

# Prezentáció 2006. éves eredmények



Stabil teljesítmény, 2006-os célok elérése

# Tartalomjegyzék

Áttekintés, szabályozási összefoglaló

Célkitűzések a 2006. és 2007. évekre

2006. éves eredmények összefoglalása, üzletágak szerinti áttekintés

Stratégiai céljaink

Osztalékpolitika

Rövidítések:

NHH: Nemzeti Hírközlési Hatóság, JPE: jelentős piaci erő, MakTel: Makedonski Telekomunikacii, CGT: Crna Gora Telekom, RI: rendszer integráció, IT: információtechnológia, LAN: helyi hálózat, TETRA: Egységes Digitális Rádiótávközlő Rendszer, 3G: Harmadik generációs szolgáltatás, HSDPA: Nagysebességű letöltési csomag hozzáférés, MOU: egy előfizetőre jutó átlagos havi perchasználat, ARPU: egy előfizetőre jutó havi átlagbevétel, VAS: értéknövelt szolgáltatások, SIM: Előfizető-azonosító modul, NGN: Következő generációs hálózat, IP: internet protokoll, NPV: nettó jelenérték, POP: hálózati csatlakozási pont

FT/Euro árfolyam: 245.2 (2007. március 11.)

Mint azt a Magyar Telekom közleményeiben bejelentette, a Társaság jelenleg is vizsgálatot folytat annak megállapítására, hogy bizonyos szerződések megkötése ellentétes volt-e a Társaság szabályzataival, illetve a releváns jogszabályokkal. A vizsgálatot a Társaság Audit Bizottságának felügyelete mellett egy független nemzetközi ügyvédi iroda végzi. A vizsgálat tárgyát képező négy szerződés összege körülbelül 2 milliárd Ft-ot tesz ki. A vizsgálók benyújtották a vizsgálat Előzetes Jelentését. A rendelkezésre álló dokumentumokra és az egyéb megszerzett bizonyítékokra alapozva, a vizsgálat előzetesen azt állapította meg, hogy a Társaság és két leányvállalata által 2005-ben kötött négy tanácsadói szerződés valódi üzleti célja nem meghatározható, továbbá hogy bizonyos alkalmazottak a vizsgálat szempontjából lényeges bizonyítékokat semmisítettek meg. A vizsgálat során feltárt hiányosságainak kiküszöbölésére a Társaság ellenőrzési folyamatainak fejlesztésére irányuló helyesbítő intézkedéseket tett és fog tenni. A vizsgálat következtében késett a 2005. évi pénzügyi jelentéseink véglegesítése, és ennek következtében a Társaság és bizonyos leányvállalatai elmulasztottak és a jövőben is elmulaszthatnak a vonatkozó jogszabályok és rendelkezések által az auditált éves jelentések elkészítésére és benyújtására, valamint az éves közgyűlés megtartására vonatkozóan előírt határidőket. Ezidáig a késések miatt 13 millió forintba bírságotlák a Társaságot, mely összeg a jövőben még emelkedhet. A Társaság a vizsgálatról értesítette a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletét, valamint az Egyesült Államok Értékpapír- és Tőzsdefelügyeletét és Igazságügyminisztériumát, és kapcsolatban áll a fenti hatóságokkal a vizsgálat állását illetően. A Társaság nem tudja megítélni, hogy mikorra, illetve milyen végkövetkeztetéssel zárul a vizsgálat.

Ezen prezentáció jövőre vonatkozó kijelentéseket is tartalmaz. Azon megállapítások, melyek nem múltbeli eseményekre vonatkoznak (azaz a véleményünkre és várakozásainkra vonatkozó kijelentések), jövőre vonatkoznak. Ezen kijelentések a jelenlegi terveken, becsléseken és előrejelzéseken alapulnak, ezért nem lenne helyes ezen kijelentésekre a kellő mértékkel meghaladó módon támaszkodni. A jövőre vonatkozó kijelentések azon időpontbeli állapoton alapulnak, amelyben ezen állítások elhangzanak, s nem vállalunk kötelezettséget arra nézve, hogy a kijelentések bármelyikét új információk vagy jövőbeli események alapján a továbbiakban nyilvánosan frissítsük, módosítsuk.

A jövőre vonatkozó kijelentések önmagukban rejlő kockázatokkal járnak. Felhívjuk a figyelmet arra, hogy számos olyan fontos tényező van, amelynek hatására a tényleges eredmények lényegesen eltérhetnek az előretekintő jellegű megállapításoktól. Az ilyen tényezőket többek között a 2005. december 31-én végződött évre vonatkozó, 20-F formátumú éves jelentésünk is részletezi, amelyet az Egyesült Államok Tőzsde- és Értékpapírfelügyeletéhez, azaz a U.S. Securities and Exchange Commissionhoz (SEC) nyújtottunk be.

# A Magyar Telekom jelenleg

## Piacvezető a fő piacokon

### Integrált szolgáltatások Magyarországon, Macedóniában és Montenegróban

- alternatív/nagykereskedelmi szolgáltatások Romániában, Bulgáriában és Ukrajnában

### Vezetékes - mobil integráció

- A Magyar Telekom és a T-Mobile Magyarország egyesülése
- A szinergiák és a pénzügyi előnyök hatékonyabb kiaknázása

### Márkaváltás Macedóniában és Montenegróban

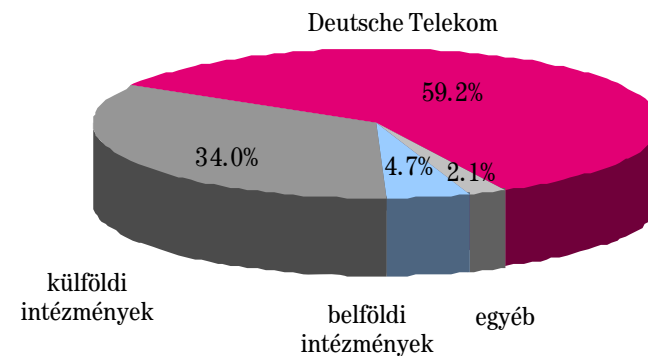
## Részvényinformáció

### Piaci kapitalizáció 4 mrd euró

### Tőzsdei jelenlét

- A részvények New York és Budapest tőzsdéin jegyzettek
- Londonban is van kereskedés

### Tulajdonosi szerkezet\*



\*megközelítő adatok

# A szabályozás áttekintése

A magyar szabályozás összhangban van az Európa Unió új irányelveivel

## Vezetékes

- földrajzi számok hordozhatósága 2004. januártól
- 2007. március végén bevezetésre került a nagykereskedelmi csupasz ADSL a nagykereskedelmi partnerek számára

## Mobil

- mobil számok hordozhatósága 2004. májustól

## EU átlag közeli összekapcsolási díjak

- 14% körüli átlagos forgalmi-díj csökkentés bejelentése 2006. márciusban
- a referencia ajánlatokhoz kapcsolódó szolgáltatások díjainak jelentős csökkenése
- NHH határozat a 3 piaci szereplő közötti aszimmetria megszüntetéséről: árcsökkentések 3 lépésben
- első árcsökkenés 2007. február 1-től lépett hatályba – új árak: TMH 23,2; Pannon 24,4; Vodafone 26,2 Ft/perc
- 16,84 Ft/perc átlagos hívásvégződtetési díj 2009-től

## Macedónia: 2006-ban elkezdődik a verseny a vezetékes piacon

- jóváhagyott referencia összekapcsolódási- és hurokátengedési ajánlat
- referencia összekapcsolódási ajánlatok megkötése (On.net, Akton)
- a Mobilkom (Telekom Austria) nyerte el a harmadik mobil licenszt

## 2006-os évi célkitűzések teljesítése

	2006-os célok	2006-os eredmények
<p><b>Bevétel</b></p> <p>TETRA számviteli kezelésének hatása</p>	legalább 3% átlagos növekedés	+9,1% ✓
<p><b>EBITDA</b></p>	2005-ös szint tartása	+2,2mrd ✓
<p><b>Capex / Bevétel</b></p>	15% alatt	13,5% ✓
<p><b>Szélessávú hozzáférések</b></p> <p>magyar vezetékes szolgáltatások, tartalmazza: ADSL, kábel-szélessáv, bérelt vonali és vezeték nélküli hozzáféréseket</p>	~ 600 000	572 228
<p><b>Egy alkalmazottra jutó vonalszám</b></p> <p>anyavállalati szinten a 2006. végére kitűzött cél már február végére teljesült</p>	500 felett	501* ✓

# A 2006-os eredményeket befolyásoló egyszeri hatások valamint a 2007-es célkitűzések

## Egyszeri hatások 2006-ban

### TETRA beruházások számviteli kezelése

- pénzügyi lízingre történő átminősítése miatt a kapcsolódó beruházások hálózati elemek bevételeként és költségeként lettek elszámolva
- 2006-os hatása: magasabb bevételek (kb.+3%pont)  
alacsonyabb EBITDA ráta (kb. -1%pont)

### Árfolyamváltozás pozitív hatása

Vizsgálattal kapcsolatosan felmerült 4,1 mrd forint költség

### Helyi iparűzési adó átsorolása

- egyéb működési költségekből nyereségadóba sorolva
- hatása: magasabb EBITDA (8,4 mrd forint 2005-ben és 8,5 mrd forint 2006-ban)

### Értéknövelt szolgáltatások nettósítása

- egyes közvetített szolgáltatások esetében
- hatása: alacsonyabb bevétel (5,6mrd forint 2005-ben és 6,1mrd forint 2006-ban)

### Létszámmal kapcsolatos költségek

- Létszámcsökkentés a vezetékes szegmensben
- 5,1mrd forint 2005-ben és 6,5mrd forint 2006-ban

## 2007-es célkitűzések

### Stabil bevétel 2006-hoz viszonyítva

4,5%-os átlagos növekedés 2005-höz képest

Stabil 2006-hoz képest, mert:

- kb. 12 mrd forinttal alacsonyabb TETRA bevételek mint 2006-ban
- kedvező árfolyamváltozás 2006-ban, aminek 2007-re kedvezőtlen hatásai lehetnek
- a megszorító csomag csökkenti a rendelkezésre álló jövedelmet

### Stabil EBITDA 2006-hoz viszonyítva

2 mrd forint növekedés 2005-höz képest

Stabil 2006-hoz képest, mert:

- a tervezettnél kb. 3 mrd forinttal alacsonyabb a TETRA EBITDA hatása
- kedvező árfolyamváltozás 2006-ban, aminek 2007-re kedvezőtlen hatásai lehetnek
- magasabb költségek a megszorító csomag hatására
- további költségek a vizsgálattal kapcsolatban
- vezetékes-mobil konvergencia főleg CF-ra lesz pozitív hatással

CAPEX / Bevétel ráta 14% alatt

# 2006. éves eredmények összefoglalása

	Bevételek	EBITDA	EBITDA ráta
<b>Csoport</b>	HUF 671 195m +9,1%	HUF 258 639m +0,9%	38,5%
<b>Magyar*</b>	HUF 563 516m +7,2%	HUF 206 560m -4,2%	36,7%
<b>Vezetékes</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>RI/IT konszolidációk hatása</li> <li>nő a szélessávú hozzáférések száma</li> <li>folytatódó forgalmibevétel-csökkenés</li> </ul>	HUF 292 193m +2,5%	HUF 94 525m -11,3%	32,4%
<b>Mobil</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>erős piaci pozíció</li> <li>Tetra számviteli kezelése megváltozott</li> </ul>	HUF 297 209m +11,6%	HUF 112 036m +2,7%	37,7%
<b>Nemzetközi*</b>	HUF 107 679m +20,8%	HUF 52 079m +27,8%	48,4%
<b>Vezetékes</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>hatékonyságnövelés, költségcsökkentés</li> <li>kedvező árfolyamváltozás</li> </ul>	HUF 68 953m +18,9%	HUF 24 169m +23,5%	35,1%
<b>Mobil</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>figyelemreméltó növekedés Montenegróban</li> <li>kiemelkedő EBITDA ráta Macedóniában</li> </ul>	HUF 52 399m +22,7%	HUF 27 911m +31,7%	53,3%
<b>A nemzetközi szegmens aránya</b>	16,0%	20,1%	

\* A feltüntetett adatok kizárólag a külső ügyfelektől származó bevételeket tartalmazzák

# Magyar vezetékes szolgáltatások

## Növekvő RI/IT és szélessávú bevételek

### Hangsúly a bevételek stabilizálásán

A hangbevételeket veszélyeztetik a versenytársak

- mobil-helyettesítés erősödése a mobil felár eltűnésének hatására
- az alternatívok élnek a szolgáltató-előválasztás és hurokátengedés lehetőségével
- a kábelszolgáltatók hang és 3Play szolgáltatásokat nyújtanak

Sikeres megtartó kezdeményezések

- hozzáférés típusú csomagok
- határozott idejű szerződéssel rendelkező ügyfelek arányának emelkedése (~ 40%)
- a többi LTO területre való belépés szolgáltató-előválasztás segítségével
- T-Kábel szolgáltatás portfóliójának kiterjesztése

Növekvő jelentőségű RI/IT szolgáltatások

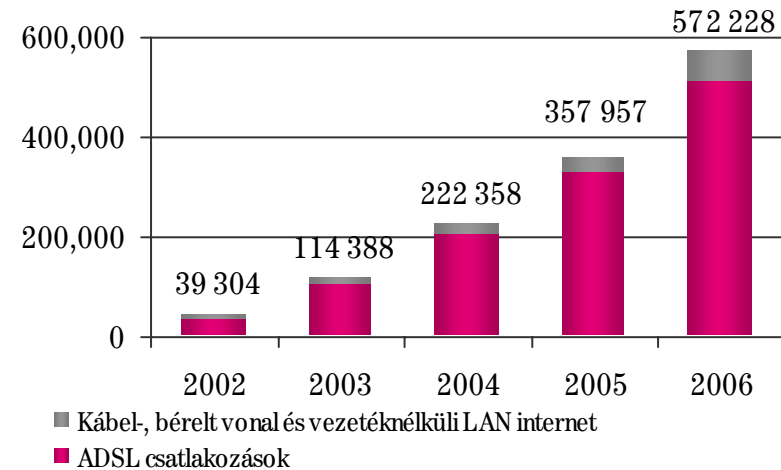
- integrált IT/telekommunikációs outsourcing szolgáltatások (pl: E-ON, ING)
- kormányzati rendszerintegrációs projekt
- IT szolgáltatásokat nyújtó cégek megvásárlása (KFKI, Dataplex)

### Sikeres szélessávú program

Továbbra is hangsúlyos szélessávú program

- a szélessávú ügyfelek száma meghaladta az 570 000-et

#### Szélessávú előfizetések növekedése



Az ügyfélszám növelése és a használat ösztönzése

- IP TV kereskedelmi bevezetése novemberben
- új szélessávú ajánlatok (pl: percdíjas csomag, sáv szélesség bővítése)
- nagykereskedelmi csupasz ADSL bevezetése

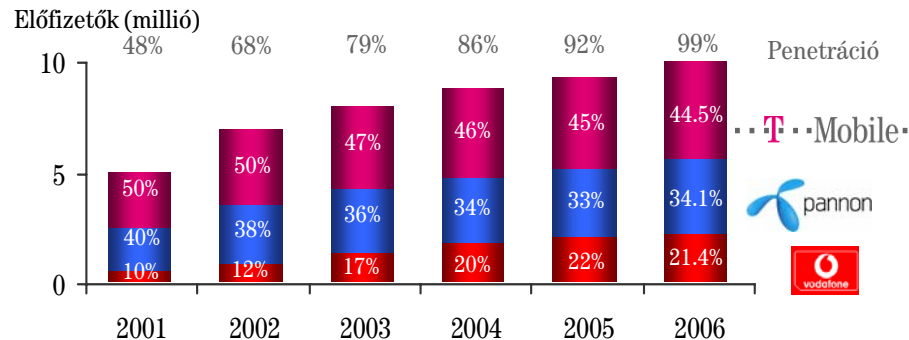


# Magyar mobil szolgáltatások

Egyértelmű piacvezető pozíció megőrzése, TETRA számviteli hatása

## Erős verseny

Előfizetők száma, piaci részesedés, penetráció



Az ügyfélmegszerzésről a megtartásra helyeződik a hangsúly

- további ügyfélszám növekedés (+6%), bár a piac közel telített
- egyértelmű piacvezető pozíció megőrzése
- új, bevételt hozó ügyfelekre eső ügyfélmegszerzési költség éves szinten 12%-kal, 6 234 Ft-ra csökkent

TETRA (Egységes Digitális Rádiótávközlő Rendszer)

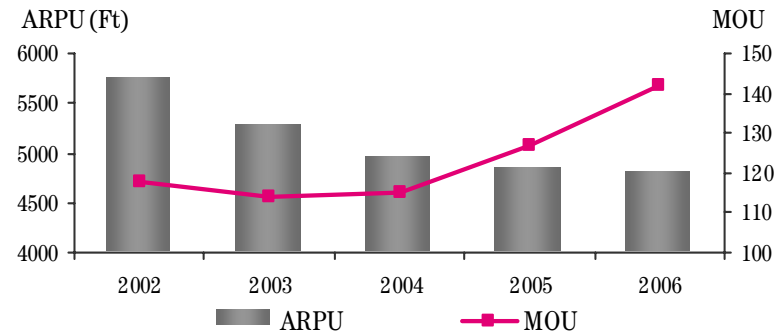
- hálózat kiépítés megtörtént
- 2,2mrd forint szolgáltatási bevétel 2006-ban
- TETRA beruházás pénzügyi lízingnek minősül ⇒ 18mrd Ft lett elszámolva hálózati elemek bevételeként és költségeként

## Stabil működési eredmények

Az árrugalmasság növeli a használatot

- MOU éves szinten 12%-kal, 142-re nőtt
- az ARPU csaknem változatlan, 4800 Ft (~19 euró)
- folyamatosan javuló ügyfélösszetétel (előfizetéses ügyfelek aránya 3%ponttal nőtt 2006-ban)
- értéknövelt szolgáltatások szerepe bővül (ARPU 14%-a)

A forgalomműködés stabilizálja az ARPU-t



Árcsökkenés

- „zárt felhasználó csoport” ajánlatok kiterjesztése
- a tudatosabb tarifa-csomag választás következtében

3G/HSDPA hálózat fejlesztése

- 28%-os lakossági lefedettség; 2007 végére a cél ~47%
- max 3Mbps sávszélesség is elérhető
- új értéknövelt szolgáltatások

## Szinergiák

### Ügyfélkapcsolat / értékesítés / kommunikáció

- egységes kiskereskedelmi bolthálózat
- integrált call-center
- egyesített kapcsolattartás üzleti ügyfelekkel



### Javuló termék és ügyfél ajánlatok

- célzott „cross-sell” és „up-sell” lehetőségek
- erősödő megtartó potenciál
- integrált csomagok

### Back office és támogató rendszerek

- integrált ügyféladatbázis, közös CRM és SAP rendszerek
- integrált ingatlangazdálkodás, gépjármű-park, beszerzési tevékenység

### Egységes IP gerinchálózat

- közös tervezésből és összehangolt működésből származó szinergiák
- integrált NGN fejlesztése

## Pozitív hatások

### Pénzügyi hatások

A teljes körű megvalósítást követően jelentős eredményjavulásra számítunk az alábbi tényezőkből:

- bevétel növekedése
- költséghatékonyság javulása
- CAPEX megtakarítás
- adókedvezmény és adóveszteség felhasználása



2007-2009 során várt előnyök  
nettó jelenértéke kb. 60 mrd Ft

- a megtakarítások a 3 év során nagyjából egyenletesen jelentkeznek majd
- 2007-ben az adókedvezmények kiaknázásából származó CF megtakarítás lesz jellemző
- a költség szinergiák - mind működési és beruházási - fontossága növekedni fog az időszak során

## Nemzetközi vezetékes szolgáltatások

Kedvező nyereségesség a MakTelnél, hatékonyságnövekedés Montenegróban

### Macedónia

#### Korlátozott a bevételnövekedés lehetősége

- csökken a bevételt hozó előfizetők száma
- erős mobil-helyettesítés, forgalom csökkenése
- lassú gazdasági növekedés
- erősödik a verseny az alternatív- és kábelszolgáltatók miatt
- emelkedő internet bevételek

#### Középpontban a hatékonyság

- 24%-os létszámleépítés 2005. negyedik negyedévben
- folytatódó szigorú költségcsökkentés
- az EBITDA ráta 2006-ban 45% volt

### POP és alternatív szolgáltatások

2006. évben a bevétel 4,8 mrd Ft

- hálózati csatlakozási pont (POP) Bulgáriában, Romániában és Ukrajnában
- alternatív szolgáltatások Bulgáriában és Romániában

### Montenegró

#### Telítődött vezetékes piac

- stabil ügyfélszám, növekvő forgalom
- erősödő mobil-helyettesítés

#### Hatékonyságnövekedés

- a szezonális nagymértékben kihat a bevételre és EBITDA-ra
- 2006. negyedik negyedévben a társaság létszámának mintegy 20%-os csökkentéséhez kapcsolódóan 2,5mrd Ft költség merült fel
- a létszámcsökkentéshez kapcsolódó költségek nélkül az EBITDA ráta 39% volt
- a további költségcsökkentési intézkedések következtében nőtt a hatékonyság

#### Vezetékes és mobil szolgáltatások integrálása

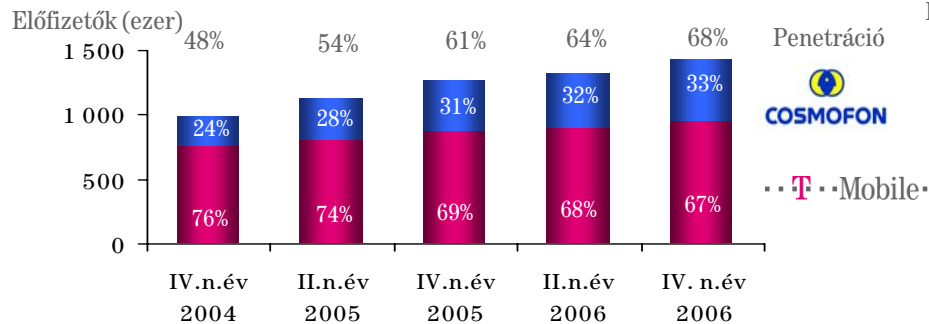
- erősebb piaci pozíció a liberalizációt megelőzően
- márkaváltás mind a vezetékes mind a mobil szolgáltatások terén

# Nemzetközi mobil szolgáltatások

## Erős bevétel és EBITDA növekedés

### Macedónia

#### Előfizetők, piaci részesedés, penetráció



#### Stabil bevételnövekedés

- 8%-os ügyfélszám növekedés
- javuló ügyfélösszetétel a márkaváltásnak köszönhetően
- a forgalom növekedése ellensúlyozza az árszint csökkenését
- ARPU stabil, 3206 Ft (~13 euró)

#### Továbbra is magas nyereséesség

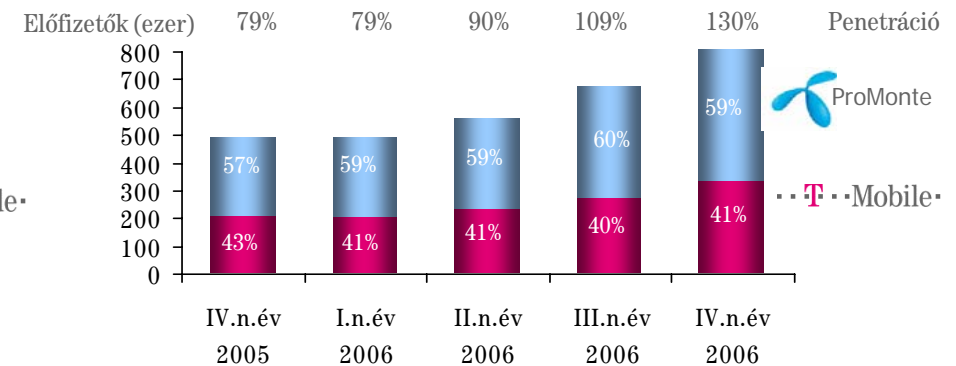
- magas a csak SIM kártya eladások aránya
- 56% feletti EBITDA ráta

#### Harmadik szolgáltató piacra lépése 2007-ben

- A Mobilkom (TA) 10m euróért megszerezte a harmadik licenst
- 2007. közepéig elindítja a szolgáltatást

### Montenegró

#### Előfizetők, piaci részesedés, penetráció



#### Intenzív verseny

- viszonylag telített a piac
- márkaváltás 2006. szeptemberben
- tendert írtak ki két 3G és egy 2G/3G lincszre, eredmények 2007. első negyedév végén várhatóak

#### Erős szezonális a mobil piacon

- a II. és III. negyedév erősebb a turizmusnak köszönhetően
- az MOU 127, az ARPU 3 858 Ft (~15 euró)
- EBITDA ráta 2006-ban 45%

#### Módosult a lemorzsolódási politika

- a SIM kártyák érvényességét 11 hónapra hosszabbították

# Fő stratégiai céljaink

## Kiválóság

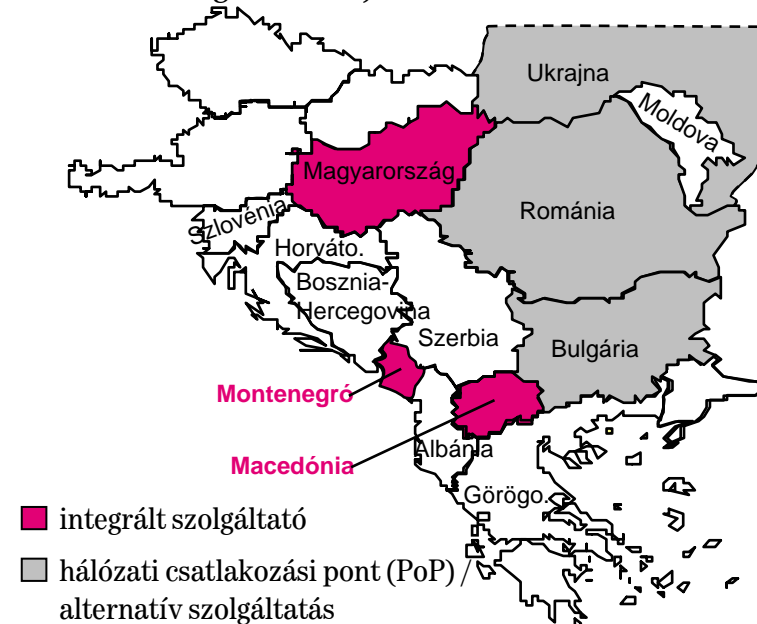
- erősebb ügyfélorientáció
- szolgáltatásminőség javítása
- integrált értékesítés és ügyfélszolgálat
- egyesített kapcsolattartás az üzleti ügyfelek felé
- speciális, egyénre szabott ajánlatok
- szélessáv erőteljes terjesztése

## Hatékonyág

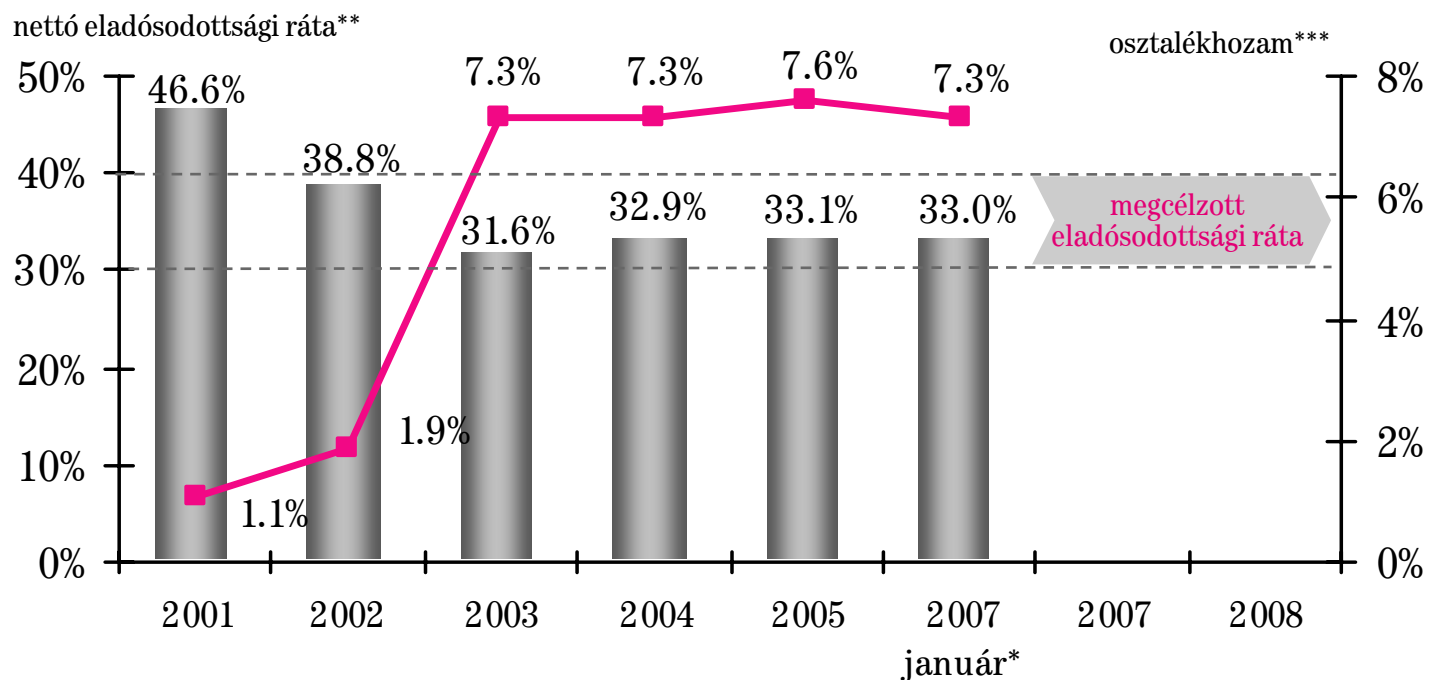
- a működési költségstruktúra javítása
- létszámhatékonyág növelése
- az integrált működésből eredő lehetőségek jobb kiaknázása
- a párhuzamos funkciók megszüntetése
- a technológiai fejlődésből származó megtakarítási lehetőségek kihasználása

## Terjeszkedés

- értékteremtő akvizíciós célpontok keresése Magyarországon és a régióban
- integrált működés Macedóniában és Montenegróban
- alternatív szolgáltató Romániában, Bulgáriában; hálózati csatlakozási pont Ukrajnában
- cél, hogy megerősítsük jelenlétünket az IT piacon – a KFKI, a Dataplex és a TSH megvásárlása Magyarországon
- terjeszkedés új üzleti lehetőségek irányába (pl: tartalomszolgáltatások)



## Eladósodottsági ráta és osztalékhozam



\* A 2005. év utáni osztalék 2007. januárban lett kifizetve

\*\*  $\text{nettó adósság} / (\text{nettó adósság} + \text{összes tőke})$

\*\*\* Az osztalékhozam számítása 960 Ft-os árfolyamon történt (2007.március 21.)

Az Igazgatóság a 2006. gazdasági év után részvényenként 70 forint osztalék kifizetését javasolja a Közgyűlésnek, melyet 2007. április 26-ra hívott össze az Igazgatóság