

***Stabil eredmények a szabályozási és  
versenykörnyezeti hatások ellenére***



***2004. I. féléves eredmények***

# Tartalomjegyzék

**Bevezetés, 2004. I. féléves eredmények**

**Üzletágak szerinti áttekintés, kilátások 2004-re**

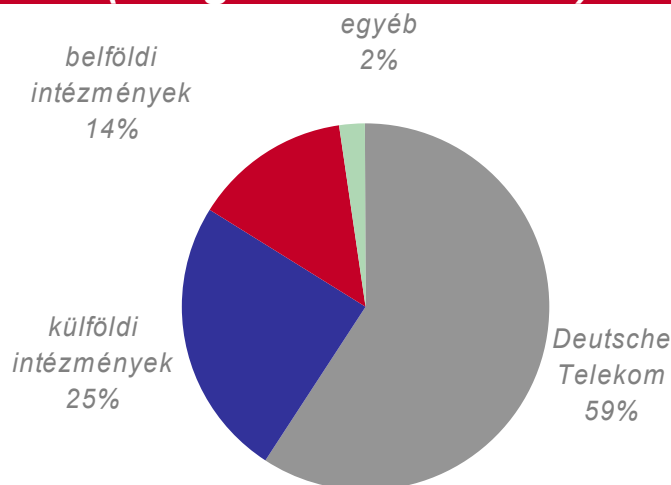
**Középtávú stratégiai célok**

*Ezen prezentáció jövőre vonatkozó kijelentéseket is tartalmaz. Azon megállapítások, melyek nem múltbeli eseményekre vonatkoznak (azaz a véleményünkre és várakozásainkra vonatkozó kijelentések), jövőre vonatkozóak. Ezen kijelentések a jelenlegi terveken, becsléseken és előrejelzéseken alapulnak, tehát nem lenne helyes ezen kijelentésekre a kellő mértéket meghaladó módot támaszkodni. A jövőre vonatkozó kijelentések azon időpontbeli állapoton alapulnak, amelyben ezen állítások elhangzanak, s nem vállalunk kötelezettséget arra nézve, hogy ezen kijelentések bármelyikét új információk vagy jövőbeli események alapján a továbbiakban nyilvánosan frissítsük, módosítsuk. A jövőre vonatkozó kijelentések inherens 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 2003. december 31-én végződött évre vonatkozó, 20-F formátumú éves jelentésünk is részletezi, amelyet az Egyesült Államok Tőzsde- és Értékpapírfelügyeletéhez (SEC) nyújtottunk be.*

## A Matáv jelenleg

- *Piaci kapitalizációja 3 milliárd euró*
- *Piacvezető minden fő üzletágban*
- *Árbevétel: 297,9 Mrd Ft (+0,4%), EBITDA ráta: 42,3% 2004. I. félévben*
- *Magyarország vezető mobil szolgáltatójának 100%-os tulajdonosa*
- *A távközlési szolgáltatások teljes skáláját nyújtja Macedóniában*
- *Részvényei New York és Budapest tőzsdéin jegyzettek, továbbá Londonban (SEAQ) is kereskednek velük*

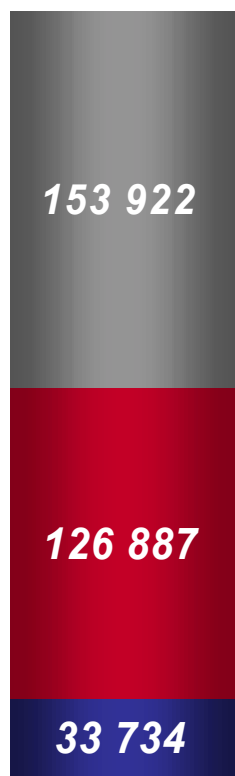
### **Tulajdonosi struktúra (megközelítő adatok)**



## 2004. I. félév eredményei

### Árbevétel

297 917m Ft



### EBITDA

126 070m Ft



### EBITDA ráta

42,3%

36,3%

41,6%

51,7%

### CSOPORT

#### Vezetékes

- Megállt a vonalszámcsökkenés
- Szabályozási és versenypiaci nyomás

#### Mobil

- Sikeres névváltás
- Gyarapodó ügyfélállomány
- Jó pénzügyi eredmények a verseny ellenére

#### Nemzetközi

- Magas EBITDA ráta
- Korlátozott bevétel-növekedés

# A szabályozás áttekintése

## EU átlag közeli összekapcsolási díjak

- *Publikálásra került a MARIO*
  - *a forgalmi díjak további 19%-kal csökkennek júniustól*
  - *új szolgáltatások: pl. FRIACO, Internet híváskezdeményezés*
- *Vezetékes-mobil végződési díjak*
  - *2004. június 15-től 9%-kal csökkentek a T-Mobile Magyarország és a Pannon GSM hálózatába irányuló hívások esetében*

## Törvényi változások

- *Új Elektronikus Hírközlési Törvény*
  - *2004. januártól hatályos*
- *Főbb változások*
  - *számhordozhatóság:*
    - *földrajzi: 2004. január óta*
    - *nem-földrajzi: 2004. május óta*
    - *mobil: 2004. május óta*
  - *szolgáltatóválasztás a helyi és Internet hívások esetén*
  - *kiskereskedelmi árszabályozás folytatódhat*
  - *az Egyetemes Távközlési Támogatási Alap (KASSZA) szerepe módosul*
  - *a helyi bitfolyam hozzáférés a MARUO-ban*

**Az Európai Unió új irányelveinek alkalmazása**

# Vezetékes üzletág: megállt a vonalszám csökkenése

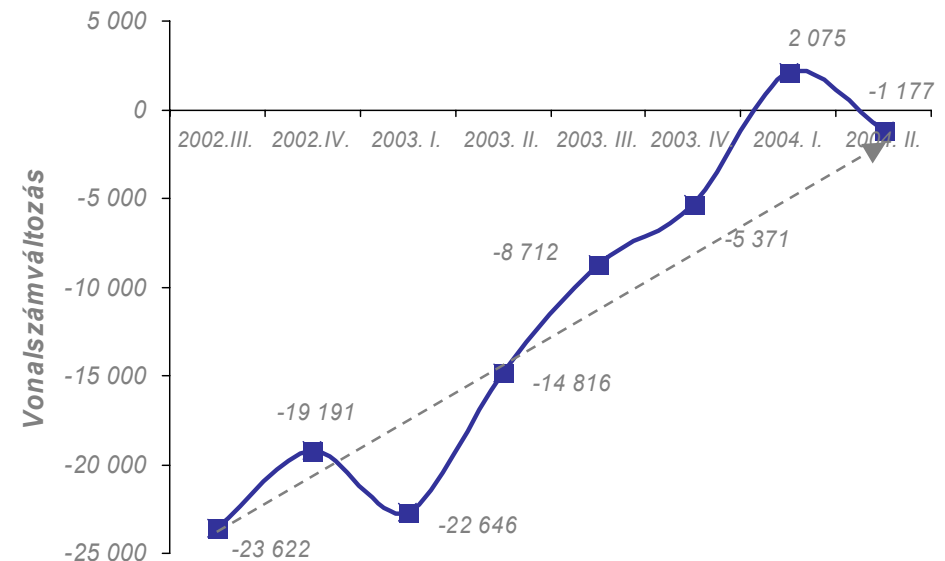
- Kedvezményes tarifacsomagok sikere
  - az összes vonal 55%-a



- Erősödő verseny

- pl. megjelent a **TELE2** 2004. áprilisban

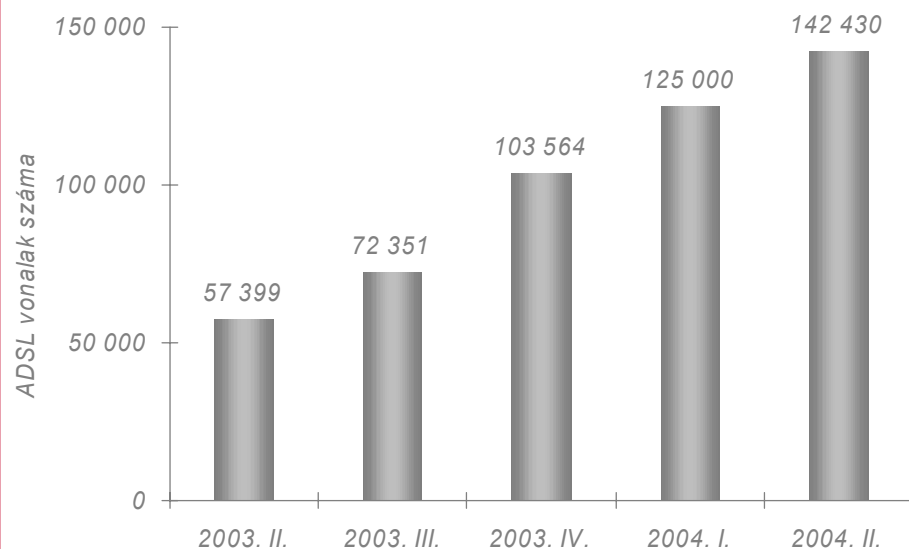
## Lassuló vonalszámcsökkenés



Célkitűzés: 2004. végére megállítani a csökkenést

## Adatátvitel: folyamatos növekedés a szélessávban

### Növekvő Internet-előfizetői tábor



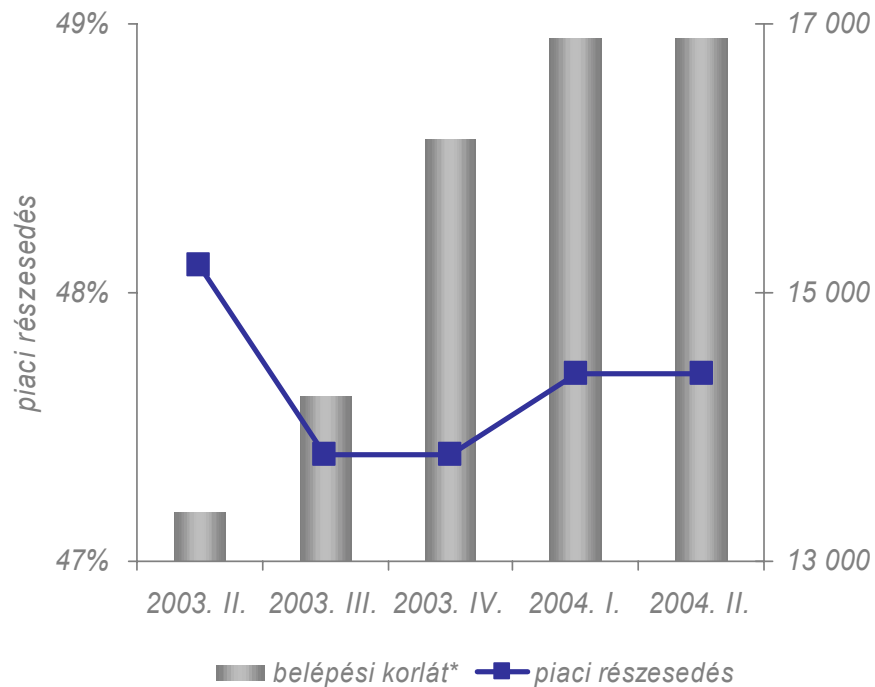
Az ADSL tömegtermék lett

- Axelero Csoport: közel 234 000 előfizető (35,2%-os növekedés)
  - 44% részesedéssel piacvezető a kapcsolt vonali internetszolgáltatók között
  - az ADSL vonalak száma mintegy 150%-kal nőtt
- Szélessávú beruházásokat ösztönző adózási szabályok
  - a szélessávú befektetések 35-50%-a levonható az adóból
  - SZJA kedvezmény a PC vásárlások támogatására
  - adómentes asztali számítógép / Internet juttatás

**Cél: 200 000 ADSL vonal 2004 végére**

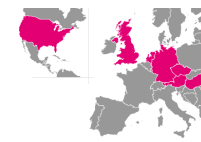
## Mobil: stabil helyzet az erős verseny ellenére

### Stabil piaci részesedés az emelkedő belépési korlát ellenére



\* legalacsonyabb készülékár Domino ügyfelek részére

- Telítődéshez közeli piac
  - mobil penetráció 2004. június végén: 81,2 %
- Stabil pozíció
  - 47,7%-os piaci részesedés (Pannon: 34,2%, Vodafone: 18,1%)
- Erős eredmények
  - EBITDA ráta: 41,6% 2004 I. félévben
  - középpontban a cash-flow
- Sikeres Westel / T-Mobile névváltás 2004. Júniustól



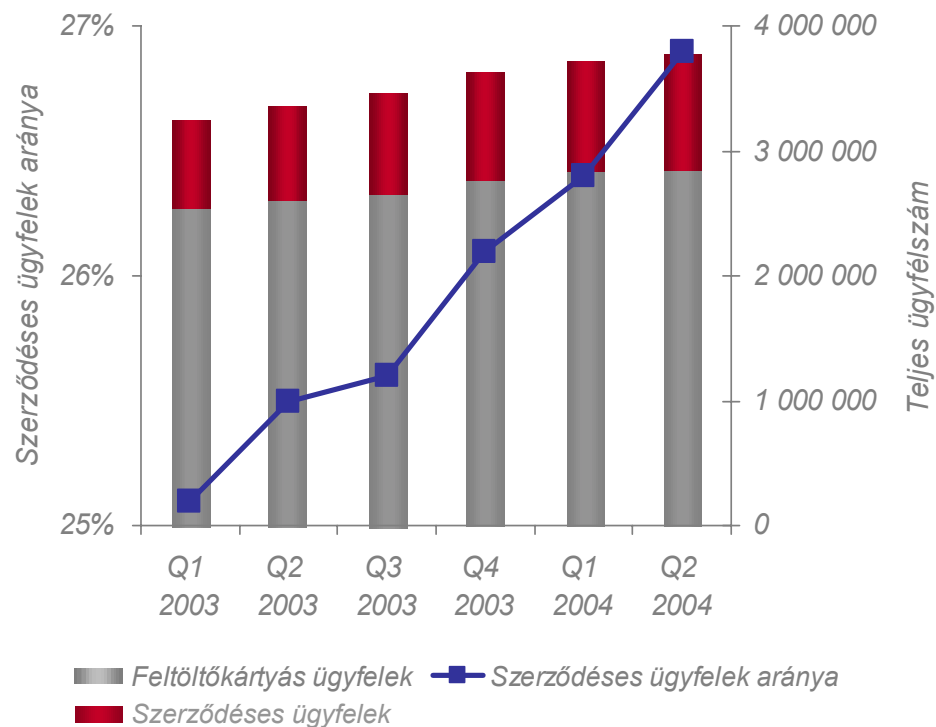
- Nyilvános UMTS pályázati kiírás

**A névváltás hozzájárult a piaci részesedés és a profitabilitás megőrzéséhez**



## Mobil: javul az ügyfélállomány összetétele

### Ügyfélkör az elmúlt hat negyedévben



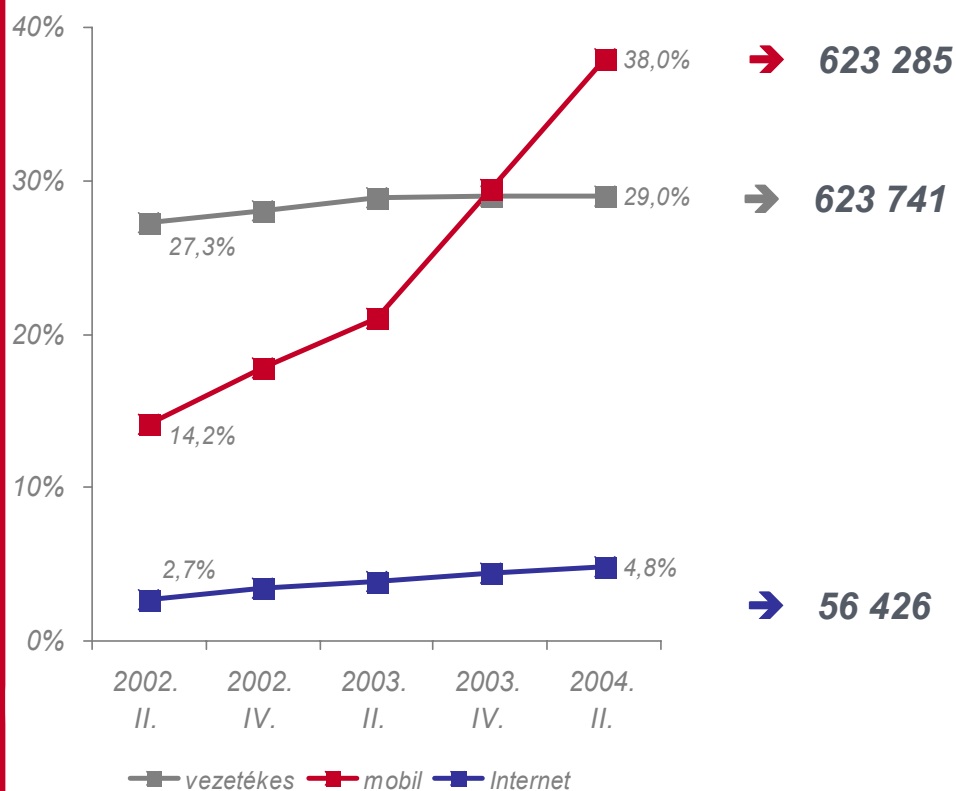
- A szerződéses ügyfelek aránya folyamatosan nő
- Az ügyfélmegszerzésről a figyelem az ügyfélmegtartásra tevődik át
  - az ügyfélmegszerzési költség folyamatosan csökken (20,7%-kal 10 284 Ft-ra 2004. I. félévben)
  - csökkenő készüléktámogatás
- **ARPU: 4 923 Ft**
  - szerződéses: 12 103 Ft
  - feltöltőkártyás: 2 349 Ft

**Középpontban az ügyfélmegtartás és a szerződéses ügyfelek**

# MakTel: növekvő ügyfélkör és vonalsűrűség

## Penetráció (%)

## Előfizetőszám

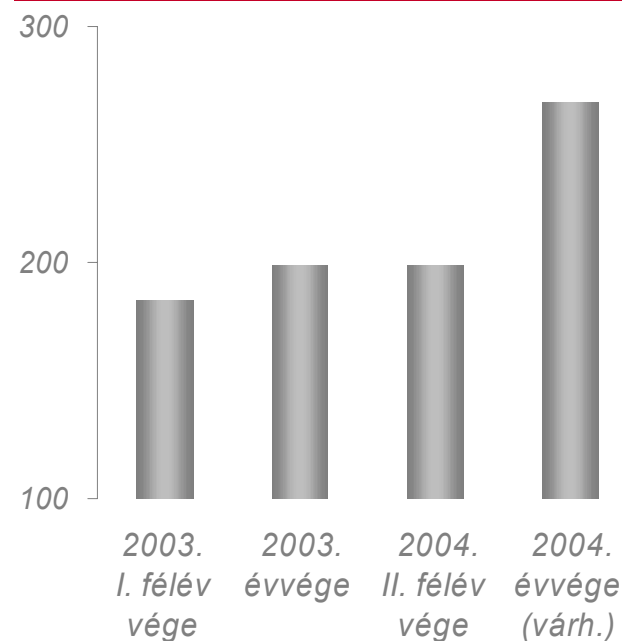


- **Vezetékes szegmens**
  - telítődéshez közeli piac
  - piacnyitás 2005-től
- **Mobil szegmens**
  - 80%-os részesedés egy folyamatosan bővülő piacon
- **Internet szegmens**
  - elindult az ADSL program
  - az alacsony jövedelemszint miatt alacsony a penetráció

## MakTel: stabil nyereségesség, növekvő hatékonyság

- **Stabil eredmények**
  - növekvő árbevétel (4% éves szinten)
  - tartósan magas EBITDA ráta (51,7% 2004. I. félévben)
- **Osztalékfizetés**
  - 10,7 Mrd Ft a 2003. év után köszönhetően a jó készpénztermelő képességnek
- **Kilátások**
  - korlátozott gazdasági növekedés
  - folyamatos szigorú költségkontroll

### Egy alkalmazottra jutó vezetőkes vonalak száma

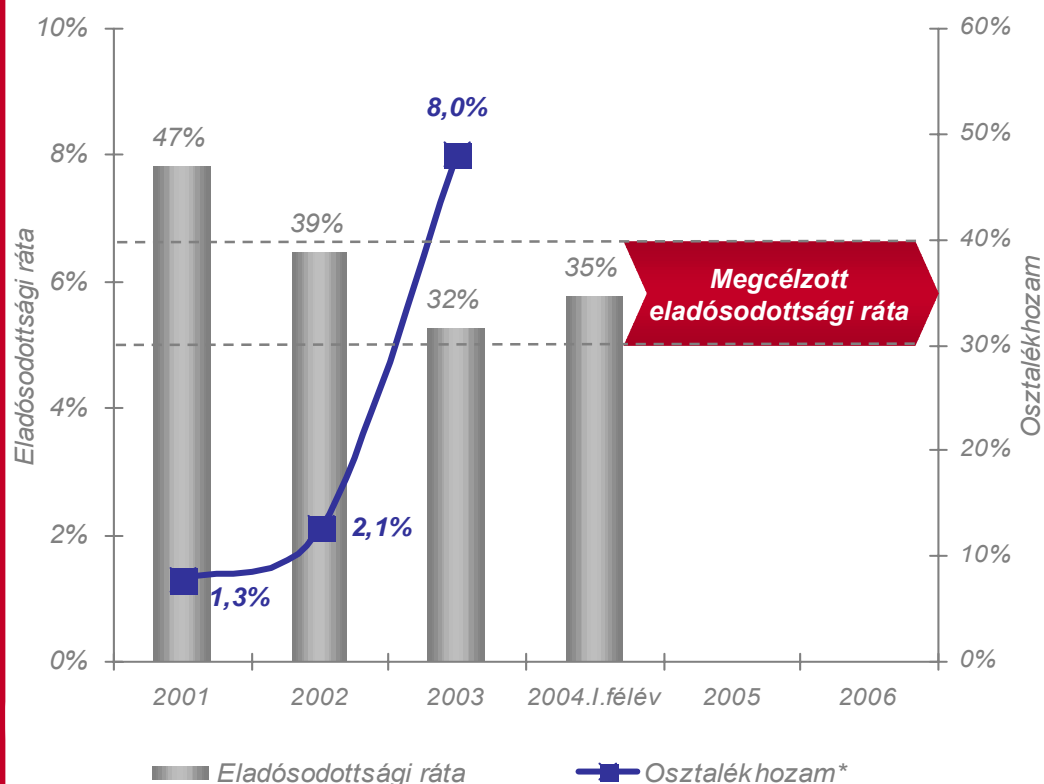


**Javuló munkaerő-hatékonyság**

**A nyereségesség az átszervezésnek köszönhetően stabil marad**

## Matáv Csoport: osztalékpolitika

### Eladósodottsági ráta és osztalékhozam



\*Az osztalékhozam számítása 870 Ft-os árfolyamon történt (2004. március 19.)

- A stratégiai prioritás továbbra is értékteremtő akvizíciók végrehajtása
- Megcélzott eladósodottsági ráta: 30-40% közötti tartományban
- A közgyűlés által elfogadott 70 Ft-os részvényenkénti osztalék nagy része 2004. júniusban kifizetésre került
  - az osztalék fizetése biztosítja, hogy a tőkeszerkezet a megcélzott tartományban maradjon

## Nyilvános célkitűzések és iránymutatás 2004-re

<b>Bevételek</b>	● ● ●	<b>600 milliárd Ft körül</b>
<b>EBITDA ráta</b> (átszervezési költségek nélkül)	● ● ●	<b>40% körül</b>
<b>Tárgyi eszközök és immateriális javak bruttó beszerzése</b> (lehetséges akvizíciók és UMTS nélkül)	● ● ●	<b>90 milliárd Ft körül</b>
<b>Vezetékes vonalszám csökkenése</b>	● ● ●	<b>megállítani</b>
<b>Iránymutatás az értékcsökkenés és amortizáció nagyságára</b>	● ● ●	<b>136 - 139 milliárd Ft körül</b>
<b>ADSL vonalszám év végén</b>	● ● ●	<b>200 000</b>

# Matáv Csoport: középtávú stratégiai terv

## Értékteremtő Program

Organikus/működésbeli fejlődés

Integráció és szinergiák kihasználása

Növekedés akvizíciókon keresztül

### Pénzügyi célkitűzések 2005-2006-ra

**Bevételek**



**alacsony egyszámjegyű növekedés**

**EBITDA ráta**

(átszervezési költségek nélkül)



**40% felett**

**Capex / árbevétel**

(lehetséges akvizíciók és UMTS nélkül)



**15% alatt**

# Középtávú stratégia - Organikus fejlődés

## Célkitűzések szegmensenként

### Vezetékes

- a vonalak számának megőrzése
- növekedés saját/egyéb LTO területeken
- 400 000 ADSL vonal 2006-ra

### Mobil

- nyereségesség növelése
- vezető pozíció megtartása

### MakTel

- költséghatékonyság javítása
- jelentős átszervezés

## Belső hatékonyságjavítás

### Munkaerő-hatékonyság javítása

	Hatékonyság növelése 2006-ra	Érintett létszám 2006-ig	Teljes ráfordítás
Anyavállalat	>500 vonal/ alkalmazott	~2,600 (ebből ~800 outsource)	16 Mrd Ft
Jelenlegi leány- vállalatok	17,3% létszám- csökkenés	~1,150	6,7 Mrd Ft

### Jelentős megtakarítás

- a Csoport költségei 2006-ra várhatóan 19,5 milliárd forinttal csökkennek a létszám- és az ahhoz kapcsolódó költségcsökkentés együttes hatásaként

# Középtávú stratégia - Integráció és szinergiák

## T-Systems Hungary

### Közös vállalat

- Matáv (49%) - T-Systems International (51%)
- stratégiai együttműködés a Matávval az IT piacon
- nemzetközi hálózati és forgalmi szolgáltatások

### PoP hálózat



## Közös Szolgáltatási Központ

### Rövidtávú megtakarítás

- a nem-kulcstevékenységekhez kapcsolódó költségek csökkentése csoportszintű létszámcsökkentéssel keresztül

### Stratégiai lehetőség

- lehetővé teszi a jövőbeli akvizíciók gyors integrálását



# Középtávú stratégia - Növekedés akvizíciókon keresztül

*Elsődleges cél a további értékteremtő akvizíciók által elért növekedés*

## **Kiválasztási szempontok**

- délkelet-európai vállalat
- jó növekedési kilátások bővülő piacon
- nagyon erős pozíció az adott piacokon
- a tranzakció ne rontsa az EBITDA szintet
- többségi tulajdon / ellenőrző részesedés
- előny, ha lehetőség van átszervezésre
- elfogadható szintű ország- és szabályozói kockázat

***A Matáv kizárólag olyan tranzakciókat fog végrehajtani,  
amelyek növelik a részvényesi értéket***

*Amennyiben nem sikerül megfelelő célpontokat találni:*

*a Matáv tovább növeli az osztalékfizetés mértékét  
a nettó eladósodottsági mutatót 30-40%-os sávban tartva*