

Éves rendes közgyűlés 2011. április 12.

Az Igazgatóság jelentése a Magyar Telekom Nyrt. ügyvezetéséről,
a Társaság és a Magyar Telekom Csoport 2010. évi üzleti
tevékenységéről, üzletpolitikájáról és vagyoni helyzetének
alakulásáról

Christopher Mattheisen
Elnök-vezérigazgató



A MT stratégiai fókuszterületei (2011-15)

Az alapfeltevéseinkből kiindulva alkottuk meg az elkövetkező időszak fő stratégiai fókuszait

Hatékonyabb működés

- Egyszerűbb, fókuszált és karcsúsított működés
- Kedvezőbb költségszerkezet
- End-to-End felelősségek

Vezető pozíció megőrzése

- Piaci részesedések megtartása illetve növelése
- Kiemelkedő teljesítmény a mobil szélessáv és a TV szegmensben
- Piaci pozíciók megőrzése a nagy profittartalmú hangszegmensekben

Fókuszált innováció

- Az alaptervékenység támogatása innovatív szolgáltatásokkal – energia kiskereskedelem
- Új szolgáltatások bevezetése, hogy nagyobb részesedést érjünk el a háztartási költsékből

MEGERŐSÍTÉS

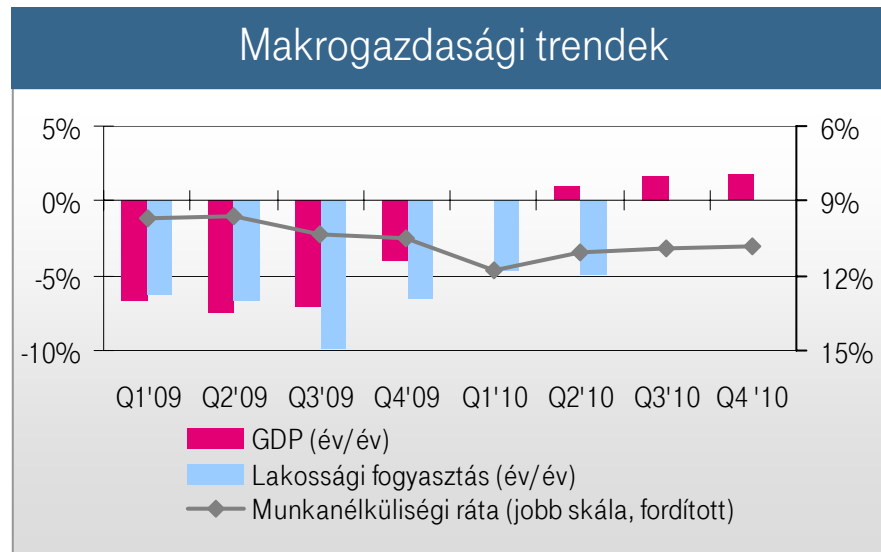
ÁTALAKÍTÁS

INNOVÁCIÓ

STABIL KÉSZPÉNZTERMELŐ KÉPESSÉG



Ellentmondásos makrogazdasági környezet

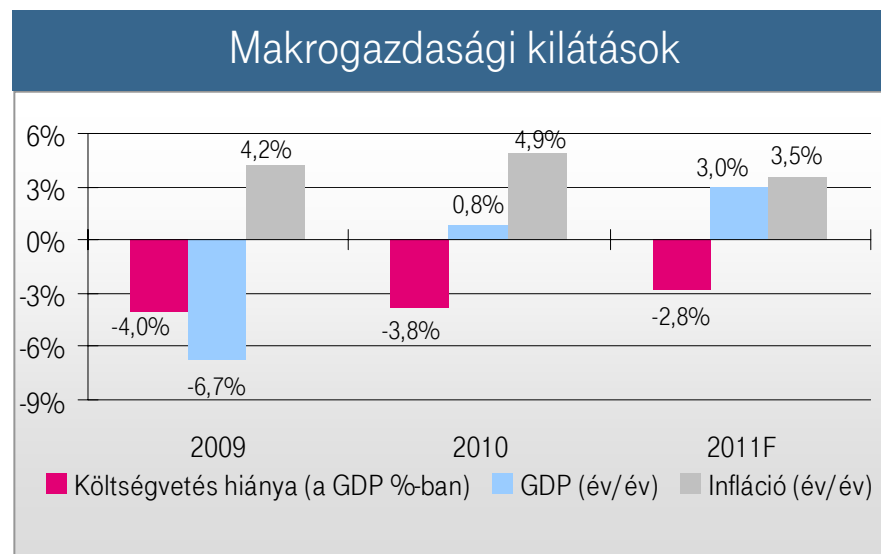


A gazdasági mutatók alakulása különböző módokon hat a telekommunikációs költségekre

- bár a GDP növekedésnek indult 2010-ben, a lakossági fogyasztás továbbra is nyomott
- a telekommunikációs költségek késve követik a GDP alakulását
- szorosabb kapcsolat a foglalkoztatottsággal, a rendelkezésre álló jövedelemmel és a háztartások fogyasztásával

Törékeny eredmények: gyengélkedő munkaerőpiac és szigorú hitelfelvételi lehetőségek

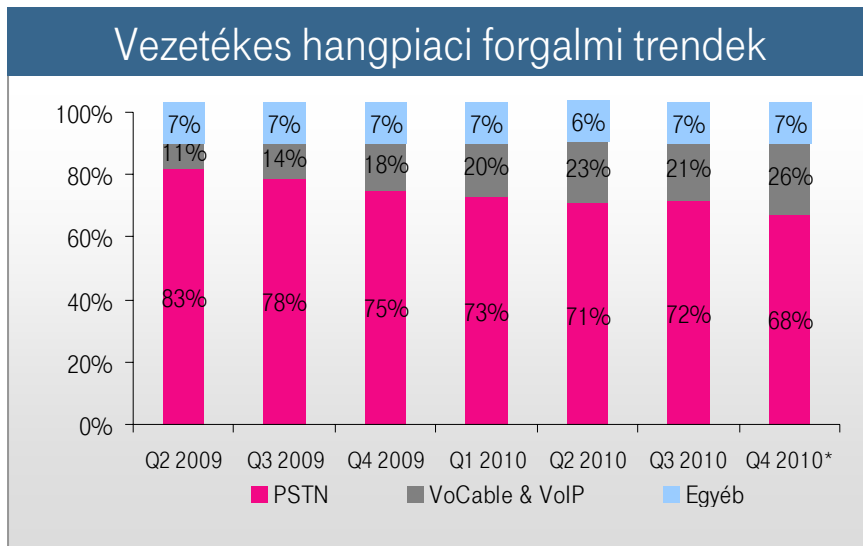
- a munkanélküliségi ráta enyhén javult 2010 második felében
- visszafogott növekedés a bérekben és a rendelkezésre álló jövedelemben
- a hitelfelvételi feltételek továbbra is viszonylag szigorúak maradhatnak
- növekvő terhek a devizahitelek törlesztése során



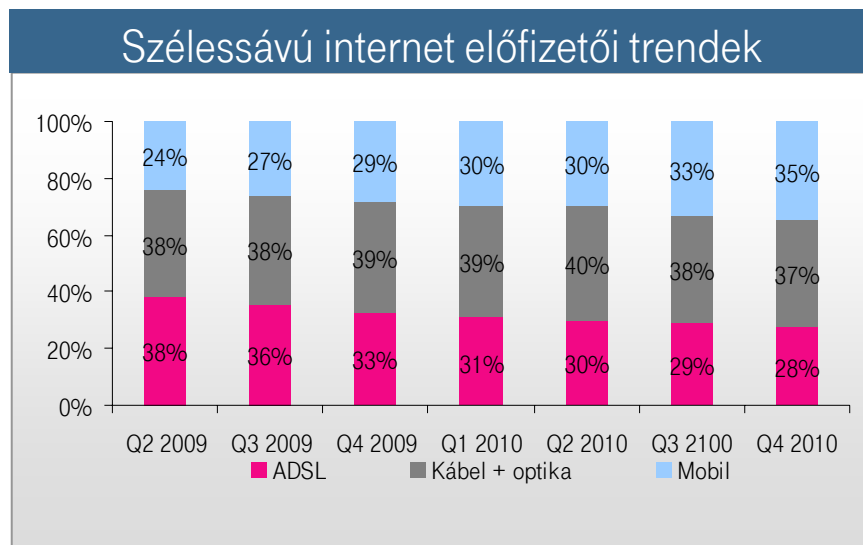
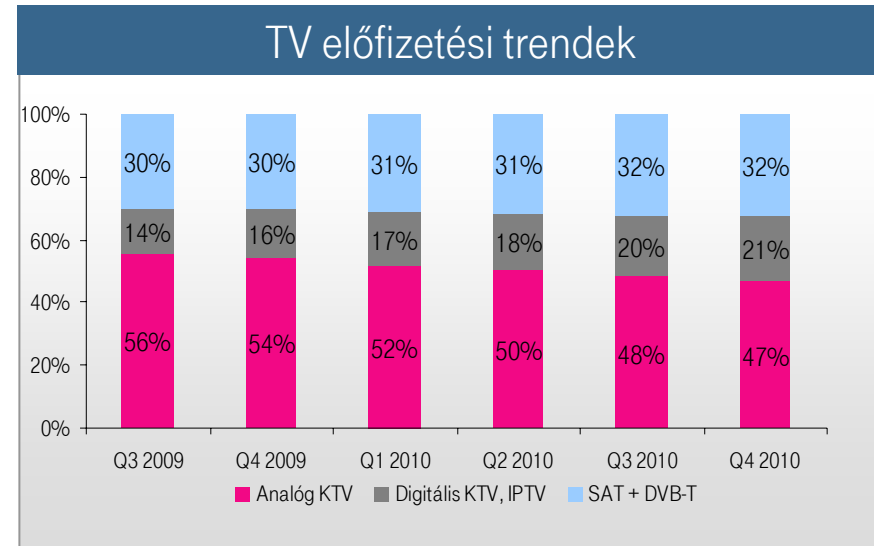
A költségvetési politika a hiánycélok elérésére fókuszál

- alacsonyabb SZJA kulcs (16%-os egykulcsos adó 2011-től)
- a magánnyugdíjpénztári befizetések visszatartása, visszalépési lehetőség az állami nyugdíjrendszerbe
- A Magyar Telekom 27,7 mrd Ft különadót fizetett 2010-ben

Magyarországi piac – infrastruktúra alapú verseny



* 2010 novemberi adatok alapján



Forrás: NMHH

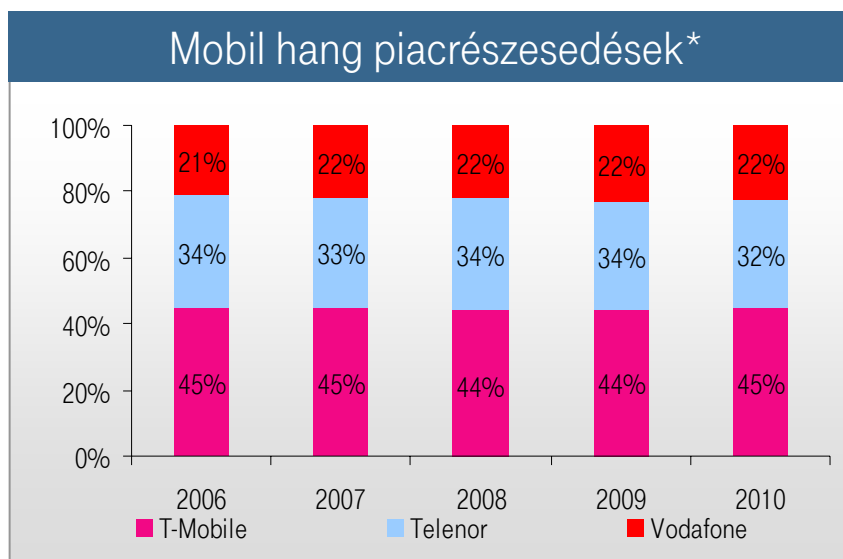
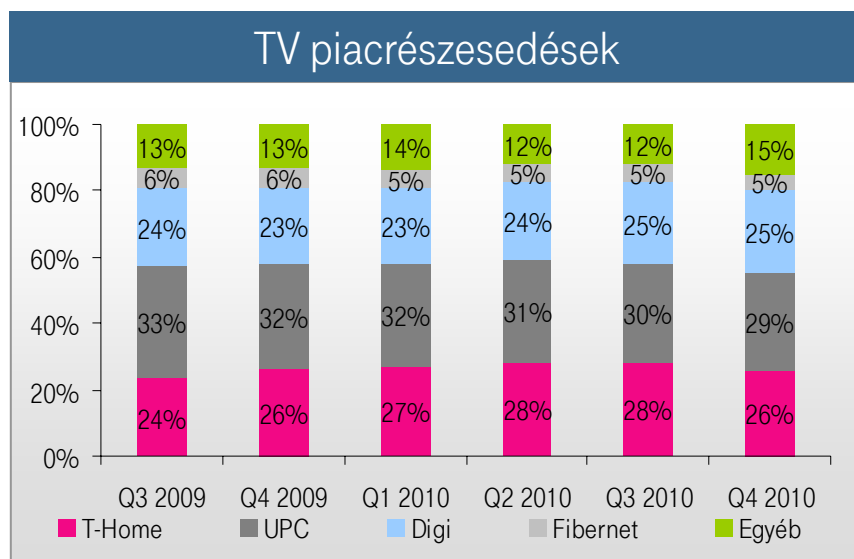
Versenyző infrastruktúrák

- **Réz hálózat:** helyi szolgáltatói struktúra, háztartások 80%-át a Magyar Telekom látja el
- **Kábel hálózat:** a háztartások több, mint 70%-át lefedő hálózat, mely többségében extragyors szélessávú hozzáférést biztosít
- **Mobil hálózat:** három jó minőségű, UMTS képes hálózat
- **Optikai hálózatfejlesztés:** nem csak a helyi szolgáltatók, hanem új belépők és meglévő kábel cégek is fejlesztenek optikai hálózatot

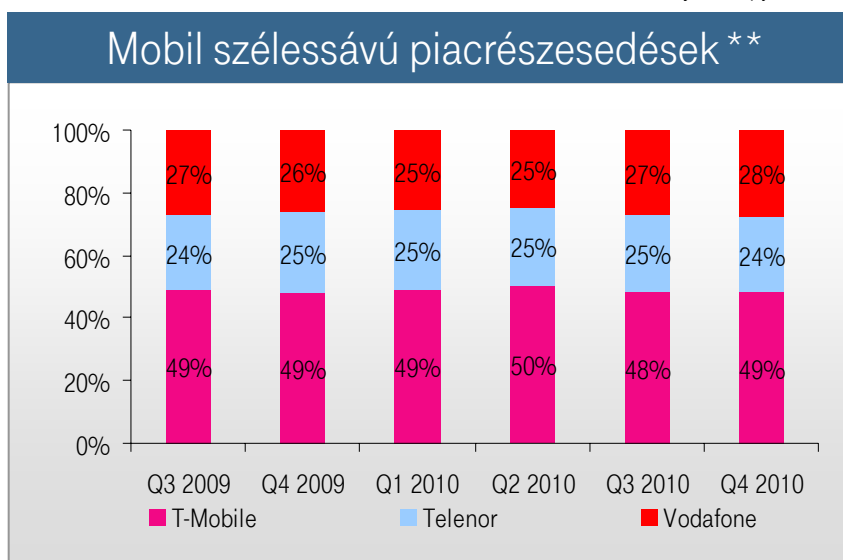
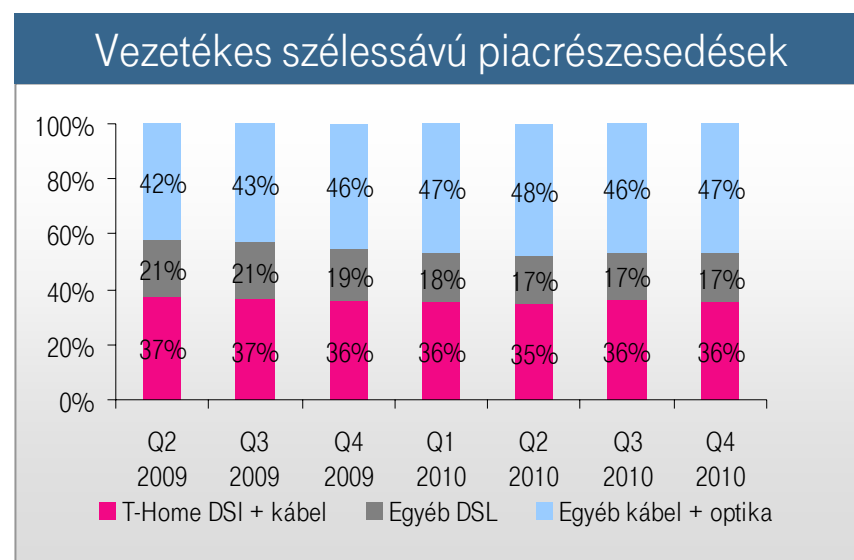
Erős infrastruktúra alapú verseny; réz, optikai, kábel és mobil hálózaton keresztül is elérhető 3Play szolgáltatások



Stabil pozíciók a magyar piac minden szegmensében



*aktív SIM kártyák alapján

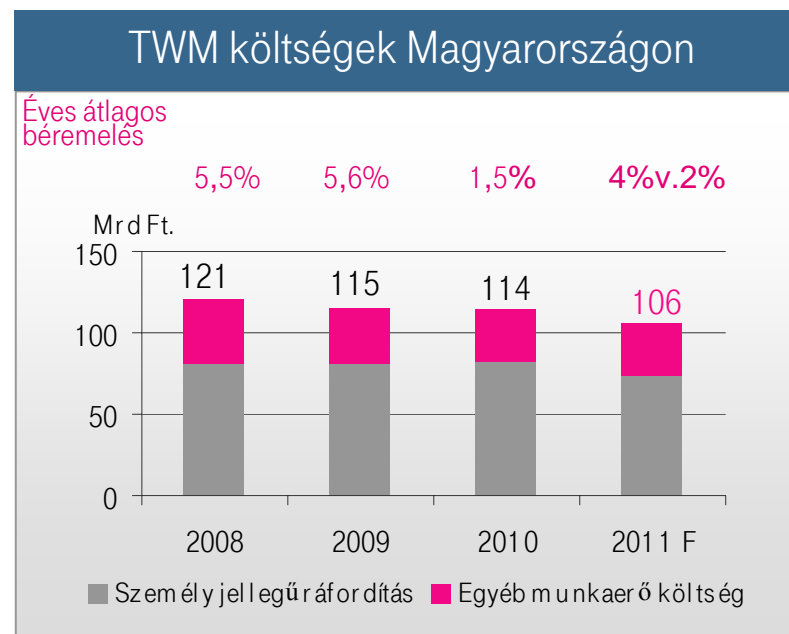
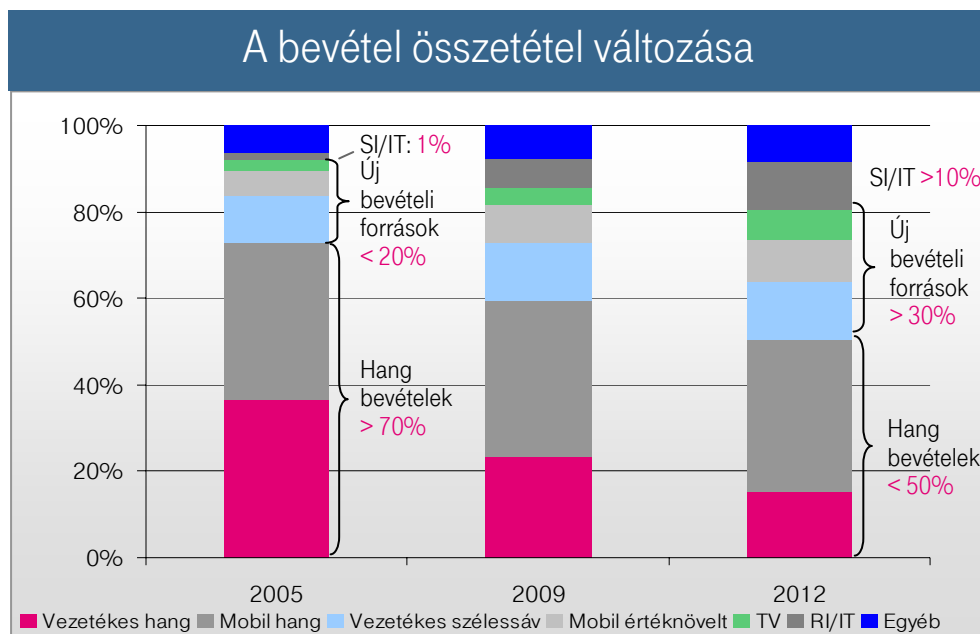


** forgalmat generáló előfizetők alapján

Forrás: NMHH



A változó üzleti trendek folyamatos hatékonyság javulást igényelnek



A bevétel összetétel dinamikus változása

- hangbevételek folyamatos csökkenése
- jelentős bevétel növekedés a nem tradicionális szolgáltatásokból, mint az SI/IT és a TV

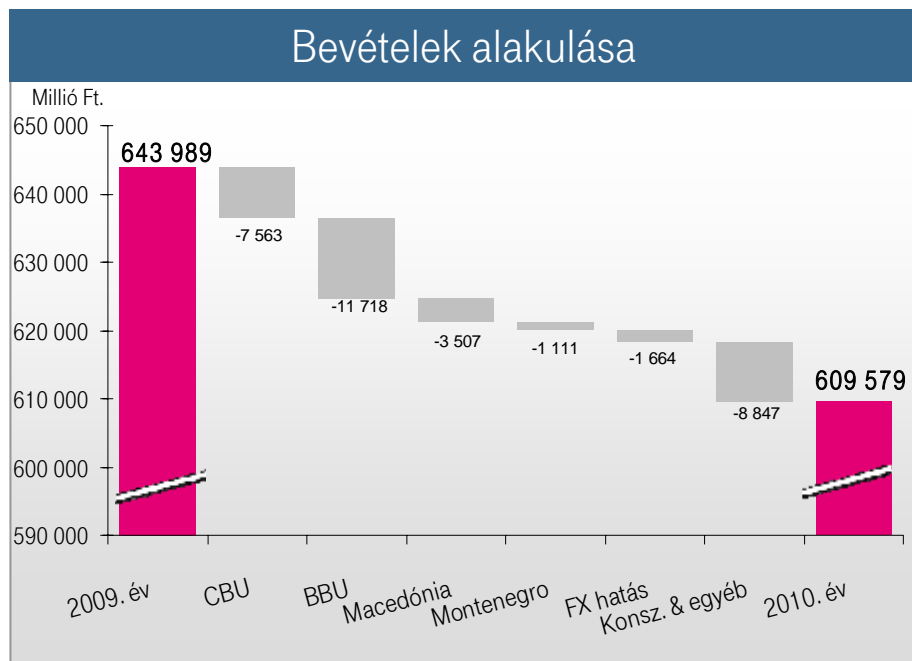
Az új bevétel forrásoknak alacsonyabb az EBITDA rátája

- a jövedelmezőség nehezedő nyomást enyhítik a költségcsökkentő intézkedések és az alacsonyabb beruházási igény

Létszámleépítés 2011-ben

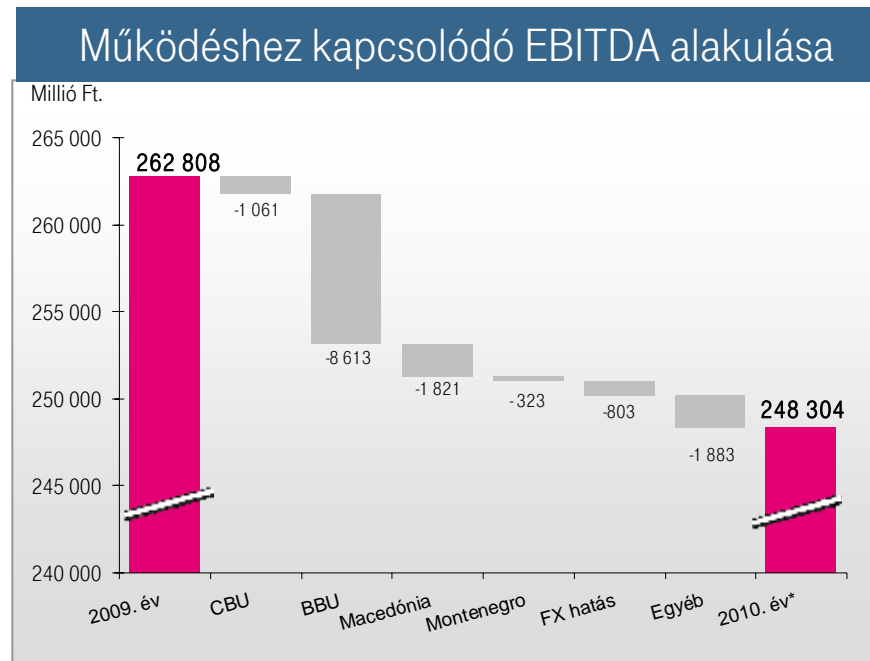
- 300 fő feletti elbocsátás az anyavállalatnál 2011 végéig
- Az elbocsátási költségek 3,5 mrd Ft-ot tesznek ki, melynek jelentős része 2010. 4. negyedévében került könyvelésre
- 4% a béremelés a Magyar Telekom Nyrt alkalmazottainak 2011 júliustól; a menedzserek 2%-os béremelést kapnak.

2010. éves eredmények – Üzletági elemzés



5,3% bevételcsökkenés a gazdasági visszaesés, a verseny élénkülése és a szabályozói hatások következtében

- A lakossági bevételek elsősorban a folyamatosan erős verseny és az alacsony lakossági fogyasztás miatt estek
- Az üzleti bevételek csökkenése a kormányzati és a privát szektor alacsonyabb fogyasztásának az eredménye
- A nemzetközi bevételek csökkenése a kedvezőtlen árfolyamváltozás miatt

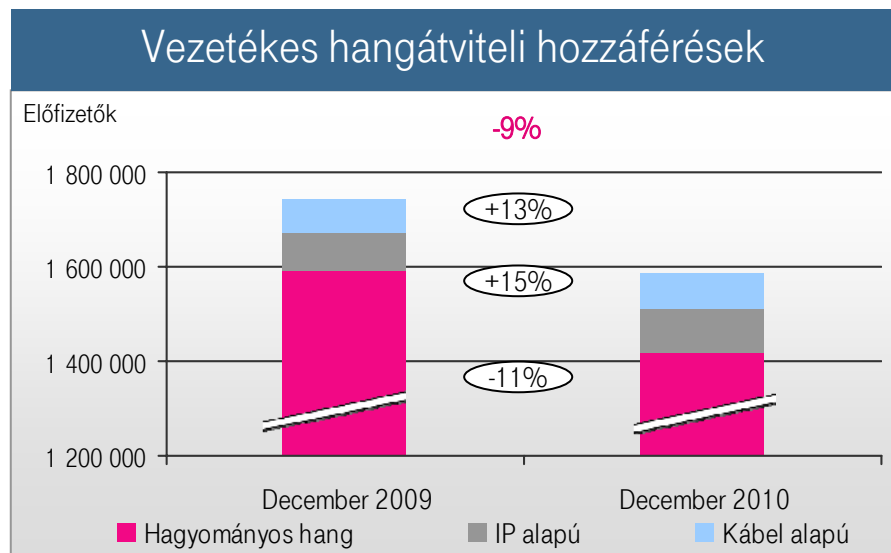


*A 27 milliárd Ft különadó nélküli érték

5,5% működéshez kapcsolódó EBITDA csökkenés a bevétel változó összetétele és a gazdasági visszaesés miatt

- a csökkenő hangbevételek miatt továbbra is nyomás alatt az üzletági bevételek
- költségcsökkentési intézkedésekkel kezeljük a margin csökkenését
- Az árfolyamváltozás kedvezőtlenül hatott a nemzetközi leányvállalataink eredményére

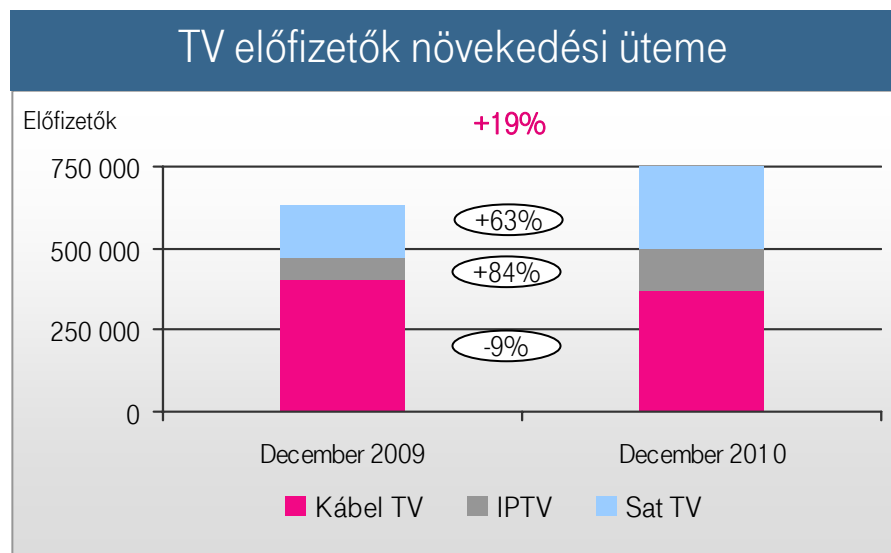
Az xPlay és a csomagok a fő megtartóerő és a növekedés forrása



Erős fókusz az xPlayen és a termékkapcsoláson (vezetékes, kábel és mobil termékeknél)



- fejlettebb VoIP szolgáltatások az új csomagokban
- az ügyfeleink ~43%-a legalább két szolgáltatásra fizet elő
- a 4 szolgáltatást összevonó csomagok megjelenése a mobil hang bevonásával (kb. 30 000 ügyfél)
- energia és biztosítási termékek célja a meglévő ügyfelek megtartása



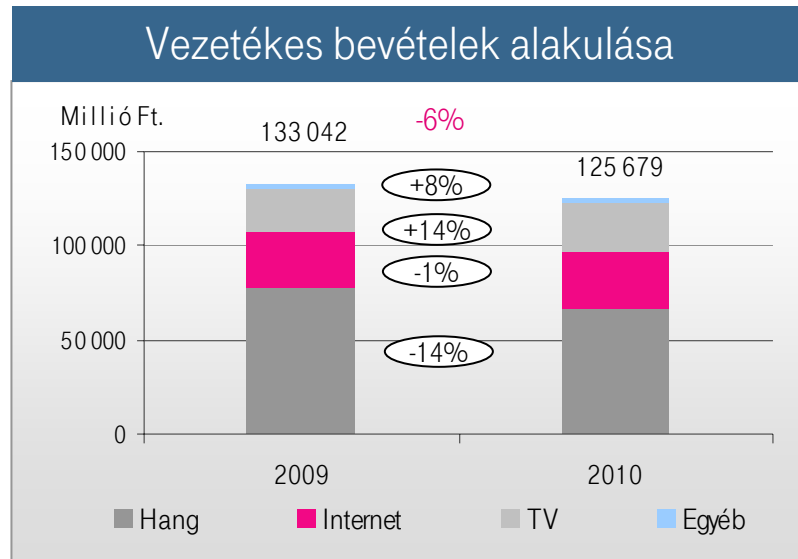
Növekvő számú TV előfizetők

- a TV szolgáltatásnak van a legnagyobb ügyfélmegtartó ereje
- a TV előfizetőink száma elérte a 750 000-t, növekvő piaci részesedés és stabil piaci pozíció
- megtartási hatás: a TV előfizetők 78%-a még legalább 1 másik szolgáltatást is igénybe vesz

Infrastruktúra fejlesztések a versenyképességünk megőrzése érdekében

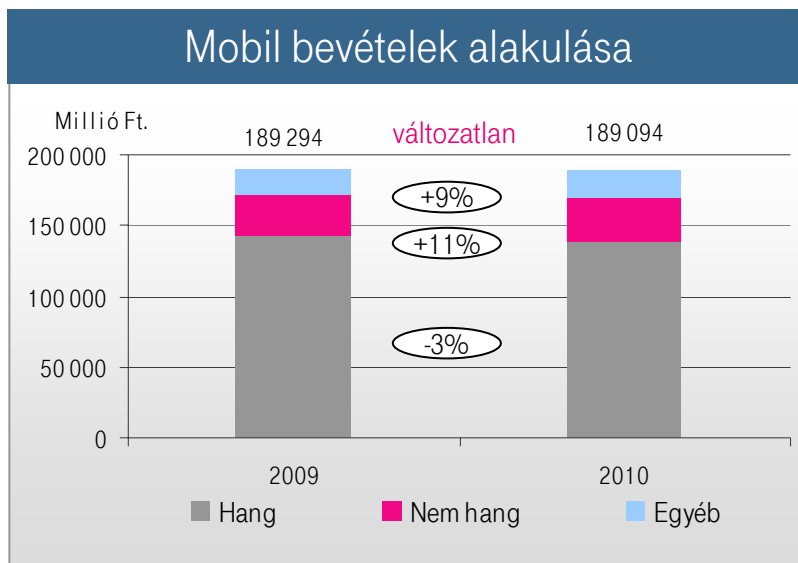
- több mint 1 millió háztartást fedünk le HSI képes hálózattal
- 75% lakosságarányos 3G lefedettség, a legjobb 3G hálózat az országban

Lakossági szolgáltatások (CBU)



A bevételcsökkenés oka a gazdasági visszaesés

- továbbra is a alacsony lakossági fogyasztás és az intenzív verseny a csökkenés legfőbb oka
- a vezetékes hangszolgáltatások IP alapúvá válnak
- a vezetékes internet bevételek az árak csökkenése miatt estek
- a mobilbevételekre a kedvezőtlen hatósági szabályozás hatott negatívan (csökkenő végződtetési díjak és roamingtarifák)



A mobil hang piacon némi javulás látható

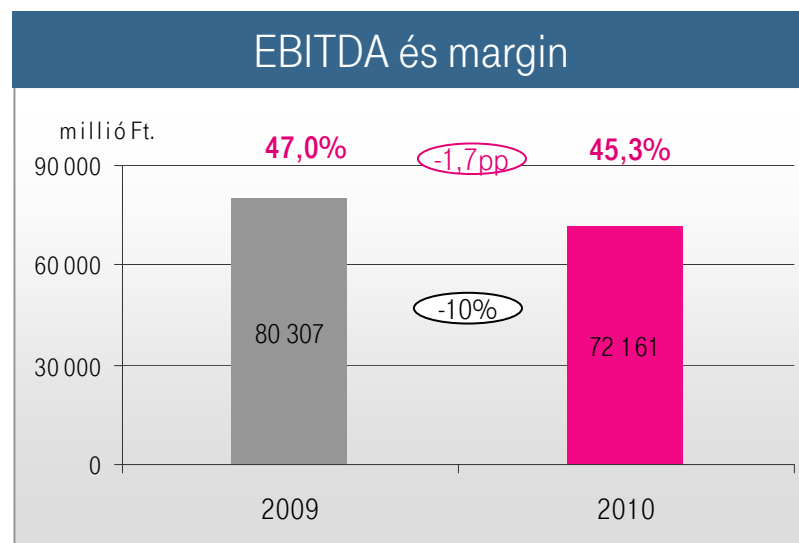
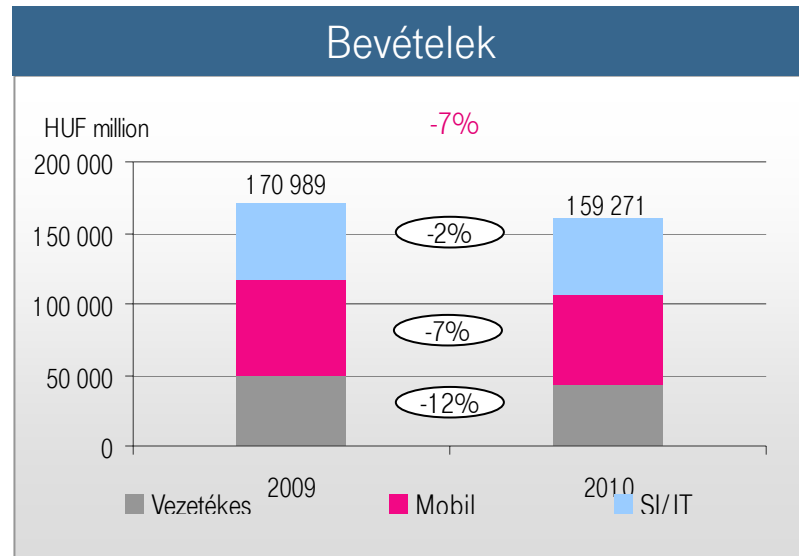
- a fogyasztók árérzékenyek
- az elvándorlás mérséklődött, de még mindig a válság előtti szint felett van

Fejlődés a mobil internet piacon

- piacvezető pozíció, 49%-os piaci részesedés
- a T-Mobile mobilinternet előfizetők száma elérte a 624 000-t 2010 végére



Üzleti szolgáltatások (BBU)



Csökkenő hang- és adatbevételek

- erős nyomás az ügyfeleken a szerződések újratárgyalására
- magas elvándorlás a vezetékes hang, adat és internet ügyfelek között
- a mobiltarifák folyamatos csökkenése alacsonyabb ARPU-t eredményezett
- a kormányzati intézkedések csökkentik a bevételeket és az EBITDA-t

Alacsony csökkenés az SI/IT piacon

- megőriztük a piacvezető pozíciókat
- projektalapú üzlet, fluktuáció a negyedéves bevételekben
- az IT beruházások egy része elhalasztásra került a magánszektorban a nehéz gazdasági körülmények miatt

A bevételek összetételének változása kedvezőtlenül hat az EBITDA marginra

- az alacsonyabb EBITDA tartalmú SI/IT bevételek aránya folyamatosan nő a nagy marginú hang bevételek terhére
- az alacsonyabb beruházási igényük miatt az SI/IT bevételek a hangszolgáltatáshoz hasonló nyereségtartalommal bírnak
- a költségcsökkentő intézkedések nem tudták ellensúlyozni az átrendeződésekből adódó nyomást, ezért csökkent az EBITDA margin



Nemzetközi leányvállalataink

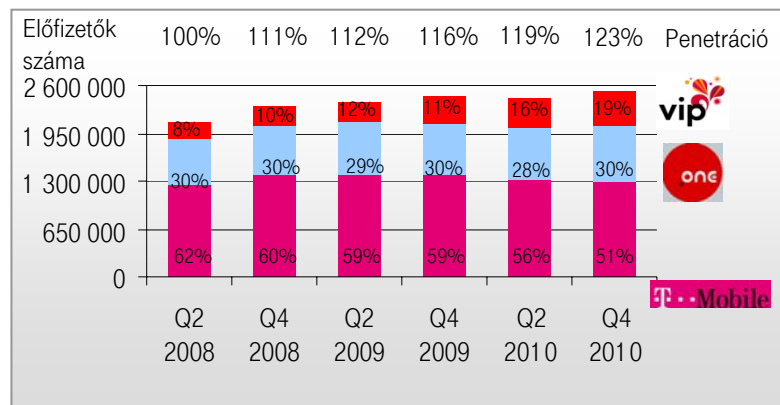
Macedónia

Éles verseny a vezetékes piacon

- alternatív-, kábel és mobiltársaságok támasztotta verseny
- szélessávú szolgáltatások növekvő hozzájárulása a bevételekhez
- az ADSL vonalak száma 19%-kal nőtt
- IPTV és 2Play, 3Play ajánlatok sikeres bevezetése

Növekvő használatnak köszönhetően nőttek a mobilbevételek

- javuló ügyfélösszetétel, növekvő post-paid hányad
- a MOU 12%-kal, 125 percre nőtt
- az ARPU 4%-kal, 2 690 Ft-ra nőtt
- 3G szolgáltatások bevezetése 2009. júniusban



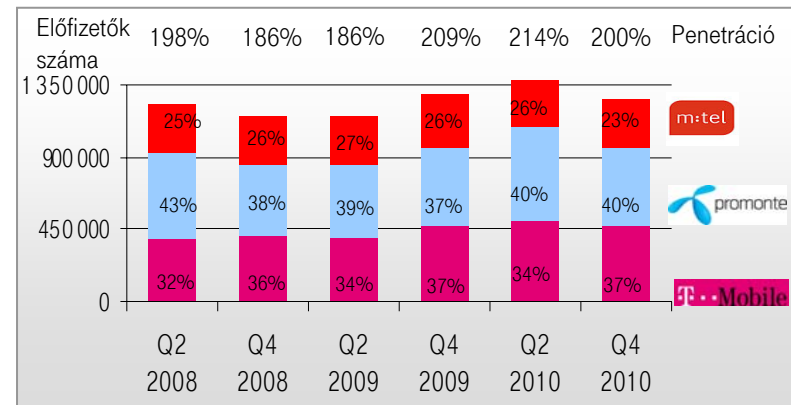
Montenegró

Vezetékes hangbevételek nyomás alatt

- a mobilhelyettesítés felerősödése csökkenő kiskereskedelmi hangbevételekhez vezetett
- az internet és TV előfizetők számának növekedése ezen bevételek emelkedéséhez vezetett
- DSL hozzáférések száma 25%-kal nőtt
- IPTV ügyfelek közel 35%-os emelkedése (2010. év végi ügyfélszám: 40 000)

Csökkenő mobilbevételek az intenzív verseny következtében

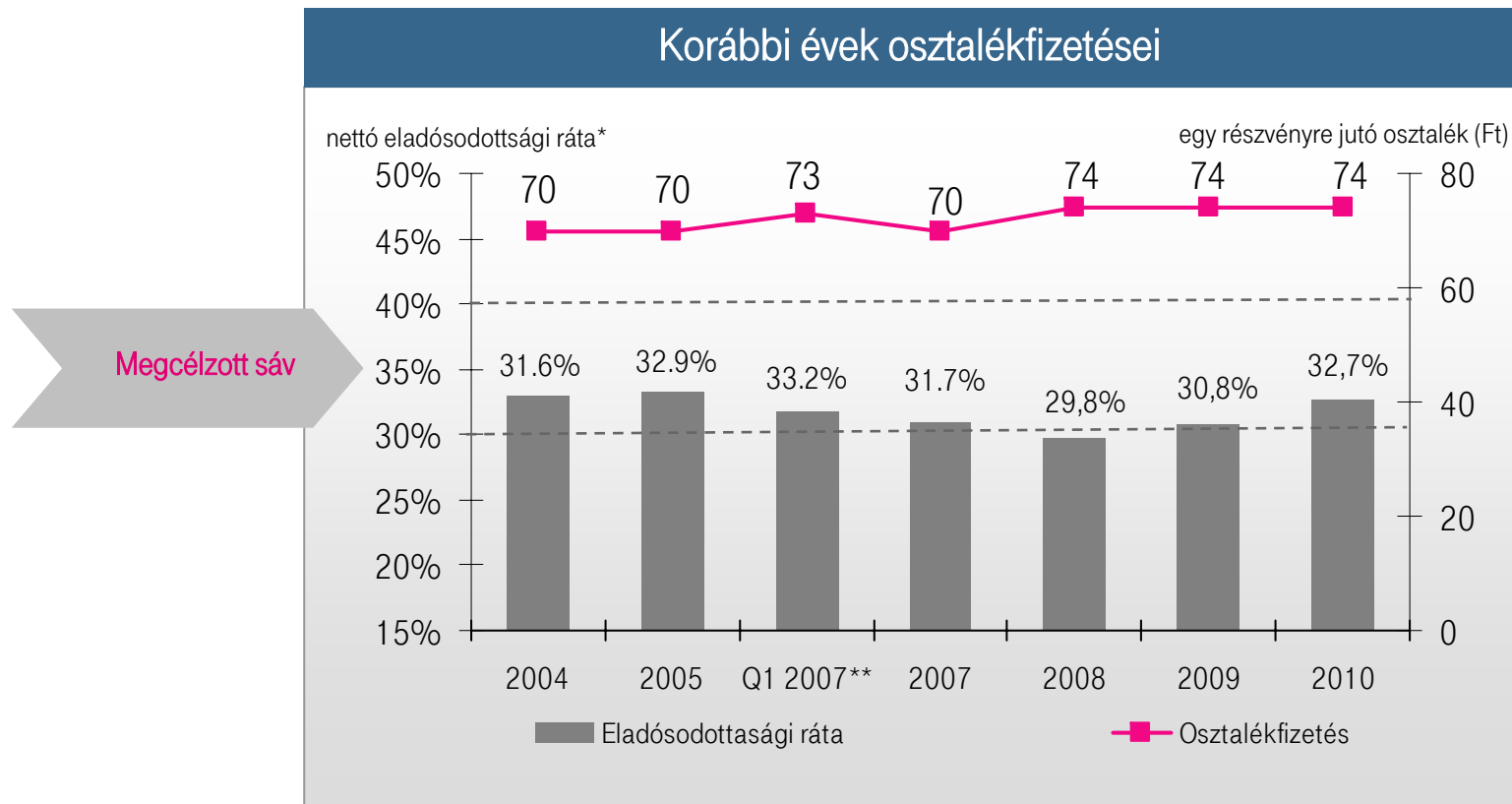
- az erős verseny alacsonyabb árszinteket eredményez
- a gazdasági visszaesés kedvezőtlenül hatott a turizmusra, így csökkentek a vizitor bevételek
- MOU 105 perc (+ 9%)
- ARPU 2 430 forint (-1%)



Az aktív SIM-kártyákat figyelembe véve, a Montenegrói Távközlési Felügyelet adatai alapján

Osztalékfizetési javaslat

Az Igazgatóság a 2010-es eredmények után **részvényenként 50 forintos osztalék** elfogadását javasolja a Közgyűlésnek.



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

**a 2006-os osztalék (a 2005-ös eredmények után) 2007. januárban került kifizetésre

Az osztalékfizetés részletei

Az osztalék összege egy darab 100 Ft névértékű részvényre bruttó 50 Ft.

- 2011. április 22. az osztalékfizetés rendjéről részletes hirdetményt teszünk közzé a Társaság és a Budapesti Értéktőzsde honlapján
- 2011. május 2. osztalékra jogosító részvény vásárlásának utolsó napja
- 2011. május 3. ex-kupon nap
- 2011. május 5. osztalékra való jogosultság fordulónapja
- 2011. május 12. osztalékfizetés kezdőnapja (törzsrészvények esetében)
- 2011. május 19. osztalékfizetés kezdőnapja (ADR-ek esetében)

Kifizetés módja: az osztalék átutalással kerül a részvényesek értékpapírszámla-vezetőinél vezetett értékpapírszámlákhoz tartozó ügyfélszámlákra



Az osztalék közterhei

- Az osztalék összege után közterheket kell fizetni
- A részvényeseknek a vonatkozó adó levonása utáni nettó osztalék kerül átutalásra
- Osztalék utáni közterhek:
 - Belföldi magánszemély: 16% személyi jövedelemadó
 - Külföldi magánszemély: 16% személyi jövedelemadó
 - Belföldi jogi személy: 0%
 - Külföldi jogi személy: 0%
- A levont közterhekről a Magyar Telekom igazolást állít ki, melyet legkésőbb 2012. január 31-ig küld ki a részvényeseknek