

***A Matáv teljesítette pénzügyi célkitűzéseit
és az erősödő verseny ellenére
megőrizte vezető szerepét***



2004. évi eredmények



Tartalomjegyzék

Bevezetés, 2004. évi eredmények

Üzletágak szerinti áttekintés

2005-2006. évi nyilvános célkitűzések és iránymutatás

Középtávú stratégia: átszervezés, osztalék, akvizíció

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 mértékű 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.



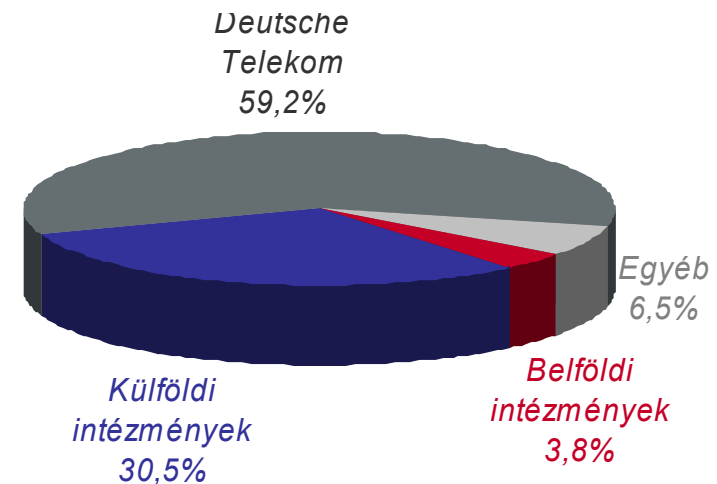
A Matáv jelenleg

- *Piaci kapitalizációja 3,7 milliárd euró*
- *Piacvezető minden fő üzletágban*
 - *inkumbens vezetékes szolgáltató*
 - *Magyarország vezető mobil szolgáltatójának 100%-os tulajdonosa*
 - *a távközlési szolgáltatások teljes skáláját nyújtja Macedóniában*
- *Neve Magyar Telekomra változik*
 - *a T-termékcsalád bevezetése Magyarországon*
 - *nem jelenti a tulajdonosi szerkezet megváltozását*



- *Részvényei New York és Budapest tőzsdéin jegyzettek, továbbá Londonban (SEAQ) is kereskednek velük*

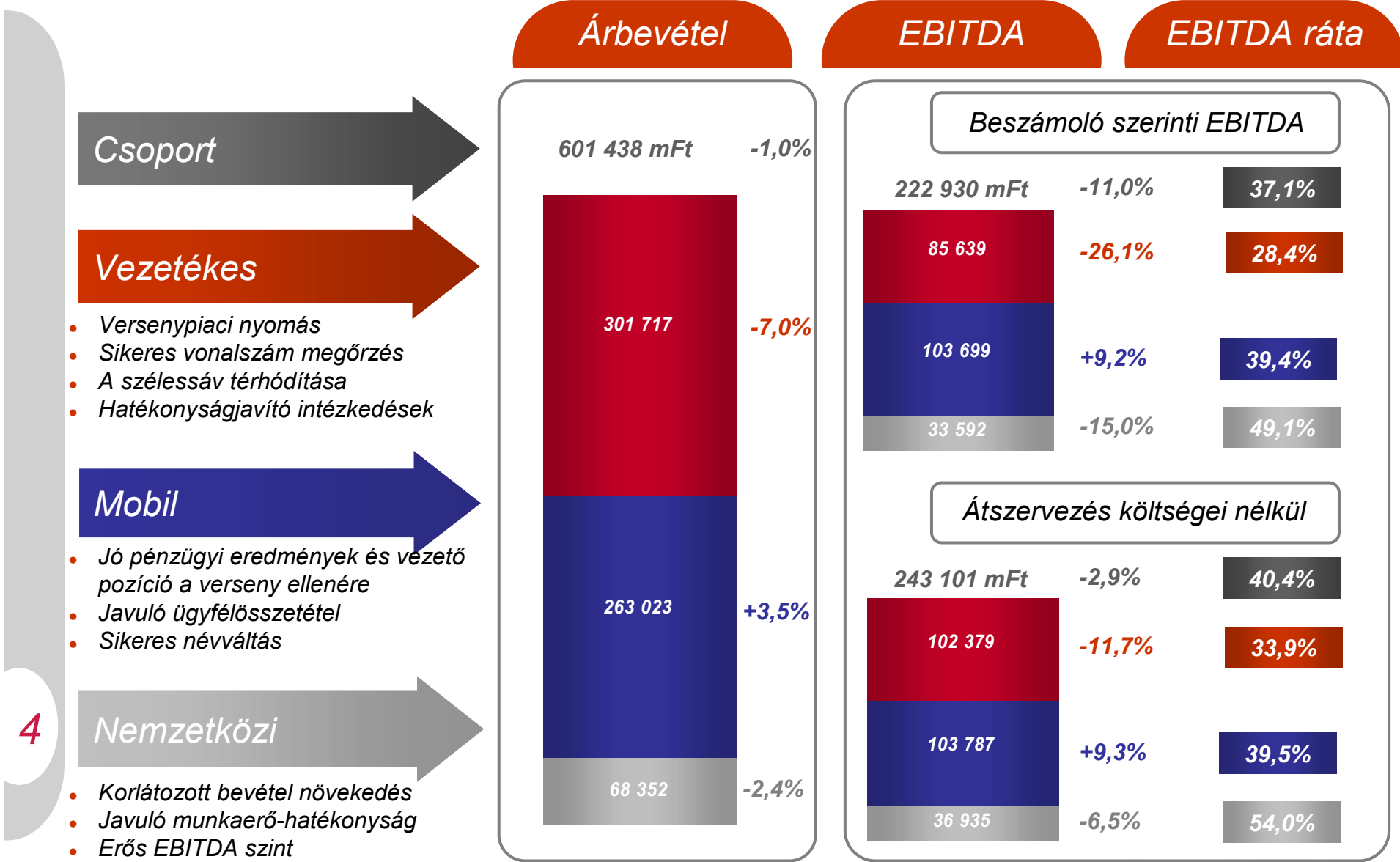
Tulajdonosi szerkezet*



* megközelítő adatok



A 2004. év eredményei



- Versenypiaci nyomás
- Sikeres vonalszám megőrzés
- A szélessáv térhódítása
- Hatékonyságjavító intézkedések

- Jó pénzügyi eredmények és vezető pozíció a verseny ellenére
- Javuló ügyfélösszetétel
- Sikeres névváltás

- Korlátozott bevétel növekedés
- Javuló munkaerő-hatékonyság
- Erős EBITDA szint



A Matáv elérte a 2004. évre kitűzött céljait

Nyilvános célkitűzés

Elért eredmény

Árbevétel



600 mrd Ft körül

601,4 mrd Ft



EBITDA ráta

(az átszervezés költségei nélkül)



40% körül

40,4%



Tárgyi eszközök és immat javak bruttó beszerzése

(lehetséges akvizíciók/UMTS nélkül)



90 mrd Ft körül

85 mrd Ft



Vezetékes vonalszám csökkenése



lemorzsolódás megállítása

a lemorzsolódás majdnem megszűnt



Értékcsökkenés és amortizáció



136-139 mrd Ft körül

137,7 mrd Ft



ADSL vonalszám év végén



200 000

203 654



5



A szabályozás áttekintése

Vezetékes

- **A piacelemzés hamarosan befejeződik**
 - inflációs ársapka alkalmazandó a hangszolgáltatások aggregált előfizetési díjára
 - a határozattervezet szerint kiskereskedelmi árból származtatott árképzés a nagyker országos szintű bitfolyam hozzáférésre és a nagyker bérelt vonali végződtetésre
- **EU átlag közeli összekapcsolási díjak**
 - a következő számítási modell a végső piaci határozatot követően várható
 - legutolsó csökkentés: 19% 2004. júniustól
 - új szolgáltatások: pl. FRIACO, Internet híváskezdeményezés, szolgáltatóválasztás a helyi hívások esetén
- **Földrajzi számok hordozhatósága**
 - 2004. januártól

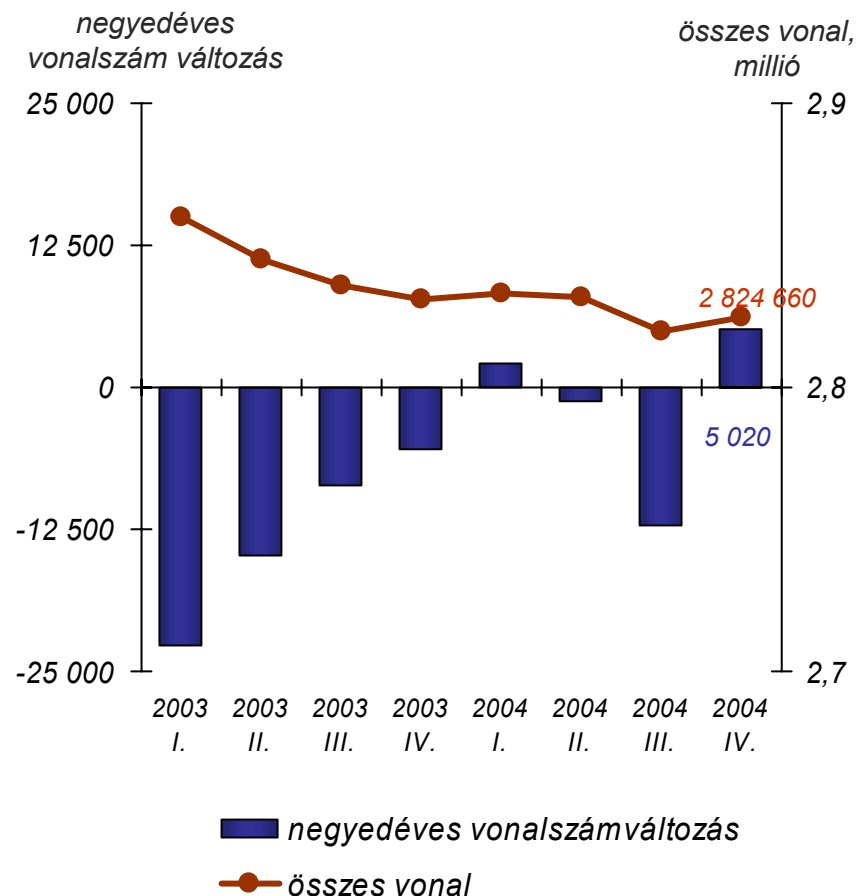
Mobil

- **A piacelemzés lezajlott** (a mobil roaming kivételével)
 - az NHH mindhárom mobilszolgáltatót JPE-nek nyilvánította a mobil végződtetési piacon
 - 2005-től a Vodafone végződtetési díjai is szabályozás alá esnek
 - az NHH csökkenteni kívánja a szolgáltatók végződtetési díjai közti különbséget
- **A végződtetési díjak módosulnak**
 - januártól nincs azonnali változás
 - az új számítások áttekintése után júniustól változás történhet
 - a csökkenés maximális mértéke 15% mínusz fogyasztói infláció (max. 10%)
- **Mobilszámok hordozhatósága**
 - 2004. májustól

Vezetékes szegmens: aktív szerep erősödő versenyben

- **Erősödő versenypiaci nyomás**
 - új piaci szereplők: Tele2, UPC
 - vezetékes földrajzi számhordozhatóság leginkább az üzleti előfizetői tábort érinti
- **A lemorzsolódás megszüntetésére irányuló törekvések**
 - kedvezményes ajánlatok és tarifacsomagok
 - pozitív hatás a lakossági forgalomra és az előfizetői számra
 - a forgalmi bevételek csökkennek
 - szolgáltatások minden hívásirányban hívásonkénti előválasztással ill. szolgáltatóválasztással az egyéb szolgáltatók területein
- **Hatékonyajavító intézkedések**
 - költségei és a céltartalék csökkentik az EBITDA-t
 - EBITDA ráta a beszámoló szerint: 28,4%, az átszervezés költségei nélkül: 33,9%

A lemorzsolódás szinte megszűnt



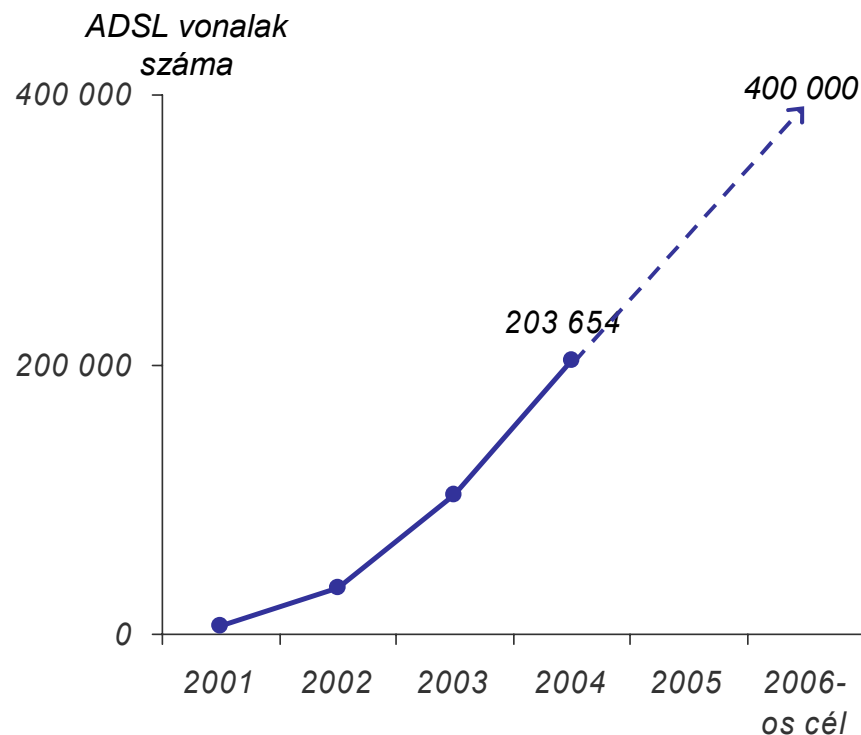
7

Az átszervezés segítségével az egy alkalmazottra jutó vezetékes vonalak száma 2006 végére meghaladja az 500-at



Adatátvitel: folyamatos növekedés a szélessávú üzletben

Teljesült a 2004. év végi célkitűzés



- A szélessáv használatának ösztönzése
 - új szélessávú tartalomszolgáltatások
 - megnövelt sávszélesség változatlan árak mellett 2004. novemberétől
 - forgalomarányos árazású ADSL csomagok 2005. februártól
 - az állami adókedvezmények továbbra is igénybevehetőek
- Az adatátviteli és bérelt vonali szolgáltatások bevétele 21%-kal nőtt éves szinten

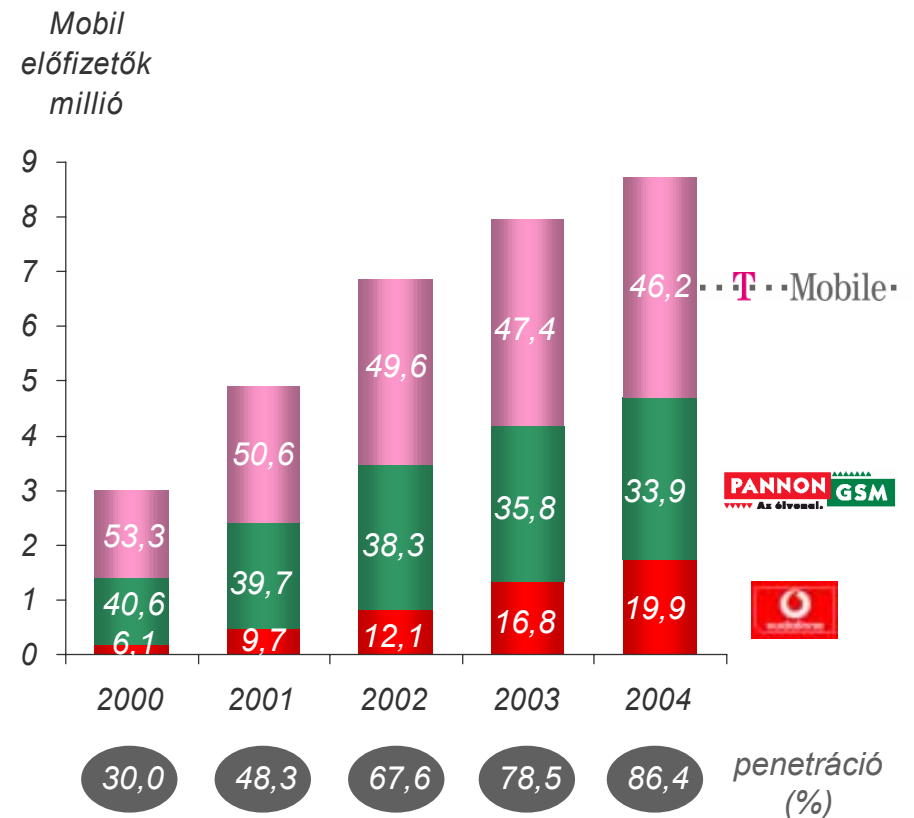
Az ADSL az internet további elterjedésének hajtóereje



Mobil: erős vezető pozíció egy változó környezetben

- **UMTS pályázatok eredménye**
 - a 3 jelenlegi szolgáltató nyert frekvencia-használati jogot, nincs 4. belépő
 - TMH licenz díj: 17 mrd Ft 3 részletben
- **Sikeres Westel / T-Mobile névváltás 2004. júniustól**
- **A Relax előfizetők aránya megnőtt: egységes percdíj, alacsonyabb tarifák**
 - ösztönzi a használatot, de csökkenti a bevételt
 - további árcsökkentések helyett alacsony percdíj és lebeszélhető percek a hűségprogramban
- **További költségcsökkentést elősegítő intézkedések 2005-ben**
 - szerződések újratárgyalása, e-beszerzés, marketing kiadások csökkentése

Mobil piaci részesedések (%)

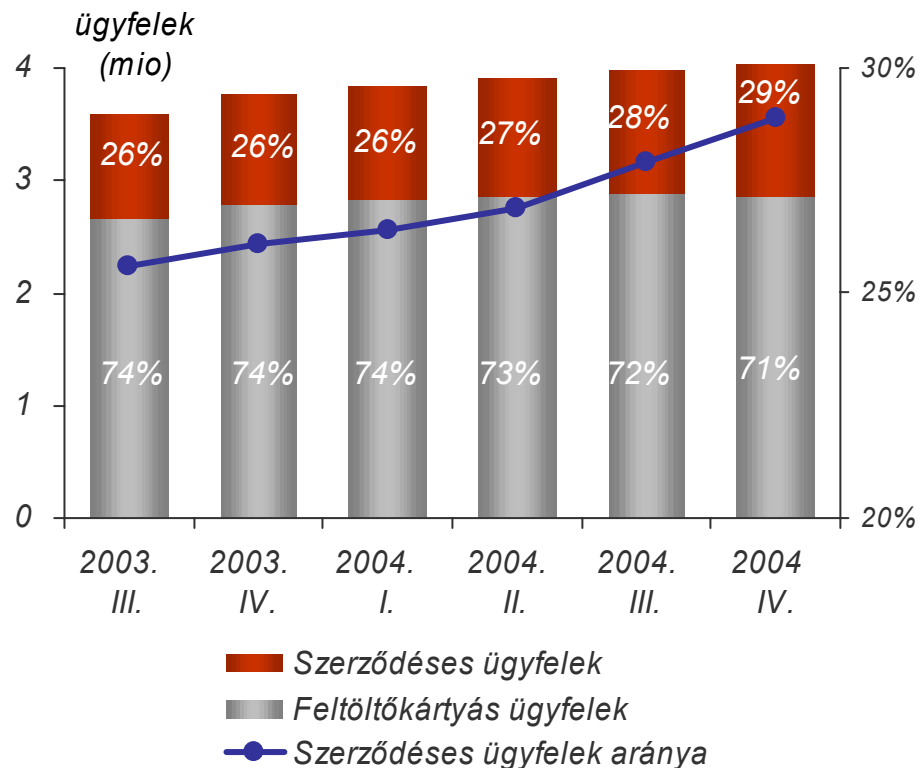


A profitabilitás és a vezető pozíció megőrzése egyaránt cél



Mobil: jó pénzügyi és működési mutatók

Az ügyfélállomány összetétele



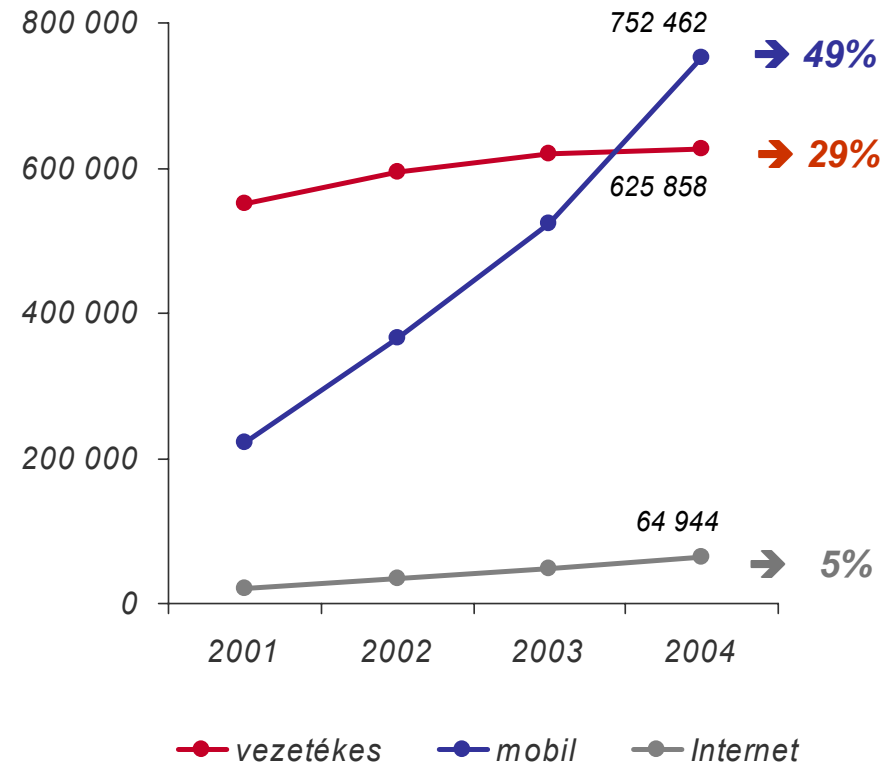
- az EBITDA ráta 39,4%-ra emelkedett
 - az EBITDA éves szinten 9,2%-kal nőtt
- ARPU: 4 945 Ft (~20 euró)
 - szerződéses: 11 828 Ft
 - feltöltőkártyás: 2 380 Ft
 - értéknövelt szolgáltatások: ARPU 12,4%-a
- az ügyfélmegszerzési költség 16,8%-kal 10 275 Ft-ra csökkent
- a lemorzsolódás visszatért a korábbi szinthez: 21,3% a IV. negyedévben 2004; 15,9% éves szinten
- az egy előfizetőre jutó perhasználat 115-re nőtt

**Kedvező elmozdulás az ügyfelek összetételében:
nő a szerződéses ügyfelek aránya**

MakTel: vezető pozíció minden piacon

- **Kedvezőtlen gazdasági környezet**
 - alacsony jövedelemszint, stagnáló GDP, magas munkanélküliség
 - nem látszanak a fellendülés jelei
- **Vezetékes**
 - a liberalizáció idén megkezdődik
 - telítődéshez közeli piac
- **Mobil**
 - gyors penetráció növekedés
 - MobiMak: 76%-os piaci részesedés
- **Internet**
 - alacsony, de emelkedő kereslet
 - erős vezető pozíció a kapcsolt vonali piacon, egyedüli ADSL szolgáltató

MakTel előfizetők és penetráció

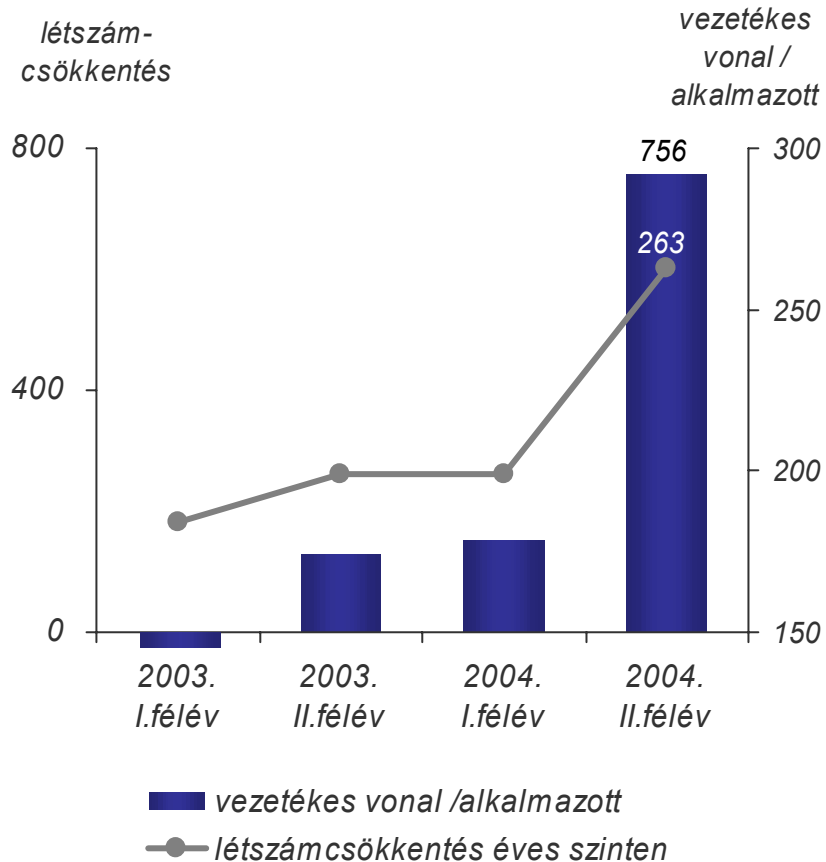


A makrogazdasági nehézségek korlátozzák a bevételnövekedést



MakTel: középpontban a hatékonyság

Növekvő munkaerő-hatékonyság



- A bevételek némileg visszaestek
 - emelkedő mobil, csökkenő vezetékes bevételek
- Jelentős átszervezés a hatékonyság növelése érdekében
- További költségcsökkentést elősegítő intézkedések
- Az átszervezés rontja az EBITDA rátát
 - beszámoló szerint: 49,1%
 - átszervezés költségei nélkül: 54,0%

A nyereségesség az átszervezésnek és a költségcsökkentésnek köszönhetően magas marad



Nyilvános célkitűzés és iránymutatás 2005-2006-ra

Árbevétel
(lehetséges akvizíciók nélkül)



**alacsony egyszámjegyű
növekedés**

EBITDA ráta
(átszervezés költségei nélkül)



40% felett

Capex / árbevétel
(lehetséges akvizíciók és UMTS nélkül)



15% alatt

**Tárgyi eszközök és immateriális
javak bruttó beszerzése**
(lehetséges akvizíciók nélkül)

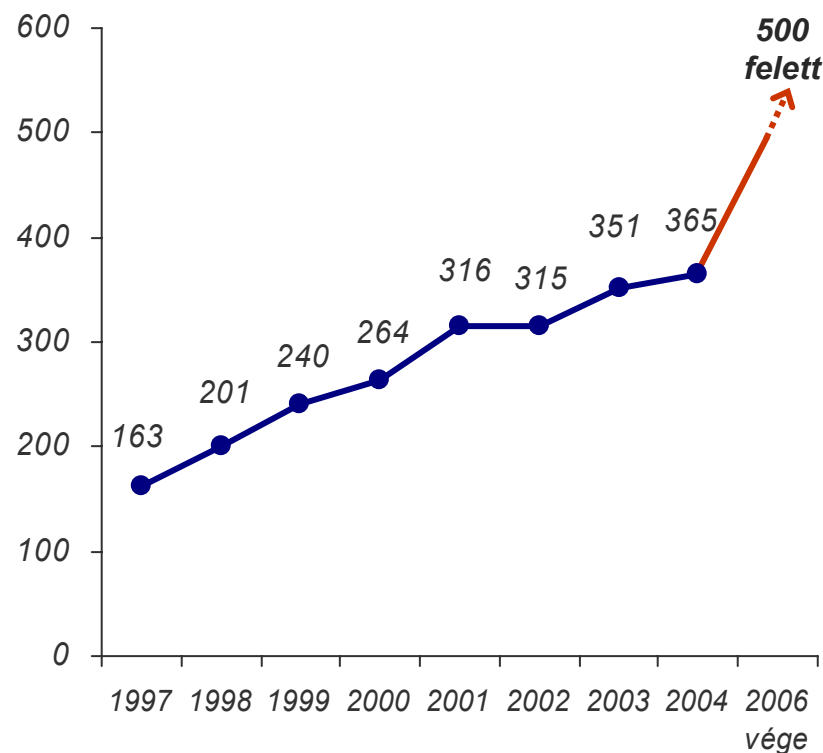


**maximum 105 mrd Ft, ezen belül
kb. 15 mrd Ft UMTS beruházás**

Átszervezés, munkaerő-hatékonyság javítása

	Anyavállalat	Leányvállalatok*
Hatékonyság javítása	>500 vonal/ alkalmazott	17,3% létszám- csökkentés
Érintett létszám	~2 600, ebből ~800 kiszervezés útján	~1 150
Teljes ráfordítás 2004	15,8 mrd Ft	4,4 mrd Ft
	átszervezési költségek és további, jövőbeni leépítéssel kapcsolatos személyi juttatások: 0,5 mrd Ft Csoport szinten	
Teljes ráfordítás 2005-2006	további kisebb ráfordítások	

Vezetékes vonal/alkalmazott

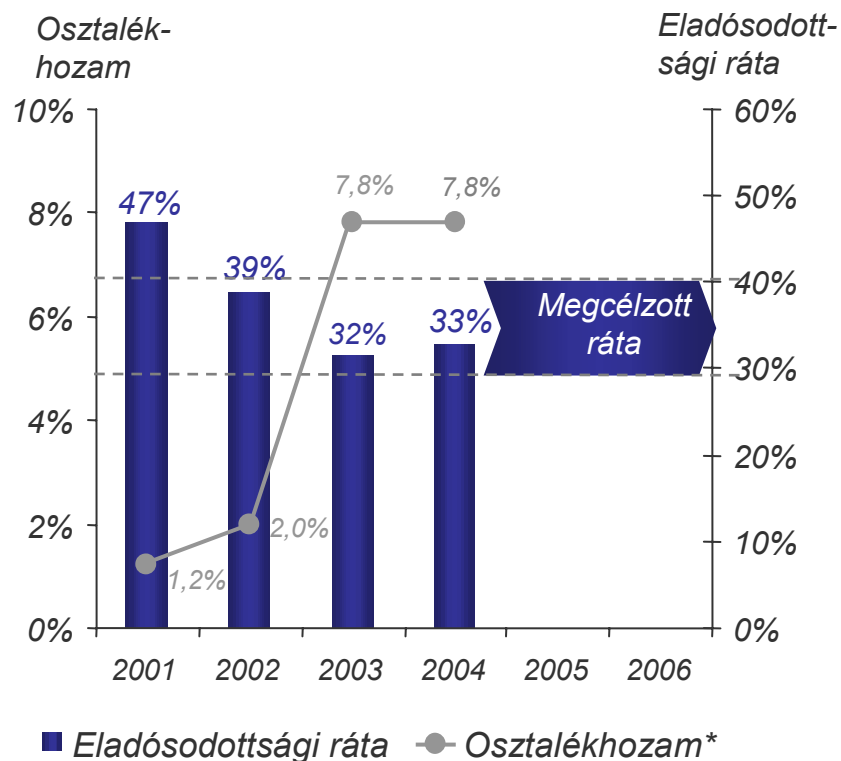


* a középtávú stratégia meghirdetésének időpontjában (2004. augusztus) létező leányvállalatok



Osztalékpolitika és akvizíciókon keresztüli növekedés

Eladósodottsági ráta és osztalékhozam



* Az osztalékhozam számítása 900 Ft-os árfolyamon történt (2005. március 22.)

Elsődleges cél: növekedés akvizíciókkal

• A stratégiai cél továbbra is értékteremtő akvizíciók végrehajtása

- kiválasztási szempontok a regionális lehetőségek folyamatos figyeléséhez:

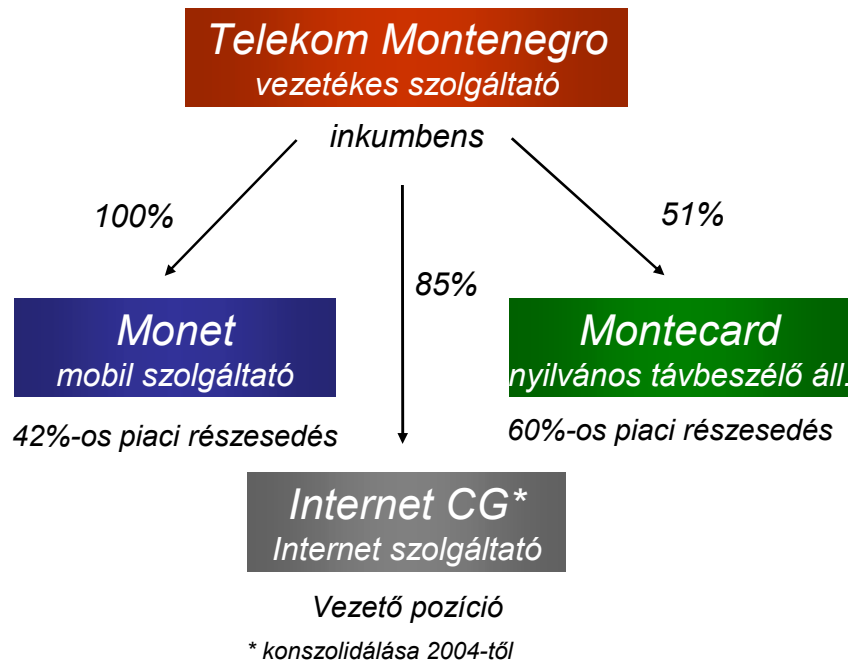
- délkelet-európai vállalat
- jó növekedési kilátások bővülő piacon
- erős pozíció az adott piacokon
- a tranzakció ne rontsa az EBITDA szintet
- többségi tulajdon / ellenőrző részesedés
- előny, ha lehetőség van átszervezésre
- elfogadható ország- és szabályozói kockázat

• Az Igazgatóság 70 Ft részvényenkénti osztalékot javasol a 2004-es évre

- a fenti mértékű osztalékfizetés biztosítja, hogy a tőkeszerkezet a mecélzott szinten maradjon

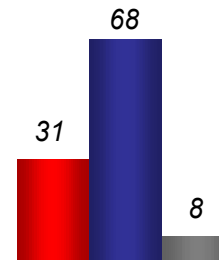
A Telekom Montenegro többségi részesedésének akvizíciója

TCG Csoport vállalatok

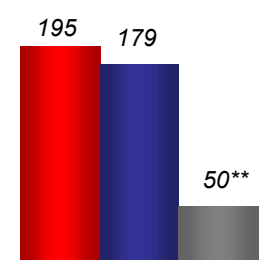


2004-es működési és pénzügyi adatok

Piaci penetráció (%)

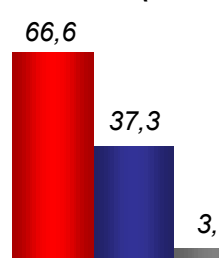


Ügyfelek (ezer)



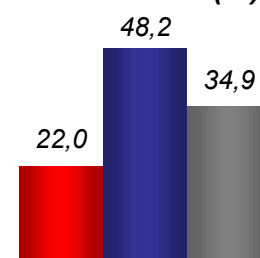
** becsült adat

Árbevétel (m euró)



Csoport: 97,7m euró

EBITDA ráta (%)



Csoport: 34,4%

A TCG 100%-áért ajánlott maximális vételár 165m euró

- 51,12% a Kormánytól 114m euróért, 21,92% kisebbségi részesedés 22,9m euróért
- a fennmaradó részvényekre nyilvános vételi ajánlat 2,2 eurós részvényenkénti áron

