ידי קיטון בהוצאות התפעוליות ועל ידי עלייה ברווח הגולמי ממכירות ציוד במגזר הסלולר. שיעור ה- Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר מתוך הכנסות המגזר הסלולרי הסתכם ב- 21% בהשוואה ל- 27% ב- 2017.

ה- **Adjusted EBITDA של המגזר הקווי** בשנת 2018 הסתכם ב- 198 מיליון ש"ח (53 מיליון דולר), ירידה של 4% מ- 207 מיליון ש"ח ב- 2017. הירידה משקפת בעיקרה את הגידול בהוצאות התפעוליות הקשורות לשירותי הטלוויזיה והאינטרנט, אשר קוזזו חלקית על-ידי הגידול בהכנסות משירותי טלוויזיה ואינטרנט והגידול ברווח הגולמי מצידוד במגזר הקווי. שיעור ה- Adjusted EBITDA של המגזר הקווי מתוך הכנסות המגזר הקווי הסתכם ב- 21% לעומת 24% ב- 2017.

רווח תפעולי ברבעון רביעי 2018 הסתכם ב- 14 מיליון ש"ח (4 מיליון דולר), עלייה של 14 מיליון ש"ח בהשוואה לרבעון רביעי 2017. ראו ניתוח של Adjusted EBITDA לכל מגזר בהמשך.

ה- **Adjusted EBITDA** ברבעון רביעי 2018 הסתכם ב- 172 מיליון ש"ח (46 מיליון דולר), עלייה של 9% מ- 158 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2017. שיעור ה- Adjusted EBITDA מתוך ההכנסות הסתכם ב- 21% בהשוואה ל- 19% ברבעון רביעי 2017.

ה- **Adjusted EBITDA של המגזר הסלולרי** הסתכם ב- 119 מיליון ש"ח (32 מיליון דולר) ברבעון רביעי 2018, ירידה של 4% מ- 124 מיליון ש"ח מרבעון רביעי 2017, אשר משקפת בעיקר את הירידה בהכנסות משירותים סלולריים

וברוח גולמי מצידו, אשר קוזזו חלקית על ידי ירידה בהוצאות תפעוליות של מגזר הסלולר. שיעור ה- Adjusted EBITDA של מגזר הסלולר מתוך הכנסות המגזר הסלולרי הסתכם ב- 19% ללא שינוי ביחס לרבעון רביעי 2017. ה- **Adjusted EBITDA של המגזר הקווי** ברבעון רביעי 2018 הסתכם ב- 53 מיליון ש"ח (14 מיליון דולר), עלייה של 56% מ- 34 מיליון ש"ח מרבעון רביעי 2017, המשקפת בעיקר את השפעת הגידול בהכנסות משירותים של המגזר הקווי ואת הגידול ברווח גולמי מצידו במגזר הקווי, אשר קוזזו חלקית על ידי עלייה בהוצאות התפעוליות הקשורות לשירותי הטלוויזיה והאינטרנט. שיעור ה- Adjusted EBITDA של המגזר הקווי מתוך הכנסות המגזר הקווי הסתכם ב- 22%, לעומת 16% ברבעון רביעי 2017.

הוצאות מימון, נטו, בשנת 2018 הסתכמו ל- 53 מיליון ש"ח (14 מיליון דולר), ירידה של 71% בהשוואה ל- 180 מיליון ש"ח בשנת 2017. הירידה משקפת בעיקר את השפעת ההוצאות בגין הפירעונות המוקדמים ב- 2017 בסך של 94 מיליון ש"ח אשר נבעו בעיקר מפירעונות מוקדמים של הלוואות במהלך 2017 בסכום כולל של 1,283 מיליון ש"ח, בנוסף לירידה בהוצאות ריבית הנובעת מקיטון בהיקף החוב הממוצע וירידה בשיעור הריבית הממוצעת, אשר קוזזו חלקית על-ידי הוצאות של 9 מיליון ש"ח בגין פירעונות מוקדמים של הלוואות בשנת 2018.

הוצאות המימון, נטו, ברבעון רביעי 2018 הסתכמו ב- 12 מיליון ש"ח (3 מיליון דולר), ירידה של 86% בהשוואה ל- 88 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2017. הירידה משקפת בעיקר את השפעת ההוצאות בגין הפירעונות המוקדמים ברבעון רביעי 2017 בסך של 65 מיליון ש"ח כמו גם הוצאות ריבית נמוכות יותר כתוצאה מרמת חוב ממוצע נמוכה יותר ושיעור נמוך יותר של ריבית ממוצעת בגין החוב.

הוצאות מס לשנת 2018 הסתכמו ל- 7 מיליון ש"ח (2 מיליון דולר), ירידה של 67% בהשוואה ל- 21 מיליון ש"ח בשנת 2017. 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. ב- 2018 החברה רשמה הכנסה חד פעמית בסך 16 מיליון ש"ח בעיקר כתוצאה מביקורת שומה של מס הכנסה בחברה בת.

הכנסות מס ברבעון רביעי 2018 הסתכמו ב- 17 מיליון ש"ח (5 מיליון דולר), בהשוואה ל- 38 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2017. הירידה בהכנסות משקפת בעיקר את השינוי ברווח/הפסד לפני מסים על הכנסה ואת ההשפעות החד-פעמיות שצוינו לעיל.

הרווח לשנת 2018 הסתכם ב- 56 מיליון ש"ח (15 מיליון דולר), ירידה של 51% ביחס לרווח של 114 מיליון ש"ח בשנת 2017.

הרווח ברבעון רביעי 2018 הסתכם ב- 19 מיליון ש"ח (5 מיליון דולר), בהשוואה להפסד של 50 מיליון ש"ח ברבעון רביעי 2017, עלייה של 69 מיליון ש"ח.

בהתבסס על ממוצע משוקלל של ההון המונפק ונפרע במהלך 2018, **הרווח הבסיסי המדווח למניה** או ל- ADS הסתכם ב- 0.34 ש"ח (0.09 דולר), בהשוואה לרווח של 0.70 ש"ח בשנת 2017.

בהתבסס על ממוצע משוקלל של ההון המונפק ונפרע במהלך ברבעון רביעי 2018, **הרווח הבסיסי המדווח למניה** או ל- ADS הסתכם ב- 0.12 ש"ח (0.03 דולר), בהשוואה להפסד בסיסי מדווח למניה של 0.30 ש"ח ברבעון רביעי 2017.

סקירה תפעולית – המגזר הסלולרי

נכון לסוף 2018, **בסיס מנויי הסלולר** של החברה (כולל מנויי מודם סלולרי ו- 012 מובייל ומנויי M2M) הסתכם בכ- 2.65 מיליון מנויים, הכולל כ- 2.36 מיליון מנויי Post-Paid המהווים 89% מבסיס המנויים, וכ- 285 אלף מנויי Pre-Paid המהווים 11% מבסיס המנויים.

במהלך 2018 ירד בסיס מנויי הסלולר בכ- 16 אלף מנויים. בסיס מנויי ה-Pre-Paid ירד בכ- 69 אלף מנויים בעוד שבסיס מנויי ה-Post-Paid עלה בכ- 53 אלף מנויים.

מספר מנויי ה-Post-Paid לרבעונים שבין הרבעון הרביעי 2017 והרבעון השלישי 2018 הוקטן רטרואקטיבית בעקבות שינוי בבסיס המנויים של לקוחות עסקיים גדולים.

לאור הגידול הצפוי בהשפעת פעילות M2M (מכונה למכונה) על פעילות החברה, החל מרבעון רביעי 2018, מנויי M2M נכללים בבסיס מנויי ה-Post-Paid על בסיס מתוקנן, כך שמספר מנויי ה-M2M הנכללים יחושב על ידי חלוקת ההכנסות ממנויי M2M בהכנסה הממוצעת ממנוי שירות גלישה ייעודי. לשינוי זה הייתה השפעה של גידול ברבעון הרביעי במצבת מנויי ה-Post-Paid של כ- 34 אלף מנויים. בנטרול הכללת מנויי ה-M2M, בסיס מנויי ה-Post-Paid היה גדל בכ- 19 אלף מנויים ב-2018 ובסיס מנויי הסלולר, נטו, היה יורד בכ- 50 אלף מנויים.

שיעור הנטישה השנתי (Churn rate) של מנויי סלולר ב-2018 הסתכם ב-35%, ירידה של 3 נקודות בסיס בהשוואה ל-38% ב-2017 וירידה של 5 נקודות בסיס בהשוואה ל-40% ב-2016.

ההכנסה הממוצעת למנויי סלולר (**ARPU**) ב-2018 הסתכמה ב-58 ש"ח (15 דולר), ירידה של 6% מ-62 ש"ח ב-2017 (השפעת הכללת מנויי ה-M2M במצבת המנויים על ה-ARPU החל מרבעון רביעי 2018 הינה זניחה). הירידה משקפת בעיקר את השחיקה המתמשכת בשירותי סלולר כתוצאה מהתחרות הגבוהה והמתמשכת בשוק הסלולר.

נתח השוק הסלולרי של החברה (בהתבסס על מספר מנויים) נכון לסוף 2018 מוערך ב-25%, ללא שינוי בהשוואה לסוף 2017.

במהלך רבעון רביעי 2018 עלה בסיס מנויי הסלולר בכ- 16 אלף מנויים. בסיס מנויי ה-Post-Paid עלה בכ- 28 אלף מנויים בעוד שבסיס מנויי ה-Pre-Paid ירד בכ- 12 אלף מנויים. בנטרול הכללת מנויי ה-M2M כפי שהוסבר לעיל, בסיס מנויי ה-Post-Paid היה יורד בכ- 6 אלף מנויים ב-2018 ובסיס מנויי הסלולר, נטו, היה יורד בכ- 18 אלף מנויים.

שיעור הנטישה הרבעוני (Churn rate) של מנויי סלולר ברבעון רביעי 2018 הסתכם ב-8.5%, בהשוואה ל-9.9% ברבעון רביעי 2017.

ברבעון רביעי 2018 הסתכמה ההכנסה הממוצעת למנויי סלולר (**ARPU**) ב-57 ש"ח (15 דולר), ירידה של 3% מ-59 ש"ח ברבעון רביעי 2017. הירידה משקפת בעיקר את השחיקה המתמשכת בשירותי סלולר מרכזיים כתוצאה מהתחרות בשוק הסלולר.

סקירת מימון והשקעות

תזרים המזומנים החופשי המתואם ב-2018 הסתכם ב-124 מיליון ש"ח (33 מיליון דולר), ירידה של 79% מ-599 מיליון ש"ח ב-2017.

תזרים מפעילות שוטפת הסתכם ב-625 מיליון ש"ח (167 מיליון דולר) ב-2018, בהשוואה ל-973 מיליון ש"ח ב-2017, ירידה של 36%. הירידה משקפת בעיקרה קיטון נמוך יותר בלקוחות, בהיקף של 124 מיליון ש"ח ב-2018 בהשוואה ל-283 מיליון ש"ח ב-2017, בעיקר כתוצאה מתקבולים נמוכים יותר מלקוחות בגין מכירות ציוד בתשלומים בתקופות קודמות. תזרים מפעילות שוטפת הושפעה לרעה גם מקיטון ביתרת הספקים.

השקעה תזרימית ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים (CAPEX) ב-2018 הסתכם ב-502 מיליון ש"ח (134 מיליון דולר), עלייה של 34% מ-376 מיליון ש"ח ב-2017. הגידול משקף בעיקר את הגידול בהשקעות ברשת הסיבים האופטיים ועלות הציוד, כולל התקנות, המושכר למנויים (קשור בעיקר לשירותי הטלוויזיה).

ברבעון רביעי 2018 הסתכם **תזרים המזומנים החופשי המתואם** תזרים שלילי של 22 מיליון ₪ (6- מיליון דולר), ירידה של 135% מ- 63 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2017.

תזרים מפעילות שוטפת ירד ב-31% ל- 121 מיליון ₪ (32 מיליון דולר) ברבעון רביעי 2018, מ- 176 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2017. הירידה משקפת בעיקר את הירידה בספקים וזכאים אחרים.

השקעה תזרימית ברכוש קבוע ובנכסים בלתי מוחשיים (CAPEX) ברבעון רביעי 2018 הסתכם ב- 143 מיליון ₪ (38 מיליון דולר), עלייה של 27% מ- 113 מיליון ₪ ברבעון רביעי 2017, שנבעה בעיקר מעלייה בהשקעות ברשת הסיבים האופטיים.

היקף החוב נטו בסוף 2018, הסתכם ב- 950 מיליון ₪ (253 מיליון דולר), בהשוואה ל- 906 מיליון ₪ בסוף 2017.

שינוי בממשל התאגידי של PHI החל מה- 1 בינואר 2019

בתחילת ינואר 2019, נחתם תיקון להסכם שיתוף הרשתות בין פרטנר להוט מובייל, אשר כתוצאה ממנו החברה והוט מובייל שולטות עתה ב- PHI 50-50, וכל חברה ממנה מספר שווה של דירקטורים (3 דירקטורים). מכיוון שלאחר-מכן, החלטות לגבי הפעילויות הרלוונטיות של PHI דורשות הסכמה מלאה, הן של החברה והן של הוט מובייל, PHI נחשבת להסדר משותף הנשלט על-ידי החברה והוט מובייל (פעילות משותפת). לפרטים והשפעות נוספות, ראה ביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה וסעיף 5A.1d בדוח השנתי של החברה על-גבי טופס 20-F, לשנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר 2018.

IFRS 16

תקן דיווח כספי בינלאומי חדש מספר 16 "חכירות" (IFRS 16) ("**התקן**"), נכנס לתוקף החל מ- 1 בינואר 2019. התקן ישפיע בעיקר על הטיפול החשבונאי בהסכמי השכירות התפעוליים של הקבוצה. כמתואר בביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, בינואר 2019 הממשל התאגידי של PHI השתנה וכעת PHI תטופל על-ידי החברה כפעילות משוטפת. לכן, ההערכות שלהלן לגבי ההשפעה הצפויה של התקן כוללות את החלק של החברה בזכויותיה בנכסים, בהתחייבויות ובהוצאות של PHI. ההערכות שלהלן לגבי ההשפעה של יישום IFRS16 מבוססות על הסכמים ושיעורי היוון הקיימים ליום 31 בדצמבר 2018 ובהנחה שהם לא ישתנו במהלך 2019. עם יישומו של IFRS16 ב- 1 בינואר 2019, הקבוצה צופה להכיר בנכסי זכות שימוש של כ- 660 מיליון ₪, התחייבויות בגין חכירה של כ- 690 מיליון ₪, השפעה על העודפים של כ- 20 מיליון ₪ ונכס מס נדחה בסכום לא מהותי.

בדוחות רווח והפסד המאוחדים לשנת 2019, הוצאות השכירות צפויות לקטון בכ- 150 מיליון ₪, הוצאות ההפחתה והוצאות הריבית צפויים לגדול בכ- 160 מיליון ₪ והרווח לשנה צפוי לקטון בסכום לא מהותי. בדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים לשנת 2019, תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת צפויים לגדול בכ- 140 מיליון ₪ ותזרימי מזומנים מפעילות מימון צפויים לקטון בכ- 140 מיליון ₪. ראה גם ביאור 3 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

התפתחויות נוספות:

ביום 26 במרץ 2019, דירקטוריון החברה אישר להנהלת החברה לבחון אפשרות להרחבה נדחית של אגרות חוב סדרה ז', בכפוף לקבלת אישור מראש של דירקטוריון החברה ובכפוף לתנאי השוק.

פרטי שיחת ועידה

חברת פרטנר תקשורת תקיים שיחת ועידה ביום רביעי, ה- 27 במרץ 2019 בשעה 17:00 שעון ישראל (10:00 בבוקר שעון ניו יורק).

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

צפון אמריקה (מספר חינם): +1.888.407.2553; בינלאומי: +972.3.918.0664

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](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- 27 במרץ 2019 ועד ה- 11 באפריל 2019 במספרים שלהלן:

צפון אמריקה: +1.888.326.9310, בינלאומי: +972.3.925.5927

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 להשקעת משאבים משמעותיים למען שמירה על שביעות רצון הלקוחות ושמירה על שיעורי נטישה נמוכים; מימוש היתרונות שיש לנו על פני המתחרים על מנת להגדיל את הרווחיות במגזר הקווי וביסוס החברה כחברת תשתיות תקשורת מובילה; ציפיית החברה כי מנעו ההכנסה החדשים שלה יחזקו את חוסנה של החברה לנוכח התחרות; יכולת החברה להמשיך להשקיע בהזדמנויות צמיחה חדשות לנוכח שיעור מינוף החוב היחסית נמוך של החברה; הרחבה אפשרית של פעילויות החברה בתחומי הפינטק והפיננסים; בקשר להשפעות הצפויות כתוצאה מיישום תקן IFRS 16 על התוצאות של החברה ושל PHI ועל הדוחות הכספיים שלהן; והרחבה נדחית אפשרית של אגרות חוב סדרה ז'. בנוסף, כל אמירה, למעט ציון עובדה היסטורית, הנכללת בהודעה זו, בנוגע לביצועים עתידיים שלנו, היא אמירה צופה פני עתיד.

ביסוסו 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, זמינות המימון שיאפשר לחברה לשמור על שביעות רצון הלקוחות ולשמר שיעורי נטישה נמוכים; יכולת טכנית ופיננסית של החברה להמשיך לממש את היתרונות שיש לה על פני המתחרים על מנת להגדיל את הרווחיות במגזר הקווי וביסוס החברה כחברת תשתיות תקשורת מובילה, היתרונות הצפויים מהשקעה בתשתית הסיבים האופטיים ובשירות הטלוויזיה של החברה לנוכח התחרות; וכן הסיכונים הכרוכים בכניסה לתחומים ושווקים חדשים. 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 ואיכות 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 K-6. 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 2018: דולר אמריקאי אחד שווה 3.748 ₪. 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 ניחת, שירותי אינטרנט ושירותי טלוויזיה). תעודות ה-ADS של פרטנר נסחרות בנאסד"ק (Global Select Market) ומניותיה של החברה נסחרות בבורסת תל-אביב (NASDAQ ו-PTNR :TASE).

לפרטים נוספים על פרטנר: www.partner.co.il/en/Investors-Relations/lobby/.

למידע נוסף:

תמיר אמר

מנהל כספים ראשי

טל': +972 (54) 781-4951

דוא"ל: investors@partner.co.il