

*találkozás a
holnappal*



2004 éves jelentés

Megőrzött vezető pozíciók



A MATÁV CSOPORT ÜZLETÁGAI

ÜZLETI SZOLGÁLTATÁSOK



Vezető pozíció az üzleti kommunikációs piacon

Részesedés: 62%^(a)

- Új értékesítési stratégia: megoldásszállítás a kiemelt partnereknek, hosszú távú szerződések
- Az országos Közháló program kiemelt szállítója (szolgáltatás, telepítés, üzemeltetés)
- Piacbővítés: outsourcing, adatkommunikáció, informatika (BCN, Integris)
- Stratégiai partnerségek a DT Csoporton belül (T-Systems International, T-Systems Hungary)
- Ajánlatok a versenytársak területén (hang- és adatszolgáltatások, közvetítőválasztás)

LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK



Vezető pozíció a vezetékes telefonpiacon

Részesedés: 81%^(b)

- 2,9 millió vezetékes vonal, a csökkenés megállítása (bővülés a 4. negyedévben)
- Tömegtermékek széles sávon: 204 ezer ADSL-, 384 ezer kábeltelevíziós ügyfél
- Innovatív árak: 1,7 millió lakossági ügyfél használ díjcsomagot (58%)
- Innovatív ajánlatok kis- és középvállalatoknak: Üzleti Felező, Flotta ADSL, Háttértár
- Ajánlatok a versenytársak területén (Csevegő Partner, 1515 Előhívó, Ritmus Partner, Ritmus Előhívó)

INTERNET



Vezető pozíció az internetes piacon

Részesedés: 42%^(c)

- 266 ezer előfizető, 58% széles-sávú kapcsolattal
- Multimédiás tartalomszolgáltatások: [origo>play], zeneárúház, [origo] téka
- Új internetcsomagok: ADSL Play, Internetutalvány
- [origo] a vezető portál: átlagosan napi 1 millió látogatás, 1,9 millió [freemail] felhasználó
- Ajánlatok a versenytársak területén (Kombi csomagok)

MOBIL



Vezető pozíció a mobilpiacon

Részesedés: 46,2%

- Több mint 4 millió ügyfél
- Sikeres márkaváltás: fél év alatt közel 100%-os ismertség
- Új díjcsomagok és hűségprogramok: Relax, K.A.P., GPRS 300
- Mobilinternet és multimédia: EDGE és HotSpot szolgáltatás, t-zones portál
- UMTS harmadik generációs mobilszolgáltatási jogosultság

(a) Az üzleti kommunikációs piaci bevételek alapján.

(b) Matáv és Emitel együttes részesedése a vezetékes vonalszámban.

(c) A kapcsoltvonalai internetszolgáltatók között.

A Matáv Csoport gazdasági kulcsadatai

	2003 millió forint	2004 millió forint	Változás %
Bevételek	607 252	601 438	(1,0)
EBITDA*	250 398	222 930	(11,0)
Működési eredmény	122 064	85 264	(30,1)
Éves eredmény	57 475	34 641	(39,7)
Kibocsátott részvények száma (millió db)	1 038	1 038	0,0
Egy részvényre jutó eredmény (Ft)	55,4	33,4	(39,7)
Mérlegfőösszeg	1 058 837	1 029 558	(2,8)
Hosszú lejáratú hitelek	121 344	226 070	86,3
Nettó adósságállomány	291 654	283 153	(2,9)
Saját tőke	560 110	516 567	(7,8)
Nettó adósság / összes tőke	31,6%	32,9%	n.a.
Tárgyi eszközök és immateriális javak beszerzése	90 788	91 748	1,1
EBITDA-ráta	41,2%	37,1%	n.a.
Működési eredmény-ráta	20,1%	14,2%	n.a.
Nyereségráta	9,5%	5,8%	n.a.
Eszközarányos megtérülés	5,4%	3,3%	n.a.
HUF/EUR árfolyam (záró)	262,23	245,93	(6,2)
HUF/EUR árfolyam (átlag)	253,42	251,68	(0,7)
HUF/USD árfolyam (záró)	207,92	180,29	(13,3)
HUF/USD árfolyam (átlag)	224,55	202,63	(9,8)

* EBITDA – pénzügyi költségek, adófizetés és amortizáció előtti eredmény

FŐ RÉSZVÉNYTULAJDONOSOK 2004. DECEMBER 31-ÉN

Magyar Állam
MagyarCom Holding GmbH (a Deutsche Telekom AG tulajdona)
Nyilvános forgalomban

az Aranyrészvény birtokosa
59,49%
40,51%

A Matáv Csoport összefoglaló működési adatai

	2003. dec. 31.	2004. dec. 31.	Változás %
Bekapcsolt vezetékes vonalak:			
egyéni	2 012 672	2 015 934	0,2
üzleti	261 642	256 321	(2,0)
nyilvános	28 799	27 059	(6,0)
ISDN-fővonalak (B csatorna)	527 728	525 346	(0,5)
Vezetékes vonalak száma összesen	2 830 841	2 824 660	(0,2)
Vezetékes vonalak ISDN-nel együtt, Emitel	78 638	77 705	(1,2)
Vezetékes vonalak ISDN-nel együtt, MakTel	619 236	625 858	1,1
A hálózat digitalizáltsága ISDN-nel együtt	89,9%	92,9%	n.a.
Vezetékes vonalsűrűség* (Matáv Rt. szolgáltatási terület, db/100 lakos)	37,5	37,5	n.a.
Csoport alkalmazottak száma (záró)	14 710	13 724	(6,7)
Vezetékes hálózati alkalmazottak száma (záró, Matáv Rt.)	8 071	7 740	(4,1)
Vezetékes vonalszám alkalmazottanként (Matáv Rt.)	350,7	364,9	4,0
Mobiltelefon-előfizetők száma, T-Mobile Magyarország	3 766 274	4 032 045	7,1
Mobiltelefon-előfizetők száma, MakTel	523 664	752 462	43,7
Mobiltelefon-ellátottság (Magyarország, db/100 lakos)	78,5	86,4	n.a.
Internet-előfizetők száma	210 680	266 020	26,3
Internet-előfizetők száma, MakTel (kártyás ügyfelekkel 2004. január 1-jétől)	49 040	64 944	32,4
Kábeltévé-előfizetők száma	362 366	383 904	5,9
Menedzselt bérelt vonalak száma (Flex-Com)	11 480	10 467	(8,8)
Belföldi kimenő forgalom (1000 perc)	7 958 292	7 670 611	(3,6)
Nemzetközi kimenő forgalom (1000 perc)	138 485	131 516	(5,0)
Belföldi kimenő forgalom, Emitel (1000 perc)	152 614	139 846	(8,4)
Nemzetközi kimenő forgalom, Emitel (1000 perc)	2 253	2 257	0,2
Egy előfizetőre jutó havi forgalom, T-Mobile Magyarország (perc)	114	115	0,9
Egy előfizetőre jutó havi árbevétel, T-Mobile Magyarország (Ft)	5 261	4 945	(6,0)

* A 2003. évi penetráció eltérő a korábban közzétett értéktől, mivel a Matáv Rt. szolgáltatási területének lakosság száma módosításra került a KSH által közölt aktuális lakosság szám alapján.

Küldetésünk

A Matáv küldetése, hogy az információs társadalom meghatározó szereplője legyen, megtartva a közép- és kelet-európai régióban kivívott vezető pozícióját.

A távközlési és informatikai fejlődés vívmányait az ügyfelek legszélesebb köre számára tesszük elérhetővé. Olyan megoldásokat nyújtunk, amelyekkel támogatni tudjuk ügyfeleinket egy tartalmasabb, eredményesebb és emberibb jövő megteremtésében.

A hazai távközlési piacon szerzett egyedülállóan gazdag tapasztalatainkra és elért jelentős eredményeinkre építve dolgozunk azon, hogy céljainkat elérjük, ügyfeleink igényeit kielégítsük és befektetőink elvárásainak megfeleljünk. Fejlődésünk legfőbb zálogát jól képzett és elhivatott szakembereink jelentik, akiket vállalatunk kiemelkedő értéként becsül meg.

A Matáv (www.matav.hu) Magyarország legnagyobb távközlési szolgáltatója. A Matáv a távbeszélő-, adatátviteli és értéknövelt szolgáltatások széles körét nyújtja, és leányvállalatai révén Magyarország vezető mobiltávközlési és internetszolgáltatója. A Matáv 100%-os részesedéssel rendelkezik a Stonebridge Communications AD-ben, amely többségi tulajdonosa a MakTelnek, Macedónia kizárólagos vezetőke és vezető mobilszolgáltatójának.

Az 1991-ben alapított Matáv Magyar Távközlési Rt.-t 1993-ban privatizálták. Többségi tulajdonosa (59,49%) a MagyarCom Holding GmbH, amely a Deutsche Telekom AG kizárólagos tulajdonában van. A részvények fennmaradó 40,51%-a nyilvános forgalomban van. A Matáv-részvények hazai és nemzetközi tőzsdei bevezetésére Budapesten és New Yorkban került sor 1997-ben. Társaságunk gyors ütemű, töretlenül folytatódó növekedésével jelentős értéket teremtett az ügyfelek milliói és a részvényesek számára.



A Matáv Igazgatósága 2005. január 20-án döntést hozott a Matáv nevének Magyar Telekomra történő változtatásáról. A Matáv rendkívüli Közgyűlése 2005. február 22-én jóváhagyta az Igazgatóság döntését. A döntés eredménye egyúttal a T-márka teljes körű hazai bevezetése lesz. A Matáv Csoport márkastruktúrája a Deutsche Telekom Csoport márkastruktúráját követi.

A világszerte jelen levő Deutsche Telekom Csoporttal való szoros partneri viszony és a T-márka teljes körű bevezetése növelik cégünk értékét és versenyképességét. Ügyfeleink megismerhetik a T-márka által képviselt megbízható, állandó minőséget, amit ez a nemzetközi márka képvisel.

A T a minőség, a hatékonyság és az innováció jelképe; csapatunk szellemét és elkötelezettségét testesíti meg világszerte. A márka ereje az anyavállalat és a tagvállalatok szoros kapcsolatában, valamint a Csoportunkon, a távközlés vezető erején belüli szinergiákban rejlik. A T-márka a legkorszerűbb távközlési szolgáltatásokat és a csúcsmínőséget jelképezi mindazokon a piacokon, ahol a T-Csoport vállalatai jelen vannak.

A T-márka mint nemzetközileg elismert minőségi védjegy azt is jelenti, hogy a Magyar Telekom még intenzívebben kiaknázhathja a nemzetközi háttérű Csoportból adódó előnyöket.

A teljes T-márkacsoport sikeres bevezetésével az egyik legnagyobb, legerősebb, az emberek mindennapi életét átszövő nemzetközi márka magyarországi képviselője lesz a Magyar Telekom.

2005-ben, részvényeseinkkel és ügyfeleinkkel együtt, találkozunk a holnappal.



Tartalom

RÉSZVÉNYESEINKHEZ

MEGŐRZÖTT VEZETŐ POZÍCIÓK	II
A MATÁV CSOPORT GAZDASÁGI KULCSADATAI	III
A MATÁV CSOPORT ÖSSZEFOGLALÓ MŰKÖDÉSI ADATAI	IV
KÜLDETÉSÜNK	1
LEVÉL RÉSZVÉNYESEINKHEZ	4
A MATÁV CSOPORT FELSŐVEZETÉSE	6
A MATÁV IGAZGATÓSÁGA ÉS FELÜGYELŐ BIZOTTSÁGA	8
VÁLLALATIRÁNYÍTÁS	10

ÉRTÉKTEREMTÉS

MÉRFOLDKÖVEK 2004	12
STRATÉGIÁNK	14
VERSENYPIACI POZÍCIÓK	16

A MATÁV CSOPORT

ÜZLETI SZOLGÁLTATÁSOK	18
LAKOSSÁGI SZOLGÁLTATÁSOK	20
INTERNET	22
MOBIL	24
NEMZETKÖZI TEVÉKENYSÉG	26
EMBERI ERŐFORRÁSOK	28
TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS	30

A 2004. GAZDASÁGI ÉV

GYAKRAN FELTETT KÉRDÉSEK	32
A MENEDZSMENT JELENTÉSE A 2004. GAZDASÁGI ÉVRŐL	35
KONSZOLIDÁLT ÉVES BESZÁMOLÓ	42
Független bejegyzett könyvvizsgáló társaság jelentése	42
Konszolidált mérleg 2003. és 2004. december 31-én	43
Konszolidált eredménykimutatás a 2002., 2003. és 2004. december 31-én végződött évekre	44
Konszolidált cash-flow kimutatás a 2002., 2003. és 2004. december 31-én végződött évekre	45
Saját tőkében bekövetkezett változások – konszolidált kimutatás a 2001., 2002., 2003. és 2004. december 31-én végződött évekre	46
Kiegészítő melléklet a konszolidált éves beszámolóhoz	48
A U.S. GAAP szerinti kimutatásokkal való összevetés (nem auditált)	78

TOVÁBBI INFORMÁCIÓK

BEFEKTETŐI NAPTÁR 2005	80
JÖVŐRE VONATKOZÓ KIJELENTÉSEK	80
ELÉRHETŐSÉGEK	80
A MATÁV CSOPORT SZERVEZETI MODELLJE	V

Levél részvényeseinkhez

TISZTELT RÉSZVÉNYESEINK!

Örömmel számolok be róla, hogy 2004-ben a Matáv pénzügyi és működési eredményei az éves várakozásoknak megfelelően, esetenként azoknál is kedvezőbben alakultak. A bevételek az iránymutatással összhangban mintegy 600 milliárd forintot tettek ki, míg a beszámoló szerinti EBITDA-ráta 37,1% volt. Az EBITDA-ráta az átszervezés költségeit nem számítva ugyanakkor 40,4%-ot ért el, ami megfelel a 40%-os célkitűzésnek. Immateriális javak és tárgyi eszközök bruttó beszerzésére UMTS nélkül 85 milliárd forintot fordítottunk, szemben a 90 milliárd forint körüli tervezett értékkel. Működési céljainkat tekintve a hazai vezetékes szegmensben sikerült minimálisra csökkenteni a lemorzsolódást. A siker egyik kulcsa az ADSL hatékony terjesztése volt: a tavalyi év végére az ADSL-csatlakozások száma meghaladta a tervezett 200 ezret.

A szabályozói környezet esetében fontos kiemelni, hogy 2004 januárjában hatályba lépett az új Elektronikus hírközlési törvény, amely új szolgáltatási kötelezettségekkel járt.

A vezetékes földrajzi számhordozhatóság januárban, a mobilszámhordozhatóság pedig májusban került bevezetésre. Versenytársaink kihasználták a szolgáltatóválasztás és a számhordozhatóság nyújtotta lehetőségeket, ennek következtében a lakossági és az üzleti szegmensben egyaránt erősödött a verseny. Az összekapcsolási díjak tovább csökkentek, és jelenleg már közel állnak az átlagos nyugat-európai szinthez. A szabályozó hatóság egyik döntése alapján a T-Mobile Magyarország 2004 közepétől átlagosan közel 9%-kal csökkentette a vezetékes hálózatból induló hívások mobilvégzódtetési díjait.

A magyar vezetékes üzletágban erősödött a verseny, részben a szabályozás elmúlt évi változásai miatt. Ugyanakkor a Matáv aktív szerepet vállalt a versenypiac alakításában.

Az erősödő versenyre való felkészülés, valamint a vezetékes vonali lemorzsolódás megállítása érdekében új lakossági csomagokat vezettünk be, amelyek meghatározott időszakokban korlátlan helyi és távolsági telefonálást tesznek lehetővé. Ezek a csomagok hozzájárultak az ügyfelek megtartásához és visszaszerzéséhez, sőt még a vezetékes forgalom növekedését is elősegítették. Kezdeményezéseink együttes eredményeként a kedvezményes csomagok teljes vonalszámhoz viszonyított aránya körülbelül 58%-ot tett ki az év végén.

A vezetékes üzletágra vonatkozó célkitűzésünknek megfelelően az összes vonalak száma gyakorlatilag változatlan maradt.

A vonalmegtartás érdekében tett sikeres erőfeszítéseink

eredményeképp ugyanakkor a többéves csökkenés után a lakossági vonalak száma az időszak végére kismértékben még növekedett is 2003-hoz viszonyítva. Az anyavállalat esetében az egy alkalmazottra jutó vonalak száma 365 volt. A szolgáltató-előválasztás és a hívásonkénti szolgáltatóválasztás lehetőségét megragadva, jelenlétünk erősítése érdekében új szolgáltatásokat indítottunk a nem matávos területeken.

A magyar szélessávú üzletágban az ADSL-csatlakozások száma csaknem megkétszereződött 2004-ben, amivel túlteljesítettük az év végére kitűzött célt. A Matáv szolgáltatási területén hozzávetőlegesen minden harmadik internet-előfizető ADSL-vonallal rendelkezik, valamint növekszik azon új lakossági ügyfelek száma, akik internetezésre elsősorban az ADSL-t választják. Ezt a pozitív folyamatot segítette a díjmentes sebességnövelés, valamint új szélessávú tartalomszolgáltatások bevezetése.

Macedóniában a makrogazdasági helyzet továbbra is nehéz, a fellendülésnek eddig kevés jele mutatkozott. Alacsony a külföldi közvetlen befektetés, a GDP növekedése korlátozott, és a munkanélküliségi ráta még mindig igen magas. Ennek következtében továbbra is korlátozottak voltak a MakTel lehetőségei a bevétel növelésére. A vezetékes forgalmi bevételek csökkentek, ugyanakkor elindult egy pozitív folyamat: az internetszolgáltatások iránti kereslet nőtt, és közel 5%-ra emelkedett az internetpenetráció az országban. A MakTel stabil vezető pozícióval rendelkezik a kapcsoltvonali internetpiacon, és továbbra is az egyetlen ADSL-szolgáltató.

A T-Mobile Magyarország ismételten megőrizte vezető pozícióját a magas penetrációjú hazai mobilpiacon. A magyarországi mobilüzletág kedvező pénzügyi eredményeket ért el a rendkívül erős verseny ellenére. A piac telítettségéhez közelítve a hangsúly az ügyfelek megszerzéséről áthelyeződött az ügyfelek megtartására. A T-Mobile Magyarország egységes percdíj, szerződéses ügyfelek számára elérhető Relax díjcsomagjainak kedvező fogadtatása elősegítette az ügyfélkör összetételének kedvező változását, a szerződéses ügyfelek arányának növekedését. A szerződéses ügyfelek körében a lemorzsolódás alacsony maradt a versenytársak kedvező ajánlatai, a piac telítettsége és az elmúlt év májusában bevezetett mobilszámhordozhatóság ellenére. A díjcsökkentések és az egységes percdíj csomagokat választó ügyfélkör bővülése következtében nőtt a forgalom, ugyanakkor az egységes percdíj Relax díjcsomagok alacsonyabb átlagos árszintet eredményeztek,



ami az árreésekre kedvezőtlenül hatott. 2004-ben fontos mérföldkő volt a Westel átnevezése T-Mobile Magyarországra, ami pozitív hatással volt az értékesítésre és az ügyfélmegtartásra. A kampány támogatásaként a T-Mobile Magyarország számos új ajánlattal állt elő, és új készülékekkel bővítette kínálatát. Az új márkanév ismertsége gyorsan nőtt. 2004 végén a T-Mobile Magyarország megvásárolta az egyik magyarországi UMTS-licencet. A harmadik generációs hálózat kiépítésével a T-Mobile Magyarország a jelenleginél jóval versenyképesebb adattartalmat fog kínálni, magas minőségű multimédiás anyagok gyors továbbítását teszi lehetővé.

A macedón mobilpiac folyamatosan bővült, 2004 végére a penetráció 49%-ot ért el. A MobiMak ügyfélköre jelentősen megnőtt, a társaság sikeresen megőrizte szilárd vezető pozícióját, s mindeközben kedvező pénzügyi eredményeket ért el.

2004 augusztusában a Matáv nyilvánosságra hozta középtávú Értéketteremtő Programját, mely három fő elemből áll: a belső, organikus teljesítmény javítása, a Csoporton belüli szinergiák kihasználása, valamint az akvizíciók által megnyíló növekedési lehetőségek megragadása. Új stratégiánkkal összhangban 2004 végén elhatároztuk, hogy részt veszünk a Telekom Crne Gore privatizációjában Montenegróban. A Matáv a hatékonyságnövelés érdekében jelentős, az anyavállalatot és a tagvállalatokat egyaránt érintő létszámcsökkentés végrehajtását határozta el.

Célunk, hogy ennek eredményeképpen anyavállalati szinten az egy alkalmazottra jutó vezeték vonalak száma 2006 végére elérje az 500-at. Többlet részvényesi értéket kívánunk teremteni azáltal, hogy a szinergiákat kihasználva csökkentjük a költségeket, új bevételeket teremtünk, és javítjuk versenypozíciónkat. A szélessávú internetszolgáltatás terén célunk, hogy 2006 végére az ADSL-csatlakozások száma meghaladja a 400 ezret. Ezen lépések együttes hatásának következtében 2005-ben és 2006-ban várhatóan alacsony egyszámjegyű bevételnövekedést érünk el a lehetséges akvizíciók hatása nélkül. A Csoport EBITDA-rátája 2005-ben és 2006-ban várhatóan meghaladja majd a 40%-ot az átszervezés költségei és a lehetséges akvizíciók nélkül.

2004 során számos kihívással szembesültünk, versenyképességünk megőrzése érdekében a változásokra proaktívan kellett reagálnunk. A Matáv Csoport ebben a nehéz környezetben sikeresen helytállt, a kulcsüzletekben megőrizte piacvezető pozícióját, és ennek eredményeként 2004-ben stabil pénzügyi eredményekről adott számot.

Straub Elek
elnök-vezérigazgató



A Matáv Csoport felsővezetése

A Matáv Igazgatósága 2004 decemberében döntött arról, hogy hatékonyságnövelő programja részeként 2005. január 1-jével átalakítja a cégcsoport szervezetét. A változás eredményeként a Matáv Csoport szervezeti felépítése egyszerűsödik, és működése hatékonyabbá válik. A Matáv Csoport a tagvállalatok összehangolt tevékenysége révén három üzleti területet fed le: az üzleti ügyfeleknek nyújtott szolgáltatásokat, a vezetékes szolgáltatásokat és a mobiltelefoniat. Az új szervezeti struktúrában létrejött a Vezetékes Szolgáltatások Üzletág, amely integrálja a Lakossági Szolgáltatások Divízió, az Internet Szolgáltatások Divízió és a Hálózati Rendszerek Divízió tevékenységét. Megszűnik a szolgáltatási és logisztikai vezérigazgató-helyettes pozíciója, e terület tevékenységei átalakításra és átcsoportosításra kerülnek. Az Igazgatóság korábban, 2004. május 31-ével megszüntette a stratégiai és nemzetközi vezérigazgató-helyettesi pozíciót. A Csoport operatív irányítását ellátó Ügyvezető Bizottság tagjainak száma 6 főre csökkent. Az Ügyvezető Bizottság tagjai 2005. január 1-jétől: Straub Elek, dr. Klaus Hartmann, Christopher Mattheisen, dr. Pásztory Tamás, Sugár András, Tankó Zoltán.

STRAUB ELEK ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓ, AZ ÜGYVEZETŐ BIZOTTSÁG ELNÖKE

(60 éves) A Budapesti Műszaki Egyetemen szerzett villamosmérnöki és mérnök-közgazdász oklevelet. 1970 és 1980 között a Munkaügyi Minisztériumban dolgozott számítástechnikai főosztályvezetőként. 1980-tól a Központi Statisztikai Hivatal számítástechnikai főosztályvezetője, majd elnökhelyettese, valamint a kormány tanácsadója és informatikai fejlesztési bizottságának vezetője volt. 1990-ben az IBM Magyarország vezérigazgatója lett. A Matáv vezérigazgatójává 1995. július 17-ével nevezték ki. A Matáv Igazgatóságának tagja 1995. június 7-étől, az Igazgatóság elnöke 1996. január 31-étől. Az Ügyvezető Bizottság elnöke 2000. november 14-étől.

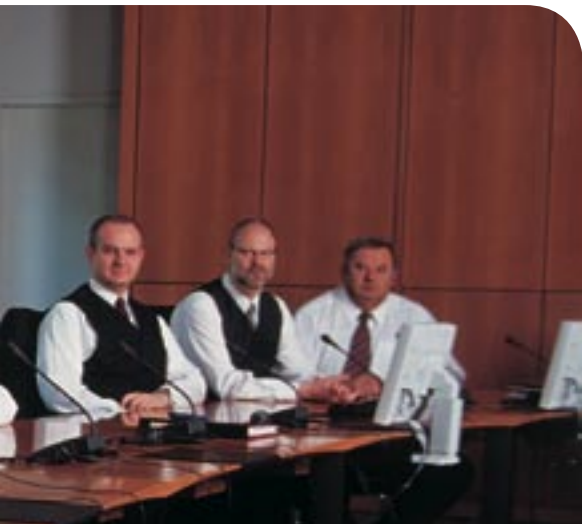
DR. KLAUS HARTMANN GAZDASÁGI VEZÉRIGAZGATÓ- HELYETTES, AZ ÜGYVEZETŐ BIZOTTSÁG ELNÖKHELYETTESE

(43 éves) Közgazdász végzettséget, majd PhD- és MBA-fokozatot szerzett. Előbb az Arthur Andersen németországi részlegénél dolgozott, majd a BICC Csoport egyik

leányvállalatánál pénzügyi vezetőként és működési kontrollerként. 1995-ben a nemzetközi tőkepiaci terület vezetője lett a Deutsche Telekomnál. 1997-től a pénzügyi ágazat vezetője volt a DT, a France Telecom és a Sprint közös tulajdonában levő Global One vállalatnál. 2000-ben tért vissza a DT vezérigazgatóságára mint a gazdasági vezérigazgató-helyettes vezető tanácsadója. A Matáv Igazgatóságának tagja 2000. október 27-étől. 2000. november 1-jével gazdasági vezérigazgató-helyetessé nevezték ki. Az Ügyvezető Bizottság elnökhelyettese 2000. november 14-étől.

DR. PÁSZTORY TAMÁS EMBERI ERŐFORRÁS ÉS JOGI VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES

(53 éves) Szervezőmérnöki és jogi diplomát szerzett. 1969-től a Magyar Posta Budapest-vidéki Igazgatóságán különböző munkakörökben dolgozott. 1980-ban került a Magyar Posta Vezérigazgatóságán munkaügyi ügyosztályvezetői, majd munkagazdasági szakosztályvezetői munkakörbe. Aktív részese volt a Posta



A Matáv Csoport felsővezetése

(balról jobbra):

SUGÁR ANDRÁS vezérigazgató, T-Mobile Magyarország **DR. PÁSZTORY TAMÁS** emberi erőforrás és jogi vezérigazgató-helyettes **STRAUB ELEK** elnök-vezérigazgató, az Ügyvezető Bizottság elnöke **DR. KLAUS HARTMANN** gazdasági vezérigazgató-helyettes, az Ügyvezető Bizottság elnökhelyettese **SIMÓ GYÖRGY** vezérigazgató, Axelero Internet **CHRISTOPHER MATTHEISEN** vezérigazgató-helyettes, Vezetékes Szolgáltatások Üzletág **TANKÓ ZOLTÁN** vezérigazgató-helyettes, Üzleti Szolgáltatások Üzletág **PETER JANECK** Hálózati Rendszerek vezérigazgató-helyettes **BODNÁR LÁSZLÓ** szolgáltatási és logisztikai vezérigazgató-helyettes

utóvállalatai, ezen belül a Matáv megalakításának, működése kialakításának. 1990-től a Matáv embererőforrás-fejlesztési ágazatának igazgatója. 1995 júliusától főigazgatóként, majd 1996. február 1-jétől vezérigazgató-helyettesként irányítja a Matáv Csoport emberi erőforrás és jogi területét.

TANKÓ ZOLTÁN VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES, ÜZLETI SZOLGÁLTATÁSOK ÜZLETÁG

(47 éves) A Budapesti Műszaki Egyetemen szerzett villamosmérnöki oklevelet. 1980-tól a Budapesti Rádiótechnikai Gyárban, majd 1982-től a Kőbányai Gyógyszerárugyárban dolgozott számítástechnikai fejlesztőmérnöként. 1984-től a Műszertechnika munkatársa volt különböző beosztásokban, 1987-ben a cég elnökhelyettese, majd 1990-ben a távközlésért felelős vezérigazgató-helyettese lett. 1996-tól a Matáv Üzleti Kommunikációs Üzletágának igazgatója volt. 2000. január 1-jével kinevezték a Matáv értékesítési vezérigazgató-helyettesévé. 2002. január 1-jétől vezérigazgató-helyettesként az Üzleti Megoldások Üzletág, majd 2005. január 1-jétől az Üzleti Szolgáltatások Üzletág vezetője.

CHRISTOPHER MATTHEISEN VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES, VEZETÉKES SZOLGÁLTATÁSOK ÜZLETÁG

(43 éves) Gazdasági és pénzügyi végzettséget szerzett a bloomingtoni Indiana Egyetemen és a New York-i Columbia Egyetemen. 1990-ben Magyarországra jött, ahol üzleti elemzéssel és stratégiai tervezéssel foglalkozó tanácsadói vállalkozást alapított. 1993-tól a US West International marketingvezetőjeként, majd a Westel Mobil marketing- és értékesítési igazgatójaként tevékenykedett. 1997-től Londonban a MediaOne mobilvállalkozásainak kereskedelmi és marketingtevékenységét irányította, majd a BT Cellnet üzleti, kereskedelmi és marketingigazgatójaként dolgozott. 2002. szeptember 1-jétől a Matáv vezérigazgató-helyetteseként a Lakossági Szolgáltatások Üzletág, majd 2005. január 1-jétől a Vezetékes Szolgáltatások Üzletág vezetője.

SUGÁR ANDRÁS VEZÉRIGAZGATÓ, T-MOBILE MAGYARORSZÁG

(58 éves) A Budapesti Műszaki Egyetemen szerzett villamosmérnöki diplomát. Pályáját fejlesztőmérnöként kezdte az Elektromechanikai Vállalatnál. 1974-ben a Külkereskedelmi Minisztérium munkatársa lett. 1980-tól a kereskedelmi tanácsos helyettese volt Magyarország nagykövetségének kereskedelmi kirendeltségén New Yorkban. 1985-ben az Intercooperation Rt. vezérigazgató-helyettese lett. 1988-tól a Transelektro Rt. vezérigazgató-helyettese volt. 1991-ben kinevezték a Westel

Rádiótelefon Kft. vezérigazgatójává. Alapításától, 1993-tól a T-Mobile Magyarország (2004-ig Westel Mobil Távközlési Rt.) vezérigazgatója, egyúttal 2002. január 1-jétől a Matáv Csoport Mobil Üzletága, majd 2005. január 1-jétől a Mobil Szolgáltatások Üzletág vezetője.

BODNÁR LÁSZLÓ SZOLGÁLTATÁSI ÉS LOGISZTIKAI VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES

(56 éves) Szakmai pályafutását a budapesti Elektromechanikai Vállalatnál kezdte, majd a Magyar Postánál regionális távközlésfejlesztéssel foglalkozott. 1989 és 1990 között a Posta soproni igazgatóságának, majd 1990 és 1999 között a Matáv soproni igazgatóságának igazgatója. 1998–1999-ben emellett a Matáv szervezetkorszerűsítési projektjének irányítója volt. 1999 januárjától a Nyugat-magyarországi Műszaki Igazgatóság igazgatójává, majd 1999. március 16-ával a Matáv logisztikai vezérigazgató-helyettesévé nevezték ki. 2002. január 1-jétől szolgáltatási és logisztikai vezérigazgató-helyettes.

PETER JANECK HÁLÓZATI RENDSZEREK VEZÉRIGAZGATÓ-HELYETTES

(55 éves) Mérnöki diplomával rendelkezik, pályafutását a Deutsche Postnál kezdte. 1983 óta dolgozik a távközlési szektorban, ez idő alatt jelentős nemzetközi tapasztalatra is szert tett, egyebek mellett a Hrvatski Telekom vezetékes hálózatért felelős vezérigazgató-helyettese volt két éven át. 2002 márciusától a Deutsche Telekom vezetékes üzletága, a T-Corn technikai infrastruktúráért felelős ágazatát irányította. 2004. július 12-étől a Matáv műszaki vezérigazgató-helyetteseként a Hálózati Rendszerek Üzletág vezetője, majd 2005. január 1-jétől a Hálózati Rendszerek Divízió vezetője.

SIMÓ GYÖRGY VEZÉRIGAZGATÓ, AXELERO INTERNET

(38 éves) 1997-ben végzett a budapesti ELTE szociológia szakán. Egyetemi tanulmányai közben ösztöndíjjal a New York-i New School for Social Research szociológia szakán tanult. 1991-ben a Tilos Rádió alapítója, műsorvezetője, később kuratórium elnöke, 1996-tól 1998-ig az AMARC-Europe, az Európai Közösségi Rádiók Szövetségének alelnöke. 1999-től a MatávNet (2001-től Axelero Internet) programigazgatója. 2000-ban a Matáv internetstratégiáját kidolgozó projekt egyik vezetője, ezután az Axelero vezérigazgató-helyettese és ügyvezetője, majd médiáért, stratégiáért és kommunikációért felelős általános vezérigazgató-helyettese lett. 2003. november 1-jétől az Axelero Internet vezérigazgatója és az Internet Üzletág, majd 2005. január 1-jétől az Internet Szolgáltatások Divízió vezetője.

A Matáv Igazgatósága és Felügyelő Bizottsága

A MATÁV IGAZGATÓSÁGÁNAK TAGJAI

2007. MÁJUS 31-IG, ILLETVE A 2006. GAZDASÁGI ÉVET LEZÁRÓ KÖZGYŰLÉS NAPJÁIG

A 2004. ÁPRILIS 28-AI ÉVES RENDES KÖZGYŰLÉS HATÁROZATA ALAPJÁN



STRAUB ELEK

(60 éves) Villamosmérnöki és mérnök-közgazdász diplomát szerzett, majd 1970 és 1980 között a Munkaügyi Minisztériumban számítástechnikai főosztályvezetőként dolgozott. 1980-tól a Központi Statisztikai Hivatal számítástechnikai főosztályvezetője, majd elnökhelyettese volt, valamint a kormány tanácsadója és informatikai fejlesztési bizottságának vezetője. 1990-ben az IBM Magyarország Kft. vezérigazgatója lett. A Matáv vezérigazgatója 1995 júliusától, az Ügyvezető Bizottság elnöke 2000 novemberétől. A Matáv Igazgatóságának tagja 1995. június 7-étől, az Igazgatóság elnöke 1996. január 31. óta.



ACHIM BERG

(40 éves) A vezetői információs rendszerekkel kapcsolatos tanulmányait követően a Bull számítógépgyártó és rendszerintegrátor cégnél kezdte szakmai karrierjét. Ezután további pozíciókat töltött be, így a Dell Computer PC-rendszergyártó cég értékesítési igazgatója, a Fujitsu Siemens Computers németországi ügyvezető igazgatója, valamint a Guideguide szoftvercég igazgatótanácsának elnöke volt. 2002 májusában a T-Com igazgatótanácsának tagja lett, és azóta a Deutsche Telekom Vezetékes hálózati divíziójának marketing- és értékesítési tevékenységét irányítja. A Matáv Igazgatóságának tagja 2004. április 28. óta.



DR. FÖLDESI ISTVÁN

(56 éves) Húsz évet töltött diplomáciai szolgálatban. Londonban, Madridban és Washingtonban gazdaságpolitikai attasé, majd tanácsos. A Külügyminisztérium tudományos-műszaki főosztályvezetője volt 1988-ig, majd 1990-ig a miniszterelnök tanácsadója. 1989-től a Külügyminisztérium nemzetközi kapcsolatok főosztályának helyettes vezetője. 1992-től nemzetközi üzleti tanácsadó. 1993–1995 között az IMPAC Integrated Control Systems amerikai menedzsment-tanácsadó cég közép-európai, majd USA keleti parti alelnöke volt. Jelenleg a EuroAccess üzleti tanácsadó cég elnöke. Az Igazgatóság tagja volt 1994. december 13-tól 1999. április 28-ig, elnöke 1994–96-ban. A Matáv Igazgatóságának ismét tagja 2003. április 25. óta.



MICHAEL GÜNTHER

(60 éves) Üzleti tanulmányokat folytatott a berlini és hamburgi egyetemen. 1971-től a Philips kereskedelmi vezetője volt. 1987-től a Philips Kommunikations Industrie igazgatósági tagjaként, a kontrollingért, pénzügyekért, számvitelért és informatikáért felelt. 1994-ben a DeTeSystems, a Deutsche Telekom leányvállalata kereskedelmi vezetője lett. 1996-tól a Deutsche Telekom üzleti előfizetőkért felelős pénzügyi és kontrollingághoz vezetőjeként dolgozott. 1997-től a T-Mobile pénzügyi és kontrollingigazgatója volt. 2000-ben a T-Mobile International gazdasági vezérigazgató-helyettese lett, 2001-től pedig a vegyesvállalatok irányításáért felelős vezérigazgató-helyettese. A Matáv Igazgatóságának tagja 2002. április 26. óta.



DR. KLAUS HARTMANN

(43 éves) Közgazdász, doktori és MBA fokozatot szerzett. Az Arthur Andersen németországi részlegénél dolgozott, majd a BICC Csoportnál volt pénzügyi vezető és működési kontroller. 1995-ben a nemzetközi tőkepiaci terület vezetője lett a Deutsche Telekomnál. 1997-től a Global One pénzügyi ágazatvezetője volt, majd 2000-től a Deutsche Telekom gazdasági vezérigazgató-helyettesének vezető tanácsadója. 2000 novemberétől a Matáv gazdasági vezérigazgató-helyettese, az Ügyvezető Bizottság elnökhelyettese. A Matáv Igazgatóságának tagja 2000. október 27. óta.

HORST HERMANN

(49 éves) 1978-ban kezdett dolgozni a Deutsche Telekomnál üzemeltetési vezetőként. 1990-től a DT központjában, a vállalati stratégia és szabályozáspolitikai területén dolgozott. 1994 után a DT szingapúri regionális központjában üzletfejlesztési és pénzügyi ügyvezető igazgatóhelyettes volt. 1996-tól ismét a bonni központban dolgozott a stratégiai tervezés felelőseként. 1998-ban csatlakozott a Matávhoz a stratégiai és üzletfejlesztési terület vezetőjeként. 2002-től stratégiai és nemzetközi vezérigazgató-helyettesként felelős volt a portfóliómenedzselésért, valamint a Matáv tartalom- és médiapolitikájáért is. 2003-ban a T-Com nemzetközi üzletágért felelős alelnöke lett. A Matáv Igazgatóságának tagja 2003. április 25. óta.



DR. PATAI MIHÁLY

(51 éves) A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen szerzett diplomát, majd 1979-ben doktorált. 1976-tól a Magyar Nemzeti Bank, 1978-tól a Pénzügykutató Intézet munkatársa volt. 1982-től a Pénzügyminisztérium osztályvezetője, majd a nemzetközi pénzügyi főosztály helyettes vezetője volt. 1986-tól az Általános Értékpapíri Bank igazgatósági elnöke volt. 1988-tól a Világbank és az IFC munkatársa, majd 1993-ban a Kereskedelmi és Hitelbank nemzetközi devizaügyletekért felelős igazgatója lett. 1996-tól az Allianz Hungária Biztosító elnök-vezérigazgatója. A Matáv Igazgatóságának tagja 1998. április 28. óta.



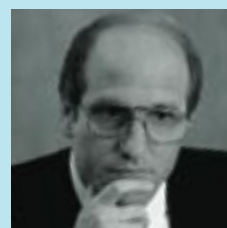
DR. RALPH RENTSCHLER

(44 éves) Közgazdasági egyetemi tanulmányait követően megszerezte a doktori fokozatot, majd 1988-tól a Robert Bosch cégnél szaktanácsadóként beruházáselemzéssel és költségzámítással foglalkozott. 1992-től a Carl Zeiss Csoport kontrolling-, valamint terv- és jelentéskészítő osztályának vezetőjeként felelős volt a stratégiai tervezésért is. 1997-től a Carl Zeiss márkaoptikai divíziójának kereskedelmi vezetőjeként a számvitel, a kontrolling, az adatfeldolgozás és a beszerzés irányítója volt. 2001-ben a Csoport kontrollingvezetője lett. 2002-től a T-Com pénzügyekért felelős igazgatósági tagja. 2002–2003-ban a Matáv Felügyelő Bizottságának tagja volt. A Matáv Igazgatóságának tagja 2003. április 25. óta.



DR. SURÁNYI GYÖRGY

(50 éves) A Budapesti Közgazdasági Egyetemen végezte tanulmányait, majd 1986-ban PhD-fokozatot szerzett. A Budapesti Közgazdasági Egyetem és a Central European University professzora. 1977-től a Pénzügykutató Intézet munkatársa, osztályvezetője, majd 1986-tól a Világbank konzulense volt. 1988-tól a miniszterelnök első helyettesének tanácsadója, a Világbank kormányzóhelyettese. 1989-től az Országos Tervhivatal elnökhelyettese, majd 1990–1991-ben a Magyar Nemzeti Bank elnöke, az IMF kormányzója. 1992-től a CIB Bank vezérigazgatója. 1995-től ismét a Magyar Nemzeti Bank elnöke. 2001-től az olasz Banca Intesa Group közép-európai regionális igazgatója, a CIB Bank Igazgatóságának elnöke. A Matáv Igazgatóságának tagja 2004. április 28. óta.



A MATÁV FELÜGYELŐ BIZOTTSÁGÁNAK TAGJAI

2007. május 31-ig, illetve a 2006. gazdasági évet lezáró Közgyűlés napjáig a 2004. április 28-ai éves rendes Közgyűlés határozata alapján:

DR. PAP LÁSZLÓ ELNÖK
WOLFGANG HAUPTMANN
ELNÖKHELYETTES
BÖHM GÉZA
CSIZMADIA ATTILA
ARNE FREUND
KADLÓT GELLÉRT
JOACHIM KREGEL *
DR. KLAUS NITSCHKE
VERMES PÉTER

A JAVADALMAZÁSI BIZOTTSÁG TAGJAI:

HORST HERMANN
DR. PATAI MIHÁLY
DR. RALPH RENTSCHLER

AZ ELLENŐRZŐ BIZOTTSÁG TAGJAI:

ARNE FREUND **
WOLFGANG HAUPTMANN
JOACHIM KREGEL *
DR. PAP LÁSZLÓ

* Joachim Kregel úr 2004. szeptember 30-i hatállyal lemondott felügyelő bizottsági és ellenőrző bizottsági tagságáról.

** A Felügyelő Bizottság 2004. október 25-én az Ellenőrző Bizottság tagjává választotta Arne Freund urat.

Vállalat- irányítás

FELELŐSSÉG ÉS TRANSPARENTIA

A Sarbanes–Oxley-törvény előírásaival, továbbá jegyzett céggként a New York-i (NYSE) és a Budapesti Értéktőzsde (BÉT) szabályozásával összhangban, a Matáv transzparens és felelős vállalatirányítási gyakorlattal rendelkezik, és az arra vonatkozó részletes információkat 2004-től közzéteszi a Matáv honlapján, illetve 20F formátumú éves jelentésében. A Matáv saját felelős vállalatirányítási kódexének része az Alapszabály, továbbá az Igazgatóság és a Felügyelő Bizottság, valamint a Felügyelő Bizottság albizottságaként működő Ellenőrző Bizottság ügyrendje. Emellett a Matáv közzétette az Igazgatóság és a menedzsment harmadik személlyel fennálló kapcsolataira vonatkozó tájékoztatását, továbbá a bennfentes kereskedelemre, a menedzsment munkájának értékelésére és javadalmazására vonatkozó irányelveket.

IGAZGATÓSÁG

A magyar törvények szerint az Igazgatóság felelős a társaság irányításáért, és dönt minden olyan kérdésben, amelyben a részvényeseknek nincs kizárólagos hatásköre. Az Igazgatóság jelenleg 9 igazgatóból áll. A BÉT ajánlása alapján függetlennek minősülő tagok aránya az Igazgatóság teljes létszámára vetítve: 77% független. Az Igazgatóság tagjai közül választják a Javadalmazási Bizottság tagjait, amely javaslatot tesz az Igazgatóságnak a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettesek alkalmazására, értékelésére és javadalmazására. Az Igazgatóság létrehozta az Ügyvezető Bizottságot, és megválasztja annak tagjait.

FELÜGYELŐ BIZOTTSÁG

A Felügyelő Bizottság ellenőrzi a Matáv ügyvezetését, és biztosítja, hogy a Társaság eleget tegyen a magyar törvényi előírásoknak, illetve a vállalatirányítást szabályozó saját rendelkezéseknek. A Felügyelő Bizottság megvizsgálja a Közgyűlés elé terjesztendő jelentéseket, az Igazgatóság javaslatait, a pénzügyi jelentéseket és a nyereség felosztására vonatkozó javaslatot. Jelenleg a Felügyelő Bizottság 8 tagból áll. A BÉT ajánlása alapján függetlennek minősülő tagok aránya a Felügyelő Bizottság teljes létszámára vetítve: 66% független. A Felügyelő Bizottság tagjai közül választják az Ellenőrző Bizottság (Audit Bizottság) tagjait, amely felülvizsgálja és jóváhagyja a független könyvvizsgáló minden

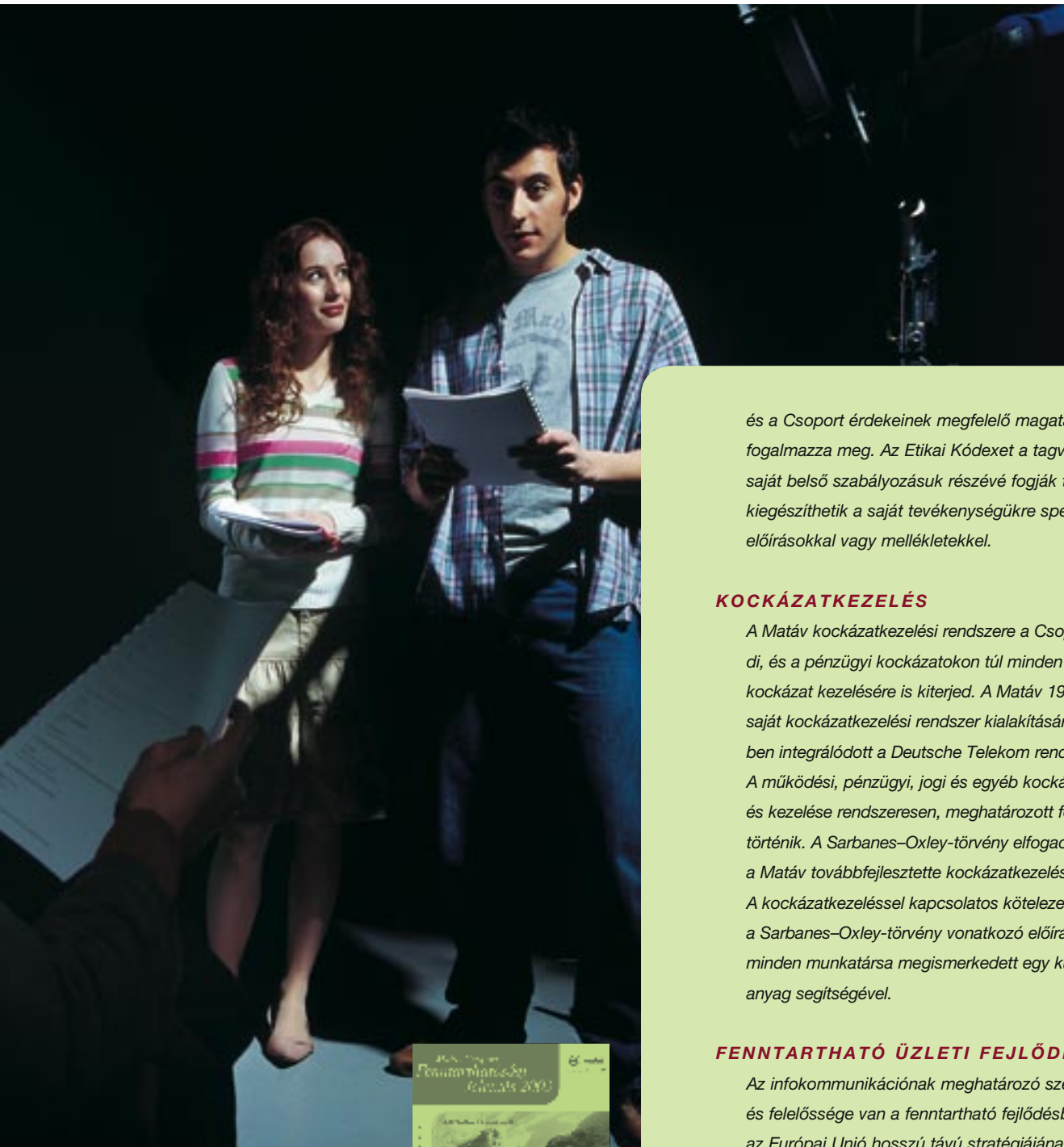


Transzparens és felelős vállalatirányítási gyakorlattal rendelkezőnk

tevékenységét, valamint áttekinti a Matáv éves pénzügyi jelentését és a belső ellenőrzés jelentéseit.

ÜGYVEZETŐ BIZOTTSÁG

A Matáv Igazgatósága 2000-ben létrehozta az Ügyvezető Bizottságot, amelyet felhatalmazott, hogy működését az éves üzleti tervnek megfelelően végezze. Az Igazgatóság választja az Ügyvezető Bizottság tagjait és határozza meg annak hatáskörét. Az ÜB nem járhat el és nem hozhat



és a Csoport érdekeinek megfelelő magatartás szabályait fogalmazza meg. Az Etikai Kódexet a tagvállalatok is saját belső szabályozásuk részévé fogják tenni, és azt kiegészíthetik a saját tevékenységükre speciálisan jellemző előírásokkal vagy mellékletekkel.

KOCKÁZATKEZELÉS

A Matáv kockázatkezelési rendszere a Csoport egészét lefedi, és a pénzügyi kockázatokon túl minden jelentős vállalati kockázat kezelésére is kiterjed. A Matáv 1999-ben döntött saját kockázatkezelési rendszer kialakításáról, amely 2002-ben integrálódott a Deutsche Telekom rendszerébe. A működési, pénzügyi, jogi és egyéb kockázatok feltárása és kezelése rendszeresen, meghatározott folyamat keretében történik. A Sarbanes–Oxley-törvény elfogadását követően a Matáv továbbfejlesztette kockázatkezelési folyamatait. A kockázatkezeléssel kapcsolatos kötelezettségeinkkel és a Sarbanes–Oxley-törvény vonatkozó előírásaival cégünk minden munkatársa megismerkedett egy külön távközlési anyag segítségével.

FENNTARTHATÓ ÜZLETI FEJLŐDÉS

Az infokommunikációnak meghatározó szerepe és felelőssége van a fenntartható fejlődésben, amely az Európai Unió hosszú távú stratégiájának egyik fontos eleme. Az első európai Távközlés és Fenntarthatóság konferenciának a Matáv volt a házigazdája 2004 novemberében Budapesten. Az ETNO (Európai Távközlési Hálózatüzemeltetők Egyesülete) által szervezett konferencián a távközlési iparág szerepvállalását rögzítve kihirdették az ETNO Fenntarthatósági Chartáját, amelyhez a Matáv is csatlakozott. A Matáv menedzselte az ETNO „Üvegházhatású gázok és az infokommunikáció” projektjét, amely kimutatta, hogy az infokommunikáció nyújtotta lehetőségek jobb kihasználása csökkentheti a környezeti ártalmakat.

Tartós
elkötelezettség a
fenntartható üzleti
fejlődés iránt



döntést olyan ügyben, amely a Közgyűlés vagy az Igazgatóság kizárólagos hatáskörébe tartozik. A megváltozott menedzsmentstruktúrához igazodóan 2005. január 1-jétől 6 fő alkotja az Ügyvezető Bizottságot.

ÚJ ETIKAI KÓDEX

2004 júniusában hatályba lépett a Matáv Csoport Etikai Kódexe, amely megfelel a Sarbanes–Oxley-törvény előírásainak is. Az új Etikai Kódex a munkavállalóktól elvárt

Mérföld- kövek 2004

TÖMEGTERMÉKKÉ TETTÜK A SZÉLESSÁVÚ INTERNETEZÉST

2004 decemberében jelentette be a Matáv az egy évvel korábban kitűzött cél elérését: a 200 ezredik szélessávú internetelés (ADSL-csatlakozás) bekapcsolását, ami közel 100%-os növekedésnek felel meg. További 100-100 ezres bővülést tervezünk a következő évekre is, így 2006 végére az ADSL-kapcsolataink száma elérheti a 400 ezret. A szélessávú internetezés elterjesztése érdekében végrehajtott nagymértékű beruházások eredményeként az év során megkésztettük a ADSL-szolgáltatással ellátott települések számát is: 375 településre jutott el a szolgáltatás, ezeken él a lakosság 80%-a. A Matáv ADSL-lefedettsége ezzel meghaladta a 75%-ot. A szélessávú kapcsolatok aránya 33%-ra nőtt az összes internet-előfizetésen belül. Ügyfeleink részére novembertől jelentősen növeltük az ADSL-hozzáférések maximális letöltési sebességét. Decemberben a felhasználói igényekhez jobban igazodó, forgalomarányos ADSL-konstrukciót vezettünk be internetszolgáltató partnereink részére.

MEGÁLLÍTOTTUK A VEZETÉKES VONALSZÁM CSÖKKENÉSÉT

2004 végére – hároméves fokozatos eróziót követően – sikerült megállítanunk a vezetékes vonalszám csökkenését, és a csatlakozások számát a 2003-as szinten stabilizáltuk. Ezzel teljesült egy további stratégiai célkitűzésünk: az analóg és ISDN-vonalszám megőrzése. A vezetékes szegmensben az év végére minimálisra csökkent a lemorzsolódás, sőt kismértékben nőtt is a lakossági PSTN-vonalak száma. Mintegy 100 ezer új lakásba kapcsoltunk be vezetékes vonalat, így 2004 végén mintegy 1500-zal több háztartásban működött Matáv-vonal, mint az év kezdetén. A vezetékes vonalszám stabilizálásához nagyban hozzájárult kedvezményes díjsomagjaink sikere is: ügyfeleink az összes vonal 58%-án választották valamelyik díjsomagunkat, ami mintegy 1,7 millió előfizetőt jelent. Az információs társadalom motorjaként további növekedést generáltunk az internetpiacon is. Éves szinten a Matáv Csoport internet-előfizetőinek száma 26,3%-kal, 266 ezerre nőtt.

MOBIL: SIKERES MÁRKAVÁLTÁS – 4 MILLIÓ ÜGYFÉL – UMTS

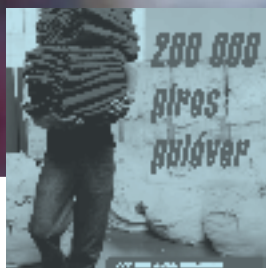
A Matáv Igazgatósága 2004 márciusában döntött arról, hogy mobiltagvállalata, a Westel nevet vált, és csatlakozik az egyik vezető nemzetközi mobilmárkához, a T-Mobile-hoz. A társaság hivatalos neve 2004 májusától T-Mobile Magyarország lett, azonban változatlanul a Matáv Csoport 100%-os tulajdonú tagvállalata maradt. A névváltás hozzájárult az erős, 46% feletti piacvezető részesedés és a kiemelkedő nyereségesség megőrzéséhez. A már több mint 4 millió előfizetővel rendelkező T-Mobile Magyarország 2004 decemberében 15 éves használatra elnyert egy harmadik generációs (UMTS) mobilszolgáltatási licenct. A társaság 2005 végétől indítja be a 3G szolgáltatásokat az új frekvencián.

A STRATÉGIAALKOTÁS ÉVE

A Matáv Csoport 2004 augusztusában jelentette be középtávú értékteremtő stratégiáját. A következő két éves időszakra vonatkozó értékteremtő stratégiai program választ ad a 2004-ben jelentkező legnagyobb kihívásokra: az éleződő versenyre, a vezetékes és a mobilpiac telítődésére, valamint az új, EU-konform piacsabályozásra. Az új stratégia kijelöli a 2006 végéig elérendő fő célokat, és biztosítja a Csoport további növekedési lehetőségeit a hatékonyságjavítás, a DT Csoporton belüli szinergiák kihasználása, valamint a további akvizíciók révén. A hatékonyságnövelő program részeként az Igazgatóság 2004 decemberében döntött arról, hogy 2005. január 1-jétől átalakul a cégcsoport irányítása. A változás eredményeként egyszerűsödik a Matáv Csoport szervezeti felépítése, és hatékonyabbá válik működése. A Csoport tevékenysége három üzletágra épül: Vezetékes Szolgáltatások, Üzleti Szolgáltatások, Mobil Szolgáltatások.

2005: A NÉV- ÉS MÁRKAVÁLTÁS ELŐKÉSZÍTÉSE

A Matáv Igazgatósága 2005. január 20-án döntést hozott a Matáv nevének megváltoztatásáról. A cég hivatalos neve Magyar Telekom Rt. lesz, a Matáv Csoport márkastruktúrája pedig a Deutsche Telekom Csoport márkastruktúráját követi. A név- és márkaváltásról a végső döntést a 2005. február 22-én megtartott rendkívüli Közgyűlés hozta meg. A Közgyűlés egyúttal döntött a T-márka teljes körű hazai bevezetéséről is. A T-Mobile márka 2004. májusi sikeres bevezetését követően így olyan világszerte ismert vezető márkák jelenhetnek meg Magyarországon, mint a T-Com, a T-Systems és a T-Online. A név- és márkaváltás újabb lépés a Matáv Csoport szolgáltatásainak a Deutsche Telekom Csoportba történő integrálása felé, ami várhatóan növeli a cég értékét és versenyképességét.



2004-ben közel megkétszereztük a szélessávú csatlakozások számát



A Matáv továbbra is az információs társadalom motorja

DÍJAK ÉS ELISMERÉSEK SORA 2004-BEN

- Az Év Vállalati Adományozója (másodszor)
- MTA Wahrmann Mór-érem a tudomány társadalmi elismertségének elősegítéséért
- Superbrand minősítés a nemzetközi Superbrands programban (Matáv és T-Mobile Magyarország)
- Társadalmi Felelősségvállalás díj a Superbrands Magyarországtól
- Arany EFFIE díj az XL díjcsomag bevezető kampányáért
- Figyelő Top 200: Legnagyobb üzemi eredményű hazai cég
- Figyelő Top 200: Legnagyobb saját tőkéjű hazai cég
- Figyelő Top 200: Legnagyobb hazai távközlési cég
- Investor Relations Magazine: Grand Prix – Legjobb befektetői kapcsolatok a régióban (harmadszor)
- Investor Relations Magazine: Legjobb befektetői kapcsolatok Magyarországon (harmadszor)
- Investor Relations Magazine: Legjobb befektetői kapcsolatok weboldalon (másodszor)
- Investor Relations Magazine: Legjobb vállalatirányítás
- Investor Relations Magazine: Legkiemelkedőbb társadalmi szerepvállalás (MOL-lal megosztva)
- Kreatív: 1. hely „a vállalati honlap Sajtószobájának minősége szerint”
- Süveg díj (Mindentudás Egyeteme)
- Prima Primissima díj (Mindentudás Egyeteme)
- Figyelő–Hewitt Inside Consulting: Legjobb Munkahely díj (T-Mobile Magyarország)
- Reader's Digest: T-Mobile Magyarország a legnépszerűbb mobilszolgáltató
- DT Csoport Living Diversity esélyegyenlőségi díj (2. hely)
- Közép-európai környezetvédelmi jelentések 2. díj (Matáv Csoport 2003 Fenntarthatósági jelentés)
- Német Szövetségi Köztársaság Érdemrendje 1. osztály Straub Eleknek
- Magyar Köztársasági Érdemrend tisztikeresztje Straub Eleknek
- Magyar Köztársasági Érdemrend középkeresztje Sugár Andrásnak



Stratégiánk

ÉRTÉKTEREMTŐ PROGRAM: KÖZÉPTÁVÚ STRATÉGIÁNK 2005–2006-RA

A Matáv 1997-es tőzsdei bevezetése óta megőrizte vezető pozícióját a hazai vezetékes és mobiltávközlési piacon – a teljes liberalizációt követő intenzív versenyhelyzetben is. Sikeres hazai és nemzetközi akvizícióink hozzájárultak a stabil pénzügyi eredményeinkhez. Részletes elemzések alapján 2004 augusztusában véglegesítettük 2005–2006. évi középtávú stratégiai programunkat, és megkezdtük végrehajtását. Középtávú stratégiánk a hatékonyságnövelést helyezi előtérbe annak érdekében, hogy tovább erősítsük versenyképességünket, még vonzóbb termékeket kínálhassunk ügyfeleinknek, ezáltal fenntartsuk a Csoport növekedését. Értéktérítő programunk három fő eleme a belső hatékonyság javítása, a csoportszinergiák kihasználása, valamint az akvizíciók nyújtotta növekedési lehetőségek kiaknázása.

ORGANIKUS FEJLŐDÉS ÉS TELJESÍTMÉNYNÖVELÉS

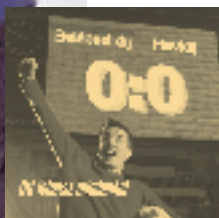
Az értéktérítő program valamennyi üzletág teljesítményének növelését magában foglalja. A vezetékes üzletágban – miután

sikerült megállítanunk az előfizetések lemorzsolódását – célunk a vezetékes vonalak számának megőrzése és az üzletág fellendítése új, versenyképes termékek és díjcsomagok bevezetésével. A Matáv nemcsak saját, hanem a versenytársak területén is kedvező konstrukciókkal jelenik meg. Az internet-penetráció növelésének, ezen belül a szélessávú internetezés, az ADSL gyors elterjesztésének kulcsfontosságú szerepe van a vezetékes vonalszám megőrzésében. A Matáv, miután 2004-ben elérte a közel 204 ezres ügyfélszámot, további intenzív bővülést tervez, így ADSL-előfizetőink száma 2006-ra várhatóan meghaladja a 400 ezret. A Matáv Csoport mobil üzletága, a T-Mobile Magyarország stratégiai célja az erős piacvezető pozíció fenntartása. Ennek eszközei a világos árazási stratégia, az egyedülálló ügyfélérték-kezelési rendszer, a nagyobb



Fényfestés 2004: vonzóbb termékekkel erősítjük versenyképességünket

A szélessávú internetezésnek fontos szerepe van a vezetékes vonalak megőrzésében



forgalmat generáló előfizetési ügyfelek magas aránya, valamint a T-Mobile nemzetközi termékportfóliója és a névváltással elérhetővé vált többletelőnyök. A stratégia egyik fő eleme a Matáv Csoport belső hatékonyságának javítása, a költségek jelentős csökkentése. Ennek része a létszám-racionalizálás és a munkaerő-hatékonyság növelése is, amelynek eredményeként a Matáv Rt.-nél az egy alkalmazottra jutó vezetékes vonalak száma 2006 végére 500 fölé emelkedik.

INTEGRÁCIÓ ÉS SZINERGIÁK A DT CSOPORTON BELÜL

Integrált távközlési szolgáltatóként a Matáv Csoport pozíciója a Deutsche Telekom Csoporton belül lehetővé teszi, hogy a szinergiákat kihasználva csökkentse a költségeket,

többletbevételekhez jusson, és javítsa versenypozícióját. Ennek jó példája a Matáv és a T-Systems International 2004. márciusi partneri megállapodása, majd vegyesvállalatuk, a T-Systems Hungary létrehozása 2004 júliusában. A Matáv és a T-Systems Hungary együttműködése többletértéket teremt a kiszervezési (outsourcing) és a rendszerintegrációs piacon való terjeszkedés, valamint a nemzetközi hívásforgalom további növekedése révén. A Matáv és a T-Com, valamint a T-Mobile International között 2004 októberében született stratégiai megállapodás a DT Csoporton belüli szinergiák kiaknázása érdekében. A pénzügyi területen 2005 januárjától működik a pénzügyi szolgáltató központ (Shared Service Center, SSC), amely integrálja a Matáv Csoport tagvállalatainak pénzügyi és számviteli folyamatait. Az új üzleti megoldás eredményesen használható a különböző egységekben végzett azonos tevékenységek összevonására.

AKVÍZÍCIÓKKAL A NÖVEKEDÉSÉRT

A Matáv elsődleges célja marad a jövőben is, hogy további értékteremtő akvizíciókkal növekedést érjen el. Sikeres akvizíciónk révén nemzetközi cégcsoporttá váltunk, és további akvizíciós célpontokat keresünk, amelyek növelik a részvényesi értéket. A Matáv a bővülő piacokkal rendelkező délkelet-európai térségben igyekszik vonzó, értékteremtő befektetési lehetőségeket találni. Cégünk régióbeli jelenléte és tapasztalata a monopolhelyzetű vállalatok piacorientált szolgáltatóvá történő átalakításában kedvező alap a Matáv számára, hogy Macedóniához hasonlóan sikeres legyen más országokban is. Növekedési lehetőséget biztosító nemzetközi akvizíciónak ígérkezik a Telekom Crne Gore AD (TCG) montenegrói távközlési társaság privatizációja, amelyre a Matáv sikeres ajánlatot nyújtott be, majd a pályázat első helyezettjeként 2005 márciusában 73%-os többségi részesedést szerzett a TCG-ben.

ERŐSÖDŐ MATÁV-JELENLÉT A NEMZETKÖZI PIACOKON

2004-ben tovább bővült a Matáv nemzetközi piaci jelenléte az újabb hálózati csatlakozási pontok létrehozásával. A délkelet-európai régióban ennek révén is növelni kívánjuk piaci részesedésünket a nemzetközi nagykereskedelmi távközlési szolgáltatások értékesítésében. A Matáv és a T-Systems International 2004 júliusában megállapodott arról, hogy közös nemzetközi hálózati és forgalmi szolgáltatásokat nyújtanak a délkelet-európai hálózati csatlakozási pontokon keresztül. A Matáv a T-Systems Hungary stratégiai partnereként a nemzetközi tevékenységet folytató vállalatok magyarországi kiszolgálásával is növelheti nemzetközi hatókörét és portfólióját. Az együttműködés időben egybeesett a hazánk EU-csatlakozása révén bekövetkezett jelentős piacbővüléssel.

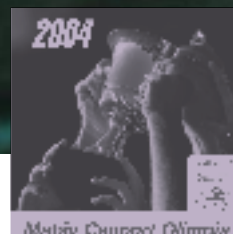
Versenypiaci pozíciók

ERŐTELJES VERSENY A VEZETÉKES PIACON

A magyar távközlési piac liberalizációja 2004-re teljesedett ki. Az elektronikus hírközlési törvény által teremtett versenykörnyezet vonzóvá tette a hazai távközlési piacot, így újabb befektetők és szolgáltatók jelentek meg a vezetékes lakossági piacon is. Kieleződött a verseny a szolgáltatók között az egyes szegmenseken belül, de a vezetékes és a mobilszolgáltatók egymással is versengenek. 2004 szeptemberétől újabb lendületet kapott a verseny a vezetékes távközlésben a szolgáltatóválasztás (közvetítőválasztás) kiterjesztésével, a helyi hívások piacának megnyitásával. A Matáv Csoport 2004-ben is számos új termékkel és megoldással jelent meg mind a lakossági, mind az üzleti piacon, amelyek révén az erős verseny ellenére megtartottuk ügyfeleinket és stabil piacvezető pozíciónkat minden fő üzleti területünkön – a lakossági, az üzleti, a mobil- és az internet-szolgáltatásokban. Ezzel megvalósítottuk egyik kiemelt 2004-es célunkat.

PIACÉLÉNKÍTŐ SZABÁLYOZÁSI KÖRNYEZET

A 2004 januárjától hatályos elektronikus hírközlési törvény elsődleges célja a piacélnkítés, a verseny kibontakoztatása és az ügyfélközpontú szabályozási környezet kialakítása, emellett érvényesíti az EU új szabályozási csomagját is. A szabályozás szerint a Matáv továbbra is jelentős piaci erejű szolgáltató, és egyetemes szolgáltatóként van jelen a piacon. Az egyetemes szolgáltatónak szerződéskötési kötelezettsége van, és bárhol biztosítania kell a távbeszélő-hálózaton keresztüli telefonálás és internetelérés lehetőségét. A szabályozó a Matáv egyik legnépszerűbb díjcsomagját, a Felezőt nyilvánította egyetemes csomaggá. Az egyetemes szolgáltatás árképzése továbbra is kormányzati rendeletben szabályozott. A kormányzat kedvezőbb adózási szabályokkal is ösztönzi a szélessávú hálózat bővítését, így például az ilyen beruházások 35-50%-a levonható az adóból. A mobilpiac fejlődésének és a versenynek új irányt adhat a 2004 novemberében zárult UMTS-pályázat, amelyen a Matáv Csoport tagvállalata, a T-Mobile Magyarország is jogosultságot szerzett a harmadik generációs szolgáltatásokra.



Az erős verseny ellenére megtartottuk stabil piacvezető pozíciónkat



SZÉLESSÁVON AZ INFORMÁCIÓS TÁRSADALOMÉRT

A Matáv Csoport 2004-ben is kulcsfontosságú szerepet játszott az információs társadalom fejlesztésében. Kiemelt célunk volt az internetpenetráció növelése és az internetezés minőségének javítása a szélessávú csatlakozások nagyarányú elterjesztésével. 2004 sikertörténete a szélessávú internetelérések számának jelentős növelése. Számos akciót indítottunk, és olyan új megoldásokat vezettünk be, amelyek révén nemcsak az ADSL-lefedettséget növeltük, hanem a korábbinál magasabb színvonalú szolgáltatást nyújtunk ügyfeleinknek. Novembertől díjtalanul megnöveltük az ADSL-hozzáféréseken elérhető letöltési sebességet. A Matáv 2004 decemberében új nagykereskedelmi konstrukciót jelentett be, amelynek révén internetszolgáltató partnerei forgalomarányos, a felhasználás mennyiségétől függő ADSL-hozzáférési csomagokat ajánlhatnak ügyfeleiknek.

MATÁV-AJÁNLATOK A BELFÖLDI VEZETÉKES SZOLGÁLTATÓK TERÜLETÉN

A verseny további kibontakozását elősegítő új lehetőségek egyik jó példája a közvetítőválasztás, amely az előfizetőknek lehetővé teszi, hogy telefonhívásaik lebonyolításához a számukra legmegfelelőbb feltételeket nyújtó szolgáltatót válasszák. A Matáv bővítette kínálatát a versenytársak területén is. 2004 szeptemberétől az Invitel, a Monortel és a Hungarotel ügyfelei már nemcsak távolsági, hanem helyi és helyközi hívásokra, valamint internethívásokra is igénybe vehetik a Matáv szolgáltatásait. Valamennyi Matáv-díjcsomag magában foglalja az említett lehetőséget. A Csevegő Partner díjcsomagot, a Ritmus csomagcsaládot, a 1515 Előhívó és a Ritmus100 Előhívó szolgáltatást ajánljuk a versenytársak ügyfeleinek, a helyi szolgáltatóknál szinte minden esetben alacsonyabb percdíjjal.

KITELJESEDETT A SZÁMHORDOZHATÓSÁG

A távközlési piac élénküléséhez, az ügyfelekért folyó verseny teljes körűvé válásához a számhordozhatóság is hozzájárult. 2004 során több lépésben vált lehetségessé, hogy az előfizetők megtarthassák meglévő telefonszámaikat, ha telefonszolgáltatót váltanak. Az új szabályozásnak megfelelően – az IHM beruházási támogatásával – a Matáv 2004 januárjától biztosítja a szolgáltatók közötti számhordozhatóságot, ha az ügyfél földrajzi helyzete változtatása nélkül vált szolgáltatót. Májustól a mobiltelefonszámok mellett a nem földrajzi (kék, zöld, emeltdíjas) vezetékes számokra is bevezették a számhordozhatóságot. 2004 júliusában indult a Matáv Áthelyezés számmegtartással kereskedelmi szolgáltatása, amelynek igénybevételével ügyfeleink megtarthatják meglévő Matáv-telefonszámaikat azonos díjkörzeten belüli költözés esetén is.



Matáv-termékajánlatok
a versenytársak területén

Üzleti szolgáltatások

VÁLTOZATLAN POZÍCIÓ A VÁLTOZÓ PIACON

A Matáv legnagyobb üzleti ügyfeleinek piacán, az adatkommunikációs piacon új kihívásokat hozott az IP-technológia rohamos fejlődése. Mintegy 5400 nagy- és középvállalati ügyfelünk komplex infokommunikációs megoldásokat igényel a legmagasabb biztonsági és szolgáltatási szintekkel, a nap 24 órájában, a hét minden napján. Tevékenységünk során arra törekszünk, hogy ügyfeleink üzleti folyamatainak megismerése révén, azok hatékonyabbá tétele céljából egyedi igényeikre egyedi megoldásokat kínáljunk. Ennek érdekében a legkorszerűbb integrált informatikai és távközlési eszközökkel állunk rendelkezésükre, építve tapasztalatunkra és a minőség iránti elkötelezettségünkre. Erőfeszítéseink eredményeként – a szabályozási és versenykörnyezeti hatások ellenére – megőriztük stabil, 62%-os erős piacvezető pozíciónkat az üzleti kommunikációs piacon.

HOSSZÚ TÁVÚ PARTNERKAPCSOLATOK

Kiemelt ügyfeleink kommunikációs hálózatai a piaci változásoknak megfelelően egyre egységesebbé válnak. Az egységesítés akkor lehet sikeres, ha a létező távközlési és adatkommunikációs infrastruktúrát megfelelően optimalizálják. A kommunikációs kapcsolatok optimális működését gazdaságossági számításokkal és hálózatszimulációs modellel tervezzük meg. Nem véletlen, hogy egyre több üzleti ügyfelünkkel hosszú távú szerződésben rögzítjük a kialakult partnerkapcsolatok fenntartását. A Matáv felkészült arra, hogy magas szinten teljesítse ezeket a feladatokat: mind a telekommunikációs, mind az informatikai megoldások széles választékát képes szállítani. Komoly háttérrel biztosítanak számunkra azok az együttműködési megállapodások is, amelyeket 2003-ban és 2004-ben kötöttünk meg olyan partnerekkel, mint az IBM, a Microsoft, a Hewlett-Packard vagy az Albacomp, illetve a T-Systems International.

ÜZLETI PIACBŐVÍTÉS ÚJ ÉRTÉKESÍTÉSI STRATÉGIÁVAL

2004 a piacbővítés éve volt a megoldásszállításra épülő új üzleti értékesítési stratégiánknak megfelelően. A távközlési és az informatika összekapcsolásával termékek helyett magasabb többletértéket tartalmazó komplex megoldásokat értékesítünk a piac igényeihez igazodva. A megoldásszállítás magában foglalja az üzleti tanácsadást, a helyzetelemzést,



Üzleti értékesítési stratégiánk a megoldásszállításra épül



A piac üzleti szegmenséhez igazodó termékfejlesztést végzünk

a megoldási lehetőségek kidolgozását, az igényelt munka elvégzését és többnyire a folyamatos működtetést is. A 2003 végén kialakított hat üzleti megoldáscsomagunkat továbbfejlesztettük, új távközlési és rendszerintegrációs elemekkel bővítettük, és megbízhatóságukat növeltük. Sikeresen szerepeltünk az ország eddigi legnagyobb infokommunikációs tenderén 2004 januárjában. A Közháló program részeként a Matáv 5100 végponton fog távközlési szolgáltatást nyújtani, 7300 végponton pedig telepíti és üzemelteti a helyi hálózati eszközöket. Ügyfeleink mind teljesebb körű kiszolgálása érdekében növeljük jelenlétünket a Matáv szolgáltatási területein kívül, ahol ügyfeleinknek a közvetítő-előválasztás lehetőségét kínáljuk, és számos településen jelenünk meg saját infrastruktúránkon elérhető hang- és adatszolgáltatásokkal.



ÜGYFÉLKISZOLGÁLÁS A PIACI IGÉNYEK SZERINT

A Matáv Csoport kiemelt partnereinek magas szintű kiszolgálását személyes ügyfélmenedzsereink és kiemelt ügyfélszolgálatunk révén biztosítjuk. Működésünket a gyors reagálási képesség, az innováció, a csoportszinergiák kihasználása és a költséghatékonyság igénye határozza meg. Ennek jegyében a győri székhelyű Integris Rendszerház 2004 szeptemberétől regionális outsourcingcéggént kínál teljes körű informatikai, humánügyviteli és pénzügyi-számviteli szolgáltatásokat a nyugat-magyarországi régió kis- és középvállalatainak. A 2003-ban megvásárolt cég kompetenciája és szakértelme erősíti a Matáv Csoport pozícióját az outsourcingpiacon. A Matáv Csoport további új tagja a Matávcom és a BCN egyesülésével született BCN Rendszerház, amely decembertől teljes körű megoldást kínál üzleti partnerei egyedi adatkommunikációs és informatikai igényeire.

HAZAI ÉS NEMZETKÖZI STRATÉGIAI PARTNERSÉG A T-SYSTEMSSZEL

Nemzetközi társszolgáltatói együttműködésről írt alá szerződést a Matáv és a T-Systems International 2004 júliusában. A Matáv – a Deutsche Telekom Csoport szinergiáit kiaknázva – a T-Systems International partnereként lép fel a délkelet-európai régió távközlési piacain a T-Systems nemzetközi szolgáltatásainak és saját termékeinek értékesítésére. A T-Systems International leányvállalata, a T-Systems Hungary és a Matáv közötti stratégiai partnerségről is megállapodás született. A két cég stratégiai partnerként közösen kínál távközlési és informatikai rendszerintegrációs és erőforrás-kihelyezési (outsourcing) megoldásokat a 200 legnagyobb hazai vállalkozásnak. Óriási versenyelőnyt jelent a hazai piacon a T-Systems Hungary nemzetközi háttéréből adódó szaktudása és nemzetközileg elismert tudásbázisa. A Matáv 49%-os részesedést szerzett a T-Systems Hungaryban.

Lakossági szolgáltatások

A VEZETÉKES TELEFONÁLÁS LEHETŐSÉGEI

A Matáv elkötelezett amellett, hogy a vezetékes telefonálásban rejlő számtalan lehetőséget megmutassa és tudatosítsa jelenlegi, valamint leendő ügyfeleiben egyaránt. A hosszú és fontos beszélgetéseket jó minőségben, kényelmesen lehet vezetékes telefonon bonyolítani, a minőségi internetezés pedig újabb távlatokat ad a vezetékes telefóniának. 2004 egyik kiemelkedő eredménye volt, hogy lakossági ügyfeleink körében sikerült megállítani a vezetékes vonalak számának

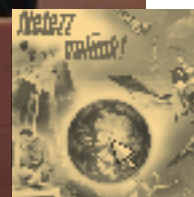
csökkenését. Emellett 2004-ben növekedésnek indult a lakossági percforgalom a vezetékes telefonvonalakon. A sikerekhez elsősorban két tényező járult hozzá. Egyrészt a telefonkészülékkel, illetve lebeszélhető kedvezménnyel együtt kínált ajánlataink a 2004-es évben is rendkívül népszerűek voltak ügyfeleink körében. A másik fontos tényező, hogy újonnan bevezetett díjcsomagjaink megismertették ügyfeleinkkel a korlátlan telefonálás élményét.

KORLÁTLAN TELEFONÁLÁS MATÁV-DÍJCSOMAGOKKAL

Díjcsomagjaink kínálata 2004-ben is bővült. A 2003 végén bevezetett XL kiegészítő díjcsomag csúcsidőn kívül korlátlan telefonálási lehetőséget kínál helyi hívásokra. 2004 egyik újdonsága az XL-re épülő XXL csomag volt, amellyel csúcsidőn kívül az ország valamennyi Matáv-telefonszáma kapcsolási és percdíj nélkül hívható. 2004 végén az XL-előfizetők száma meghaladta a 100 ezret, az XXL-előfizetők pedig közel



Megmutatjuk ügyfeleinknek a vezetékes telefonálásban rejlő lehetőségeket



A szélessávú csomagok mellett több innovatív internetes megoldást is kínálunk

38 ezren voltak. A számok azt mutatják, hogy ügyfeink ismét felfedezték a vezetékes telefonálás lehetőségeit, hiszen az XL és XXL csomagot használók percforgalma jelentősen nőtt. Decembertől lakossági ügyfeink többségének automatikusan biztosítjuk a Szabadnap kedvezményt, így heti egy estén ingyenesen telefonálhatnak díjkörzeten belül.

ÚJ AJÁNLATOK A VERSENYTÁRSÁK TERÜLETÉN

2004-ben tovább bővítettük termékínálatunkat az Invitel területén, és szolgáltatásaink elérhetővé váltak a Hungarotel és a Monortel ügyfeleinek is. A távközlési piac liberalizációja óta az ügyfelek eldönthetik, melyik szolgáltatót szeretnék igénybe venni telefonhívásaikhoz. A közvetítő-előválasztást használó egyéni ügyfeleknek (akik ez esetben a Matávot választják hívásaik lebonyolításához) a Csevegő Partner díjcsomagot ajánljuk, amellyel a telefonbeszélgetés hosszával arányosan növekvő kedvezmény jár. A hívásonkénti közvetítőválasztást alkalmazó lakossági ügyfeleknek (akik ilyenkor az adott hívás előtt a Matáv 1515-ös előhívószámát tárcsázzák) a 1515 Előhívó szolgáltatásunkat ajánljuk, így a Matáv tarifái érvényesek a hívás időtartama alatt. Az üzleti ügyfeleknek pedig a Ritmus Partner, illetve a Ritmus100 Előhívó kínál csúcsidőben alacsony percdíjakat. 2004-ben közel 12 ezren választották a Matáv kedvező percdíjait a konkurens szolgáltatók lakossági és üzleti ügyfelei közül.

DINAMIKUS PIACBŐVÜLÉS SZÉLESSÁVON

A 2004-es év legjelentősebb sikere a vezetékes szegmensben, hogy elértük a 200 ezres ADSL-előfizetői számot, ami azt is jelenti, hogy a Matáv szélessávú kapcsolatainak száma közel megduplázódott, és minden harmadik internetfelhasználónk ADSL-en keresztül éri el a világhálót. Jelentős beruházásaink és gyors ütemű fejlesztéseink eredményeként az ADSL-lel ellátott települések száma 2004-ben megduplázódott, így több mint 350 településen, azaz a Matáv szolgáltatási területének 75%-án vehető igénybe a szélessávú internet. A lefedettség növelése és az internetezés minőségének javítása is kiemelt célunk. 2004-ben a számítógéppel nem rendelkező ügyfeleink otthonában is biztosítottuk a szélessávú internetelérést Kulcsrakész ADSL csomagunk révén, amely korszerű számítógépet is tartalmaz üzembe helyezéssel és távsegítséggel együtt. Novembertől pedig díjmentesen növeltük az ADSL-csatlakozások maximális letöltési sebességét a magasabb színvonalú szolgáltatás érdekében.

INNOVATÍV INTERNETES TERMÉKVÁLASZTÉK

A Matáv évek óta elkötelezettje az internetpenetráció növelésének. 2004-ben a szélessávú ADSL-csomagok mellett több új, innovatív internetes megoldás is szerepelt kínálatunkban. Nyílt Internet: Nyílt Internet szolgáltatásunk segítségével

valamennyi ügyfelünknek lehetőséget biztosítunk a kötöttségektől mentes, azaz belépési és havidíj nélküli, percdíjalapú internetelésre. A szolgáltatás az elmúlt két évben egyre népszerűbbé vált, 2004 végén már több mint 90 ezer felhasználója volt a Nyílt Internetnek.

Vezeték nélküli internet: A Matáv vezeték nélküli internet-szolgáltatása, az EasyNet Plusz országszerte több mint 50 nyilvános helyszínen érhető el a wi-fi (wireless fidelity) technológia segítségével. 2004 októberében a Matáv és a T-Mobile Magyarország lehetővé tette ügyfeleinek, hogy szabadon használhassák egymás vezeték nélküli internetszolgáltatását (wi-fi barangolás).

Ismerkedés a világhálóval: A Matáv a világháló használatának megismertetésével is támogatja az internethasználat terjedését. 2004-ben a hátrányos helyzetűek és a fogyatékkal élők díjmentes oktatása mellett rendszeres internetes oktatást tartottunk a Mindentudás Egyeteme keretében is. A Matáv honlapján, egy kezdő internetezőknek készített oldalon pedig bárki elvégezhet egy ingyenes internettanfolyamot.

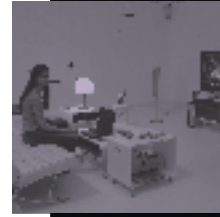
NetPáncél csomag: A család betárcsázóprogramok veszélyének kiszűrésére a Matáv bevezette az internetezés biztonságát elősegítő NetPáncél szolgáltatást, ahol modemes ügyfeleink letilthatják vagy engedélyezhetik a nemzetközi és emeldíjas hívásokat.

ÜZLETI AJÁNLATOK KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOKNAK

2004-ben a kis- és középvállalatok elvárásaihoz, telefonhasználati szokásaihoz igazodó új ajánlatokkal jelentkezünk. Az Üzleti Felező olyan üzleti díjcsomag, amelyben a havidíj fele lebeszélhető, nincs kapcsolási díj, és kedvezők a percdíjak. A V8 vállalkozói díjcsomagot elsősorban a kisvállalatok telefonálási szokásaihoz méretezve alakítottuk ki kapcsolási és havidíj nélkül, rendkívül kedvező percdíjakkal. A Flotta ADSL lehetőséget nyújt a munkaadóknak arra, hogy költségtakarékos kiegészítő juttatásként otthoni ADSL-internetelésben részesíthessék a dolgozókat, adó- és járulékkerük emelkedése nélkül. A Háttértár intelligens adatmentési szolgáltatás felhasználói a számukra fontos adatállományokat rendszeresen a Matáv által biztosított szerveren menthetik, így azok mindig újra elérhetők, illetve elvesztésük esetén pótolhatók. A 1235-ös új üzleti ügyfélszolgálati szám bevezetésével olyan telefonos ügyfélkapcsolati pontot hoztunk létre, amely a kis- és középvállalatok teljes körének gyors és kényelmes kiszolgálását biztosít. Az ingyenesen hívható 1235-ös számon tanácsadó jellegű szolgáltatást is nyújtunk partnereinknek, segítve a vállalkozásokat a legmegfelelőbb üzleti megoldások kiválasztásában.

Internet

Axelero nappali:
korszerű kommunikáció
és szórakozás
vezetékes kapcsolattal



A VEZETÉKES SZOLGÁLTATÁSOK JÖVŐJE: SZÉLESSÁV ÉS TARTALOM

A Matáv Csoport internetszolgáltató tagvállalata, az Axeleró szerint a vezetékes telefonkapcsolat a jövőben az elektronikus szórakozás legfőbb csatornáivá fog válni, amely egyaránt lehetővé teszi a kommunikációt, az internetezést, valamint a szórakoztató tartalmak közvetítését. Az internet mára közművé vált, amely a tudás-, információ- és árucseré különböző formáinak, a kényelmi szolgáltatásoknak és a szórakozásnak egyaránt helyet ad. A szélessávú internet terjedésével változnak az internetezési szokások: ügyfeleink intenzívebben, gyakrabban és változatosabb tartalmak elérésére használják a netet. A szélessávon internetezők számának növekedése és az internetezési szokások változása új online tartalmak megjelenését tette szükségessé, amelyekkel a tartalomszolgáltatók bővítik kínálatukat. A 42%-os részesedéssel továbbra is piacvezető Axeleró ügyfeleinek száma 2004 végén 26,3%-os növekedéssel elérte a 266 ezret, amelynek 58%-a, több mint 153 ezer felhasználó rendelkezett szélessávú kapcsolattal. Dinamikusan, egy év alatt közel 56%-kal nőtt a szintén szélessávú Kábelnet szolgáltatást választó ügyfelek száma: 2004 végén átlépte az 14 ezret.

[ORIGO] PLAY: MULTIMÉDIÁS TARTALOMSZOLGÁLTATÁSOK

Az Axeleró 2004 áprilisában indította a szélessávú tartalomszolgáltatást nyújtó [origo>play] portált, amely hazánkban első a maga nemében. Az új multimédiás portálon, amelyet átlagosan heti 70 ezer látogató keres fel, az ingyenes és fizetős strukturált online tartalmak közül témák szerint (videó, kép, zene és játék) választhatnak a felhasználók. Az Axeleró az új szolgáltatással olyan érdekes és értékes tartalmakat kínál az interneten, amelyek vonzóvá tehetik a felhasználók számára a világháló elérését. Májusban indult az online zeneletöltő szolgáltatás az ország első internetes zeneboltjában, az [origo>play] Zeneáruházban.

ONLINE FILMSZOLGÁLTATÁS

Decemberben tovább bővült a szórakoztató tartalmak sora az [origo] téka video-on-demand szolgáltatásával, amely online filmnézést (streaming) tesz lehetővé az ügyfeleknek ADSL-kapcsolattal. A katalógusból kiválasztott filmek a kölcsönzéstől számított 24 órán keresztül többször is megnézhetők



Multimédiás
portálunk
látogatói vonzó
tartalmak közül
választhatnak

a számítógépen. Az induló kínálatban 80 film szerepelt, de a választék hazai és nemzetközi tartalomszolgáltatók bevonásával tovább bővül.

[ORIGO]: NAPI 1 MILLIÓ LÁTOGATÁS

Az internetes sikerlistát továbbra is az origo.hu hírportál vezeti. A leglátogatottabb hírportál oldalait átlagosan 1 millió alkalommal látogatják naponta. Az Axeleró az [origo]-n keresztül a hazai internetezők közel háromnegyedét (73%-át) éri el. Az [origo] minden várakozást felülmúló forgalmat bonyolított le az athéni olimpiával foglalkozó oldalain. A napi oldalletöltések száma több alkalommal meghaladta a 600 ezret, a magyar sport legsikeresebb napján pedig megközelítette a 800 ezret. Szeptembertől új autós és motoros oldalakat indított az [origo], amely 2005-re piacvezető pozíciót remél az autós portálok versenyében. Az origo bevásárlóközpont online boltjait 2004 karácsonya előtt naponta csaknem 10 ezren keresték fel, kétszer annyian, mint 2003 hasonló időszakában. Az év folyamán egyenesen nőtt a boltok száma, így a vásárlók ma már több mint 150 cég termékajánlatából válogathatnak az interneten.



MEGÚJULT WEBOLDAL, ONLINE ÜGYFÉLSZOLGÁLAT ÉS FREEMAIL

2004 júliusától az Axelero megújult weboldalán érhető el az új internetes ügyfélszolgálat. Az előfizetők önállóan végezhetik el az előfizetéseikkel kapcsolatos módosításokat, megrendeléseket, számlaegyenlegük lekérdezését és számláik kiegyenlítését. Az egyszerűbb, gyorsabb és kényelmesebb ügyintézésért egyéni ügyfél-azonosító rendszer segíti. Novembertől új kényelmi funkciókkal bővült a [freemail] piacvezető levelezőrendszer, így egyszerűbb lett a navigálás a mappák és üzenetek között. A nagyobb forgalmat bonyolítókat az oldalanként megjeleníthető levelek számát akár 500 darabra is állíthatják. A [freemail]-felhasználók száma az év végén már több mint 1,9 millió volt.

INNOVATÍV TERMÉKEK: KEDVEZŐBB DÍJAZÁS, MEGNÖVELT SÁVSZÉLESSÉG

Júliustól új, napszaktól független díjszabás lépett életbe a Kombi 15, a Kombi 40 és a Kombi 100 modemes internetcsomagoknál, amely tartalmazza az internetezéshez kapcsolódó telefonos percdíjakat is. Az új csomagokkal

a lefedettség is bővült, hiszen azok a Matáv és az Invitel mellett a Monortel és az Emitel körzeteiben is elérhetők.

Az Axelero júniusban új szélessávú szolgáltatást indított ADSL Play néven, amely az otthoni internetezőknél is elérhetővé tette a másodpercenkénti 786 kilobites letöltési sebességet, amelyet novembertől kétszeresére növeltünk. Az új termék neve felhasználási lehetőségként a szélessávú tartalmakat kínáló [origo>play] portálra utal. 2004 decemberében indult az Axelero új szolgáltatása, a Sodexho Pass Internetutalvány, amelynek segítségével a cégek otthoni internet-hozzáféréssel támogathatják dolgozóikat béren kívüli juttatásként, adó- és járulégmentesen. Az utalványokat az alkalmazottak az Axelero lakossági ADSL-, Kábelnet, Kombi és Mindenkinet szolgáltatásainak igénybevételére használhatják az ország egész területén.

Mobil

Az ügyfelek megtartása érdekében bővítettük hűségprogramunkat



A sikeres új márkával új szín- és képvilágot hoztunk az emberek életébe



SIKERES MÁRKAVÁLTÁS

A Matáv Igazgatóságának 2004. március 22-ei döntése alapján a Westel 2004. május 3-ától T-Mobile Magyarország Távközlési Rt. néven folytatja tevékenységét. Magyarország legnagyobb, 46,2%-os piacrészesedéssel rendelkező mobilszolgáltatójának 2004 végén több mint 4 millió ügyfele volt, akik a T-Mobile márkanév alatt új, innovatív termékekhez juthatnak, és a T-Mobile nemzetközi szolgáltatásait is elérhetik. A T-Mobile-márka bevezetése alig több mint másfél hónap alatt zajlott le, s a megfeszített munka lendületbe hozta az egész mobilpiacot. A sikeres váltással a társaság fiatalos megjelenést öltött magára, új szín- és képvilágot hozott az emberek életébe. A felmérések alapján Magyarországon a T-Mobile márka támogatott ismertsége alig fél évvel a névváltást követően, novemberre megközelítette a 100%-ot.

ÚJ MÁRKÁHOZ ÚJ DÍJCSOMAGOK

A márkaváltás kedvező ajánlataként júniustól választhatók a T-Mobile új Relax díjcsomagjai, amelyek havidíj nélkül vehetők igénybe. A Relax csomagok megjelenése az egész hazai mobilpiacra jelentős hatást gyakorolt. A csomagban foglalt percek az ügyfél előre egyben fizeti meg, és minden kifizetett percet fel is használhat. A Relax átlátható, mert minden időszakban és minden belföldi hálózatba azonos perc- és SMS-díjat kínál, a nemzetközi változattal pedig a világ 29 országának minden mobilos és vezetékes előfizetője belföldi percdíjakért hívható. A T-Mobile Magyarország új, az eddigieknél egyszerűbb és előnyösebb díjcsomagot vezetett be vállalati ügyfeleinek 2004-ben. A mobiladatátvitelben a februárban indult GPRS-csomagok mellett márciustól a percdíjas WAP-használat költsége is jelentősen

csökkent. Decembertől kínáljuk az új GPRS 300 díjcsomagot a mobilinternetet rendszeresen használó ügyfeleknek.

HŰSÉGPROGRAM MINDEN ÜGYFÉLNEK

A mobiltársaságok mind nagyobb hangsúlyt fektetnek ügyfelek megtartására. E cél érdekében a T-Mobile Magyarország 2004 szeptemberétől több újdonsággal bővítette hűségprogramját, a Kapcsolat Aranykártya Programot (K.A.P.). A kedvezmények a Domino feltöltőkártyás ügyfelekre is kiterjednek. A Domino továbbra is a piac meghatározó feltöltőkártyás mobilszolgáltatója: a 4 millió T-Mobile-ügyfél 71%-a Domino kártyát használ. Az ügyfelek Kapcsolat pontjai szeptembertől a havi mobilhasználat mellett a fogadott hívások és az előfizetés megkötése óta eltelt idő alapján is gyarapodnak, és beválthatók készülékvásárlásra, szolgáltatásokra, ajándéktárgyakra, Domino feltöltőkártyákra is.

UMTS: INDUL A HARMADIK MOBILGENERÁCIÓ

A T-Mobile Magyarország 2004 decemberében 15 évre szóló UMTS-, azaz harmadik generációs mobilszolgáltatási jogosultságot nyert. 2003 őszén saját UMTS-tesztálózatunkon Magyarországon elsőként mutattuk be a videotelefonálást, ezzel jelezve felkészültségünket a hálózat kiépítésére és szolgáltatások bevezetésére. A harmadik generációs mobilhálózat az egységes globális szabványoknak köszönhetően jó minőségű multimédiás alkalmazásokat és gyors internetezést tesz lehetővé. Ezt a T-Mobile Magyarország a már meglévő (GSM, GPRS, EDGE, WLAN) és az új technológiák kombinációjával teszi még értékesebbé. Előfizetőink megfelelő készülékkel 2004 decemberétől



több európai országban kipróbálhatják az UMTS-t, amelyet hazai ügyfeleinknek 2005 végétől teszünk elérhetővé.

MULTIMÉDIA ÉS WAP

A T-Mobile Magyarország jelentősen kibővült WAP-portálja, a t-zones Magyarország legnagyobb mobil-tartalomválasztékát kínálja. Egy átlagos napon 40 ezer látogató mintegy 150 ezer oldalt tölt le a portálról. A multimédia szerepét erősíti, hogy 2004 végén már több mint 900 ezer T-Mobile-ügyfél rendelkezett MMS küldésére és fogadására alkalmas készülékkel. A t-zones portálon számos témáról található képes-szöveges információ az infoMMS-listák alapján. A hazai mobilszolgáltatók közül elsőként a t-zones VideoMMS szolgáltatása időjárás-előrejelzést és mozielőzeteseket küld előfizetőinek. Vállalati ügyfeleinek kínálja a T-Mobile a Tömeges MMS szolgáltatást, amelynek segítségével óránként akár 3600 darab multimédiás üzenet küldhető el számítógépről.

M-COMMERCE ÚJDONSÁGOK

A T-Mobile Magyarország és a társszolgáltatók együttműködésének köszönhetően Európában elsőként valósult meg az a mobil-fizetési megoldás, amely bármely magyarországi bank, közműszolgáltató, illetve azok ügyfelei számára elérhető. Az ügyfelek áramszámájukat vagy a parkolás díját fizethetik ki mobiltelefonjukkal. A T-Mobile ügyfelei emellett a Mobil Vásárlás keretében virágcsokrot rendelhetnek, feltölthetik Axelero-internethozzáférésük egyenlegét, előfizethetnek újságra, és ajándékokat vásárolhatnak a t-zones WAP-portálján. Decembertől a T-Mobile előfizetői telefonjuk segítségével próbihirdetést adhatnak fel és fizethetnek ki, mozijegy

mellett DVD-t vagy videokazettát vásárolhatnak, továbbá utasbiztosítás megkötését is kezdeményezhetik.

MOBILINTERNET

A T-Mobile Magyarország 2004-ben is kezdeményező szerepet játszott a mobilinternet elterjesztésében. A hazai mobilszolgáltatók közül elsőként vezette be EDGE-szolgáltatását, amely decemberben már Budapest csaknem egész területén elérhető volt. Az EDGE révén – arra alkalmas készülékkel – az ISDN-hez hasonló átviteli sebességgel lehet internetezni. A T-Mobile egyedüli mobilcéggként kínált 2004-ben kereskedelmi WLAN (vezeték nélküli gyors internet) szolgáltatást HotSpot néven. A felhasználók köre tovább bővült októbertől, mivel a Matáv és a T-Mobile ügyfelei kísérleti jelleggel mindkét hálózatban szabadon használhatják a WLAN-szolgáltatást. A WLAN-roamingba a T-Mobile 28 HotSpotja és a Matáv 53 WLAN-pontja kapcsolódott be.

INNOVÁCIÓK ÉS HORDOZHATÓ SZÁMOK

A piacvezető T-Mobile Magyarország számos újdonsággal szolgált 2004-ben is. A szeptembertől – Magyarországon elsőként – a T-Mobile ügyfeleinek kínált Dallamcsengő szolgáltatás segítségével a hívó fél a hívott fél által kiválasztott zenét hallhatja a csengés ideje alatt. A megoldás az ismert zenés várakoztatók korszerű, személyre szabható, mobiltelefonos változata. Decemberben indult az SMS-ügyfélszolgálat: a telefonos, internetes és WAP-os ügyfélszolgálat mellett már SMS-ben is aktíválható a T-Mobile-szolgáltatások jelentős része. Meghatározó újdonság volt májusban a számhordozhatóság bevezetése, amelynek köszönhetően az előfizetők bármennyig megtarthatják hívószámukat.

Nemzetközi tevékenység

BŐVÜLŐ PIAC ÉS KIVÁLÓ SZOLGÁLTATÁSMINŐSÉG

A Matáv Csoport macedón tagvállalata, a MakTel vezetékes vonalainak száma 2004 végén 626 ezer volt. 2004-ben kezdődött a szélessávú ADSL-szolgáltatások értékesítése, és az év során közel 2500 csatlakozást kapcsoltunk be. A MakTel mobilüzletága, a Mobimak ügyfeleinek száma továbbra is dinamikusan növekszik: 2004 végén meghaladta a 752 ezret, ami éves szinten 44%-os növekedést jelent. A Mobimak megtartotta erős piacvezető pozícióját 76%-os részesedéssel, miközben a mobilellátottság több mint 48%-ra nőtt. A kapcsoltvonali internet-előfizetők száma éves szinten több mint 32%-kal, 65 ezerre nőtt. A internetes üzletág, az MTnet működteti az ország legnépszerűbb hírportálját Idividi néven. Bár a koncessziós szerződésben meghatározott szolgáltatásminőségi célértékek évről évre magasabbak, ezeket a MakTel 2004-ben is messze az előírt szint felett teljesítette.

FELKÉSZÜLÉS A PIACI LIBERALIZÁCIÓRA

A MakTelnek a vezetékes telefonszolgáltatások piacán meglévő monopolhelyzete 2005 januárjától hivatalosan megszűnt. Ezért a társaság 2004 során kiemelt hangsúlyt helyezett a teljes piaci liberalizációra való felkészülésre. A felkészülést támogató vállalati program, az „Út a sikerhez” keretében átalakult minden üzleti terület. Az új, ügyfélközpontú és piacorientált szervezeti struktúrának köszönhetően a MakTel működése egyszerűbbé és átláthatóbbá vált, s egyben a piaci igényekre és változásokra is rugalmasabban tud reagálni. A liberalizációra való felkészülést a MakTel a közép- és kelet-európai nemzeti szolgáltatókhoz képest rövidebb idő alatt teljesítette.

HATÉKONYABB MARKETING ÉS ÉRTÉKESÍTÉS

Az új marketingstratégiával párhuzamosan új szervezeti kereteket hoztunk létre az értékesítés hatékonyabb támogatása érdekében, és az ügyfélkapcsolat-menedzselést (CRM) helyeztük a fókuszba. Az üzletágak szervezeti átalakítását követően egyetlen átfogó marketing- és értékesítési egység jött létre, amelyen belül három értékesítési csatorna működik: kiemelt ügyfelek, egyéni és kisvállalati ügyfelek, valamint az újonnan létrejött nagykereskedelmi értékesítés.

INNOVATÍV VEZETÉKES TERMÉKPORTFÓLIÓ

A MakTel 2004-ben bevezette az időalapú számlázást, amelynek köszönhetően új lakossági és üzleti díjsomagok széles választéka alakítható ki a vezetékes piacon. 2004 végén a vonalak mintegy 9,6%-án használták az ügyfelek díjsomagokat, amelyek közül legnépszerűbb a macedón Csevegő csomag. A MakTel ADSL-szolgáltatása az első szélessávú internetes megoldás a macedón piacon. 2004-ben indult a Hangposta és több intelligens hálózati szolgáltatás is, mint például a Zöldszám, a Kékszám és a Távszavazás. Az üzleti ügyfelek részére bevezettük a Metro Ethernet szélessávú adatszolgáltatást, és sikeresen zajlott a nagykereskedelmi IP termékportfólió kialakítása (fordított díjazású betárcsázós szolgáltatás, IP port szolgáltatások, nagykereskedelmi ADSL az internetszolgáltatók részére).



EMBERI ERŐFORRÁSOK

A MakTel emberierőforrás-stratégiája a DT és a Matáv Csoport stratégiai irányvonalán alapul. Fontos elemei közé tartozik a sokszínűség kezelése, a létszám-racionalizálás, valamint a toborzás és munkaerő-megtartás. A MakTel a liberalizációra való felkészülés keretében kedvező feltételekkel, sikeresen valósította meg szervezeti átalakítását és létszám-csökkentési programját, amely a teljes alkalmazotti létszám 22%-át érintette. Távozó munkatársainak támogató program keretében nyújt segítséget és tájékoztatást a társaság, egyebek közt saját vállalkozás indításának lehetőségeiről. A MakTel 2004-től honlapján is meghirdeti az új karrier-lehetőségeket, és itt bonyolítja le az online pályázatást is.

TÁRSADALMI SZEREPLÁLLÁS

Felelős társadalmi szereplőként a MakTel 2004-ben is támogatta a kultúrát és a sportot, illetve hozzájárult az oktatás fejlesztéséhez. Csak néhányat sorolunk fel a MakTel által szponzorált események és programok

közül: úszómaraton, ohridi nyári fesztivál, gyermekfesztivál, MakTel-játszóterek létesítése, a kosárlabda- és a röplabda-sport támogatása. A MakTel Borisz Trajkovszki, a 2004-ben elhunyt köztársasági elnök emlékére létrehozta az E-Macedónia alapítványt, amely az információs társadalom fejlesztését hivatott elősegíteni.

SIKERES NEMZETKÖZI AKVIZÍCIÓS PÁLYÁZAT

A Matáv növekedési stratégiájának megfelelően 2004-ben sikeres lépéseket tettünk egy újabb nemzetközi akvizíció érdekében. 2004 decemberében kötelező ajánlatot nyújtottunk be a Telekom Crne Gore montenegrói távközlési vállalat megvásárlására kiírt nyilvános pályázaton. A pályázat első helyezettjeként 2005 márciusában megszereztük a vállalat 73%-os többségi tulajdonrészét. Ez a siker ismét igazolta, hogy nemzetközi stratégiai befektetőként felmutatott tapasztalatunkat és teljesítményünket elismerik a délkelet-európai régió döntéshozói.



Erősítjük jelenlétünket a délkelet-európai piacokon



A MakTel népszerű hírportálja is növeli az internethasználatot

Emberi erőforrások

VERSENYKÉPES ÉS HATÉKONY LÉTSZÁMTERVEZÉS

A Matáv Csoport középtávú stratégiájának részeként mintegy 20%-os, anyavállalati szinten 32%-os létszámcsökkentést és szervezeti átalakítást határozott el. A Matáv és a dolgozói érdekképviseltek 2004 szeptemberére megállapodtak arról, hogy 2005-ben és 2006-ban összesen 2600-zal csökken a Matáv Rt. létszáma, ebből 800-an a kiszervezett tevékenységeket végző vállalatoknál kapnak munkát. A létszámcsökkentésre több lépcsőben kerül sor. Csoportszinten (a MakTelt is beleértve) együttesen mintegy 3750 főt érint a létszám-racionalizálási program. Így 2006 végére nemzetközileg is versenyképes szintre, 500 főlé nő az egy alkalmazottra jutó vezetőkes vonalak száma. Az anyavállalatnál (Matáv Rt.) az átlagos létszámcsökkenés mértékénél nagyobb arányban szűnnek meg vezetői pozíciók.

GONDOSKODÁSSAL NŐ AZ ESÉLY

A Matávnál nagy hangsúlyt kap a távozókról való gondoskodás. Több olyan megoldást is alkalmazunk a gondoskodó leépítés során, amelyek csökkentik az egyoldalú elbocsátások számát. Sokgyermekesek vagy gyermeküket egyedül nevelők számára ajánlja fel a cég, hogy 8 helyett 6 órában dolgozzanak. A részmunkaidőben foglalkoztatottak hároméves foglalkoztatási garanciát kapnak. A rendelkezési állomány azoknak az 50 év feletti alkalmazottaknak kedvező, akiknek nincs még elegendő szolgálati idejük ahhoz, hogy nyugdíjba mehessenek. A távozók elhelyezkedésének támogatására szolgál a már bevált Esély program is, amely képzéseket biztosít, és segíti a távozók álláskeresését Budapesten 3, vidéken pedig 7 irodában.

A MATÁV A SOKSZÍNŰSÉGÉRT ÉS AZ ESÉLYEGYENLŐSÉGÉRT

Sokszínűség a társadalomban, gazdaságban és tudományos életben címmel a Matáv szeptemberben konferenciát rendezett Budapesten a kormány és a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara támogatásával. A Matáv a munkavállalói esélyegyenlőségre és sokszínűsége ügyelve részleges távmunkát és távoktatást ajánl fel dolgozóinak, biztosítási alapon nyugvó jóléti rendszert működtet. Felelős társadalmi szereplőként 2004-ben több programot

indítottunk, amelyek felgyorsítják az egyenlő esélyek megvalósulását a társadalomban és a gazdaságban.

A Mindentudás Egyetemének keretében kerekasztal-beszélgetéseket rendeztünk a sokszínűségről, és ingyenes internetanfolyamokat indítottunk hátrányos helyzetűek számára.

BŐVÜLŐ ONLINE SZOLGÁLTATÁSOK

A Matáv az országban egyedülálló komplex rendszerrel fejlesztette az emberi erőforrások elektronikus ügyintézését, amely a vállalati intranethálózaton érhető el. A rendszer belső szolgáltatásait 2004-ben 9 új modullal bővítettük, így például lehetséges a saját személyes adatok online módosítása, az adóbevallásra vonatkozó nyilatkozatok kitöltése és az üdülési jelentkezés is. A munkatársak bármikor elérhetik saját aktualizált munkaköri leírásukat. A személyes adatok védelmét és biztonságát új informatikai platform bevezetésével fokoztuk. A Matáv Csoport 2004-ben is számos állásbörzén képviseltette magát a Rajtkő gyakornoki programmal, amelyre közel 400 friss diplomás közgazdász és mérnök jelentkezett a Matáv honlapján. Közülük 20 pályakezdő tölthet el 7 hónapot gyakornokként a cégcsoport valamely vállalatánál.

OKTATÓPROGRAMOKKAL AZ INTERNET ELTERJEDÉSÉÉRT

2004-ben folytattuk a hátrányos helyzetűeknek tartott ingyenes internetanfolyamokat. Kezdeményezésünkkel több hátrányos helyzetű csoportot is elértünk, így a mozgás-korlátozottakat, a siketeket és a roma kisebbséget. A résztvevők örömmel fogadták az oktatást és az Axelero által biztosított 15 órás ingyenes internetezési lehetőséget. Folytatódott az internetről szóló, a Mindentudás Egyeteme előadásaihoz kapcsolódó előadás-sorozatunk is. Telt ház előtt tartott bemutatóinkat nagy érdeklődés kísérte.

SZAKMAI FÓRUMOK ÉS TOVÁBBKÉPZÉSEK

Az Akadémiai Napok egy évvel korábban indított sorozata 2004-ben minden tagvállalatra kiterjedt; az év során 12 programra került sor több mint 560 résztvevővel. A rendezvény a csoportszintű gondolkodás erősítésével bizonyította létjogosultságát. A Matáv Csoport eredményeinek alakításában kulcsszerepet betöltő vezetők részére indítottuk a Sales Mesterkurzust 2004 novemberében. Szintén csoportszinten működik az Ügyfélkapcsolati kerekasztal szakmai fórum, ahol a tagvállalatoknak lehetőségük nyílik az üzleti sikereket elősegítő közös szakmai konzultációkra, az egyeztetésekre és a továbblépési lehetőségek áttekintésére.



A Matáv Galéria
2004-től a
nyilvánosságnak
is elérhető



Matáv Csoport
Gyermeknap:
gondoskodunk az új
generációról is



TÖBBSZINTŰ MARKETINGKÉPZÉSI PROGRAM

A marketingtevékenység támogatása érdekében a Matáv Csoport valamennyi munkatársa részére biztosítjuk a marketingszemléletű képzést az egyes munkakörcsoportok igényeihez alkalmazott specifikus témakörökkel. Az alapszintű képzést a nem marketingterületen dolgozóknak alakítottuk ki távoktatási tananyag és ahhoz kapcsolódó tréning biztosításával. A marketingismeretekkel rendelkezőknek frissítő programot ajánlunk, egyetemi oktatók közreműködésével előzetes felmérés alapján kiválasztott témákban. A harmadik szinten 2004-ben indult az értékesítésben dolgozók specifikus fejlesztő képzése, elsőként a bolthálózat munkatársai részére, majd ezt követi 2005-től az ügyfélmenedzserek, az ügyfélszolgálat kezelői, valamint a hivatalos partnerek és üzletkötők bevonása.

E-LEARNING ÉS TÁVOKTATÁS

A világhálón keresztül történő szakképzés, az e-learning, valamint a távoktatás területén a Matáv újabb kezdeményezéseket indított, elsősorban a munkatársak gyorsabb és hatékonyabb továbbképzése érdekében. 2004-re általánossá vált a távoktatási tananyagok és tréningek használata. A személyi adatvédelmi ismeretek távoktatási programját például több mint 8000 munkatársunk végezte el sikeresen néhány hét alatt. Kidolgoztuk az új követelményeknek megfelelő ECDL (európai számítógépes felhasználói oklevél) témakörök távoktatási változatát is. A hátrányos helyzetűeknek meghirdetett országos internetes tanfolyamok támogatására multimédiás CD-ROM-ot készítettünk. Biztosítjuk képzési programjaink anyagának internetes elérhetőségét.

„A Matáv hozzáad”:
adományaink
a leginkább
rászorulókhöz
jutnak el



Társadalmi szerepvállalás

ÉLENJÁRUNK A TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁSBAN

A Matáv mecénásként gazdasági szerepéhez méltó módon vesz részt a magyar kulturális élet támogatásában, emellett a civil szféra egyik legjelentősebb vállalati támogatója. Az elmúlt három év során a Matáv több mint 400 nonprofit szervezet fejlődéséhez járult hozzá. Társadalmi szerepvállalási stratégiánk révén immár 10 éve eredményesen támogatjuk a súlyos társadalmi és egészségügyi problémák megoldását célzó kezdeményezéseket. A Matáv az egyetlen hazai cég, amely nemcsak eseti támogatást nyújt a kultúra szereplőinek, hanem kulturális és oktatási intézmények fenntartását is vállalja a Matáv Szimfonikus Zenekar, a Puskás Tivadar Szakközépiskola, a Postamúzeum és a Mindentudás Egyeteme esetében. 2004-ben nyitottuk meg a nagyközönség számára is a Matáv Galériát, ahol megtekinthető a kiállított kortárs művek.

ÚJ PROGRAM: „A MATÁV HOZZÁAD”

A Matáv sokrétű adományozási tevékenysége 2004 márciusától „A Matáv hozzáad” program keretében strukturáltan, egységbe fogva valósul meg annak érdekében, hogy a civil szférának szánt, 2004-ben 200 millió forintot elérő hozzájárulásunk a leginkább rászorulókhöz jusson el.

A támogatásról szóló döntéseket a program kuratóriuma hozza meg. A program négy alappillére épül:

- „Igazán fontos adományok” – pénzbeli, közvetlen adományok;
- „Jótékony számok” – térítésmentes szolgáltatások lakossági adománygyűjtésre ;
- „Igazán fontos beszélgetések” – kedvezményes telefonos hozzáférések és lelkeség- szolgálatok;
- „A matávos hozzáad” – munkatársaink egyéni adományai.

„IGAZÁN FONTOS ADOMÁNYOK”

„A Matáv hozzáad” program támogatásával egyebek mellett az Országos Mentőszolgálat életmentő mobil lélegeztetőkészülékhez jutott, az Országos Gyógyintézeti Központ inkubátorhoz, a Baranya Megyei Kórház és a Hospice Alapítvány EKG-készülékhez, a Tűzoltó utcai gyermekklinika baba-mama szobákhoz, a Schöpf-Merei Kórház pedig daganatos betegségeket szűrő berendezéshez. A Matáv több vezető magyar nagyvállalathoz hasonlóan 10 millió forintot ajánlott fel hajléktalanszállók létrehozására.

„JÓTÉKONY SZÁMOK”

„A Matáv hozzáad” programban a Matáv Adományvonal volt az első „jótékony szám”. A 1788-as szám hívásával ügyfeleink 100 forintot adhatnak a meghirdetett célra, segítve a közhasznú szervezetek munkáját. 2002 májusa óta a Matáv segítségével 16 nonprofit szervezet több mint 117 millió forintra jutott így. Az Adományvonal európai viszonylatban is egyedülálló kezdeményezés. A Matáv újabb sikert ért el a 1771 jótékonyági szám bevezetésével: 2004 májusában több mint 70 millió forintot ajánlottak fel ezen a számon a Heim Pál Gyermekkórház javára. A 2004. decemberi délkelet-ázsiai szökőár károsultjait a Matáv 1749-es segélyvonalán hívásonként 200 forinttal támogathatták ügyfeleink, akik több mint 58 millió forintot adományoztak a rászorulóknak.

„IGAZÁN FONTOS BESZÉLGETÉSEK”

2004 márciusában indítottuk a Civil díjsomagot, amelynek keretében a belföldi vezetékes távközlési szolgáltatást átlagosan 30%-os kedvezménnyel nyújtjuk nonprofit alapítványoknak és szervezeteknek. A kedvezményes díjsomagot évente 100 civil szervezet veheti igénybe pályázat alapján. Novemberi pályázatunkon egyéves díjmentes ADSL-hozzáférést nyert el több mint 400 olyan civil szervezet, amely eddig nem jutott szélessávú kapcsolathoz.

A támogatás értéke meghaladja az 50 millió forintot.

A Matávnak köszönhetően a szervezetek hatékonyabban láthatják el feladataikat a szélessávú internetkapcsolat segítségével.

„A MATÁVOS HOZZÁAD”

A Matáv 2004-ben 8,5 millió forinttal egészítette ki munkatársainak jótékony célú egyéni adományait a „kiegészített egyéni adományok” program keretében. A társadalom iránt felelősen gondolkodó munkatársaink jóvoltából az elmúlt három évben 15 millió forint adományhoz jutottak főleg egészségüggyel, oktatással, művészettel és hátrányos helyzetű gyermekekkel foglalkozó nonprofit szervezetek. A negyedik esztendeje működő programnak köszönhetően folyamatosan növekszik az adományozási kedv a Matáv munkatársai körében.

WWF-MATÁV: MADÁRVÉDELMI PROGRAM

2004 szeptemberétől együttműködünk a Vadvédelmi Világalap (WWF) magyarországi szervezetével, hogy közös munkánkkal hozzájáruljunk a védett madarak illegális vadászatának és kereskedelmének megszüntetéséhez. A „Vigyázz a madárra!” madárvédelmi programot 15 millió forinttal és folyamatos kommunikációval támogatja a Matáv.

HAGYOMÁNNYÁ VÁLT SIKEREK

2004 szeptemberében 5. szemeszterébe lépett a Mindentudás Egyeteme. A Matáv Csoport és a Magyar Tudományos Akadémia közös ismeretterjesztő projektjében eddig öt szemeszteren 94 előadás hangzott el. Az előadások televíziós nézettsége heti 250-300 ezer főre tehető. Áprilisban a Matáv Vivicitá városvédő futás eddigi legnépesebb mezőnyével, több mint 8500 indulóval rendezték meg a versenyt. A három nagyvárosban (Budapest, Debrecen, Szeged) a hagyományos futószámokhoz ezúttal a gyaloglás is társult. 2004-ben már harmadik alkalommal várta a kora nyári hétvégéken a gyermekeket és szülőiket a Matáv Gyerek Sziget ingyenes rendezvénysorozata. Rekordszámú, közel 100 ezer látogatót vonzottak a színpadi, zenei és sportprogramok, valamint az olyan újdonságok, mint a fogyatékkal élőköt közel hozó Ability Park.

A JÖVŐ BARÁTAI

Az Axelero 2004-ben is hozzájárult az oktatás és a kultúra fejlődéséhez, valamint adományokkal támogatta a fogyatékkal élőkkel és hátrányos helyzetű gyermekekkel foglalkozó szervezetek munkáját, ahol az internet a teljesebb élet, a felzárkózás lehetőségét nyújtja. Az Axelero egyik partnere a Jövőbarát Alapítvány, amelynek önkéntesei a drog, alkohol és más szenvedélybetegségekkel fenyegetett fiatalokat segítik közösségi és sportprogramokkal, valamint szélessávú internetezési lehetőséggel.

SPORT ÉS KULTÚRA

A T-Mobile Magyarország a magyar olimpiai csapat gyémántfokozatú főtámogatója, emellett a legjobb futball-, kézilabda- és vízilabdaklubok támogatója. A T-Mobile kulturális mecenatúrájában hangsúlyos szerepe van az Operaház és az Országos Széchényi Könyvtár támogatásának, emellett a cég számos vidéki városban segíti egy-egy produkció színpadra vitelét. A T-Mobile szociális mecenatúrájában a Máltai Szeretetszolgálattal működik együtt.

Gyakran feltett kérdések

Válaszol: Straub Elek elnök-vezérigazgató

MI INDOKOLJA A MATÁV – MAGYAR TELEKOM NÉVVÁLTÁST? A MOBIL ÜZLETÁGBAN ÉRTHETŐ A NEMZETKÖZI MÁRKANEVEK ÁTVÉTELE, MIVEL AZ IPARÁGAT A GLOBÁLIS SZOLGÁLTATÓK VERSENYE JELLEMZI, DE MILYEN LEHETŐSÉGEK REJLENEK A VEZETÉKES ÜZLETÁG NÉVVÁLTÁSÁBAN?

A Westel – T-Mobile Magyarország névváltás kapcsán szerzett tapasztalataink azt mutatják, hogy a távközlési iparágban a nemzetközi márkák egyre fontosabbá és sokrétűbbé válnak. A névváltásnak köszönhetően a Matávnak lehetősége nyílik a T-márkacsalád átvételével járó stratégiai előny kihasználására és olyan világszerte vezető távközlési márkák magyarországi bevezetésére, mint a T-Com, T-Systems, T-Online.

A névváltás erős imázst és széleskörű márkaismertséget eredményez, és hatására egy új, dinamikusabb kép alakul ki a vezetékes üzletágról. A teljes T-márka portfólió hazai bevezetése mindemellett ahhoz is hozzájárul, hogy valódi csoportként jelenjünk meg a piacon, és még jobban ki tudjuk szolgálni ügyfeleinket. Hosszabb távon számukra az is lehetővé válik, hogy kényelmesen, egy forrásból jussanak hozzá megbízható, komplex megoldásokhoz. Mindent összevetve meggyőződésem, hogy a névváltás kiváló lehetőség arra, hogy növeljük ügyfeleink elégedettségét, és megerősítsük versenypiaci helyzetünket a magyar távközlésben.

A SZABÁLYOZÁSBELI VÁLTOZÁSOK ÉS AZ ERŐSÖDŐ VERSENY HATÁSAI MEGMUTATKOZNAK A MATÁV 2004-ES PÉNZÜGYI JELENTÉSEIBEN IS. MIRE SZÁMÍT A SZABÁLYOZÓI KÖRNYEZET JÖVŐBELI ALAKULÁSÁT ILLETŐEN, ÉS HOGYAN ÉRTÉKELI A VÁLLALAT VERSENYPIACI HELYZETÉT?

Valóban elmondható, hogy a Matáv eddigi történetében 2004-ben volt legerősebb a szabályozói hatás.

Versenytársaink kihasználták a vezetékes és mobil összekapcsolási díjak jelentős mértékű csökkentése





és a számhordozhatóság bevezetése nyújtotta új lehetőségeket, s a piacon további szereplők is megjelentek.

Ezt követően jóval korlátozottabb szabályozói hatással számolunk. Bár vezetékes bevételeinkre várhatóan a mobil végződtetési díjak jövőbeli csökkentése is hatással lesz – mivel a csökkentést legalább részben tovább kell adnunk a végfelhasználók felé –, úgy gondolom, hogy nem kell számítanunk a vezetékes összekapcsolási díjak olyan mértékű csökkentésére, mint amit a múltban tapasztaltunk, hiszen az összekapcsolási díjak általában megközelítik az Európai Unió hasonló árait. Természetesen ennek ellenére sem zárhatunk ki további kisebb változtatásokat, melyek azonban már inkább az EU-ban tapasztalt trendeket követik. Üdvözöljük a szabályozó azon szándékát, miszerint törekszik az egyes mobilszolgáltatók végződtetési díjainak közelítésére, valamint a Matáv és az LTO-k megfelelő díjai közti különbségek csökkentésére.

A 2005-ös szabályozói hatás tekintetében nem szabad megelégednünk néhány bizonytalansági tényezőről sem. Az uniós gyakorlatnak megfelelően 2004-ben a Nemzeti Hírközlési Hatóság is megkezdte a hazai vezetékes és mobilpiacok elemzését, s néhány piac elemzése még nem zárult le. Macedón leányvállalatunk, a MakTel idén fog szembenézni a vezetékes piac liberalizációjának várható hatásaival: új szolgáltatási kötelezettségek bevezetésével, melyek valószínűleg a verseny élénkülését eredményezik majd.

Versenypiaci helyzetünket illetően örömmel számolhatok be arról, hogy a Matáv az erősödő verseny ellenére is sikeresen megőrizte vezető szerepét a fő piacokon. Versenytársaink kétségtelenül piaci részesedésük növelésére töreksenek, ám a Matáv továbbra is proaktív szerepet játszik majd a vállalat jövőbeli versenyképességének megőrzésében.

2004-BEN KEZDETÉT VETTE EGY JELENTŐS ÁTSZERVEZÉSI PROGRAM. A MATÁV SZÁMÁRA AZ ÁTSZERVEZÉS A PROFITABILITÁS JAVÍTÁSÁNAK EGYETLEN MÓDJA, VAGY LÉTEZNEK EGYÉB LEHETŐSÉGEK, MELYEKET KIHASZNÁLVA BEVÉTELNÖVEKEDÉST ÉRHEZ EL A VÁLLALAT?

A Matáv közép-távú stratégiája alapján alacsony, egy-számjegyű organikus bevételnövekedést kíván elérni. Vagyis látunk lehetőségeket a bevételek növelésére, főleg a vezetékes és mobil-adatszolgáltatások területén. Ezen felül az akvizíciók, mint például a Telekom Montenegro, szintén hozzájárulnak majd bevételeinkhez.

A költségoldalon az átszervezés természetesen a jelentős hatékonyságnövelés fő eszközeként szolgál. Ám hadd említsem meg, hogy a létszám-racionalizáláson kívüli folyamatosan törekszünk a költséghatékonyság további javítására, többek között a csoportszintű szinergiák kiaknázásával, kiszervezéssel, valamint a szerződések újratárgyalásával, és ezeknek köszönhetően jelentős megtakarításokat fogunk elérni. Meggyőződésem, hogy mindezen lépések együttes hatásaként javulni fog a Csoport teljesítménye, és ezzel tovább növeljük a részvényesi értéket.

2004-BEN A T-MOBILE MAGYARORSZÁG UMTS-LICENCET NYERT. MIRE SZÁMÍT A VÁLLALAT A UMTS-SZOLGÁLTATÁSOK BEVEZETÉSÉVEL KAPCSOLATBAN?

A T-Mobile Magyarország piacvezetőként fokozott figyelmet fordít arra, hogy ügyfelei részére kiváló minőségű szolgáltatásokat nyújtson. Véleményem szerint az UMTS frekvenciahasználati jogokra kiírt pályázat kiegyensúlyozott, az összes fél érdekeit szolgáló feltételeket teremtett a harmadik generációs mobilszolgáltatások elindításához. A 3G szolgáltatások bevezetése újabb mérföldkövet jelent a T-Mobile Magyarország azon törekvéseiben, hogy folyamatosan új, korszerű szolgáltatásokat és termékeket nyújtson ügyfelei számára. Az UMTS-szolgáltatás Budapest belvárosában legkésőbb 2006-tól elindul, a folyamatos hálózatfejlesztés eredményeképpen 2008-ra pedig a T-Mobile Magyarország 3G hálózata legalább 30 százalékos lefedettséget ér el a magyar lakosságra vetítve. A kiváló beszédminőség mellett az UMTS-hálózatok az üzenet jellegű szolgáltatások elterjedésében, a szélessávú internet-hozzáférésben, a multimédiás megoldások terén és az élő videoátvitel, videoközzvetítés vonatkozásában egyaránt nagyszágrendi változást hoznak majd. Az UMTS

olyan széles körű szolgáltatásportfólióval rendelkezik, amely még szélesebb lehetőségeket kínál az ügyfelek egyéni igényei szerinti, testreszabott szolgáltatások nyújtásában, mint a jelenlegi GSM-szolgáltatások, s ezzel növeli az ügyfélmegtartó képességet.

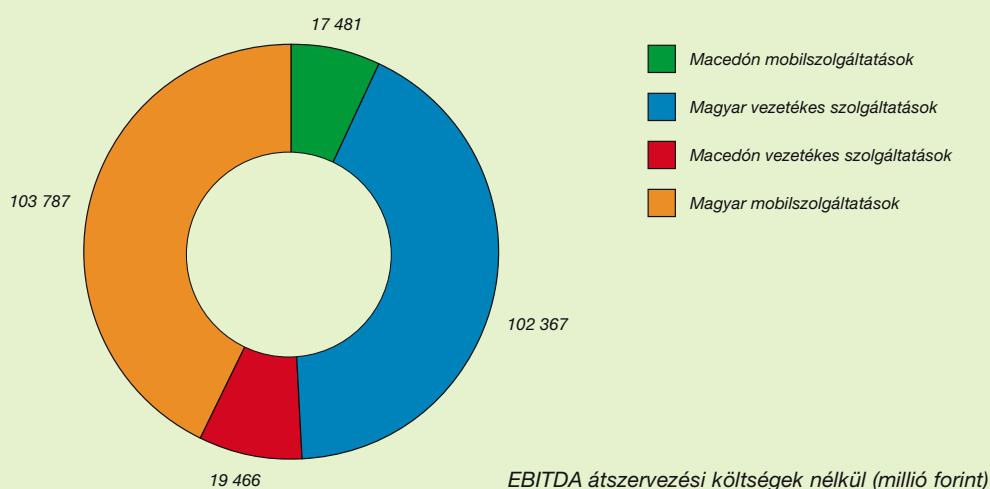
Várakozásaink szerint az UMTS kedvező hatással lesz a T-Mobile Magyarország működési mutatóira. Az UMTS-hálózat kapacitásának és teljesítményének köszönhetően az értéknovelt szolgáltatások tömeges elterjedésére számíthatunk, ezáltal az ARPU (egy ügyfélre jutó átlagos árbevétel) is diverzifikáltabbá válik. Az UMTS-nek a Matáv pénzügyi kimutatásaiban megjelenő hatásait illetően azonban nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy az első fázisban jelentős kiadásokra kell számítanunk mind a licenccdíj, mind a hálózatkiépítés költségeinek tekintetében. Természetesen el kell telnie bizonyos időnek ahhoz, hogy az UMTS iránt széles körű kereslet alakuljon ki, így az első években a működési kiadások nagysága ellensúlyozza a szolgáltatásból származó bevételeket. A WAP-, GPRS- és MMS-szolgáltatásokkal kapcsolatos korábbi tapasztalataink alapján azt várjuk, hogy hamarosan folyamatos lesz a harmadik generációs készülékek forgalmazása. A szélesebb elterjedésnek és a 3G-s készülékek jövőbeli csökkenésének köszönhetően az UMTS-szolgáltatás elképzeléseink szerint már néhány éven belül nyereségesé válhat.

Meggyőződésem, hogy az UMTS-sel kapcsolatos befektetések hozzájárulnak a vállalat értékének növeléséhez és hosszú távú versenyképességünk megőrzéséhez. A T-Mobile az innováció terén betöltött vezető szerepének megfelelően új távlatokat nyit a mobilkommunikációban, így ügyfeleink mindegyike a legjobb és legkorszerűbb multimédiás szolgáltatást élvezheti majd.

A menedzsment jelentése a 2004. gazdasági évről

FŐBB EREDMÉNYEK

- A Matáv Csoport bevételei 1,0%-kal, 601,4 milliárd forintra csökkentek (ez 2,4 milliárd euró a 2004. évi átlagos 251,68 Ft/euró árfolyammal számolva) a vezetékes üzletág alacsonyabb és a mobilüzletág magasabb árbevétele következtében.
- A Matáv módosította szegmensek szerinti jelentését. Az elsődleges szegmensbontás az üzleti tevékenységen alapul (vezetékes és mobiltávközlési szolgáltatás), amelyek a magyar és a macedón működést is tartalmazzák. A további, másodlagos jelentési forma a földrajzi megosztáson alapul.
- A vezetékes szolgáltatások külső árbevétele 6,8%-kal csökkent. A béreltvonalai és adatátviteli szolgáltatások bevételeinek ADSL hajtotta növekedése folytatódott, és részben ellensúlyozni tudta a magyar és a macedón forgalmi bevételek csökkenését. Az ADSL-csatlakozások száma a Matáv Rt.-nél majdnem duplájára nőtt 2004 során. A forgalmi bevételekre kedvezőtlen hatással volt a magyar szabályozói és versenykörnyezet alakulása, valamint a belföldi vezetékes és mobilszolgáltatók közötti tranzit jelentős visszaesése. 2004-ben a Matáv nem könyvelt bevételt az Egyetemes Távközlési Támogatási Alaptól. Macedóniában a kedvezőtlen makrogazdasági helyzet és a megemelkedett mobilhasználat alacsonyabb vezetékes forgalomhoz vezetett.
- A mobilszolgáltatások külső árbevétele 7,5%-kal nőtt, azaz 267,3 milliárd forintot ért el, elsősorban a magasabb ügyfélállománynak köszönhetően. A T-Mobile Magyarország előfizetői bázisa 7,1%-kal, 4,0 millióra nőtt, piaci részesedése 46,2% volt 2004 végén. A MobiMak jelentősen emelkedő mobilpenetráció mellett 43,7%-kal, 752 462-re növelte előfizetői számát 2004 során, piacrészesedése 76% volt az év végén.
- A csoport szintű EBITDA 222,9 milliárd forint volt, amely 37,1% EBITDA-rátát eredményezett. Ez 20,7 milliárd forint átszervezési költséget és a további, jövőbeni leépítéssel kapcsolatos személyi juttatásokat tartalmaz, amelyek elsősorban a vezetékes üzletágnál jelentkeztek. Az átszervezési költség 20,2 milliárd forintos összege nélkül az EBITDA 243,1 milliárd forintot, az EBITDA-ráta pedig 40,4%-ot ért el. Az átszervezés célja a működési hatékonyság javítása, amely a létszám-racionalizáláson keresztül elsősorban a vezetékes üzletágot érinti.



A SZABÁLYOZÓI KÖRNYEZET ÁTTEKINTÉSE

2001 végére megtörtént a magyar távközlési piac teljes körű liberalizációja, eltekintve 23 helyi koncessziós körzettől, ahol a kizárólagos koncessziós jogok 2002. májusban, illetve novemberben jártak le. 2003. novemberben a Parlament elfogadta az új Elektronikus Hírközlési Törvényt, amely alkalmazza az Európai Unió legfrissebb irányelveit. A törvény 2004. januárban lépett hatályba. A földrajzi számok 2004. januártól, a mobil- és nem földrajzi számok pedig 2004. májustól hordozhatóak. A referenciaajánlatok olyan szolgáltatásokkal bővültek, mint a helyi bitfolyam-hozzáférés, a FRIACO (átalánydíjas internethívás-kezdeményezés) vagy az internethívás-kezdeményezés. A szolgáltatóválasztás lehetősége a helyi és internethívásokra is kiterjedt.

Az Egyetemes Távközlési Támogatási Alap 2002. február 1-jétől kompenzációt nyújtott az egyetemes szolgáltatások kötelező nyújtásából eredő gazdaságtalan szolgáltatásokért, így a kisfogyasztói csomagért. Az Alap egy meghatározott szintig megtérítette a normál és a kisfogyasztói csomagok előfizetési díjainak különbségét minden egyetemes szolgáltató számára. 2004-ben az egyetemes szolgáltatások támogatása megváltozott, s áttért az árbevétel-kiesést kompenzáló rendszerről a nettó elkerülhető költségek módszerére, és megszűnt a kisfogyasztói csomag nyújtásának kötelezettsége.

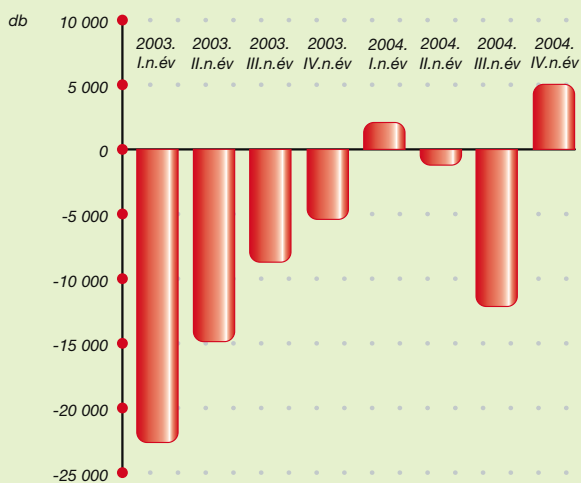
2004-ben a szabályozó hatóság az elektronikus kommunikációs szektor piacainak vizsgálatát az EU ajánlásában szereplő 18 termék- és szolgáltatási piacnak megfelelően kezdte el. A korábbi kötelezettségek egy része így akár megszűnhet, míg más kötelezettségek újjakkal egészülhetnek ki. Megszűnhet például a beszédcélú tranzitszolgáltatás referenciaajánlatban történő szabályozása, míg a Matáv nagykereskedelmi országos bitfolyam-hozzáférés és nagykereskedelmi béreltvonalai végződtes szolgáltatások árai valószínűleg szabályozottak lesznek. 2005-től módosul a végfelhasználói árak szabályozása is, (a fogyasztói infláció mértékével) korlátozva az átlagos lakossági és nem lakossági hozzáférési díjak emelését. 2004-ben a korlátozás az egyetemes szolgáltatások díjmelésének átlagos szintjét szabályozta (legfeljebb a várható fogyasztói árindex változásánál 3%-kal alacsonyabb érték lehetett), külön korlátokkal a lakossági előfizetési díjak és a helyi forgalmi díjak tekintetében.

Macedóniában a vezetékes szolgáltatások liberalizációja 2005-ben fog elkezdődni.

2004-ben mindhárom hazai mobilszolgáltató, így a Matáv leányvállalata, a T-Mobile Magyarország is 15 évre szóló UMTS-frekvenciahasználati jogosultságot kapott. A UMTS-szolgáltatást legkésőbb 2006-ban kell elindítani.

VEZETÉKES SZEGMENS: A PSTN-VONALAK ÉRTÉKÉNEK MEGŐRZÉSE ÉS FOLYAMATOS SZÉLESSÁVÚ NÖVEKEDÉS

A Matáv Rt.-nél emelkedett a lakossági PSTN-vonalak száma, és folytatódott az internetbevételek növekedése. Az átszervezés jelentősen rontotta az eredményt, a külső bevételekre vetített EBITDA-ráta 30,4% volt.

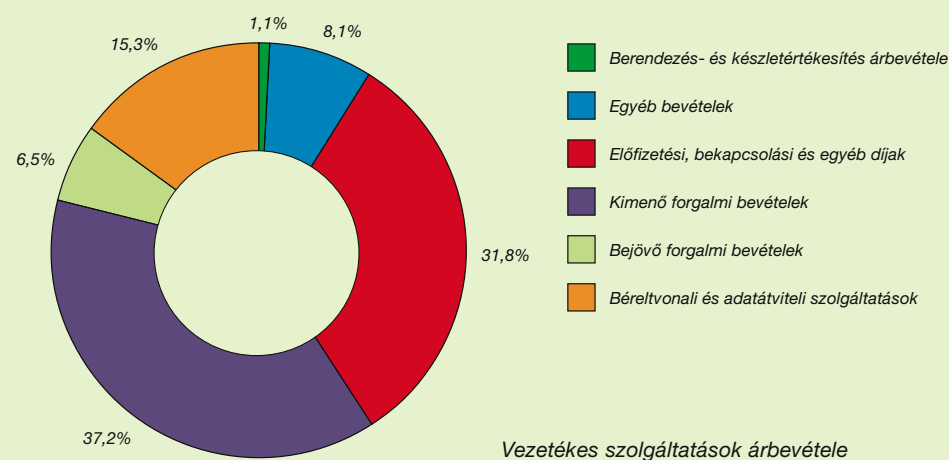


A vezetékes vonalak számának csökkenése negyedéves bontásban (ISDN-nel, Matáv Rt.)

2004 végére az anyavállalat (a Matáv Rt.) vonalainak száma mindössze 0,2%-kal csökkent, ezen belül viszont 0,2%-ot emelkedett a lakossági PSTN-vonalak száma, amellyel a Matáv teljesítette egyik ambíciózus célkitűzését. A vezetékes

vonalsűrűség így változatlanul 37,5% maradt a Matáv szolgáltatási területén. A Matáv Rt. egy alkalmazottra jutó vezeték-kes vonalszáma 365-re emelkedett. Az ADSL-csatlakozások száma is tovább nőtt, 2004 végén 203 654 volt az egy évvel korábbi 103 564 csatlakozással szemben.

A MakTel vonalainak száma 1,1%-kal nőtt az ISDN-csatornák számának emelkedése miatt. A macedón vezeték-kes vonalsűrűség 29,0% volt, a MakTel egy alkalmazottra jutó vezeték-kes vonalainak száma pedig 263-ra emelkedett.



A szegmens külső bevételei 6,8%-kal csökkentek elsősorban az alacsonyabb forgalmi bevételek miatt, illetve nem származott újabb bevétel az Egyetemes Távközlési Támogatási Alaptól szemben a 2003-ban könyvelt 6 milliárd forinttal. A forgalmi bevételek csökkenése mögött elsősorban a magyar belföldi tranzit visszaesése és az erősebb verseny áll, valamint a vezeték-kes hálózatból indított hívások mobilvégződtetési díjainak csökkenése a Pannon GSM és a T-Mobile Magyarország esetén. Macedóniában a rendelkezésre álló jövedelem növekedésének korlátai, valamint a mobiltelefonok elterjedése kedvezőtlenül befolyásolta a nemzetközi vezeték-kes szolgáltatások bevételeit. A macedón dénár-forint devizaárfolyam változása 2003-hoz képest szintén kedvezőtlenül érintette, vagyis 1%-kal rontotta a forintban jelentett bevételeket.

Egyes költségek a bevételekkel párhuzamosan csökkentek (például a Pannon GSM-nek fizetett mobilvégződtetési díjak), más költségeknél intézkedéseket kell hozni a növekedés megállítására. A működési hatékonyság hosszabb távú fenntartásának érdekében a Matáv jelentős létszámleépítésbe kezdett, amelynek hatására az anyavállalatnál 2006 végére várhatóan 5500 körüli értékre csökken a redukált főben jelentett zárólétszám. A teljes 20,2 milliárd forint átszervezési költségből 20,1 milliárd forint terhelte a vezeték-kes szegmenst, amelyből 14,1 milliárd forint céltartalék formájában jelentkezett. Az átszervezés költségei nélkül a külső bevételekre vetített EBITDA-ráta 36,5%-ra csökkent a 2003. évi 38,3%-ról, ami elsősorban a magyar szabályozói és versenykörnyezet alakulása, valamint a macedón mobil-kannibalizáció következménye. A Csoport irányítási költségeinek többsége ezt a szegmenst terheli.

VEZETÉKES BESZÉDCÉLÚ SZOLGÁLTATÁSOK: ÚJ VERSENYTÁRSÁK MAGYARORSZÁGON

2004-ben a magyar piacon a verseny tovább fokozódott, többek között a lakossági szegmensben is. A Tele2 például áprilistól kínálja lakossági előhívószám alapján igénybe vehető szolgáltatásait a Matáv-körzetekben, egyes kábelszolgáltató cégek (így a UPC is) pedig az utolsó negyedévben indították el beszédatviteli szolgáltatásaikat. 2004 végére az ügyfelek a magyar vezeték-kes fővonalak teljes állományának több mint egy százalékát vitték át másik szolgáltatóhoz hívószámuk megtartásával.

Az előfizetési, belépési és egyéb díjak konszolidált árbevétele 2,6%-kal, 106,2 milliárd forintra csökkent, ami elsősorban a kedvezményes belépési díjak, az alacsonyabb PBX és egyéb bevételek következménye (például megszűntek egyes magyar nagykereskedelmi internetcsomagok, a részletes számla ingyenessé vált stb.).

A Matáv Rt. esetében az előfizetők a teljes vonalszám körülbelül 58%-án használták kedvezményes díjcsomagot 2004 végén. A díjcsomagok és az értékesítés sikerei következtében a lakossági PSTN-vonalak száma 2004 végén magasabb volt, mint 2003 végén, és nőtt a berendezés- és készletértékesítés árbevétele is. A Matáv más vezeték-kes szolgáltatók ügy-

felei számára is kínál szolgáltatásokat, részben ellensúlyozva a versenytársak tevékenysége miatt kieső forgalmat. Az ügyfélmegtartás jelentősége miatt Macedóniában is elkezdődött a különböző kedvezményes díjcsomagok bevezetése, 2004 végére már a PSTN-vonalak majdnem 10%-a esetén választották az ügyfelek ezeket a csomagokat.

A kimenő forgalmi bevételek 13,9%-kal, 124,6 milliárd forintra csökkentek. A Matáv Rt. és az Emitel teljes belföldi kimenő percforgalma 3,7%-kal, nemzetközi kimenő percforgalma pedig 4,9%-kal esett vissza, aminek főbb okai a versenytársak által bonyolított forgalom, a szélessávú internetszolgáltatás elterjedésének következményei (például a hagyományos modemes forgalom csökkenése) és a magasabb mobilpenetráció voltak. A Matáv Rt.-nél a legnagyobb mértékben, 5,5%-kal a mobilhívások forgalma esett 946,5 millió percre. Ezt követi a helyi és internetcélú hívások forgalma, amely 5050,2 millió percre, azaz 3,4%-kal csökkent, a belföldi távolsági hívások forgalma pedig az előző évinél 3,2%-kal volt alacsonyabb, így 1673,9 millió percet tett ki. Macedóniában a mobilpenetráció növekedése feltételezhetően kedvezőtlen hatással van a vezetékes forgalomra. Az árak tekintetében a Pannon GSM és a T-Mobile Magyarország alacsonyabb mobilvégződtetési díjai alacsonyabb végfelhasználói árakat tettek lehetővé. Az előfizetői bázis megtartása miatt a különböző díjcsomagok kedvezményeket kínálnak, s ezek többsége a kimenő forgalom bevételeit csökkenti.

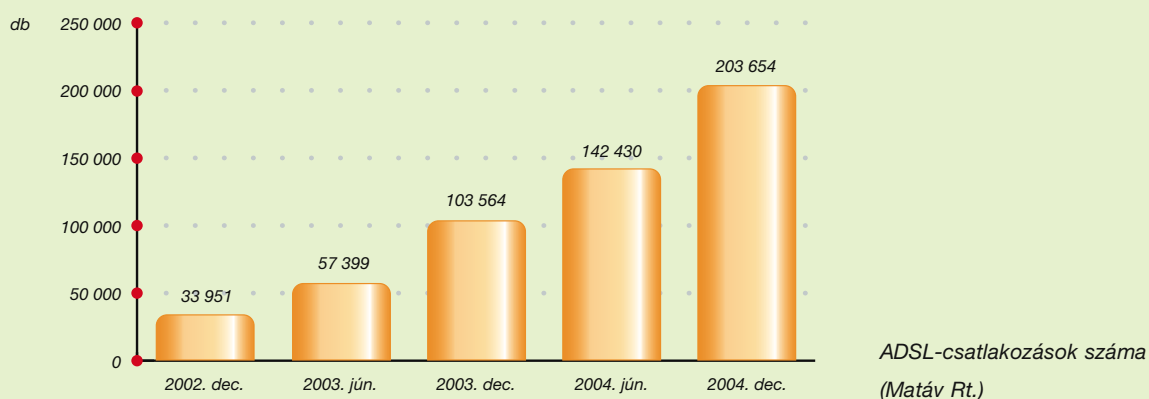
A bejövő forgalmi bevételek 29,7%-kal, 21,7 milliárd forintra csökkentek az alacsonyabb magyar belföldi tranzit- és a beérkező nemzetközi forgalom, valamint a jelentősen csökkentett vezetékes összekapcsolási díjak és az alacsonyabb nemzetközi elszámolóárak miatt. Az alacsonyabb bevételeket eredményező változások egy része ugyanakkor kedvezően befolyásolta a más hálózatüzemeltetőknek fizetett díjak összegét.

A Matáv kábeltelevízió-előfizetőinek száma 2004 végére 5,9%-kal, 383 904-re emelkedett. A kábeltelevíziós szolgáltatások magasabb árbevétele, amely elsősorban az átlagos előfizetőszám emelkedésének köszönhető, valamint a távzavazásból származó bevételek növekedése nem tudta ellensúlyozni az Egyetemes Távközlési Támogatási Alaptól származó bevételek kiesését, amely az egyéb bevételek csökkenésének legfőbb oka. 2004-ben a Csoport nem könyvelt el bevételt az Alaptól, szemben az egy évvel korábbi 6 milliárd forinttal.

ADATÁTVITEL ÉS INTERNET: SZÉLESSÁVÚ SIKER

A szegmens legfontosabb növekedési tényezője az internet, amely a vezetékes vonalak megtartását is segíti.

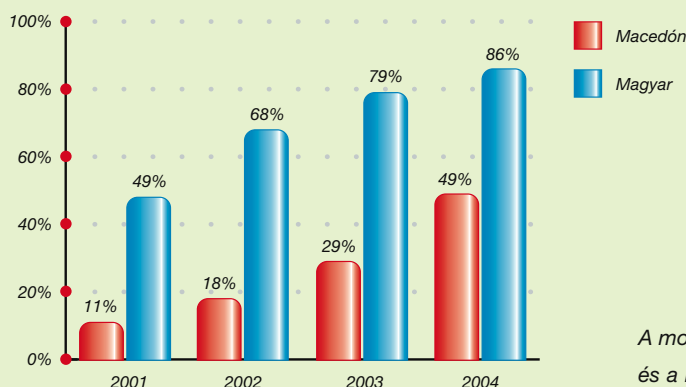
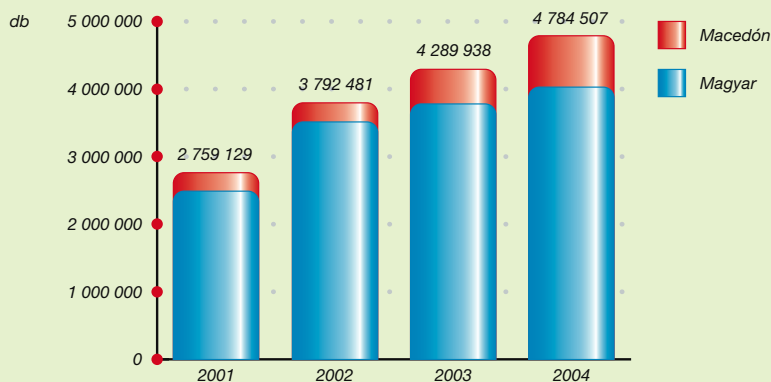
2004-ben az internet-előfizetők számának további emelkedését elsősorban a szélessávú szolgáltatások terjedése okozta.



2004-ben a béreltvonalai és adatátviteli szolgáltatások konszolidált bevétele 22,8%-kal növekedve 51,0 milliárd forintot ért el, elsősorban a magyar nagykereskedelmi ADSL-értékesítés sikerének köszönhetően. A használatban lévő ADSL-csatlakozások száma az anyavállalatnál 2004 végére csaknem megduplázódott, 203 654-re emelkedett. A szolgáltatás Macedóniában is elindult, s év végére az ADSL-csatlakozások száma 2447 lett. A magyar internetszolgáltató leányvállalat, az Axelero internet-előfizetőinek átlagos száma 32,2%-kal nőtt, s ezen belül elsősorban a magasabb árbevételű jelentő szélessávú előfizetők száma emelkedett. Az Axelero a magyarországi modemes internetpiacon a becslések szerint 42%-os piaci részesedéssel rendelkezik, és piacvezető a körülbelül 7%-os internetpenetráció jellemezte magyar piacon. A MakTel internet-előfizetőinek száma (2004. január 1-jétől az előfizetéses konstrukciókat is számba véve) 32%-kal emelkedett 2004 végére, az internetpenetráció becsült értéke megközelíti az 5%-ot.

MOBILSZEGMENS: NÉVVÁLTÁS MAGYARORSZÁGON

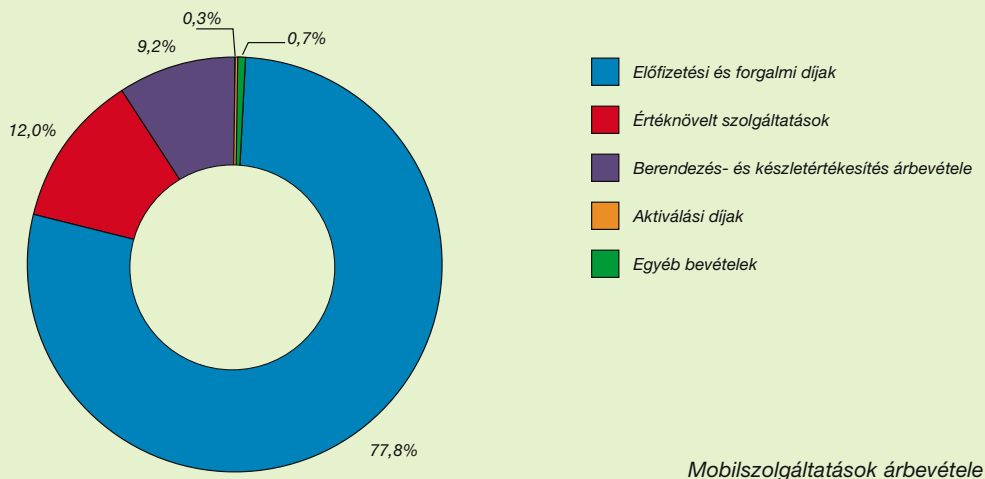
A T-Mobile Magyarország megőrizte piacvezető szerepét, piaci részesedése 2004 végén 46,2% volt. A magyar ügyfelek megszerzésére fordított alacsonyabb kiadások kedvezően hatottak a jövedelmezőségre, amelyet azonban ellensúlyozott a macedón előfizetőkért folyó verseny. A szegmens EBITDA-ja 7,3%-kal nőtt, a külső bevételekre vetített EBITDA-ráta pedig szinte változatlan, azaz 45,3% volt.



A mobil-előfizetők száma és a mobilpenetráció

A hazai mobilpenetráció majdnem 8 százalékpontot emelkedett 2004-ben, s év végére elérte a 86,4%-ot. A globális márkák megnövekedett szerepének és jelentőségének következtében a Westel nevét T-Mobile Magyarországra változtatta az EU-csatlakozással egy időben, hogy jobban kihasználhassa a T-Mobile Internationallel fenntartott szoros együttműködés előnyeit. A magas mobilpenetráció miatt a hangsúly fokozatosan toódik az ügyfélszerzés felől az ügyfelek megtartása felé. 2004-ben az átlagos ügyfélmegszerzési költség (a SIM kártya költsége, az eladáshoz kapcsolódó készüléktámogatási és ügynöki díjak csökkentve a belépési díjjal) ezért további 16,8%-kal, 10 275 forintra csökkent annak ellenére, hogy nőtt az előfizetési ügyfelek aránya. Az egységes percdíjú, előfizetési Relax díjcsomag sikere hozzájárult az ügyfélbázis szerkezetének kedvező alakulásához, az előfizetési ügyfelek aránya 2004 végére 28,9%-ra emelkedett az egy évvel korábbi 26,1%-ról. A hazai mobilszámhordozás 2004. májusban kezdődött, a hordozott számok aránya az összes magyar mobilügyfélhez viszonyítva 1% alatt maradt az év végén.

Macedóniában a mobilpenetráció több mint 19 százalékpontot emelkedett 2004 során, s év végére elérte a 48,5%-ot. A MobiMak, a macedón mobilszolgáltató előfizetési ügyfeleinek aránya 2004 végén 15,8% volt az egy évvel korábbi 18,9%-kal szemben, mivel a mobilpenetráció elsősorban a feltöltőkártyás ügyfelek számának növekedése miatt emelkedett. A MobiMak piacrészesedése 2004 végén 76% volt.



A mobilszegmens külső bevételei 2004-ben 7,5%-kal növekedve 267,3 milliárd forintot értek el. Az előfizetési és forgalmi díjak 7,7%-kal, 208,2 milliárd forintra emelkedtek. Magyar és macedón mobilügyfeleink átlagos száma 10,8%-kal, illetve 43,4%-kal nőtt. 2004 végén a T-Mobile Magyarország 4,0 millió, a MobiMak pedig 752 462 előfizetővel rendelkezett.

A T-Mobile Magyarország 15,9%-os átlagos ügyfél-lemorzsolódása a versenyt tükrözi és azt a trendet, hogy a feltöltőkártyás ügyfelek előfizetési ügyféllé lépnek elő. Az egy magyar ügyfélre jutó átlagos havi percforgalom (MOU) 0,9%-kal, 115 percre nőtt, ami az egységes percdíjú csomagok kedvező hatását is mutatja. Az átlagos havi bevétel (ARPU) 6,0%-kal volt alacsonyabb (4945 forint, azaz 19,6 euró a 2004. évi átlagos 251,68 forint/euró devizaárfolyamot használva), ami elsősorban a verseny miatt nyújtott kedvezmények, a tudatos csomagválasztás és az alacsonyabb végződtetési díjak eredménye. A T-Mobile Magyarországnak 2004 közepén csaknem 9%-kal kellett csökkentenie vezeték nélküli hálózatokból fogadott hívások után felszámított végződtetési díjait.

A MobiMak esetében a rendszerint alacsonyabb forgalmat és bevételt jelentő feltöltőkártyás ügyfelek arányának növekedése, valamint a másik mobilszolgáltató miatt kialakult verseny hatásai tükröződnek az egyes mutatókban. Az egy ügyfélre jutó átlagos havi percforgalom (MOU) 21,4%-kal, 66 percre csökkent, az átlagos havi bevétel (ARPU) pedig 27,7%-kal volt alacsonyabb (3804 forint, azaz 15,1 euró a 2004. évi átlagos 251,68 forint/euró devizaárfolyamot használva).

2004-ben az értéknövelt szolgáltatások konszolidált árbevétele 13,9%-kal, 31,9 milliárd forintra emelkedett arra utalva, hogy folyamatosan növekszik ezen szolgáltatások szerepe a bevételeken belül. A legjelentősebb tétel továbbra is a mobilüzenet-küldés (SMS, MMS).

A CSOPORTSZINTŰ MŰKÖDÉSI KÖLTSÉGEK ELEMZÉSE

A személyi jellegű ráfordítások jelentősen emelkedtek az átszervezési költségek és a további, jövőbeni leépítéssel kapcsolatos személyi juttatások következtében (amelyek összesen 20,7 milliárd forintot tettek ki, amelyből 14,2 milliárd céltartalék volt), valamint az éves béremelés miatt. 2004 végén a Csoport alkalmazottainak száma 13 724 volt, azaz 6,7%-kal csökkent a 2003. évi 14 710-es zárólétszámhoz képest.

Az értékcsökkenési és amortizációs költségek 137,7 milliárd forintot értek el, ami 7,3%-os emelkedést jelent a 2003-as 128,3 milliárd forinthez képest. A növekmény főbb okai a telefonközpontokhoz kapcsolódó értékvesztés magasabb összege, amely 5,3 milliárd forintra emelkedett (elsősorban a bérelt vonali eszközök miatt), illetve az átnevezés miatt elkönyvelt 4,4 milliárd forint összegű Westel-márkanévéleírás voltak. A goodwill (mely főleg a Westel és a MakTel Csoport felvásárlásakor keletkezett) amortizációs költsége 13,9 milliárd forintot tett ki 2004-ben; ez egy évvel korábban 13,8 milliárd forint volt.

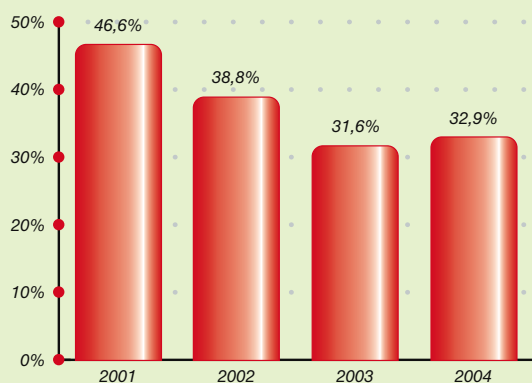
A más hálózati üzemeltetőknek történt kifizetések 87,6 milliárd forintot értek el, szemben a 2003. évi 84,4 milliárd forinttal (3,7%-os emelkedés). A mobilpenetráció emelkedésének következtében nőtt a második macedón mobilszolgáltató, a Cosmofon hálózatába irányuló forgalom, valamint nőtt a mobilforgalom a Pannon GSM és a Vodafone Magyarország hálózataiba. A nemzetközi mobilroaming-forgalom szintén emelkedett. A magyar belföldi tranzit mennyisége ugyanakkor

csökkent, a magyar vezetékes összekapcsolási díjak, valamint a Pannon GSM mobilvázgöztetési díjai és a nemzetközi forgalom átlagos elszámolási ára mérséklödték, így megakadályozták a költségsor jelentösebb emelkedését.

Az értékesített távközlési berendezések beszerzési értéke csaknem változatlan maradt 41 milliárd forint értékben. A magasabb vezetékes és macedón mobilkészülék-eladásokat, valamint a T-Mobile Magyarországnál tapasztalt magasabb átlagos készülékárakat részben ellensúlyozta az alacsonyabb mennyiségű magyarországi mobileladás.

Az egyéb működési költségek 140,5 milliárd forintot tettek ki, s ez 2,2%-os csökkenést jelent a 2003. évi 143,7 milliárd forinthez képest. Ennek fő oka az Egyetemes Távközlési Támogatási Alap szerepének csökkenése volt. Amíg 2003-ban az Alappal kapcsolatosan 5,1 milliárd forintos költséget könyvelt el a Csoport, addig 2004-ben nem mutatott ki költséget emiatt, kivéve azt a nettó 0,5 milliárd forintot, amely a 2003. évi elszámolások miatt került kimutatásra (a tényleges és a várt összegek eltérése). A jelentösebb költségek közül ugyanakkor nött a tanácsadási és a marketingköltség, valamint az ügynöki díjak, amelyek főképp az ADSL-kampányokhoz, illetve az értéknövelt és tartalomszolgáltatásokhoz kötödnék.

A nettó pénzügyi eredmény -36,1 milliárd forintra csökkent a 2003. évi -40,0 milliárdról. A javulás legfőbb okai a 2004. évi alacsonyabb átlagos hitelállomány, valamint a 2003. évet terhelő 1,7 milliárd forintos hitel-elötörlesztési díj voltak. 2004 végén a cég továbbra is szinte kizárólag forinthelekkel rendelkezett, az eladósodottsági ráta (a nettó adósság és a nettó adósság + saját tőke + kisebbségi részesedések hányadosa) pedig 32,9% volt, a nettó adósság 283,2 milliárd forintra csökkent a 2003. év végi 291,7 milliárd forintról.



Nettó adósság a teljes tőke arányában (Matáv Rt.)

A társasági nyereségadó csökkent, mert alacsonyabb volt az adózás előtti eredmény, illetve (a korábbi 18%-ról 2004-ben 16%-ra) csökkent a magyar társasági adókulcs.

CASH-FLOW

A Matáv a jelentős összegű cash-flow-ból megnövelte az osztalékot is.

Az üzleti tevékenységből származó nettó pénzforgalom 2004-ben 4,2%-kal, 189,8 milliárd forintra csökkent, főként a magasabb fizetett kamatok, valamint a magyar szabályozói és versenykörnyezet kedvezőtlen EBITDA-hatásai miatt. A Csoport ennek ellenére fenn tudta tartani magas készpénztermelő képességét. A fizetett kamatok növekedésének oka a forinthelek 2003-hoz képest megemelkedett átlagos állománya volt (a devizahiteleken keletkező árfolyamnyereségek és -veszteségek a visszafizetett hitelek állományát módosítják, és nem az üzleti tevékenységből származó cash-flow-t). Tárgyi eszközök és immateriális javak beszerzésére 2004-ben 91,7 milliárd forintot fordított a Csoport, amely tartalmazza a UMTS-licenccij első, 5,5 milliárd forintos részletét is. A leányvállalatok és egyéb befektetések beszerzésére fordított magasabb összeg magában foglalta a Stonebridge 7,4%-os üzletrészesének megvásárlását (a CosmoTelcótól), valamint a T-Systems Magyarország 49%-ának megszerzését. A befektetett eszközök értékesítéséből származó bevételek növekedéséhez a magasabb ingatlaneladások is hozzájárultak. A Matáv a 2003. évi eredmények után az egy részvényre kifizetett osztalékot 70 forintra emelte az egy évvel korábbi 18 forintról, ezáltal a részvényeseknek és kisebbségi részvénytulajdonosoknak fizetett osztalék összege 78,3 milliárd forintra nött a 2003. évi 23,5 milliárd forinthez képest.

Konszolidált éves beszámoló

Független bejegyzett könyvvizsgáló társaság jelentése a Magyar Távközlési Rt. Igazgatósága és részvényesei részére

Elvégeztük a Magyar Távközlési Rt. (Matáv) 2003., illetve 2004. december 31-i konszolidált mérlegeinek és kapcsolódó eredménykimutatásainak, cash-flow kimutatásainak és saját tőke kimutatásainak vizsgálatát a 2004. december 31-ével végződött három év mindegyikének vonatkozásában. Ezen konszolidált éves beszámolók elkészítése a Matáv ügyvezetésének feladata. A mi feladatunk az éves beszámoló hitelesítése könyvvizsgálatunk alapján.

Könyvvizsgálatunkat az amerikai Nyilvános Társaságok Számviteli Ellenőrző Testülete (PCAOB) szabványainak megfelelően folytattuk le. E szabványok értelmében a könyvvizsgálat tervezése és elvégzése révén kellő bizonyosságot kell szereznünk arról, hogy az éves beszámolók nem tartalmaznak jelentős mértékű tévedéseket. A könyvvizsgálat magában foglalja az éves beszámolók ténytárait és a bemutatott információkat alátámasztó bizonylatok mintavételen alapuló vizsgálatát. Emellett tartalmazza az alkalmazott számviteli alapelvek és az ügyvezetés lényegesebb becsléseinek, valamint az éves beszámolók bemutatásának értékelését. Meggyőződésünk, hogy munkánk megfelelő alapot nyújt a független könyvvizsgálói jelentés megadásához.

Véleményünk szerint a fent említett konszolidált éves beszámolók a Nemzetközi Pénzügyi Jelentési Szabványoknak megfelelő módon minden jelentős szempontból valós és hű képet mutatnak a Csoport 2003., illetve 2004. december 31-i konszolidált pénzügyi helyzetéről, valamint a 2004. december 31-ével végződött hároméves időszak minden egyes évre vonatkozó konszolidált eredményéről és cash-flow helyzetéről.


PricewaterhouseCoopers


Budapest, Magyarország
2005. február 21.

Konzolidált mérleg

Megjegyzés	2003	2004	2004	
	december 31-én			
	(millió Ft)	(millió USD)		
			(nem auditált), 2. megjegyzés	
ESZKÖZÖK				
Forgóeszközök				
Pénzeszközök	6	22 132	36 879	205
Egyéb kereskedelmi célú pénzügyi eszköz	7	494	576	3
Követelések	8	94 909	86 989	482
Készletek	9	9 997	7 669	43
Értékesítésre szánt eszközök	10	3 612	3 063	17
Forgóeszközök összesen		131 144	135 176	750
Befektetett eszközök				
Tárgyi eszközök – nettó	11	620 990	570 390	3 164
Immateriális javak – nettó	12	289 234	299 051	1 659
Társult vállalatok	14	4 827	5 750	32
Halasztottadó-követelés	28	4 584	12 527	69
Egyéb hosszú lejáratú eszközök	15	8 058	6 664	37
Befektetett eszközök összesen		927 693	894 382	4 961
Eszközök összesen		1 058 837	1 029 558	5 711
FORRÁSOK				
Rövid lejáratú kötelezettségek				
Hitelek kapcsolt vállalatoktól	18	126 644	60 000	333
Hitelek és egyéb kölcsönök – külső felektől	18	66 292	34 538	192
Származékos pénzügyi kötelezettségek	17	87	-	-
Szállítók és egyéb kötelezettségek	19	101 373	109 973	610
Halasztott bevételek	20	1 971	1 502	8
Kötelezettségekre és költségekre képzett céltartalék	21	5 299	15 537	86
Rövid lejáratú kötelezettségek összesen		301 666	221 550	1 229
Hosszú lejáratú kötelezettségek				
Hitelek kapcsolt vállalatoktól	18	73 675	177 675	985
Hitelek és egyéb kölcsönök – külső felektől	18	47 669	48 395	268
Halasztott bevételek	20	2 475	1 186	7
Halasztottadó-kötelezettség	28	1 768	1 280	7
Kötelezettségekre és költségekre képzett céltartalék	21	1 200	2 761	15
Egyéb hosszú lejáratú kötelezettség		-	47	-
Hosszú lejáratú kötelezettségek összesen		126 787	231 344	1 283
Kötelezettségek összesen		428 453	452 894	2 512
Kisebbségi részesedések	22	70 274	60 097	333
Saját tőke				
Jegyzett tőke		104 281	104 281	578
Tőketartalék		27 382	27 382	152
Saját részvények		(3 842)	(3 842)	(21)
Halmazott ártértékelési különbözet		825	(3 026)	(17)
Eredménytartalék		431 464	391 772	2 173
Saját tőke összesen		560 110	516 567	2 865
Források összesen		1 058 837	1 029 558	5 711

Ezen konszolidált éves beszámolókat az Igazgatóság nevében 2005. február 21-én elfogadta és aláírásával hitelesítette:

A kiegészítő melléklet a konszolidált éves beszámoló szerves részét képezi.


Straub Elek
elnök-vezérigazgató


Dr. Klaus Hartmann
gazdasági vezérigazgató-helyettes

Konszolidált eredménykimutatás

Megjegyzés	2002	2003	2004	2004	
	december 31-ével végződött évben				
	(millió Ft, kivéve az egy részvényre jutó adatokat)			(millió USD)	
				(nem audított, 2. megjegyzés)	
Vezetékes szolgáltatások bevétele	23	368 221	358 655	334 174	1 854
Mobilszolgáltatások bevétele	24	222 364	248 597	267 264	1 482
Bevételek összesen		590 585	607 252	601 438	3 336
Személyi jellegű ráfordítások	25	(89 264)	(87 920)	(109 497)	(607)
Értékcsökkenési leírás		(122 741)	(128 334)	(137 666)	(764)
Más hálózati üzemeltetőknek történt kifizetés		(81 078)	(84 449)	(87 580)	(486)
Értékesített távközlési berendezések beszerzési értéke		(39 744)	(40 811)	(40 971)	(227)
Egyéb működési költségek – nettó	26	(135 518)	(143 674)	(140 460)	(779)
Működési költségek összesen		(468 345)	(485 188)	(516 174)	(2 863)
Működési eredmény		122 240	122 064	85 264	473
Nettó pénzügyi eredmény	27	(27 919)	(40 002)	(36 146)	(200)
Részesedés társult vállalatok adózás előtti eredményéből	14	691	963	2 297	13
Adózás előtti eredmény		95 012	83 025	51 415	285
Nyereségadó	28	(13 245)	(13 685)	(8 088)	(45)
Adózott eredmény		81 767	69 340	43 327	240
Kisebbségi részesedések	22	(13 639)	(11 865)	(8 686)	(48)
Éves eredmény		68 128	57 475	34 641	192
Egy részvényre jutó hozam (EPS)					
Forgalomban levő törzsrésvények súlyozott átlagos száma (ezer)		1 037 587	1 037 912	1 037 912	1 037 912
Éves eredmény (millió Ft)		68 128	57 475	34 641	192
Egy részvényre jutó hozam (Ft és USD)		65,66	55,38	33,38	0,19
Egy részvényre jutó módosított hozam					
Forgalomban levő törzsrésvények súlyozott átlagos módosított száma (ezer)		1 037 587	1 037 912	1 037 912	1 037 912
Éves eredmény (millió Ft)		68 128	57 475	34 641	192
Egy részvényre jutó módosított hozam (Ft és USD)		65,66	55,38	33,38	0,19

A kiegészítő melléklet a konszolidált éves beszámoló szerves részét képezi.

Konzolidált cash-flow kimutatás

Megjegyzés	2002	2003	2004	2004	
	december 31-ével végződött évben				
	(millió Ft)			(millió USD)	
				(nem auditált), 2. megjegyzés	
Üzleti tevékenységből származó cash-flow					
Működésből származó cash-flow	29	239 536	240 497	234 681	1 302
Fizetett kamat		(27 259)	(30 063)	(34 030)	(189)
Fizetett társasági adó		(13 234)	(12 318)	(10 900)	(60)
Üzleti tevékenységből származó nettó cash-flow		199 043	198 116	189 751	1 052
Befektetési tevékenységből származó cash-flow					
Tárgyi eszközök és immateriális javak beszerzése	13	(109 988)	(90 788)	(91 748)	(509)
Leányvállalatok és egyéb befektetések beszerzése	5	(13 459)	(7 992)	(17 273)	(96)
Felvásárolt leányvállalatok pénzeszközei		-	61	16	-
Kapott kamat		660	908	1 452	8
Kapott osztalék		1 437	575	2 633	15
Értékpapírok eladásából származó bevétel – nettó		(120)	266	43	-
Befektetett eszközök értékesítéséből származó bevétel		1 529	2 269	4 090	23
Befektetési tevékenységből származó nettó cash-flow		(119 941)	(94 701)	(100 787)	(559)
Pénzügyi tevékenységből származó cash-flow					
Részvényeseknek és kisebbségi részvénytulajdonosoknak fizetett osztalék		(11 437)	(23 507)	(78 294)	(434)
Hitelek és egyéb kölcsönök felvétele		217 429	192 057	338 680	1 879
Hitelek és egyéb kölcsönök törlesztése		(286 787)	(260 583)	(332 481)	(1 844)
Részvénykibocsátás bevétele		4 973	-	-	-
Saját részvény vásárlása		(4 488)	(3 842)	-	-
Saját részvény eladása		85	3 842	-	-
Egyéb		171	(2)	-	-
Pénzügyi tevékenységből származó nettó cash-flow		(80 054)	(92 035)	(72 095)	(400)
Árfolyamváltozás hatása a pénzeszközökre		(314)	1 901	(2 122)	(12)
Pénzeszközökben bekövetkezett változás		(1 266)	13 281	14 747	82
Pénzeszközök az év elején		10 117	8 851	22 132	123
Pénzeszközök az év végén	6	8 851	22 132	36 879	205

A kiegészítő melléklet a konszolidált éves beszámoló szerves részét képezi.

Saját tőkében bekövetkezett változások

– konszolidált kimutatás

	Törzs- részvények száma (a) (db)	Jegyzett tőke	Tőke- tartalék	Saját részvény	Halmazott átértékelési különbözet	Eredmény- tartalék (g)	Saját tőke összesen
	(millió Ft)						
2001. december 31.	1 037 358 870	103 736	22 955	(163)	(2 420)	336 192	460 300
T-Mobile Magyarország megvásárlásának árkorrekciója (b)						485	485
Osztalék						(11 410)	(11 410)
Saját részvény eladása (c)				163		(78)	85
Részvénykibocsátás (d)	552 730	55	429				484
Részvénykibocsátás (e)	4 900 000	490	3 998				4 488
Saját részvény vásárlása (e)				(4 488)			(4 488)
Halmazott átértékelési különbözet					(1 928)		(1 928)
Éves eredmény						68 128	68 128
2002. december 31.	1 042 811 600	104 281	27 382	(4 488)	(4 348)	393 317	516 144
Osztalék (h)						(18 682)	(18 682)
Saját részvény eladása (c)				4 488		(646)	3 842
Saját részvény vásárlása (c)				(3 842)			(3 842)
Halmazott átértékelési különbözet					5 173		5 173
Éves eredmény						57 475	57 475
2003. december 31.	1 042 811 600	104 281	27 382	(3 842)	825	431 464	560 110
Osztalék (h)						(72 654)	(72 654)
Részesedés vásárlása a T-Systems Hungaryben (f)						(1 679)	(1 679)
Halmazott átértékelési különbözet					(3 851)		(3 851)
Éves eredmény						34 641	34 641
2004. december 31.	1 042 811 600	104 281	27 382	(3 842)	(3 026)	391 772	516 567
Ebből saját részvény	(4 900 000)						
2004. december 31-én forgalomban lévő törzsrészvények száma	1 037 911 600						

A kiegészítő melléklet a konszolidált éves beszámoló szerves részét képezi.

**SAJÁT TÖKÉBEN BEKÖVETKEZETT VÁLTOZÁSOK – KONSZOLIDÁLT KIMUTATÁS
(MEGJEGYZÉSEK)**

- (a) A 2004. december 31-én forgalomban lévő 1 042 811 600 db (100 forint névértékű) tőzsrészcéven kívül a saját tőke részét képezi egy darab 10 000 forint névértékű, B sorozatú elsőbbségi részvény. Ez a B sorozatú részvény a Miniszterelnöki Hivatal tulajdonában van, és bizonyos jogokat biztosít tulajdonosának, beleértve az információhoz való hozzájutás és egy igazgató kinevezésének jogát. Ilyen részvényt csak a Kormány vagy annak delegáltja birtokolhat. 2004. december 31-én az engedélyezett részvények száma 1 054 911 600.
- (b) A T-Mobile Magyarország („T-Mobile”) 49%-os tulajdoni hányadának a Deutsche Telekomtól 2001-ben történt megvásárlása után a végleges vételár a korábban becsült összeghez képest 485 millió forinttal csökkent 2002-ben annak eredményeként, hogy a T-Mobile 2001-re a vártnál alacsonyabb osztalékot fizetett. A vételárban jelentkező különbséget az eredménytartalékkal szemben került elszámolásra, mivel a tranzakció közös ellenőrzés alatt álló vállalatok között történt.
- (c) 2002-ben a Társaság eladott 96 097 db saját tőzsrészcévet 85 millió forintért, 78 millió forint veszteséget eredményezve. 2003-ban a Társaság eladott 4 900 000 db tőzsrészcévet, amelyet visszavásárolt 3842 millió forintért, ez a tranzakció 646 millió forint veszteséget eredményezett.
- (d) 2002-ben az Investel (a Csoport konszolidált tagja) eladta 552 730 db Matáv-részvényét 484 millió forintért Csoporton kívülre. Ezeket a részvényeket a Matáv 2000-ben bocsátotta ki, és az Investel jegyezte le, de Csoporton kívülre csak 2002-ben kerültek.
- (e) A 2002-ben indított új alkalmazotti részvénytulajdonosi program keretében a Társaság 4 900 000 db tőzsrészcévet bocsátott ki, amelyeket azonnal visszavásárolt. Részletek a 30. megjegyzésben olvashatók.
- (f) 2004 szeptemberében a Matáv 49%-os részesedést szerzett a T-Systems Hungaryben (TSH), ettől kezdve a társaság a Matáv Csoport equity módszerrel konszolidált társult vállalata. Mivel a Matáv és a TSH is a Deutsche Telekom Csoport tagja, a tranzakció közös ellenőrzés alatt levő vállalatok között történt. Ezért a különbség a részvények T-Systems International könyveiben szereplő értéke (1751 millió forint) és az eladási ár (3430 millió forint) között az eredménytartalékban került elszámolásra.
- (g) A Társaságnak a magyar törvények szerint kifizethető tartalékai 2003., illetve 2004. december 31-én körülbelül 317 000 millió, illetve 283 000 millió forintot tettek ki.
- (h) 2004-ben a Matáv 70 forint részvényenkénti osztalék kifizetéséről döntött (2003-ban 18 forint/részvény).

A kiegészítő melléklet a konszolidált éves beszámoló szerves részét képezi.

Kiegészítő melléklet a konszolidált éves beszámolóhoz

1 Általános információ

A Magyar Távközlési Rt. (a „Társaság” vagy a „Matáv Rt.”) leányvállalataival együtt alkotja a Matáv Csoportot („Matáv” vagy „Csoport”). A Matáv Magyarország és Macedónia elsődleges távközlési szolgáltatója. A Matáv teljes körű szolgáltatásokat nyújtó távközlési vállalat.

A Társaságot 1991. december 31-én jegyezték be Magyarországon, és 1992. január 1-jén kezdte meg üzleti tevékenységét. A Társaság bejegyzett székhelye: 1013 Budapest, Krisztina körút 55., Magyarország.

A Matáv Magyarország és Macedónia legnagyobb vezetékes és mobilszolgáltatója. A Társaság ezen felül béreltvonalai szolgáltatást, adatátviteli, helyi hálózati, kábeltelevíziós és internetszolgáltatást is nyújt, illetve távközlési berendezések értékesítésével és lízingelésével is foglalkozik Magyarország és Macedónia területén.

A Csoport működésére vonatkozó szabályozói környezetet az alábbi módon lehet összefoglalni:

Magyar vezetékes szolgáltatások

A magyar távközlési piac 2001. december 23-án alapjaiban változott meg az egységes hírközlési törvény (EHT) hatálybalépésével. 2003 végéig az EHT határozta meg a liberalizált magyar távközlési piac egységes jogi kereteit.

2002. január 28-án a Matáv és a Miniszterelnöki Hivatal vezető miniszter aláírta az Egyetemes Szolgáltatási Szerződést. A szerződés értelmében a nemzeti koncesszió 2002. január 31-én, míg az öt helyi koncesszió 2002. május 24-én lejárt. A távközlési szektorra vonatkozó jelenleg érvényben levő szabályozás a 2003. évi C. törvény az elektronikus hírközlésről, amely 2004. január 1-jétől hatályos, és a hírközlési törvényt váltotta fel. Az elektronikus hírközlési törvény alapjaiban változtatta meg a liberalizált távközlési piac szabályozói környezetét. A Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) lett a legfőbb testület, amely szoros kapcsolatban áll a Versenyhivatallal és a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelettel. 2004. június 30-án az informatikai és hírközlési miniszter a Matávot jelölte ki egyetemes távközlési szolgáltatóként a Matáv korábbi koncessziós területén, és a minisztérium és a Matáv aláírta az egyetemes szolgáltatásról szóló, módosított szerződést. Az új szerződés 2008. december 31-ig érvényes és további 4 évre meghosszabbítható.

A Matáv leányvállalata, az Emitel is megkötötte az Informatikai és Hírközlési Minisztériummal az egyetemes szolgáltatásról szóló szerződést, miután 2002. november 1-jén a koncessziós szerződése a három primer körzetében lejárt.

Az elektronikus hírközlési törvény értelmében az egyetemes szolgáltatás olyan alapvető szolgáltatás, amely minden ügyfél számára elérhető áron hozzáférhető. Az egyetemes szolgáltatás magában foglalja a vezetékes hálózaton megvalósuló hangalapú távbeszélő-szolgáltatást a meghatározott minimális minőségben, lehetővé téve a hálózatról az internetszolgáltatásokhoz való hozzáférést legalább a meghatározott minimális sebességen, ezenkívül nyilvános telefonkészülékekkel való szabályozott mértékű ellátást, az előfizetők nyilvános jegyzékét, helyi tudakozószolgáltatást, az ingyenes zöldszámokat és segélyhívó számokat.

Az egyetemes szolgáltatók a nettó elkerülhető költségeik kompenzációjára jogosultak, kivéve az egyéni előfizetőknek kínált kedvezményes előfizetői csomagok költségeit. A nettó elkerülhető költségek pontos kiszámítási módját külön miniszteri rendelet szabályozza. Az egyetemes szolgáltatók részére kompenzációs lehetőséget biztosított az Egyetemes Távközlési Támogatási Alap (ETTA) 2002-ben és 2003-ban.

2003 végén a szabályozó a Matávot jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatónak (JPE) minősítette a telefonszolgáltatások és a béreltvonalai szolgáltatások piacán. 2004 első negyedévében a Nemzeti Hírközlési Hatóság a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók megállapítása céljából a szolgáltatókról részletes működési adatokat kért, hogy piacelemzést végezzen, és hogy azonosítani tudja a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat.

Az elektronikus hírközlési törvény értelmében a miniszter a pénzügyminiszterrel egyeztetve felelős az egyetemes szolgáltatások maximális díjszabásának megállapításáért. Magyarországon jelenleg a tarifaszabályozás az árplafon módszer segítségével történik. Az egyetemes szolgáltatási csomagok maximális ára szabályozva van, és a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók lakossági és üzleti hozzáférési piacon történő működéséről szóló előzetes határozat új árplafont vezetett be minden előfizetési díj tekintetében is.

A Matáv szabályozott hozzáférési díjai, azaz az előfizetési díjak jelenleg nem fedezik a hozzáférés költségeit. A törvény és a vonatkozó miniszteri rendelet szerint e veszteségeket meg kellene szüntetni. A MeHVM 3/2002 (I.21.) számú rendelet az előfizetési díj egyetemes árpoltikai tev szerinti, az éves inflációt meghaladó mértékű, évenkénti emelésének engedélyezésével oldja meg a veszteség megszüntetésének kérdését.

Az elektronikus hírközlési törvény értelmében a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók, amennyiben azzal rendelkeznek, kötelesek a helyi hurok átengedésére, és az ezért felszámított díjak referenciaajánlatának elkészítésére (függetlenül attól, hogy a helyi hurok átengedése teljes vagy részleges). Szintén kötelesek a szélessávú hálózatuk átengedésére. Mindkét szolgáltatást kötelesek más telekommunikációs szolgáltatók kérésére nyújtani.

A jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató visszautasíthatja a helyi hurok átengedését technikai akadály esetén, illetve ha a hálózatához való hozzáférés veszélyezteteti annak egységét.

Ezen szolgáltatások árképzése a teljes felosztott költség módszer alapján történik, amelyet a 18/2003 (XII. 27) számú miniszteri rendelet szabályoz. 2003-ban a hosszú távú előremutató különbözeti költség módszer volt érvényben, míg 2002-ben a teljes allokált költség módszer.

A jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóknak a helyi hurok átengedéséről szóló referenciaajánlatot kell készíteniük. Ezen ajánlat alapján az egyéb szolgáltatókkal kötött megállapodásokhoz. Minden szolgáltató által készített referenciaajánlatot a Nemzeti Hírközlési Hatóságnak kell jóváhagynia, amely nyilvánosan hozzáférhető nyilvántartást vezet. A jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató kötelezett az összekapcsolási díjak tekintetében is referenciaajánlatot készíteni, és ezt a szolgáltatást egyéb távközlési szolgáltatók kérésére biztosítani. A JPE kötelezett továbbá olyan megállapodás megkötésére is, amelynek alapjául egy másik szolgáltató által készített ajánlat szolgál. Ha egy szolgáltató, mint például a Matáv, köteles egy referencia-összekapcsolásajánlatot adni, ezen ajánlatnak összhangban kell állnia a referenciaajánlattal. Vítás esetekben a Nemzeti Hírközlési Hatóságnak van döntőbírói joga. Joga van továbbá átmeneti megállapodások jóváhagyására is. A jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató referenciaajánlatát a Nemzeti Hírközlési Hatóságnak jóvá kell hagynia.

Az elektronikus hírközlési törvény értelmében a hangalapú szolgáltatást igénybe vevő ügyfeleknek joguk van minden irányú híváskezdés esetén, az internetet is ideértve, más szolgáltató választásához, amelyet egy adott telefonszám vagy előhívószám tárcsázásával érhetnek el. A szabad hálózatválasztás előfeltételei az érintett szolgáltatók közötti összekapcsolási szerződés, az előhívószám megléte és a hívásoknak a kívánt végpontba való kapcsolása.

A törvény kötelezi a vezetékes szolgáltatókat arra, hogy 2004. január 1-jétől biztosítsák a számhordozhatóságot. Ez lehetővé teszi az előfizetők számára, hogy szolgáltatóváltáskor ugyanabban a földrajzi körzetben megtarthassák eredeti telefonszámukat. 2004. május 1-jétől bevezetésre került a földrajzi körzeteken kívüli számhordozhatóság is.

Macedón vezetékes szolgáltatások

A Csoport leányvállalata, a MakTel tevékenysége révén a macedón távközlési piacon is jelen van. A MakTel az egyedüli vezetékes távközlési szolgáltató Macedóniában. A koncessziós szerződés értelmében a cég 2018. december 31-ig jogosult a szolgáltatások nyújtására. Emellett a MakTel kizárólagos jogokkal rendelkezett 2004. december 31-ig a vezetékes távközlési szolgáltatások és a béreltvonali szolgáltatások piacán, továbbá a vezetékes nyilvános telekommunikációs hálózatok tervezésére, bérbe adására, birtoklására, fejlesztésére, karbantartására és működtetésére. Ezek a kizárólagos jogok kiterjednek a helyi, helyközi és nemzetközi nyilvános vezetékes távbeszélő-szolgáltatásokra az alkalmazott technológiától függetlenül, beleértve az Internet Protokoll (IP) szolgáltatások keretében lezajló hangátvitelt is.

A macedón távközlési piac törvényi szabályozása várhatóan gyökeresen megváltozik 2005 során, mikor is új elektronikus hírközlésről szóló törvény lép érvénybe. A macedón hatóságok általában az Európai Unió szabályozási keretrendszerét igyekeznek alapul venni a távközlési piac liberalizálása során.

A távközlési törvény értelmében 2004. december 31-én a MakTel a Macedón Köztársaság teljes területén egyetemes távközlési tevékenységet kezdett. Az egyetemes távközlési szolgáltatás olyan alapvető távközlési szolgáltatások összességét jelöli, melyek mindegyikét biztosítani kell a nyilvános távközlés minden ügyfele számára elfogadható és nem diszkriminatív árakon. A távközlési törvény által meghatározott módon a közlekedési és hírközlési miniszter elfogadta, majd a Távközlési Igazgatóság végrehajtotta az egyetemes távközlésről és annak díjszabásáról szóló rendelkezéseket. Az egyetemes szolgáltatásról szóló rendeletek a következőket szabályozzák:

- Az egyetemes távközlés körébe tartozó szolgáltatások azonosítása és leírása
- Az egyetemes távközlést nyújtó szolgáltatók kiválasztására használt eljárások (nyilvános tender vagy egyéb mód)
- Annak követelménye, hogy az egyetemes távközlési szolgáltatások a mozgássérült emberek számára is hozzáférhetőek legyenek
- Az egyetemes szolgáltatások maximális díjának meghatározására használt eljárás

- Az egyetemes távközlési szolgáltatást nyújtó szolgáltatók kompenzációs módja (beleértve az egyéb nyilvános távközlési szolgáltatást nyújtó szolgáltatók által fizetett hozzájárulást)
- A nyilvános távközlési szolgáltatást nyújtó szolgáltatók részéről elvárt adatszolgáltatás köre, melynek célja az egyetemes szolgáltatások költségeinek megállapítása
- Az egyetemes távközlési szolgáltatás nyújtásának egyéb feltételei

A Távközlési Igazgatóságnak jogában áll a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató árait szabályozni, illetve beavatkozni az árképzésbe olyan esetekben is, amikor egy szolgáltatás nem versenyképes. A koncessziós szerződés a MakTel tizenhárom szolgáltatását szabályozza. Az árképzés, illetve a maximálisan engedélyezett tarifaváltozás mértéke a szabályozott szolgáltatások esetében az árplafon módszer alkalmazásával kerül meghatározásra. A MakTel jelenleg tarifaátstrukturálást végez a szabályozott árak területén, amely várhatóan a következő időszakban is folytatódik. Ez a kiegyenlítés a távközlési szolgáltatások közötti keresztfinanszírozások megszüntetését jelenti azzal a céllal, hogy a szolgáltatások díjszabása jobban tükrözze azok költségeit.

Magyar mobilszolgáltatások

1999. október 7-én a Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztérium és a T-Mobile aláírta a módosított koncessziós szerződést, amely kiterjesztette a T-Mobile szolgáltatási jogait és kötelezettségeit az 1800 MHz-es frekvenciára Magyarországon. A DCS-koncesszió időtartama 15 év. A Társaság 2000. november 16-án kezdte meg működését az 1800 MHz-es sávban.

A T-Mobile alapító okiratának értelmében a koncesszió eredeti időtartama a GSM 900-as (a) a közcélú mobilrádiótelefon-szolgáltatás esetében 15 év, a koncessziós szerződés aláírásának időpontjából számítva (1993. november 4. – 2008. november 4.). A DCS 1800-as (b) közcélú mobilrádiótelefon-szolgáltatás esetében a koncesszió időtartama 15 év az új koncessziós szerződés aláírásától számítva (1999. október 7. – 2014. október 7.).

A miniszter jogosult a GSM 900 és a DCS 1800 közcélú mobilrádiótelefon-szolgáltatások koncessziós szerződésének 7,5 éves meghosszabbítására versenytárgyalás kiírása nélkül: a GSM 900 közcélú mobilrádiótelefon-szolgáltatás esetében 2008. november 4-e után, a DCS 1800 közcélú mobilrádiótelefon-szolgáltatás esetében 2014. október 7-e után.

2002. novemberében a Hírközlési Felügyelet (HÍF) a T-Mobile-t jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatónak minősítette az összekapcsolási szolgáltatások piacán.

2004. december 7-én a T-Mobile kizárólagos jogot szerzett az IMT2000/UMTS mobil-telekommunikációs rendszer (3G rendszer) működtetéséhez szükséges bizonyos frekvenciasávok használatára a Nemzeti Hírközlési Hatóságtól. A frekvenciahasználati jog 15 évre szól (2019-ig), és további 7,5 évre való meghosszabbítására van lehetőség.

A T-Mobile a koncessziós szerződés értelmében köteles a 3. generációs mobilszolgáltatás megkezdésére a koncesszió megszerzését követő 12 hónapon belül Budapest belvárosában. Ezenkívül a licenc megszerzésétől számított 36 hónapon belül köteles a szolgáltatást a lakosság 30%-ához eljuttatni.

Macedón mobilszolgáltatások

A MobiMak Macedónia vezető mobilszolgáltató társasága. A koncessziós szerződése értelmében a társaság jogosult mobiltávközlési szolgáltatások nyújtására 2018. december 31-éig, és ez további 20 évre meghosszabbítható versenytárgyalás kiírása nélkül. 2002-ben a koncessziós szerződés módosítására került sor a második macedón mobiltávközlési szolgáltató piacra lépésével, a két szolgáltató működési feltételeinek kiegyenlítése érdekében.

A macedón Közlekedési és Hírközlési Minisztérium és a MobiMak közötti koncessziós szerződés értelmében a MobiMaknak joga van mobiltávközlési szolgáltatások nyújtására, valamint nyilvános mobiltávközlési hálózatok tervezésére, bérbe adására, birtoklására, fejlesztésére, karbantartására és működtetésére a Macedón Köztársaság területén, valamint a Macedón Köztársaság és más területek közötti szolgáltatás nyújtására.

A koncessziós szerződésben foglaltak értelmében a MobiMak saját belátása szerint állapíthatja meg és alakíthatja az általa nyújtott nyilvános mobiltávközlési szolgáltatások díjait.

2 Számviteli politika

(a) Az éves beszámoló készítésének alapja

A konszolidált éves beszámoló a Nemzetközi Pénzügyi Jelentési Szabványokkal (IFRS) összhangban készült a bekerülési érték elve alapján, az alábbi számviteli politikában ismertetett eltérések kivételével.

A konszolidált éves beszámolóban minden adat millió forintban (Ft) szerepel. A könnyebb érthetőség kedvéért a 2004. évi konszolidált mérleg, eredménykimutatás és cash-flow kimutatás adatai millió dollárban (USD) is szerepelnek; 1 USD = 180,29 Ft árfolyamon átszámítva (a Magyar Nemzeti Bank 2004. december 31-én érvényes hivatalos árfolyama). Ezen átszámítások pótlólagos információként szolgálnak, és nem auditáltak.

Az IFRS szerinti pénzügyi kimutatások elkészítése során a menedzsment olyan becslésekkel és feltételezésekkel él, amelyek befolyásolják az éves beszámolóban és a kapcsolódó kiegészítő mellékletben szereplő értékeket. A tényleges értékek ezen becsült értékektől eltérhetnek.

(b) Konszolidáció

(1) Leányvállalatok

A leányvállalatok, vagyis azok a vállalatok (beleértve a speciális célú társaságokat is), amelyekben a Csoport több mint 50% szavazati joggal rendelkezik, illetve amelyekben pénzügyi és működési politikai irányítással bír, konszolidálásra kerülnek.

Annak megállapítása, hogy a Csoport irányít-e egy másik gazdasági társaságot vagy sem, a jelenleg gyakorolható, illetve átváltható potenciális szavazati jogok és azok hatásának figyelembevételével történik.

A leányvállalatok attól az időponttól kerülnek konszolidálásra, amikor az irányítást a Csoport megszerzi, az irányítás megszűnésével pedig kikerülnek a konszolidálási körből. Egy leányvállalat megvásárlásának könyvelése az akvizíciós számviteli eljárás szerint történik. A megszerzés költsége tartalmazza az átadott eszközöknek, az újonnan kibocsátott saját részvényeknek és vállalt kötelezettségeknek az akvizíció időpontjában fennálló valós értékét, valamint a megszerzéssel járó közvetlen költségeket. A leányvállalat nettó eszközértékének valós értéke fölötti többletérték goodwillként kerül elszámolásra. A vállalatközi tranzakciók, egyenlegek és a tranzakciókon keletkezett nem realizált nyereségek kiszűrésre kerülnek. Szükség esetén a leányvállalatok számviteli politikája módosításra kerül a Csoporton belüli egységes elszámolás biztosítása érdekében.

A 2004. április 1-je előtt történt akvizíciók az IAS 22 (Akvizíciók) által előírt akvizíciós számviteli eljárás szerint kerültek könyvelésre. A 2004. március 31-e utáni akvizíciók esetében a Társaság az IFRS 3 (Akvizíciók) által előírt számviteli szabályokat alkalmazza. Az IFRS 3 (Akvizíciók) szabály is előírja a beszerzési ár allokációját új társaság megszerzésekor, de a már konszolidált leányvállalatban való további részesedés megszerzésekor nem szükséges a beszerzési ár allokációja. A beszerzési ár és a megszerzett nettó eszközérték különbsége ebben az esetben goodwillként kerül könyvelésre.

(2) Társult és közös vezetésű vállalatok

A társult vállalatok és a közös vezetésű vállalatok az equity módszerrel kerülnek könyvelésre. A módszer alapján a társult vállalat és a közös vezetésű vállalat akvizíció utáni eredményének a Társaságra jutó hányada az eredménykimutatásban kerül elismerésre a „Társult vállalatok adózás előtti eredménye” soron. A kapcsolódó adók az „Adókötség” soron szerepelnek. Az akvizíció utáni kumulált mozgások a befektetés értékét módosítják. Társult vállalatoknak tekintjük azokat a vállalatokat, amelyekben a Csoport 20% és 50% közötti szavazati jogokat gyakorol, illetve amelyek felett a Csoport jelentős befolyással bír, azonban nem irányít. Közös vezetésű vállalatnak tekintjük az olyan vállalatot, amelyben a Csoport is és egy külső fél is egyaránt 50%-os tulajdoni részesedéssel rendelkezik. A Matáv Csoportnak nincs közös vezetésű vállalata.

2003. és 2004. december 31-én a Csoport Magyarországon és Macedóniában bejegyzett jelentősebb működő leány- és társult vállalatai az alábbiak voltak:

Leányvállalatok	Részesedési hányad december 31-én		Tevékenység
	2003	2004	
Magyarországon bejegyzett			
Axelero	100%	100%	internet- és tartalomszolgáltató
BCN Rendszerház	100%	100%	távközlési megoldások üzleti ügyfelek részére
Emitel	100%	100%	helyi távközlési szolgáltató
InvesTel	100%	100%	kábeltelevíziós holding
MatávkábelTV	100%	100%	kábeltelevíziós szolgáltató
T-Mobile Magyarország	100%	100%	mobiltávközlési szolgáltató
Macedón Köztársaságban bejegyzett			
Makedonski Telekomunikacii (MakTel)	45,65%	51%	vezetékes távközlési szolgáltató
MobiMak	45,65%	51%	mobiltávközlési szolgáltató
Telemacedonia	88,03%	100%	vezetési tanácsadás
Stonebridge	89,51%	100%	holdingcég

Társult vállalatok	Részesezési hányad december 31-én		Fő tevékenységi kör
	2003	2004	
<i>Magyarországon bejegyzett:</i>			
Hunsat	50%	50%	műholdas távközlés
Magyar RTL (M-RTL)	25%	25%	televíziós társaság
T-Systems Hungary (TSH)	-	49%	rendszerintegráció üzleti ügyfeleknek
G4 - Matávőr	50%	-	biztonsági távfelügyelet

A Csoportnak a fentiekben felsorolt leányvállalatokban és társult vállalatokban birtokolt tulajdonrésze megegyezik az azokban lévő szavazati jogaival.

(c) Külföldi pénznem átváltása

A devizában nyilvántartott eszközök és kötelezettségek a fordulónapon érvényes árfolyamon kerülnek átszámításra a helyi pénznemre (Ft vagy MKD), és minden nem realizált árfolyamnyereség és -veszteség azonnal elismerésre kerül. A devizaműveletekből és finanszírozási tevékenységekből származó nyereség és veszteség a nettó pénzügyi költségek között szerepel.

A felvásárolt külföldi leányvállalatok első konszolidációjakor az eszközöket és forrásokat a konszolidált mérlegben a felvásárlás napján érvényes árfolyamon átszámított forintösszegben szerepeltetjük. A 2004. március 31. előtt történt akvizíciók esetében a vételár allokálásból fakadó valószínű-korrektúra és a goodwill forintban került elszámolásra. A 2004. április 1-je utáni konszolidációs különbözetek a leányvállalat saját pénznemében kerülnek elszámolásra a vonatkozó új IFRS-szabály szerint (IFRS 3).

Mivel a macedón leányvállalatok bevételeinek és költségeinek jelentős része MKD-ban merül fel, e cégek funkcionális pénzneme az MKD. Az év végén a külföldi leányvállalatok eszközei és forrásai a fordulónapon érvényes árfolyamon kerülnek átszámításra forintra. A külföldi leányvállalatok eredménykimutatásai az éves átlagos átváltási árfolyamon kerülnek átszámításra forintra. A konszolidációkor felmerülő átértékelési különbözet a saját tőke halmozott átértékelési különbözetében kerül elszámolásra.

(d) Pénzeszközök

A pénzeszközök közé tartozik a házipénztár, a bankban elhelyezett pénz és minden más olyan, nagymértékben likvid betét és értékpapír, amelynek lejáratát nem haladja meg a három hónapot, de nem tartozik ide a folyószámlahitel.

(e) Pénzügyi eszközök

2001. január 1-jén a Csoport bevezette az IAS 39 (Pénzügyi Instrumentumok – Elszámolás és értékelés) szabványt, és minden pénzügyi eszközét a következő kategóriák valamelyikébe sorolta: kereskedelmi célú, lejáratig tartott, eladható eszközök, valamint adott kölcsönök.

Az olyan befektetéseket, amelyeket a Csoport főként a rövid távú árfolyamváltozásokból származó kereskedelmi haszon megszerzése érdekében szerez be, a lejáratától függően a kereskedelmi célú pénzügyi instrumentumok vagy a pénzeszközök között tartjuk nyilván.

Az olyan fix lejáratú befektetések, amelyeket a menedzsment azok lejáratáig szándékozik és képes megtartani, a lejáratig tartott befektetések kategóriájába kerülnek, és azokat az egyéb hosszú lejáratú eszközök között tartjuk nyilván.

Azokat a befektetéseket, amelyeket bizonytalan ideig szándékozunk megtartani, és amelyeket likviditás hiányában vagy a kamatlábak változása esetén értékesíteni tudunk, az eladható eszközök kategóriájába soroljuk. Ezeket a hosszú lejáratú eszközök között tartjuk nyilván, hacsak a menedzsmentnek nem kifejezett szándéka, hogy a mérleg fordulónapjától számított 12 hónapnál rövidebb ideig tartsa ezen befektetéseket, vagy amennyiben azokat működőtőke-szerzés céljából értékesíteni kell. Ilyen esetben ezen befektetések a rövid lejáratú eszközök között kerülnek nyilvántartásra.

Az adott kölcsönök és követelések közvetlenül külső feleknek adott pénz, eladott javak vagy nyújtott szolgáltatások útján keletkeznek, és nem azzal a szándékkal, hogy azokat azonnal vagy rövid időn belül értékesítse a Csoport.

A menedzsment a vétel időpontjában meghatározza a befektetések megfelelő besorolását, és azt rendszeresen felülvizsgálja.

A kereskedelmi célú és az eladható pénzügyi eszközöket valós értéken, míg a lejáratig tartott befektetéseket és az adott hiteleket amortizált költségen tartjuk nyilván. A nyilvántartási értékekben bekövetkezett változások az eredménykimutatásban kerülnek elszámolásra a „Nettó pénzügyi költségek” soron.

A kereskedelmi célú befektetések közé soroljuk a kormányok által kibocsátott értékpapírokat, amelyek lejáratát 3 hónap és 1 év közé esik.

A pénzügyi eszközök beszerzésének és értékesítésének könyvelése a tranzakció napján számított értékkel történik.

A bemutatott időszakban a Matávnak nem volt eladható vagy lejáratig tartott típusú befektetése.

A követeléseket megtérülő értékükön tartjuk nyilván, az egyéb működési költségként elszámolt értékvesztés elszámolása után. A megtérülő összegek becslése a lehetséges késedelmek és nem teljesítések figyelembevételével történik.

A más hálózati szolgáltatókkal szembeni követeléseket és kötelezettségeket nettó értéken tartjuk nyilván azokban az esetekben, ahol a nettósítás megengedett, és az összegeket pénzügyi teljesítéskor nettó módon rendezzük.

(f) Készletek

A készletek a bekerülési érték és a nettó realizálható érték közül az alacsonyabbikot szerepelnek a kimutatásokban. A bekerülési érték súlyozott átlagár alapján kerül kiszámításra. A telefonkészülékeket gyakran a beszerzési érték alatt értékesítjük olyan előfizetői akciók keretében, amelyek minimális elkötelezettséget igényelnek. Az ilyen készülékeladási veszteségeket csak az eladáskor könyveljük, mivel a telefonok szokásos eladási ára megközelíti a beszerzési értéket.

(g) Értékesítésre szánt eszközök

Az értékesítésre szánt eszközök kategória olyan ingatlanokat tartalmaz, amelyek a Társaság további működéséhez nem szükségesek, és döntés született eladásukról, ami várhatóan 12 hónapon belül megtörténik. Ezeket az eszközöket a nyilvántartási és a megtérülési érték közül az alacsonyabbikot tartjuk nyilván. A megtérülési érték alatt a várható eladási ár tranzakciós költségekkel csökkentett értékét értjük. Ezen eszközök értékcsökkenése az eladás időpontjáig elszámolásra kerül, összhangban az IAS 16 (Tárgyi eszközök) előírásaival.

(h) Tárgyi eszközök

A tárgyi eszközöket bekerülési értékük halmozott értékcsökkenéssel és értékvesztéssel csökkentett értékén tartjuk nyilván. Hálózatok esetében a bekerülési érték tartalmazza az összes ráfordítást, beleértve az előfizető telephelyéig vezető és azon belüli kábelszakaszt, valamint a kapcsolódó hitelkamatokat. Az eszközök leírásakor vagy értékesítésekor a bekerülési érték és a halmozott értékcsökkenés kivételére kerül, a kapcsolódó nyereség vagy veszteség pedig az eredménykimutatásban kerül elszámolásra. A karbantartási és javítási költségek felmerülésükkor kerülnek költségként elszámolásra.

A tárgyi eszközök értékcsökkenése lineáris módszer szerint kerül elszámolásra. Az eszközök beszerzési értékét a használatbavétel időpontjától kezdődően az eszközök hasznos élettartama alatt írjuk le. A Matáv ezen hasznos élettartamokat az aktuális fejlesztési tervekkel és technológiai fejlődéssel összevetve rendszeresen felülvizsgálja.

Az egyes eszközök teljes hasznos élettartama az alábbiak szerint alakul:

Épületek	10–50 év
Alépitmények, kábelek és egyéb külső létesítmények	25–38 év
Telefonközpontok	7–15 év
Egyéb tárgyi eszközök	3–12 év

(i) Immateriális javak

Az immateriális javakat bekerülési értékük halmozott értékcsökkenéssel és értékvesztéssel csökkentett értékén tartjuk nyilván.

Az olyan saját előállítású számítógépes szoftverek kifejlesztésével kapcsolatos költségek, amelyek vélhetően egy éven túlmenő és a bekerülési költségeket meghaladó hasznót hoznak, az immateriális javak között kerülnek elszámolásra. Az olyan kiadásokat, amelyek a szoftverek eredeti specifikáció szerinti hasznát növelik, illetve kiterjesztik, beruházásként számoljuk el, és ráaktiváljuk a szoftver eredeti költségeire.

A meglévő számítógépes programok karbantartásával kapcsolatos költségeket felmerüléskor költségként számoljuk el.

A hosszú távú licencek beszerzésével kapcsolatos költségeket a kapcsolódó hitelköltségekkel együtt aktiváljuk. A koncessziós jogok és licencek hasznos élettartama a vonatkozó megállapodások feltételei szerint van meghatározva, és lineáris módszer szerinti értékcsökkenést számolunk el rájuk a frekvenciahasználat kezdetétől az eredeti koncessziós jog, illetve a licenc lejártáig. Az időtartam meghosszabbítását nem vesszük figyelembe a hasznos élettartam meghatározásakor.

A goodwill jelenti a cégvásárlás azon többletköltségét, amely a Csoport részesedése alapján a felvásárolt leányvállalat nettó eszközeinek valós értékén felül a felvásárlás időpontjában jelentkezik. A 2004. március 31-e előtt történt felvásárlások goodwilljét a mérlegben az immateriális javak között mutatjuk ki, és a becsült hasznos élettartam során lineáris értékcsökkenéssel írjuk le. 2004. április 1-jétől kezdődően a felvásárlásokkor keletkező goodwill értékére amortizációt nem lehet elszámolni, de évente – vagy gyakrabban, ha bizonyos körülmények miatt felmerül az értékvesztés lehetősége – felülvizsgáljuk a goodwill értékét az IFRS 3-nak megfelelően.

Az immateriális javak értékcsökkenését (kivéve a 2004. március 31-e utáni felvásárlások során keletkező goodwillt) azok hasznos élettartama alatt számoljuk el.

Koncessziók és licencek	8–25 év
Szoftverek	3–5 év
Vagyoni értékű jogok	6 év
Márkanév	10 év
Leányvállalatok vásárlása során keletkezett goodwill	10–20 év

(j) Befektetett eszközök értékvesztése

A Matáv rendszeresen felülvizsgálja befektetett eszközeinek értékét, beleértve a tárgyi eszközöket, immateriális javakat, társult vállalatokba történt és egyéb hosszú távú befektetéseket, hogy megvizsgálja, bekövetkezett-e értékvesztés. Értékvesztést azon eszközök esetében számolunk el, amelyek könyv szerinti értéke magasabb a megtérülő értékénél, ami a használati érték és a becsült nettó eladási ár közül a magasabb. A tárgyi eszközök és immateriális javak értékvesztését az eredménykimutatás „Értékcsökkenési leírás” sorában számoljuk el, míg az egyéb befektetett pénzügyi eszközök értékvesztését a nettó pénzügyi eredményben számoljuk el.

A befektetett eszközök használati értékét diszkontált cash-flow elemzés módszert használva a pénzbevételt generáló egységek (CGU) szintjén határozzuk meg.

(k) Lízingek

Lízingbe adó

Az operatív lízing keretében bérbe adott eszközöket a mérlegben a tárgyi eszközök között tartjuk nyilván. Az értékcsökkenésüket a befektetett eszközökhöz hasonlóan számoljuk el a teljes hasznos élettartam alatt. A kapott lízingdíjbevételt lineárisan számoljuk el a lízingidőszak alatt.

Lízingbe vevő

Azon tárgyi eszköz lízinget, ahol a Matáv a tulajdonjoggal járó összes előnyt és kockázatot viseli, pénzügyi lízingként számoljuk el. A pénzügyi lízinget az eszköz piaci értékén, vagy ha alacsonyabb, a jövőbeni lízingkifizetések becsült jelenértékén aktiváljuk. Minden lízingdíj-kifizetést megbontunk a kötelezettségek és a pénzügyi költségek között úgy, hogy állandó nagyságú kamatláb terhelje a pénzügyi lízingkötelezettséget. A pénzügyi költségek levonása utáni lízingkötelezettségeket a hitelek és egyéb kölcsönök között mutatjuk ki. A pénzügyi lízing kamatelemét a lízingidőszakra vonatkozó eredménykimutatás „Pénzügyi eredmény” sora tartalmazza. A pénzügyi lízingszerződések keretében szerzett tárgyi eszközök leírásának időtartama a lízing időtartama és az eszközök hasznos élettartama közül a rövidebb.

Az operatív lízingekkel kapcsolatos költségeket a lízingidőszakra vetítve lineáris módszerrel költségként számoljuk el az egyéb működési költségek között.

Visszlízing

Visszlízing alatt a Matáv eszközeinek eladását és annak vagy egy részének visszalízingelését értjük.

Amennyiben a visszlízing pénzügyi lízingnek minősül, az értékesítésen keletkezett nyereséget elhatároljuk, és a lízing időtartama alatt fokozatosan ismerjük el az eredménykimutatásban.

(l) Halasztott adó

A halasztott adók, a mérlegkötelezettség módszerét alkalmazva, azon ideiglenes különbségek adózási hatásait tükrözik, amelyek egyrészt az éves beszámolóban szereplő eszközök és források könyv szerinti értéke, másrészt pedig a társasági adózás céljából kimutatott összegek között fennállnak. A halasztott adók összegét a mindenkori törvényes előírások szerinti adókulcsok használatával számítjuk.

A lényegesebb ideiglenes különbségek a tárgyi eszközökre elszámolt értékcsökkenés, a követelések értékvesztése, a kötelezettségekre és kiadásokra képzett céltartalék és az adótörvény szerinti veszteségek, valamint adókedvezmények miatt adódnak.

(m) Hitelek és egyéb kölcsönök

A hiteleket és kölcsönöket kezdetben a tényleges kapott összegben tartjuk nyilván, ami nem foglalja magába a tranzakciós költségeket. A későbbi időszakokban amortizált költségen szerepelnek. A felvételkori és a visszafizetési értékek közötti különbözetet a kölcsön futamideje alatt az eredménykimutatásban számoljuk el.

A kölcsönfelvétellel kapcsolatos költségeket és hitelkamatokat felmerülésükkor költségként, az aktivált kamat nélkül számoljuk el. Az általános célú hitelek kamatai a tárgyi eszköz üzembe helyezésének időpontjáig az adott tárgyi eszköz beruházási költségének részeként kerülnek aktiválásra, majd az eszköz értékcsökkenési időtartama alatt amortizálódnak. Az aktiválendő hitelezési költség megállapítása a tőke-hitel finanszírozási

rátá alapján történik, úgy, hogy a hitelállományból levonjuk a rövid lejáratú kölcsönöket és az akvizíciók finanszírozására felvett hiteleket. A tárgyi eszközök és immateriális javak beszerzésére felvett hitelek 2003 végéig visszafizetésre kerültek, így 2004-ben nem aktiváltunk kamatot.

A tényleges hitelezési költség (18. megjegyzés) meghatározása a hitelek és egyéb kölcsönök éves átlagos értékének, valamint az összes fizetendő kamatnak és egyéb díjnak a figyelembevételével történik. A hitelek kamatlábai súlyozott átlagának kiszámításánál a hitelek és kölcsönök éves átlagos értékét és a kamatköltségek összegét használjuk.

Az éves beszámoló (18. megjegyzés) a hitelek és egyéb kölcsönök valós értékét is bemutatja. A hitelek és egyéb kölcsönök valós értékének kiszámítása a diszkontált cash-flow módszerrel történik.

(n) Halasztott bevételek

Az ügyfelektől a vezetékes hálózatba való bekapcsolás díjaként 1997. október 15. előtt kapott összegek egy része a hálózatfejlesztési költségekhez való hozzájárulásnak minősült. Ezen díjak hálózatfejlesztési hozzájárulás részét elhatároltuk, és az ahhoz kapcsolódó eszközök élettartama alatt számoljuk el bevételként. 1997. október 15-én lépett érvénybe az új szabályozás, amely megszüntette e díjak visszafizetésének lehetőségét, és az ezt követően kapott bekapcsolási díjknál már nem különített el hálózatfejlesztési hozzájárulást, ezzel lehetővé tette azok teljes összegének bevételként történő elszámolását. 1997. október 15. óta ezen bekapcsolási díjakat a bekapcsoláskor ismerjük el az eredménykimutatásban, így módon tükrözve a jogszabályi változásokat és a hálózat fejlettségi szintjét.

(o) Munkavállalói juttatások

(1) Nyugdíjak

A meghatározott befizetésű nyugdíj-, illetve egyéb jóléti alapokba történő befizetések költségként kerülnek elszámolásra a felmerülés időszakában. A Matáv nem biztosít meghatározott kifizetésű nyugdíjjellegű juttatásokat.

(2) Részvény és részvényalapú juttatások

A Társaság nem számol el személyi jellegű költséget a részvényalapú juttatásokkal kapcsolatban (30. megjegyzés).

A Matáv-részvény hosszú távú teljesítményéhez kötött prémium az eredménykimutatásban időarányos valós értéken kerül elszámolásra (30. megjegyzés).

(3) A munkaviszony megszűnésével kapcsolatos juttatások

A munkaviszony megszűnésével kapcsolatban akkor fizetendő juttatás, ha a munkavállaló munkaviszonya a rendes nyugdíjkorhatár elérése előtt megszűnik, illetve ha a munkavállaló önkéntes korai nyugdíjba vonulást választ a juttatások kifizetése érdekében. A Csoport akkor számol el munkaviszony megszűnésével kapcsolatos juttatást, amikor kötelezi magát, hogy vagy a szokásos nyugdíjba vonulási idő előtt megszünteti a munkavállaló vagy a munkavállalók egy csoportjának munkaviszonyát, vagy a juttatásokat azért ajánlja fel, hogy az idő előtti nyugdíjba vonulást ösztönözze. Ha a kifizetések a mérleg fordulónapját követő több mint 12 hónap után esedékesek, ezen összegeket jelenértékükre diszkontálva könyveljük.

(p) Céltartalékok

Céltartalék akkor kerül elszámolásra, ha a Matávnak tényleges vagy vélelmezett kötelezettsége van valamely múltbeli eseményből kifolyólag, és valószínűsíthető, hogy a kötelezettség rendezése gazdasági értéket megtestesítő források kiáramlását igényli, valamint megbízhatóan meg lehet becsülni a kötelezettség összegét.

A szokásos tevékenységekkel kapcsolatos költségekre a Matáv nem képez előre céltartalékot.

(q) Saját részvény

Amikor a Társaság vagy egy leányvállalata megvásárolja a Társaság részvényeit, a kifizetett ellenérték és minden járulékos költség a saját tőkét csökkenti a „Saját részvény” soron, amíg azok bevonásra nem kerülnek. Amikor ezeket a részvényeket a későbbiekben eladjuk vagy újra kibocsátjuk, minden kapott ellenérték a saját tőkében kerül elszámolásra.

(r) Bevételek

A Matáv bevétele elsősorban az ügyfelei és egyéb harmadik fél részére a Matáv telekommunikációs hálózatán keresztül nyújtott szolgáltatásaiból és áruk értékesítéséből származik. A szolgáltatásokból és árueladásokból származó bevételek (23. és 24. megjegyzés) általános forgalmi adóval és kedvezményekkel csökkentett értékét a Csoporton belüli forgalom kiszűrése után a szolgáltatás nyújtásakor, illetve az áruk értékesítésekor ismerjük el abban az esetben, ha az ár ismert vagy meghatározható, és a megtérülés megfelelő mértékben biztosítottnak látszik.

Az előfizetési szerződés jellemzően belépési díjat, árueladást, előfizetési díjat és havi forgalmi díjat tartalmaz. A Társaság ezen díjelemeket különálló bevételelemként kezeli IFRS-beszámolójában, és minden bevételt a számlázott értékén számol el.

Az ügyfelek igénybe vehetnek nyilvános telefonkártyákat, mobil- és internet-feltöltőkártyákat, amelyekkel meghatározott ideig használhatják a Matáv hálózatát. Az ilyen típusú szolgáltatásokért az ügyfél a kártya megvásárlásakor fizet.

A Matáv távközlési hálózatát használó más távközlési szolgáltatók és azok roamingügyfelei, akiknek hívása a Matáv hálózatában végződik, a Matáv szempontjából harmadik félnek minősülnek.

A Matáv IFRS-szabályok szerinti bevételeismerési politikája szolgáltatáscsoportonként a következő:

1. Belépési díjak (vezetékes és mobil)

Az előfizetőknek a vezetékes, illetve a mobilhálózathoz való csatlakoztatásából származó bevételt a szolgáltatás aktiválásakor ismerjük el. Az ügyfelektől a vezetékes hálózatba való bekapcsolási díjként 1997. október előtt kapott összegeket elhatároltuk, és 10 év alatt számoljuk el bevételként. Lásd még a „Halasztott bevételek”-re vonatkozó számviteli politikát.

2. Előfizetési díjak (vezetékes és mobil)

A havi előfizetési díj az ügyfeleknek a hálózati hozzáférés fejében kiszámlázott állandó havidíj. Az előfizetési díj abban a hónapban kerül elszámolásra, amelyben az ügyfélnek lehetősége van használni a hálózatot.

3. Kimenő forgalom

Kimenő forgalom alatt az ügyfelek és egyéb harmadik felek Matáv telekommunikációs hálózati használatát értjük. Az ügyfelek és egyéb harmadik felek a kimenő forgalomért a tényleges használat és az előre megállapított egységár függvényében fizetnek. A forgalmi bevétel a szolgáltatás nyújtásának időszakában kerül elismerésre. A nyilvános telefonkártyák, a mobil- és az internet-feltöltőkártyák bevétele az előfizető által történő felhasználáskor, illetve a fel nem használt egységek esetében lejáratkor kerül könyvelésre.

4. Bejövő forgalmi bevétel

A bejövő forgalmi bevételt a forgalom lebonyolításának időszakában számoljuk el. Ezen bevételek egy része gyakran egyéb hálózatüzemeltetőknek kerül kifizetésre (beleértve a roaming szolgáltatás díját is) a hálózatuk igénybevételéért. Az ilyen átmenő forgalom bevételei és költségei bruttó módon kerülnek kimutatásra a jelen konszolidált beszámolóban, a forgalom lebonyolításának időszakában elszámolva.

5. Béreltvonalai és adatátviteli bevételek

Béreltvonalai szolgáltatást havi bérleti díj fejében nyújtunk, az adatátviteli bevétel a tényleges forgalom alapján kerül elszámolásra. Ezen bevételek a szolgáltatás igénybevételének, illetve annak rendelkezésre állásának időszakában kerülnek elismerésre.

6. Készülékértékesítés

A telefonkészülékek eladásából származó bevételek a készülékek átadásakor kerülnek könyvelésre.

(s) Kutatás-fejlesztési és marketingköltségek

A kutatás-fejlesztés költségeit és a marketingköltségeket felmerülésükkor költségként számoljuk el.

(t) Egy részvényre jutó hozam

A részvényenkénti hozam úgy kerül kiszámításra, hogy az éves eredményt elosztjuk az abban az évben forgalomban lévő törzsrésvények súlyozott átlagos számával, míg a módosított részvényenkénti hozamot a törzsrésvények mellett a hígulást okozó részvényopciók súlyozott átlagos számának figyelembevételével számítjuk ki.

(u) Osztalék

A Csoport éves jelentésében az osztalék abban a periódusban szerepel, amelyben a Csoport tulajdonosai azt a Közgyűlésen jóváhagyták.

(v) Szegmensek

A Matáv szegmenseit alapvetően a termékek és szolgáltatások olyan csoportosítása alapján határozza meg, amelyek egymástól eltérő kockázatot és hozamot mutatnak. A Társaság idén megváltoztatta a korábbi években alkalmazott szegmensek szerinti megbontás szerkezetét a Csoport

irányításában és jelentési rendszerében bekövetkezett változásoknak megfelelően. Az előző évek szegmensek szerinti kimutatásai is átalakításra kerültek a 2004-es évvel való összehasonlíthatóság érdekében.

A Matáv szegmensei elsődlegesen üzletáganként kerültek szétosztásra – vezetékes és mobilszolgáltatásra –, amelyek magukban foglalják a magyarországi és a macedóniai tevékenységet is. A szegmenseket úgy alakítottuk ki, hogy konzisztensek legyenek azokkal az információkkal, amelyeket a Matáv menedzsmentje belső jelentési és elemzési célokra használ. A szegmensjelentések másodlagos megbontása a földrajzi területek alapján történik.

(w) Összehasonlító információ

A tárgyévre vonatkozó beszámolóval való összevethetőség érdekében a korábbi évek egyes tételei átsorolásra kerültek.

3 Pénzügyi kockázatok kezelése

(a) Pénzügyi kockázati tényezők

A Matáv esetében a kamatlábak és devizaárfolyamok változásából eredő piaci kockázat az adósságállománnyal és a várható tranzakciókkal kapcsolatos. Mivel a magyar társaságok bevételeinek és kiadásainak döntő része forintban keletkezik, a Matáv funkcionális elszámolási pénzneme a magyar forint, így a Matáv célja, hogy pénzügyi kockázatát forintban mérve minimalizálja.

(1) Árfolyamkockázat

2001 októberében a Magyar Nemzeti Bank felhagyott a forint leértékelésével az euróhoz képest, miután 2001. május 4-én kiszélesítette az intervenció sávot +/-2,25%-ról +/-15%-ra. Ez a rendelkezés jelentősen megnövelte a Csoport árfolyamkockázatát. Az ebből adódó megnövekedett kockázat csökkentése érdekében a Matáv 2002-ben és 2003-ban folyamatosan csökkentette a devizában felvett hiteleit. További árfolyamkockázatot hordoznak a Matáv valuta- és devizakészletei, nemzetközi távközlési szolgáltatóktól származó bevételei, illetve feljükk történő kifizetései, valamint a tárgyi eszközök és immateriális javak külföldi pénznemben történő beszerzése. Ezen bevételek és kifizetések általában egyensúlyban vannak, így a Matáv nagyon ritkán kényszerül devizavételre vagy -eladásra a pénzpiacon.

A Matáv esetenként származékos ügyleteket köt az árfolyamkockázat csökkentése érdekében. Ezek a határidős deviza és swap ügyletek a devizában esedékes fizetési kötelezettségekben rejlő árfolyamkockázat csökkentése érdekében köttetnek.

(2) Kamatlábckockázat

A Matáv pénzpiaci kockázatát elsősorban a kamatlábak változása jelenti. Ez annak a következménye, hogy a változó HUF kamatlábak hatással vannak a fix kamatozású kölcsönök valós értékére, valamint a változó kamatozású hiteleken keresztül hatnak a pénzügyi áramlásra is. A kamatkockázat csökkentése érdekében a Matáv forinthitel-portfólióját fix és változó kamatozású hitelek kombinációjából állítja össze. 2003 végére a Matáv szinte a teljes fennálló devizahitel-állományát átváltotta forinthitelre, így a kamatlábváltozásokból eredő kockázatot a forintpiacra korlátozta.

(3) Hitelezési kockázat

A Csoportot nem fenyegeti jelentős hitelezésvesztés-kockázat. A Csoport magyarországi tagvállalatainak pénzeszközei elsősorban magyar forintban, biztonságos pénzintézeteknél vannak elhelyezve, így a hitelkockázat korlátozott. A macedón leányvállalatoknak macedón dénár, euró és dollár pénzeszközei vannak.

A vevőkövetelésekből eredő potenciális kockázat korlátozott a Matáv széles előfizetői bázisa, valamint annak ágazati és földrajzi megoszlása miatt.

(4) Likviditási kockázat

A körültekintő likviditáskockázat-kezelés elegendő mennyiségű pénzeszköz és piacképes értékpapír, valamint megfelelő mennyiségű hitelkeret rendelkezésre állásáról gondoskodik. A Csoport Treasury célja a rugalmas finanszírozás biztosítása lehívható hitelkeretek fenntartásával.

(b) Származékos pénzügyi eszközök és fedezeti ügyletek elszámolása

A Matáv nem alkalmaz fedezeti elszámolást a pénzügyi instrumentumokra, minden veszteség és nyereség az eredménykimutatásban kerül elszámolásra. A származékos eszközök valós értéke az ügylet lejáratától függően a kereskedelmi célú pénzügyi eszközök vagy egyéb hosszú lejáratú eszközök, illetve a származékos kötelezettségek között kerül kimutatásra.

(c) Valós érték becslése

A tőzsdei forgalomban lévő származékos eszközök, valamint a kereskedelmi célú és eladható értékpapírok valós értéke a mérleg forduló-

napján érvényes piaci áron alapszik. A kamatswapok valós értéke a jövőbeli cash-flow-k jelenértéke alapján kerül kiszámításra. A határidős devizaszerződések valós értéke a mérleg fordulónapján érvényes határidős devizapiaci árfolyamok alapján kerül meghatározásra.

A tőzsdei forgalomban nem levő származékos eszközök és egyéb pénzügyi instrumentumok valós értékének meghatározására a Csoport olyan becsléseket alkalmaz, amelyek a mindenkori mérlegfordulónapon érvényes piaci viszonyokon alapulnak. A többi pénzügyi instrumentum valós értékének meghatározására a jövőbeli cash-flow-k jelenértékét használjuk.

4 Szegmensek

A Matáv két elsődleges szegmensre bontja tevékenységét: vezetékes és mobiltávközlési tevékenységre, melyek mindegyike magyarországi és nemzetközi tevékenységet is magában foglal.

A vezetékes távközlési szegmens Magyarországon és Macedóniában nyújt helyi, távolsági és nemzetközi távközlési szolgáltatást. A magyarországi tevékenység tartalmazza az elhanyagolható romániai és bulgáriai jelenlétet is. A szegmensbe tartozó cégek egyéb – béreltvonali, adatátviteli, alközpont, helyihálózat-üzemeltetés, kábeltelevízió és internet – szolgáltatást is nyújtanak.

A mobilszegmens digitális szolgáltatást nyújt a 900 és 1,800 MHz-es frekvencián Magyarország és Macedónia területén.

A szegmensek közötti árképzés piaci alapon történik.

2004. január 1-je előtt a Matáv tevékenységét három szegmensre bontotta, ezek voltak a vezetékes távközlési, a mobil- és a nemzetközi szegmens. A vezetékes távközlési szegmens magában foglalta a magyarországi vezetékes távközlési cégeket, míg a mobilszegmens a T-Mobile-t (korábban Westel és Westel 0660) tartalmazta. A nemzetközi szegmens a Csoport macedón leányvállalataiból állt (vezetékes és mobilszolgáltatók egyaránt).

2004. január 1-jével kezdődően a Matáv átstrukturálta a szegmensek bemutatását oly módon, hogy az tükrözi a Csoportban az irányítási és jelentési struktúrában bekövetkezett változásokat. A jelenlegi jelentésben a korábbi nemzetközi szegmens került megbontásra vezetékes és mobilkommunikációs tevékenységre, amelyek így hozzáadódtak a magyarországi vezetékes és magyarországi mobiltevékenységekhez.

Elsődleges jelentési forma: A következő táblázat mutatja a Csoport működési tevékenységének összefoglalását a 2002, 2003 és 2004-es pénzügyi évekre vonatkozóan. A bemutatott szegmensek konzisztensek a Társaság Irányító Bizottsága által használt formátummal.

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Bevételek			
Magyarországi vezetékes	336 306	324 552	301 743
Nemzetközi vezetékes	47 793	49 689	45 184
Összesen	384 099	374 241	346 927
Mínusz szegmensen belüli bevétel	(1 122)	(1 552)	(907)
Vezetékes szegmens összbevétele	382 977	372 689	346 020
Mínusz szegmensek közötti bevétel	(14 756)	(14 034)	(11 846)
Vezetékes szegmens bevétele külső ügyfelektől	368 221	358 655	334 174
Magyarországi mobil	232 612	254 141	263 023
Nemzetközi mobil	29 482	31 575	33 734
Összesen	262 094	285 716	296 757
Mínusz szegmensen belüli bevétel	(19)	(20)	(58)
Mobilszegmens összbevétele	262 075	285 696	296 699
Mínusz szegmensek közötti bevétel	(39 711)	(37 099)	(29 435)
Mobilszegmens bevétele külső ügyfelektől	222 364	248 597	267 264
A Csoport összbevétele	<u>590 585</u>	<u>607 252</u>	<u>601 438</u>

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Értécsökkenés			
Magyarországi vezetékes – goodwillamortizáció	2 343	1 599	1 601
Magyarországi vezetékes – egyéb értécsökkenés	74 325	70 262	70 965
Magyarországi vezetékes	76 668	71 861	72 566
Nemzetközi vezetékes – goodwillamortizáció	642	663	684
Nemzetközi vezetékes – egyéb értécsökkenés	5 524	9 081	8 411
Nemzetközi vezetékes	6 166	9 744	9 095
Vezetékes szegmens (a)	82 834	81 605	81 661
Magyarországi mobil – goodwillamortizáció	9 540	9 540	9 540
Magyarországi mobil – egyéb értécsökkenés	25 883	30 355	38 031
Magyarországi mobil	35 423	39 895	47 571
Nemzetközi mobil – goodwillamortizáció	1 926	1 989	2 051
Nemzetközi mobil – egyéb értécsökkenés	2 558	4 845	6 383
Nemzetközi mobil	4 484	6 834	8 434
Mobilszegmens (a)	39 907	46 729	56 005
A Csoport összes értécsökkenése	<u>122 741</u>	<u>128 334</u>	<u>137 666</u>
Szegmenseredmények (Működési eredmény)			
Magyarországi vezetékes	43 666	44 090	13 061
Nemzetközi vezetékes	15 136	11 765	7 028
Vezetékes szegmens összesen	58 802	55 855	20 089
Magyarországi mobil	52 390	55 030	56 128
Nemzetközi mobil	11 048	11 179	9 047
Mobilszegmens összesen	63 438	66 209	65 175
A Csoport működési eredménye	<u>122 240</u>	<u>122 064</u>	<u>85 264</u>
Részesedés társult vállalatok adózás előtti eredményéből			
Magyarországi vezetékes szegmens	691	963	2 297
Összesen	<u>691</u>	<u>963</u>	<u>2 297</u>

	2002	2003	2004
	december 31-én		
	(millió Ft)		
Eszközök			
Magyar vezetékes – eszközök	557 139	517 286	468 219
Magyar vezetékes – társult vállalatok	4 607	4 827	5 750
Magyar vezetékes	561 746	522 113	473 969
Nemzetközi vezetékes	94 221	109 320	108 844
Szegmensen belüli kiszűrések	(360)	(879)	(369)
Vezetékes szegmens	655 607	630 553	582 445
Magyar mobil	358 582	357 634	362 406
Nemzetközi mobil	64 558	71 637	77 077
Szegmensen belüli kiszűrések	(1)	(1)	(42)
Mobilszegmens	423 139	429 270	439 441
Szegmensek közötti kiszűrések	(10 379)	(8 025)	(8 404)
A szegmensek eszközei összesen	1 068 367	1 051 798	1 013 482
Nem allokált eszközök (b)	9 084	7 039	16 076
A Csoport összes eszköze	<u>1 077 451</u>	<u>1 058 837</u>	<u>1 029 558</u>
Kötelezettségek			
Magyar vezetékes	85 056	69 138	84 801
Nemzetközi vezetékes	9 070	5 918	4 039
Szegmensen belüli kiszűrések	(360)	(879)	(369)
Vezetékes szegmens	93 766	74 177	88 472
Magyar mobil	38 242	43 222	47 535
Nemzetközi mobil	3 015	2 526	3 393
Szegmensen belüli kiszűrések	(1)	(1)	(42)
Mobilszegmens	41 256	45 747	50 886
Szegmensek közötti kiszűrések	(10 379)	(8 025)	(8 404)
A szegmensek összes kötelezettsége	124 643	111 899	130 954
Nem allokált kötelezettségek	377 228	316 554	321 940
A Csoport összes kötelezettsége	<u>501 871</u>	<u>428 453</u>	<u>452 894</u>
	2002	2003	2004
	december 31-én		
	(millió Ft)		
Tárgyi eszközök és immateriális javak beszerzése			
Magyar vezetékes	49 245	39 662	39 494
Nemzetközi vezetékes	13 047	8 227	5 270
Vezetékes szegmens	62 292	47 889	44 764
Magyar mobil	41 532	37 131	41 440
Nemzetközi mobil	6 164	5 768	5 543
Mobilszegmens	47 696	42 899	46 983
Csoport összesen	<u>109 988</u>	<u>90 788</u>	<u>91 748</u>

(a) A szegmensek értékcsökkenése tartalmazza a szegmensek tárgyi eszközeinek és immateriális javainak értékvesztését is. A 2003-ban és 2004-ben elszámolt értékvesztés a 11. és 12. megjegyzésben kerül bemutatásra.

(b) A nem allokált eszközök közé tartoznak a társasági és halasztott adók, míg a nem allokált kötelezettségek a hiteleket, egyéb kölcsönöket és a fizetendő társasági és halasztott adókat tartalmazzák.

Másodlagos jelentési forma: A Matáv vezetékes és mobilszegmense egyaránt kiterjed Magyarország és Macedónia területére. A földrajzi szegmensek szerinti bemutatás látható az alábbi táblázatban.

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Bevételek			
Magyarország területén realizált bevétel	524 164	538 810	534 051
Mínusz szegmensek közötti bevétel	(909)	(1 322)	(682)
Külső ügyfelektől származó bevétel – Magyarország	523 255	537 488	533 369
Macedónia területén realizált bevétel	67 562	70 014	68 352
Mínusz szegmensek közötti bevétel	(232)	(250)	(283)
Külső ügyfelektől származó bevétel – Macedónia	67 330	69 764	68 069
A Csoport összes bevétele	<u>590 585</u>	<u>607 252</u>	<u>601 438</u>
Tárgyi eszközök és immateriális javak beszerzése			
Magyarország	90 777	76 793	80 934
Macedónia	19 211	13 995	10 813
Csoport összesen	<u>109 988</u>	<u>90 788</u>	<u>91 748</u>
Eszközök			
Magyarország	910 992	873 126	829 016
Macedónia	157 736	179 553	184 876
Összesen	1 068 728	1 052 678	1 013 893
Szegmensek közötti kiszűrések	(361)	(880)	(411)
Szegmensek összes eszköze	1 068 367	1 051 798	1 013 482
Nem allokált eszközök	9 084	7 039	16 076
Csoport összesen	<u>1 077 451</u>	<u>1 058 837</u>	<u>1 029 558</u>

5 Akvizíciók

További Stonebridge-részesedés vásárlása (a MakTel 51%-os tulajdonosa)

A Stonebridge eredeti tulajdonosai között létrejött Jegyzési és Részvényesi Okirat (Okirat) tartalmaz egy eladási opciót, amely feljogosítja a Stonebridge egyik tulajdonosát, a SEEF Holdings Ltd.-t (SEEF), hogy 2003., 2004. vagy 2005. május 15-én, illetve az Okiratban rögzített események bekövetkezése esetén, szintén az Okiratban leírt árképlet alapján, eladja a részvényeit a Matávnak. Az árképlet figyelembe veszi a konzorcium által a részvényekért fizetett vételárat, a kamat, adózás és értékcsökkenés előtti eredményt (EBITDA) és a MakTel nettó adósságát.

Az Okiratban foglaltaknak megfelelően 2003. június 20-án a SEEF élt eladási opciós jogával (a Stonebridge 3,05%-os tulajdonjogával kapcsolatban), így a Matáv 21 millió eurót (5545 millió Ft) fizetett a SEEF-nek 2003. július 27-én. 2004-ben a SEEF újra élt eladási jogával, és a Stonebridge fennmaradó 3,05%-os tulajdonjogát eladta a Matávnak 27,4 millió dollárért (5554 millió Ft). A Társaság tulajdoni részesedése ezzel 92,6%-ra nőtt a Stonebridge-ben. A 2003-as beszerzést az IAS 22 (Akvizíciók) szerint, a 2004-es beszerzést pedig az új IFRS 3 (Akvizíciók) szerint könyveltük.

A CosmoTelco – a másik tulajdonos – és a Matáv vételi opciós megállapodást kötöttek, amelyek értelmében a CosmoTelconak joga volt arra, hogy további Stonebridge-részvényeket vásároljon a Matávtól, és így módon a CosmoTelco eredeti 7,44 százalékos részesedése a Stonebridge jegyzett tőkéjében 29 százalékra nőjön. Az egyes részvények ára a Matáv beszerzési árán plusz a tulajdonszerzéshez kapcsolódó egyéb költségeken alapult. A CosmoTelco vételi opciójának 2002. február 8-i lejáratá előtt a Matáv és a CosmoTelco módosította a vételi opciós szerződést, amelynek eredményeként

a CosmoTelco 2003 februárjáig gyakorolhatta a Stonebridge 10%-ára vonatkozó vételi opcióját. A Matáv 7 millió euró (1715 millió Ft) díjat fizetett a CosmoTelcónak azért, hogy a fennmaradó 11,55%-os részesedésre vonatkozó opcióját 2002. február 8-ával hagyja lehívás nélkül lejárni. 2003-ban a felek megegyeztek, hogy a CosmoTelco nem hívja le a maradék opcióját, s ezért a Matáv 2,5 millió eurót (658 millió Ft-ot) fizetett a CosmoTelcónak.

2004. október 26-án a Matáv megvásárolta a CosmoTelcótól a Stonebridge 7,44%-os tulajdonjogát, és így a cég egyedüli tulajdonosává vált. A beszerzés eredményeként a Matáv tulajdonjoga a MakTelben 51%-ra nőtt. Az akvizíció összes költsége 9003 millió Ft-ot tett ki.

A T-Systems Hungary 49%-os tulajdonjogának megszerzése

2004. szeptember 30-án a Matáv megvásárolta a T-Systems Hungary (TSH) 49%-os tulajdonjogát a T-Systems Internationaltól (TSI). A megállapított ár 3430 millió Ft volt. Mivel az ügylet a Deutsche Telekom Csoport két tagvállalata között jött létre, így a Matáv a befektetés könyv szerinti értékét és a hozzá kapcsolódó goodwillt a TSI mérlegében szereplő összegben vette át. A vételár és a könyv szerinti érték különbsége a saját tőkében került könyvelésre. A TSI könyveiből átvett goodwill a Matáv könyveiben a társult vállalatok értékében jelenik meg.

Leányvállalatok és egyéb befektetések beszerzése a cash-flow kimutatásban

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
T-Mobile Magyarország	11 515	-	-
Stonebridge	-	5 545	13 355
A CosmoTelcónak fizetett összegek a vételi opciótól való elállásért	1 715	658	-
T-Systems Hungary	-	-	3 430
Egyéb	229	1 789	488
Leányvállalatok és egyéb befektetések beszerzése összesen	13 459	7 992	17 273

Az „Egyéb” tétel a kisebb leányvállalatok, illetve egyéb részesedések részvényeiért fizetett vételi árakat tartalmazza.

6 Pénzeszközök

	2003	2004	
	december 31-én		
	(millió Ft)		Átlagos kamatláb
Forint	1 097	1 552	7,15%
MKD	14 669	22 110	4,81%
EUR	4 572	7 815	1,45%
Egyéb	1 795	5 402	1,82%
	22 132	36 879	3,75%

	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Pénztár	200	93
Bankbetét	9 430	36 773
Három hónapnál rövidebb lejáratú, kereskedelmi célú pénzügyi eszközök	12 502	13
	22 132	36 879

7 Egyéb kereskedelmi célú pénzügyi eszközök

Az egyéb kereskedelmi célú pénzügyi eszközök közé olyan instrumentumok tartoznak, melyek lejáratá 3–12 hónap. Idetartoznak azok a beágyazott származékos instrumentumok, melyek olyan szolgáltatási és bérleti szerződésekkel kapcsolatosak, melyekben a szolgáltatások ára olyan devizában van meghatározva, mely egyik félnek sem a funkcionális pénzneme.

8 Követelések

	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Belföldi vevőkövetelések	71 584	71 498
Külföldi vevőkövetelések	21 611	19 723
Követelések társult vállalatoktól	746	555
Követelések a Deutsche Telekom Csoport tagvállalataitól	2 692	1 200
Forgóeszközökre adott előlegek	715	796
Nyeréségadó-követelés	2 455	3 549
Egyéb adókövetelés	2 530	4 259
Aktív időbeli elhatárolások	4 700	2 128
Egyéb követelések	8 836	7 557
	<u>115 869</u>	<u>111 265</u>
Értékvesztés	<u>(20 960)</u>	<u>(24 276)</u>
	<u>94 909</u>	<u>86 989</u>

A 2003-ban és 2004-ben elszámolt értékvesztés az alábbiak szerint alakult:

	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Értékvesztés az időszak elején	(20 499)	(20 960)
Elszámolt értékvesztés	(4 450)	(6 082)
Értékvesztés felhasználása	3 989	2 766
Értékvesztés az időszak végén	<u>(20 960)</u>	<u>(24 276)</u>

9 Készletek

	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Kábelek, huzalok és egyéb anyagok	4 430	3 933
Áruk	7 052	4 724
Összesen	11 482	8 657
Mínusz készletekre képzett értékvesztés	<u>(1 485)</u>	<u>(988)</u>
	<u>9 997</u>	<u>7 669</u>

10 Értékesítésre szánt eszközök

Az értékesítésre szánt eszközök közé elsősorban az ingatlanok kihasználtságának fokozása és a létszámleépítés eredményeképpen értékesítésre kijelölt telkek és épületek tartoznak. Az értékesítésre várhatóan egy éven belül kerül sor.

11 Tárgyi eszközök – nettó

	Telek	Épület Alépítmény, kábel és külső hálózat	Telefon- központ	Egyéb	Beruhá- zások	Összesen
Bruttó érték (millió Ft)						
2004. január 1.	4 413	116 366	274 922	565 806	123 094	1 101 741
Változás a Csoport összetételében	-	1	-	-	275	402
Növekedés	20	3 744	9 040	38 200	10 621	60 833
Csökkenés	(433)	(2 766)	(1 702)	(20 161)	(8 703)	(33 765)
Átváltási különbözet	(2)	(1 014)	(2 282)	(3 863)	(1 087)	(8 439)
Átsorolás	-	-	-	-	(1 207)	(1 207)
2004. december 31.	<u>3 998</u>	<u>116 331</u>	<u>279 978</u>	<u>579 982</u>	<u>16 283</u>	<u>1 119 565</u>
Értékcsökkenés						
2004. január 1.	-	23 695	81 556	287 174	84 714	477 139
Változás a Csoport összetételében	-	-	-	-	86	86
Éves értékcsökkenés	-	3 394	11 419	66 170	17 442	98 425
Értékvesztés	-	77	-	5 278	-	5 355
Csökkenés	-	(1 528)	(1 651)	(19 621)	(8 404)	(31 204)
Átváltási különbözet	-	(254)	(899)	(1 547)	(662)	(3 362)
Átsorolás	-	-	-	-	(327)	(327)
2004. december 31.	<u>-</u>	<u>25 384</u>	<u>90 425</u>	<u>337 454</u>	<u>92 849</u>	<u>546 112</u>
Nettó könyv szerinti érték						
2004. december 31.	<u>3 998</u>	<u>90 947</u>	<u>189 553</u>	<u>242 528</u>	<u>30 144</u>	<u>573 453</u>
Ebből értékesítésre szánt eszközök						(3 063)
Nettó könyv szerinti érték 2004. december 31-én						<u>570 390</u>
Nettó könyv szerinti érték						
2003. december 31.	<u>4 413</u>	<u>92 671</u>	<u>193 366</u>	<u>278 632</u>	<u>38 380</u>	<u>624 602</u>
Ebből értékesítésre szánt eszközök						(3 612)
Nettó könyv szerinti érték 2003. december 31-én						<u>620 990</u>

A „Változás a Csoport összetételében” sor tartalmazza a Matáv által 2004-ben megvásárolt cégek eszközeit.

A befejezetlen beruházások növekedése nettó módon tartalmazza az egyéb kategóriákba történt átvezetéseket.

A tárgyi eszközök „Növekedés” sora nettó módon tartalmazza a szélessávú eszközökbe történt beruházások kapcsán a Matávnak járó 6849 millió forint beruházási adókedvezményt. További információk a 28. megjegyzésben találhatóak.

Az épületek között szerepelnek értékesített, majd pénzügyi lízing keretében visszalízingelt eszközök, amelyek bruttó értéke 2004. december 31-én 567 millió Ft, nettó könyv szerinti értéke pedig 516 millió Ft.

2004. december 31-én a telefonközpontok között operatív lízing szerződések keretében az ügyfelek rendelkezésére bocsátott eszközök is szerepelnek, melyek bruttó könyv szerinti értéke 5436 millió forint (2003-ban 7406 millió Ft), nettó könyv szerinti értéke 2730 millió forint (2003-ban 3445 millió Ft). Az eszközök értékcsökkenése 463 millió Ft (2003-ban 1150 millió Ft).

A 2004-ben elszámolt értékvesztés MLLN-, DTU-, FMUX- és nagysebességű előfizetői eszközökhöz kapcsolódik. Ezen eszközök megtérülő értéke a használati érték alapján, diszkontált cash-flow módszerrel került meghatározásra. A diszkontált cash-flow-ban használt diszkontráta 9,74% volt 2004-ben. Az elszámolt értékvesztés a vezetékes szegmensen érinti.

2004. január 1-jén a Csoport felülvizsgálta bizonyos tárgyi eszközök hasznos élettartamát, ami 177 millió forinttal magasabb értékcsökkenést eredményezett 2004-ben. Az érintett eszközök közé például szerverek, szoftverlicenckek, nyilvános telefonkészülékek, számlázási rendszerek,

átviteltechnikai berendezések tartoznak. Ezen eszközök hasznos élettartamának felülvizsgálatára és megváltoztatására az IFRS előírásai szerint került sor úgy, hogy tükrözzék az eszközök üzembe helyezése óta végbement technológiai változásokat.

12 Immateriális javak – nettó

	Koncessziók és licencek	Szoftver	Bérelti jogok	Márkanév	Goodwill	Összesen
(millió Ft)						
Bruttó érték						
2004. január 1.	20 399	77 183	7 017	7 706	289 183	401 488
Változás a Csoport összetételében	-	182	-	365	8 675	9 222
Növekedés	17 072	17 076	169	-	-	34 317
Csökkenés	-	(3 988)	(423)	(7 546)	-	(11 957)
Átváltási különbözet	(41)	(945)	-	-	-	(986)
Átsorolás	-	1 207	-	-	-	1 207
2004. december 31.	<u>37 430</u>	<u>90 715</u>	<u>6 763</u>	<u>525</u>	<u>297 858</u>	<u>433 291</u>
Értékcsökkenés						
2004. január 1.	6 869	41 453	4 031	2 839	57 062	112 254
Változás a Csoport összetételében	-	31	-	-	-	31
Éves értékcsökkenés	1 638	13 073	527	346	13 876	29 460
Értékvesztés	-	-	-	4 426	-	4 426
Csökkenés	-	(3 986)	(404)	(7 546)	-	(11 936)
Átváltási különbözet	(28)	(294)	-	-	-	(322)
Átsorolás	-	327	-	-	-	327
2004. december 31.	<u>8 479</u>	<u>50 604</u>	<u>4 154</u>	<u>65</u>	<u>70 938</u>	<u>134 240</u>
2004. december 31.	<u>28 951</u>	<u>40 111</u>	<u>2 609</u>	<u>460</u>	<u>226 920</u>	<u>299 051</u>
Nettó könyv szerinti érték						
2003. december 31.	<u>13 530</u>	<u>35 730</u>	<u>2 986</u>	<u>4 867</u>	<u>232 121</u>	<u>289 234</u>

A Csoport összetételében történt változások soron a Matáv által 2004-ben megszerzett cégek eszközei és a beszerzéshez kapcsolódóan felmerült goodwill található.

A goodwillt is magukba foglaló immateriális javak amortizációs költsége és értékvesztése az eredménykimutatás „Értékcsökkenés” sorában kerül elszámolásra.

2004. március 22-én a Matáv Igazgatósága döntött a mobilszolgáltató leányvállalat – a Westel – T-Mobile Magyarországra való átnevezéséről. E döntés eredményeképpen a Westel márkanévre értékvesztést számoltunk el, majd a könyvekből kivezetésre került, amikor a márkanévváltás 2004. június 5-én befejeződött.

13 Tárgyi eszközök és immateriális javak beszerzése

	2002	2003	2004
december 31-ével végződött évben			
(millió Ft)			
Tárgyi eszközök növekménye	84 906	70 767	60 833
Immateriális javak növekménye	<u>13 033</u>	<u>17 506</u>	<u>34 317</u>
Tárgyi eszközök és immateriális javak összes növekménye	97 939	88 273	95 150
Beruházásiadó-kedvezmény (28. megjegyzés)	-	-	6 849
Beruházási szállítók változása	<u>12 049</u>	<u>2 515</u>	<u>(10 251)</u>
	<u>109 988</u>	<u>90 788</u>	<u>91 748</u>

14 Társult vállalatok

	2003	2004
	december 31-ével végződött évben	
	(millió Ft)	
Társult vállalatok nyitóegyenlege	4 607	4 827
Társult vállalatok növekedése	-	1 761
Részesedés a társult vállalatok adózási előtti eredményéből	963	2 297
Részesedés a társult vállalatok nyereségadójából	(168)	(401)
Társult vállalatok csökkenése	-	(101)
Fizetett osztalék	(575)	(2 633)
Társult vállalatok záróegyenlege	<u>4 827</u>	<u>5 750</u>

15 Egyéb hosszú lejáratú eszközök

	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Dolgozói hitelek	3 158	3 515
Egyéb adott hitelek	3 489	326
Származékos ügyletek	-	435
Egyéb hosszú lejáratú eszközök	<u>1 411</u>	<u>2 388</u>
	<u>8 058</u>	<u>6 664</u>

16 Pénzügyi instrumentumok

A mérlegben szereplő pénzügyi instrumentumok közé a pénzeszközök, befektetések, követelések, szállítók, lízingkötelezettségek és hitelek tartoznak. A Matáv emellett olyan pénzügyi instrumentumokkal is rendelkezik, amelyek célja a devizák árfolyamváltozásából eredő kockázatok csökkentése.

2001-ben a Matáv hitelt vett fel a Deutsche Telekom International Finance B.V.-től (DTIF) a T-Mobile Magyarország további 49%-os részesedésének és a MakTel 44%-os részesedésének megvásárlására. 2002-ben a Társaság több swapmegállapodást kötött a Deutsche Telekom AG-vel eurós hitel-cashflow-jának forintra történő átváltására.

Ezek a hitelek euróhitelként kerültek könyvelésre, míg a kapcsolódó swapmegállapodások származékos instrumentumokként voltak kimutatva.

2003-ban minden swapmegállapodás lezárult párhuzamosan a kapcsolódó hitelek refinanszírozásával.

A 2003-ban és 2004-ben kötött származékos ügyletek határidős devizaügyletekre korlátozódtak. Ezen túlmenően a Matáv egyes szerződésai beágyazott derivatívákat tartalmaznak. Ezeket az instrumentumokat az IAS 39 szerint értékeljük és számoljuk el.

A pénzügyi instrumentumok nyilvántartás szerinti nettó értéke – beleértve a pénzeszközöket, az egyéb kereskedelmi célú pénzügyi eszközöket, vevő- és egyéb követeléseket – a valós érték ésszerű becslését tükrözi ezen instrumentumok viszonylag rövid lejáratú ideje miatt.

A hosszú lejáratú hitelköveteléseket amortizált költségen tarjuk nyilván, amely megközelítőleg a valós értéket mutatja.

A hiteleken és egyéb kölcsönökön kívüli kötelezettségek valós értéke megközelítőleg a könyv szerinti értékükkel egyezik meg a kötelezettségek viszonylag rövid lejáratú ideje miatt. A hitelek és egyéb kölcsönök valós értékeit a 18. megjegyzésben mutatjuk be.

17 Származékos pénzügyi kötelezettségek

2003. december 31-én a származékos pénzügyi kötelezettségek a beágyazott pénzügyi instrumentumok valós értékét tartalmazták. 2004. december 31-én ezen instrumentumok valós értéke pozitív volt, ezért az eszközök között kerültek kimutatásra (lásd a 7. és 15. megjegyzést). A beágyazott származékos ügyletek főleg devizában kötött szolgáltatási és bérleti szerződéseket tartalmaztak, amelyek esetében a szerződésben rögzített pénznem egyik szerződő fél funkcionális elszámolási pénznemével sem egyezik.

18 Hitelek és egyéb kölcsönök

Megjegyzés	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Rövid lejáratú hitelek kapcsolt vállalatoktól	126 644	60 000
Hosszú lejáratú hitelek kapcsolt vállalatoktól	73 675	177 675
Kapcsolt vállalatoktól felvett hitelek (a)	200 319	237 675
Rövid lejáratú bankhitelek	65 685	34 161
Hosszú lejáratú bankhitelek	46 625	47 266
Bankhitelek (b)	112 310	81 427
Egyéb rövid lejáratú kölcsönök	607	377
Egyéb hosszú lejáratú kölcsönök	1 044	1 129
Egyéb kölcsönök	1 651	1 506
Hitelek és egyéb kölcsönök – külső felektől	113 961	82 933
Hitelek és egyéb kölcsönök összesen	<u>314 280</u>	<u>320 608</u>

2004. december 31-én a tőketörlesztések esedékessége a következő volt:

Év	Esedékesség	
	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
2004	192 936	-
2005	15 660	94 538
2006	97 007	103 538
2007	5 163	25 673
2008	3 042	23 053
2009	-	33 063
Utána	472	40 743
Hitelek és egyéb kölcsönök összesen	<u>314 280</u>	<u>320 608</u>

A Matáv hiteleinek és egyéb kölcsöneinek tényleges finanszírozási költsége (az összes fizetendő kamat és egyéb díj) 2004-ben 11,9% volt (2003: 11,9%, 2002: 7,0%). A felvett hitelek kamatlábainak súlyozott átlaga 2004-ben 10,9% volt (2003: 7,5%, 2002: 6,4%).

(a) Kapcsolt vállalatoktól felvett hitelek

A kapcsolt vállalatoktól felvett hitelek kivétel nélkül a DTIF-től származnak, és forintalapúak. A lenti táblázat a 2004. december 31-én fennálló hitelek részleteit mutatja:

Összeg (millió Ft)	Kamatláb (%)	Fix / változó	Visszafizetés ideje
40 000	10,53	változó	2012. május
20 000	10,35	változó	2008. május
73 675	9,36	fix	2006. január
40 000	10,95	fix	2005. május
25 000	9,61	fix	2009. október
20 000	11,16	fix	2005. január
14 000	10,20	fix	2007. május
5 000	9,68	fix	2009. szeptember
<u>Összesen</u>	<u>237 675</u>		

(b) Bankhitelek

A Matávnak 2003. és 2004. december 31-én csak forinthitelei voltak.

A hitelállomány 25 581 millió forint 1–6 hónapig terjedő időszakra lehívható rulírozó hiteleket tartalmaz (2003: 38 913 millió forint), amelyekre bármikor teljesíthető előtörlesztés.

Egyes hitelmegállapodások bizonyos szerződéses korlátozásokat is tartalmaznak, amelyek meghatározott pénzügyi mutatóknak való megfelelést is előírják. Ezen feltételek megsértése esetén, amennyiben korrekciós lépés nem történik, 15 500 millió forint visszafizetése válna 30 napon belül esedékessé (2003: 40 550 millió forint). 2004. december 31-ével a Társaság teljesítette a fenti szerződéses kötelezettségeit. Az egyik szerződés maximum 3,0 hitelállomány/EBITDA (kamatok, adózás és értékcsökkenés előtti eredmény) rátát engedélyez. A másik megállapodás minimum 2,0 EBITDA/kamatköltség rátát engedélyez.

Az alábbi táblázat a bankhitelek súlyozott átlagkamatlábát mutatja be 2004. december 31-én:

	Lejárat					Összesen
	2005	2006	2007	2008	2009	
	(millió Ft, kivéve a %-ban megadott értékek)					
Bankhitelek (forintalapú)						
Változó kamatozású	34 161	29 141	12 125	3 000	3 000	81 427
Átlagos kamatláb	10,06%	10,37%	10,37%	11,16%	9,77%	10,25%

(c) Valós értékek

Az alábbi táblázat a Matáv piacérzékeny kötelezettségeiről ad átfogó képet azok diszkontált cash-flow módszerrel számított valós értékét is bemutatva.

	2003		2004	
	december 31-én			
	(millió Ft)			
	Könyv szerinti érték	Valós érték	Könyv szerinti érték	Valós érték
Bankhitelek				
Fix kamatozású	14 500	15 202	-	-
Változó kamatozású	97 810	97 810	81 427	81 427
Bankhitelek összesen	<u>112 310</u>	<u>113 012</u>	<u>81 427</u>	<u>81 427</u>
Kapcsolt vállalatoktól felvett hitelek				
Fix kamatozású	150 318	147 683	177 675	178 997
Változó kamatozású	50 000	50 000	60 000	60 000
Kapcsolt vállalatoktól felvett hitelek összesen	<u>200 318</u>	<u>197 683</u>	<u>237 675</u>	<u>238 997</u>

A változó kamatozású hitelek kamatrátája elsősorban a BUBOR + kamatfelár képlet alapján kerül meghatározásra. A BUBOR a budapesti bankközi kamatláb.

(d) Hitelkeretek és biztosítékok

2004. december 31-én a Matáv 40 664 millió forint le nem hívott hitelkerettel rendelkezett. Amennyiben lehívásra kerülnek, e hitelkeretek kamatozása a LIBOR, BUBOR, valamint a változó kamatozású kereskedelmi banki hitelek alapkamata kamatfelárral növelt mértékének felel meg, attól függően, hogy milyen devizában és melyik bank folyósítja. 440 millió forint összértékű hitel inkasszóval biztosított.

19 Szállítók és egyéb kötelezettségek

	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Belföldi szállítók	46 744	46 066
Külföldi szállítók	6 155	6 183
Fizetendő UMTS-licenccij	-	11 500
Fizetések és bérek	9 670	10 175
Egyéb adó- és társadalombiztosítási kötelezettség	9 351	8 305
Kapott előleg	8 314	6 380
Elhatárolt költségek és bevételek	4 132	5 457
Elhatárolt kamatköltség DTIF felé	4 674	5 491
Elhatárolt kamatköltség külső feleknek	1 022	906
DT Csoport vállalatai felé fennálló kötelezettségek	1 561	2 321
Tartozások társult vállalatok felé	143	1 621
Nyereségadó-kötelezettség	506	52
Fizetendő osztalék	50	61
Egyéb kötelezettség	9 051	5 455
	<u>101 373</u>	<u>109 973</u>

20 Halasztott bevételek

	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
Nyitóegyenleg	7 178	4 446
Bevételeként elismerve	(2 732)	(1 758)
Záróegyenleg	<u>4 446</u>	<u>2 688</u>
Egy éven belül elismerendő összeg	1 971	1 502

21 Kötelezettségekre és költségekre képzett céltartalék

	Végkielégítés	Vásárlói hűség-programok	Egyéb	Összesen
	(millió Ft)			
2004. január 1.	1 570	1 453	3 476	6 499
Felhasználás / feloldás	(1 570)	(1 453)	(1 699)	(4 722)
Képzés	<u>13 022</u>	<u>1 785</u>	<u>1 714</u>	<u>16 521</u>
2004. december 31.	<u>13 022</u>	<u>1 785</u>	<u>3 491</u>	<u>18 298</u>
Ebből: hosszú lejáratú rész	<u>(1 491)</u>	<u>(1 215)</u>	<u>(55)</u>	<u>(2 761)</u>
Rövid lejáratú céltartalék	<u>11 531</u>	<u>570</u>	<u>3 436</u>	<u>15 537</u>

A végkielégítésekre képzett céltartalék az alkalmazottak képviselőivel 2004-ben kötött megállapodás szerint a 2005-ben és 2006-ban megszűnő munkahelyekkel kapcsolatos.

A 2005-ben és 2006-ban elbocsátandó munkavállalók száma hozzávetőlegesen 1900 fő. Az elbocsátás főként a hálózati, illetve az adminisztratív területen foglalkoztatottakat érinti.

A 2004-ben végrehajtott létszámleépítéssel kapcsolatban 7549 millió forint kifizetésére került sor, mely összegből 1570 millió forint a 2003. december 31-én meglévő céltartalékkal szemben került elszámolásra, míg a fennmaradó összeg a 2004. évi személyi jellegű ráfordításokat érintette.

A 2003-ban végrehajtott létszámleépítéssel kapcsolatban 9200 millió forint kifizetésére került sor, mely összegből 8099 millió forint a 2002. december 31-én meglévő céltartalékkal szemben került elszámolásra, míg a fennmaradó összeg a 2003. évi személyi jellegű ráfordításokat érintette.

A vásárlói hűségprogramokra képzett céltartalék az ügyfelek által még fel nem használt kedvezmények valós értékét tartalmazza.

Az egyéb céltartalékok főként peres eljárásokhoz és adóellenőrzésekhez kapcsolódnak.

22 Kisebbségi részesedés

A nem 100%-ban a Matáv tulajdonában lévő leányvállalatok esetében a konszolidált mérleg és eredménykimutatás mutatja a harmadik felekre eső befektetés és eredmény nagyságát.

	2002	2003	2004
	december 31-én		
	(millió Ft)		
Nyitóegyenleg	48 169	59 436	70 274
További Stonebridge-részvények akvizíciója (5. megjegyzés)	-	(1 871)	(6 914)
Egyéb új akvizíciók és kisebbség kivásárlások	1 254	105	(2 195)
Éves eredményből való részesedés	13 639	11 865	8 686
Kisebbségi tulajdonosoknak fizetett/fizetendő osztalék	(56)	(4 796)	(5 651)
CosmoTelco-opció	(1 126)	(658)	-
Halmazott átértékelési különbözet	(2 444)	6 193	(4 103)
Záróegyenleg	<u>59 436</u>	<u>70 274</u>	<u>60 097</u>

23 Bevételek – vezetékes szolgáltatások

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Előfizetési, bekapcsolási és egyéb díjak	108 073	109 063	106 224
Kimenő belföldi forgalmi bevételek	135 562	131 659	112 381
Kimenő nemzetközi forgalmi bevételek	17 285	13 096	12 255
Kimenő forgalmi bevételek – összesen	<u>152 847</u>	<u>144 755</u>	<u>124 636</u>
Bejövő belföldi forgalmi bevételek	15 024	10 797	5 883
Bejövő nemzetközi forgalmi bevételek	22 764	20 024	15 781
Bejövő forgalmi bevételek összesen	<u>37 788</u>	<u>30 821</u>	<u>21 664</u>
Béreltvonalai és adatátviteli szolgáltatások	36 117	41 502	50 976
Berendezés- és készletértékesítés árbevétele	3 648	3 249	3 678
Egyéb szolgáltatások	29 748	29 265	26 996
Vezetékes szolgáltatások bevétele összesen	<u>368 221</u>	<u>358 655</u>	<u>334 174</u>

Az „Egyéb szolgáltatások” 2003-ban 6032 millió forint Egyetemes Távközlési Támogatási Alapból kapott támogatást tartalmaz (6061 millió forint 2002-ben), amely a Csoport magyar vezetékes szolgáltatói által biztosított Minimál tarifacsomagok veszteségét hivatott kompenzálni. 2004-ben nem került sor kompenzáció elszámolására ilyen címen.

24 Bevételek – mobilszolgáltatások

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Előfizetési és forgalmi díjak	178 917	193 322	208 193
Értéknövelt szolgáltatások	19 769	28 037	31 945
Berendezés- és készletértékesítés árbevétele	18 679	23 109	24 549
Aktiválási díjak	2 097	1 534	820
Egyéb bevételek	2 902	2 596	1 757
Mobilszolgáltatások bevétele összesen	<u>222 364</u>	<u>248 597</u>	<u>267 264</u>

Az értéknövelt szolgáltatások főként nem hangalapú szolgáltatásokat – mint SMS, MMS, WAP, GPRS stb. – tartalmaznak.

25 Személyi jellegű ráfordítások

A Matávnak 2004. december 31-én 13 724 fő, 2003 év végén 14 710 fő teljes munkaidősnek megfelelő munkavállalója volt.

A személyi jellegű ráfordítások a bérköltséget, prémiumot és jutalmakat, nyugdíjpénztári és egyéb jóléti alapokba történő befizetéseket, társadalombiztosítási járulékokat és egyéb bérjárulékokat, illetve végkielégítéssel kapcsolatos költségeket tartalmaznak. A végkielégítéssel kapcsolatos további részletek a 21. megjegyzésben olvashatók.

Meghatározott befizetésű nyugdíjprogramokra a Társaság 2712 millió forintot (2003: 2537 millió forintot, 2002: 2218 millió forintot) fordított, melyek a személyi jellegű ráfordítások között szerepelnek.

26 Egyéb működési költségek – nettó

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Anyag-, karbantartási és szolgáltatási költségek	57 538	57 992	58 104
Alvállalkozók és ügynöki jutalékok	18 098	21 792	22 491
Adók, díjak, illetékek	24 014	23 833	20 268
Marketing	13 514	16 902	22 189
Tanácsadás	7 483	6 102	7 082
Bérelti díjak	6 348	6 338	6 716
Követelések értékvesztése	4 972	4 450	6 082
Egyéb költségek	3 551	6 265	3 448
Költségek összesen	135 518	143 674	146 380
Egyéb jövedelem	-	-	(5 920)
	<u>135 518</u>	<u>143 674</u>	<u>140 460</u>

Az „Egyéb jövedelem” tartalmazza a Deutsche Telekom AG-tól a Westel név elhagyása következtében felmerült ráfordításokra kapott kompenzációt. Az Egyetemes Távközlési Támogatási Alapba fizetendő támogatás az adók, díjak, illetékek között került elhatárolásra 2002-ben (5064 millió forint) és 2003-ban (5098 millió forint). A Nemzeti Hírközlési Hatóságnak a ténylegesen fizetendő összegre vonatkozó határozata alapján 1353 millió forint elhatárolás 2004-ben ugyanezen a soron feloldásra került. Mivel az Alap 2004-ben nem működött, 2004-ben nem került ilyen költség elhatárolásra.

2004-ben a Társaság Igazgatóságának díjazása 9 millió forintot tett ki (2003: 9 millió forint, 2002: 7 millió forint). A Társaság a Felügyelő Bizottság tagjainak díjazására 2004-ben 10 millió forintot fordított (2003: 9 millió forint, 2002: 7 millió forint).

27 Nettó pénzügyi eredmény

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Kamatköltség:			
Forint	14 173	21 315	34 611
Deviza	12 459	4 469	120
Származékos ügyletek eredménye	9 435	972	(647)
Nettó árfolyamvesztés / (nyereség)	(10 948)	8 799	523
Egyéb pénzügyi költségek	3 686	5 364	3 183
Pénzügyi költségek összesen	28 805	40 919	37 790
Aktivált kamat	(226)	(41)	-
Kamat- és egyéb pénzügyi bevételek	(660)	(876)	(1 644)
	<u>27 919</u>	<u>40 002</u>	<u>36 146</u>

28 Nyereségadó

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Nyereségadó	(15 113)	(12 259)	(9 352)
Halasztott adó	2 004	(1 258)	1 665
Társult vállalatok eredményét terhelő, a Csoport részesedésére jutó adó	(136)	(168)	(401)
	<u>(13 245)</u>	<u>(13 685)</u>	<u>(8 088)</u>

A Társaság és a T-Mobile bizonyos feltételek teljesítése esetén nyereségadó-kedvezményre volt jogosult. Az adókedvezmény mértéke a kedvezmény feltételének teljesítésétől számított öt évig 100%, ezután pedig további öt évig 60%. 1998-ig a Matáv Rt. és a T-Mobile 100%-os adókedvezményre volt jogosult. 1999. január 1-jétől a Matáv Rt. csökkentett, 60%-os adókedvezményt vehetett igénybe (így a tényleges adókulcs 7,2%-os volt), mely kedvezmény igénybevételére utólag 2003-ban volt jogosult.

A szélessávú internet elterjedésének ösztönzésére a Magyar Köztársaság kormánya 2003-ban és 2004-ben szélessávúinternet-eszközökbe (pl. ADSL-vonalak) 100 millió forint felett beruházó társaságok számára a nyereségadó csökkentését tette lehetővé. Az adócsökkentés lehetséges mértéke a szélessávúinternet-eszközökbe történő beruházás százalékában kerül meghatározásra. 2004-ben a Matáv 8,9 milliárd forintot (2003: 6,6 milliárd forint) fektetett szélessávú eszközökbe. Az új adókedvezmény eredményeként a Matáv Rt. 6849 millió forint nyereségadó-kedvezményre jogosult (2004-ből 3879 millió forint, 2003-ból 2970 millió forint), amelyet 2003 és 2008 között használhat fel, s mely összegből 2003-ban 33 millió forintot használt adója csökkentésére. Mivel 2003-ban kérdéses volt, hogy a Matáv ki tudja-e használni ezt az adókedvezményt, 2003-ban nem ismertünk el halasztottadó-követelést. Lévé, hogy 2004-ben megváltozott az adókedvezmény felhasználhatóságának megítélése, a Matáv 2004-ben 6849 millió halasztottadó-követelést ismert el. Mivel ez a beruházási adókedvezmény kormányzati támogatás jellegű, a halasztottadó-követelés a kapcsolódó beruházás költségeivel szemben került elszámolásra (11. és 13. megjegyzés).

2003 decemberében a Magyar Köztársaság Országgyűlése törvénymódosítás útján 18%-ról 16%-ra csökkentette a nyereségadó mértékét. A Csoport halasztottadó-egyenlegei ennek megfelelően kerültek módosításra 2003 végén.

A leányvállalatokban és társult vállalatokban birtokolt részesedések ártértékelése során keletkező átmeneti különbségekre halasztott adó került elszámolásra az anyavállalat könyveiben.

Az adótörvény szerinti veszteségek halasztottadó-hatása csak olyan mértékben kerül elismerésre, amennyire azok jövőbeni realizálhatósága valószínűsíthető. 5334 millió forint értékű elismert, adótörvény szerinti veszteség 2006-ban, 4418 millió forint 2007-ben, 2298 millió forint pedig 2008-ban jár le. 2809 millió forint értékű elismert, adótörvény szerinti veszteség felhasználására nem vonatkoznak időbeli korlátozások.

A Matáv halasztottadó-egyenlegei a következők:

	Egyenleg 2003. decem- ber 31-én	Eredmény- kimutatás hatása	Egyéb mozgások	Egyenleg 2004. decem- ber 31-én
(millió Ft)				
Halasztottadó-követelés (kötelezettség)				
Adótörvény szerinti elhatárolt veszteség	2 377	1 344	-	3 721
Befektetések adókedvezménye	-	-	6 849	6 849
Leányvállalati befektetések	(500)	(832)	(2)	(1 334)
Követelésekre, készletekre és pénzügyi befektetésekre elszámolt értékvesztés	3 142	381	(59)	3 464
Tárgyi eszközök és immateriális javak	(3 725)	(1 050)	(20)	(4 795)
Kereskedelmi célú pénzügyi eszközök	(36)	(104)	-	(140)
Szállítók és egyéb kötelezettségek	(61)	144	(2)	81
Hitelek és kölcsönök	221	(16)	-	205
Halasztott bevételek	616	(236)	-	380
Kötelezettségekre és költségekre képzett céltartalék	782	2 034	-	2 816
Összes nettó halasztottadó-követelés	2 816	1 665	6 766	11 247
Ebből: halasztottadó-kötelezettség	1 768			1 280
Halasztottadó-követelés	4 584			12 527

A halasztottadó-követelések és -kötelezettségek megbontása a mérlegben a Csoport jogi személyei szerint történik.

Az egyéb mozgások között 6849 millió forint a kapcsolódó beruházások költségeivel szemben elismert adókedvezmény. A fennmaradó összeg -24 millió forint halmozott ártértékelési különbözetet és -59 millió forint olyan halasztott adót tartalmaz, mely a 2004 során megvásárolt leányvállalatok első konszolidálása során keletkezett.

A beszámolóban szereplő nyereségadó-költség és a törvényileg előírt adókulcs szerint kiszámított összeg közötti különbségek levezetése az alábbiakban látható:

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
IFRS szerinti adózás előtti eredmény	95 012	83 025	51 415
18%-on számított adó	(17 102)	(14 945)	-
16%-on számított adó	-	-	(8 226)
Csökkentett adókulcsok hatása	2 686	567	191
2004-ben hatályos adókulcs 18%-ról 16%-ra csökkentésének hatása	-	(296)	-
Adókedvezmények hatása	1 015	901	584
Adóalap részét nem képező tételek adóhatása	1 012	1 745	1 953
Adótörvény szerinti veszteségek elismerésének/(el nem ismerésének) hatása	1 925	-	-
Le nem vonható költségek adóhatása	(2 837)	(2 586)	(2 189)
Más adókulcsra visszaforduló átmeneti különbségek	192	1 097	-
Nyereségadó (társult vállalatok adózása nélkül)	(13 109)	(13 517)	(7 687)
Társult vállalatok adójából való részesedés	(136)	(168)	(401)
Nyereségadó	<u>(13 245)</u>	<u>(13 685)</u>	<u>(8 088)</u>

Az adóalap részét nem képező tételek főként a kapcsolási díjak (1995 előtti halasztott bevételek) folyamatos elismeréséből adódnak, valamint a társult vállalatok csoportra jutó adózás előtti nyereségéből, mivel a társult vállalatok eredményeit nem tartalmazza a levezetés.

29 Működésből származó cash-flow

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Éves eredmény	68 128	57 475	34 641
Kisebbségi részesedések	13 639	11 865	8 686
Nyereségadó	13 245	13 685	8 088
Részesedés társult vállalatok adózás előtti eredményéből	(691)	(963)	(2 297)
Nettó pénzügyi eredmény	27 919	40 002	36 146
Értékcsökkenési leírás	122 741	128 334	137 666
Kötelezettségek változása	(4 454)	2 885	(3 474)
Készletek változása	552	4 117	2 825
Követelések változása	(1 092)	(2 168)	4 500
Halasztott bevételek elismerése	(3 353)	(2 732)	(1 758)
Kifizetett bankköltség és egyéb pénzügyi költségek	(3 296)	(5 364)	(3 183)
Üzemi/üzleti tevékenységből származó egyéb cash-flow	6 198	(6 639)	12 841
Működésből származó cash-flow	<u>239 536</u>	<u>240 497</u>	<u>234 681</u>

30 Részvényalapú juttatások

Részvényopciós programok

2002. április 26-án a Társaság részvényeseinek Közgyűlése jóváhagyta az új vezetői részvényopciós programot, és felhatalmazta az Igazgatóságot 17 millió A sorozatú, névre szóló, egyenként 100 forint névértékű saját tőzsrésztvény megvásárlására. Ennek eredményeként a Társaság 4 900 000 darab új részvényt bocsátott ki 2002. július 1-jén, melyeket azonnal visszavásárolt.

2002. július 1-jén a Társaság 3 964 600 opciót juttatott a részvényopciós programban részt vevőknek, melynek első csomagja 2003-ban 933 forintos árfolyamon, a második és harmadik csomagja pedig 2004-ben és 2005-ben 950 forintos árfolyamon váltható be. Mivel az opció juttatásának napján a Társaság részvényeinek a Budapesti Értéktőzsdén (BÉT) jegyzett árfolyama 833 forint volt, az opciónak nem volt belső értéke. Az opciók a juttatás napjától számított öt éven belül válthatók be, ami azt jelenti, hogy 2007. június 30-án az opciók helyettesítés vagy kompenzáció nélkül lejárnak.

Az opciós program keretében maximálisan egyharmad mennyiségű részvényopciót (első csomag) 2003. július 1-jétől a terminus végéig lehet beváltani. 2003-ban és 2004-ben a részvényárfolyam alakulása miatt („out-of-the-money”) részvényopciók nem kerültek lehívásra.

Az opciós program keretében maximálisan további egyharmad mennyiségű részvényopciót (második csomag) 2004. július 1-jétől a terminus végéig lehet beváltani.

Az opciós program keretében a fennmaradó mennyiségű részvényopciót (harmadik csomag) 2005. július 1-jétől a terminus végéig lehet beváltani.

A fenti programon kívül a Matáv elnök-vezérigazgatója 2000 óta évente részesül részvényopció juttatásban. Az opciók lehívási ára USD-ben van meghatározva. A 2000-ben, 2001-ben, 2002-ben és 2003-ban juttatott opcióknak nem volt belső értékük, míg a 2004-ben juttatott opciók belső értéke 63 millió Ft volt. Az opciók egyharmada egy év után hívható le, a második harmad 2 év után, míg a harmadik harmad 3 év után hívható le, a juttatástól számított 10 éven belül.

A pénzügyi kimutatások nem tartalmaznak személyi jellegű költségeket a fenti részvényopciók valós értéke vonatkozásában.

Középtávú ösztönzési program (MTIP)

2004-ben a Matáv egy középtávú ösztönzési programot (Mid-term incentive plan, MTIP) vezetett be felsővezetői részére, amelyben az elérendő célokat a Matáv-részvény teljesítményéhez viszonyítva határozták meg. Az MTIP egy készpénzben fizetendő, hosszú távú, előreláthatóan öt évet lefedő ösztönzési program, melynek keretében minden évben egy hároméves új csomag kerül kibocsátásra.

A program első csomagja a 2004. január 1. és 2006. december 31. közötti időszakot fogja át. Az első csomagban a Matáv Csoport azon alkalmazottai vesznek részt, akik bizonyos felsővezetői pozíciókat töltenek be.

A program indulásakor minden résztvevő kap egy prémiumajánlatot. Ez az összeg a program végén kerül kifizetésre, két előre rögzített cél teljesülése függvényében: az egyik egy abszolút teljesítménycél, amely a Matáv-részvény árfolyamához, a másik egy relatív teljesítménycél, amely egy index teljesüléséhez kötött.

Az abszolút cél akkor teljesül, ha az időszak végén a Matáv adott időszakra jutó osztalékkal korrigált részvényárfolyama több mint 35%-kal meghaladja a program indulásakor jegyzett árfolyamot. A számítás alapja a Matáv részvényének a Budapesti Értéktőzsdén a program indulását és befejezését megelőző 20 kereskedési napon jegyzett záróárfolyamainak súlyozatlan átlaga. A fentiek szerint számított részvényárfolyam a program induló napján 755 forint volt.

A relatív teljesítménycél a Matáv-részvény utolsó 20 kereskedelmi napon érvényes teljes hozamának függvénye a Dow Jones Euro STOXX ugyanezen időszakban érvényes teljes hozamindexéhez viszonyítva. A számítás alapja a súlyozatlan átlagos Matáv-részvényárfolyam osztalék-fizetéssel korrigált értéke.

Amennyiben mindkét teljesítménycél teljesül, a program résztvevői a juttatás egészét megkapják. Az összeg fele kerül kifizetésre, ha csak az egyik teljesítménycél teljesül. Ha egyik cél sem teljesül, nem történik kifizetés.

Az első programcsomag alapján esedékes kifizetés 2006. december 31., azaz a célok elérésének hivatalos értékelése után történhet.

2004-ben az MTIP-hez kapcsolódóan 70 millió forint személyi jellegű költség került elhatárolásra.

31 Kötelezettségvállalások

(a) Lízingkötelezettségek

2004-ben pénzügyi lízing főként az alközponti berendezések és telefonközpont elhelyezésére szolgáló épületek eladásához és visszalízingeléséhez kapcsolódik. 2003. és 2004. december 31-én a pénzügyi és operatív lízingből származó jövőbeni minimális lízingdíj-kötelezettségek az alábbiak szerint alakultak:

Év	Pénzügyi lízing	
	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
2004	347	-
2005	104	150
2006	104	137
2007	104	137
2008	104	137
2009	520	137
Utána	-	554
Összes minimum lízingkifizetés	1 283	1 252
Ebből: kamatköltség	(558)	(604)
Nettó minimum lízingkifizetés jelenértéke	725	648
Ebből: rövid lejáratú hitelek között kimutatott pénzügyi lízingkötelezettség	(250)	(45)
Hosszú lejáratú pénzügyi lízingkötelezettség	475	603

Az operatív lízinggel kapcsolatos kötelezettségek közé elsősorban az épületek, hálózatok és egyéb távközlési eszközök bérlete tartozik.

Év	Operatív lízing	
	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
2004	4 825	-
2005	3 606	5 283
2006	3 436	4 932
2007	3 108	4 583
2008	2 807	4 157
2009	4 005	3 241
Utána	-	2 984
Összes minimum lízingkifizetés	<u>21 787</u>	<u>25 180</u>

(b) Beszerzési kötelezettségvállalások

2004. december 31-én 6,1 milliárd forint összegű, egy éven belül esedékes beruházási szerződéses elkötelezettsége volt a Matávnak (2003: 3,4 milliárd forint, 2002: 7,5 milliárd forint).

32 Jövőbeni lízingbevételek

Az operatív lízingbevételek alközponti berendezések lízingjéhez kapcsolódnak, ahol a Matáv a bérbeadó. Az alábbi táblázat a Matáv jövőbeni minimum lízingköveteléseit mutatja be:

Év	Lízingbevétel
	(millió Ft)
2005	4 222
2006 – 2008	5 569
2009 és utána	341
Összes minimum lízingkövetelés	<u>10 132</u>

33 Tranzakciók kapcsoló vállalkozásokkal

A kapcsoló vállalkozások közötti tranzakciók piaci alapon zajlanak.

Deutsche Telekom Csoport

A Deutsche Telekom (DT) a Matáv többségi tulajdonosa. A DT Csoportnak számos vezetékes és mobiltávközlési szolgáltató leányvállalata van világszerte, amelyekkel a Matáv Csoport folyamatos üzleti kapcsolatban áll.

A Társaság többségi tulajdonosa a MagyarCom GmbH (59,21%), amely a Deutsche Telekom AG leányvállalata. A Matáv évente osztalékot fizet a tulajdonosainak, a MagyarCom GmbH-t is beleértve. Ezek a kifizetések az év folyamán történnek, így év végén nincsen fennálló fizetési kötelezettség.

A MagyarCom Services Kft., a Deutsche Telekom tulajdonában lévő magyar társaság vezetési és tanácsadói szolgáltatásokat nyújt a Társaságnak.

A Deutsche Telekom International Finance (DTIF) a DT Csoport – beleértve a Matávot is – hiteleinek finanszírozási központja.

2002-ben a Deutsche Telekom AG (DTAG) deviza- és kamatlábswap-megállapodásokat kötött a Matávval, amely megállapodások valós értéke a 2002-es zárómérlegekben szerepelt. 2004-ben a DTAG ellentételezte a Matáv azon költségeit, amelyek a Westel T-Mobile Magyarországra történő névváltoztatásával kapcsolatban merültek fel. A kapott kompenzáció egyéb jövedelemként lett elismerve az eredménykimutatás „Egyéb működési költségek – nettó” során (26. megjegyzés).

Az alábbi táblázat a DT Csoporton belüli tranzakciókat mutatja be:

	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft)		
Bevételek a DT Csoportnak nyújtott távközlési szolgáltatásokból	7 589	8 682	6 921
DT Csoport által nyújtott távközlési szolgáltatások költsége	(4 852)	(4 955)	(6 289)
Tanácsadói díjak a MagyarCom Services Kft. felé	(2 028)	(1 287)	(1 488)
DTAG-tól a Westel-T-Mobile névváltoztatás kapcsán kapott egyéb bevétel	-	-	5 920
Kamatköltség DTIF felé	(13 654)	(15 009)	(23 271)
DTAG-nak fizetett derivatív kamat	(5 040)	(3 219)	-
MagyarCom GmbH-nak fizetett osztalék	(6 792)	(11 114)	(43 246)
DT Csoporttal szembeni követelések	1 731	2 692	1 200
MagyarCom Services Kft.-vel szembeni kötelezettségek	(573)	(456)	(410)
DT Csoport egyéb vállalataival szembeni kötelezettségek	(833)	(1 105)	(1 911)
Elhatárolt kamatköltség DTIF felé	(4 298)	(4 674)	(5 491)
DTIF-től felvett hitelek	(236 446)	(200 319)	(237 675)

A Deutsche Telekom 2006. június 30-ig támogatást biztosít a Matáv finanszírozási igényeinek kielégítésére.

Állami intézmények

A Matáv állami intézményeknek és vállalatoknak is nyújt szolgáltatásokat piaci alapon Magyarországon és Macedóniában, azonban egyenként egyik intézmény sem képvisel jelentős bevételi forrást.

Társult vállalatok

A Hunsat a Társaság (50%) és az Antenna Hungária Rt. (50%) által alapított vállalat. A Hunsat bevételei a magyar távközlési társaságoknak nyújtott nemzetközi úrtávközlési szolgáltatások közvetítéséből származnak. A Matávnál ilyen költségként 2004-ben 94 millió forint (2003: 114 millió forint, 2002: 160 millió forint) jelent meg. 2004-ben a Hunsat osztalékfelőletet fizetett a Matávnak, amely összeg kötelezettségként szerepel a Matáv könyveiben, amíg a Hunsat Közgyűlése jóvá nem hagyja az osztalékot. Az 1090 millió forint osztalékfelőlet 2004. december 31-én a társult vállalatokkal szembeni kötelezettségek között szerepel. A Hunsattól származó bevételek, illetve a vele szemben fennálló követelések és egyéb kötelezettségek mindhárom bemutatott időszakban elhanyagolhatóak voltak.

Az M-RTL magyar televíziós társaság, amelyben a Matáv 25%-os tényleges tulajdonrészrel bír. Az M-RTL reklámidőt ad el a Matávnak médiaügynökségeken keresztül, a Matáv pedig távközlési szolgáltatásokat nyújt az M-RTL-nek egy interaktív szolgáltatón keresztül. Az M-RTL és a Csoport közötti közvetlen tranzakciók ezért a 2004. december 31-én a Matáv részéről az M-RTL-lel szemben fennálló 500 millió forint osztalékköveteléstől eltekintve elhanyagolhatóak.

A T-Systems Hungary (TSH) a Matáv társult vállalata, amelyben a Társaság 49% részesedést szerzett 2004. szeptember 30-án úgy, hogy a Matáv a T-Systems Internationaltól, a DT Csoport tagjától részvényeket vásárolt, valamint tőkeemelését hajtott végre a TSH-ban. A Csoport és a TSH közötti tranzakciók és egyenlegek nem voltak jelentősek abban az időszakban, amikor a TSH a Matáv társult vállalata volt. Az ebben a megjegyzésben a DT Csoporttal kapcsolatos tranzakciókat bemutató táblázat összegzi a TSH és a Csoport közötti tranzakciókat is.

34 Mérlegfordulónap utáni esemény

2005. január 14-én a Montenegrói Privatizációs Hivatal kihirdette a Montenegrói Távközlési Vállalat (TCG) 51,2%-os részesedésének megvásárlására kiírt tender nyerteseként a Matávot. Beadott ajánlatában a Matáv 114 millió eurós ajánlatot tett az 51,2%-os részesedésért. A Matáv továbbá ajánlatot tett a TCG részvényei 100%-ának megvásárlására is, összesen 165 millió euró értékben. Ezáltal a Matáv exkluzív tárgyalásokba kezdetben a kormányzattal a TCG privatizációjáról. A TCG Montenegró egyedüli vezetékes távközlési szolgáltatója, melynek 100%-os leányvál-

lalata a Monet, Montenegró egyik mobiltávközlési szolgáltatója. A TCG az Internet Crne Gore, a vezető montenegrói internetszolgáltató 100%-os tulajdonosa is. A szerződést a részvények megvásárlásáról várhatóan 2005 júniusa előtt véglegesítjük, amikortól várhatóan ezek a vállalatok a Matáv Csoport konszolidált vállalatai lesznek.

35 Várható számviteli változások

IFRS 2 – Részvényalapú kifizetések

Az IFRS 2 célja, hogy útmutatást adjon a cégeknek, hogy jelentéseikben hogyan kezeljék a részvényalapú kifizetéseket. Különösképpen megköveteli egy társaságtól, hogy a részvényalapú tranzakciók eredményére és pénzügyi helyzetére gyakorolt hatásait bemutassa, beleértve a dolgozóknak nyújtott részvényopciós tranzakciókkal kapcsolatosan felmerülő költségeket is. A részvényalapú kifizetés keretében kapott vagy vásárolt terméket és szolgáltatást a termék megszerzésekor, illetve a szolgáltatás igénybevételekor kell elszámolni.

Amennyiben a társaság saját részvényeivel fizet árukért vagy szolgáltatásokért részvényalapú kifizetés keretében, a költségekkel szemben növekmény keletkezik a tőkében. Amennyiben készpénzben történik a kifizetés részvényalapú tranzakció keretében, de annak értéke a saját részvények értékétől függ, a költséggel szemben egy kötelezettség keletkezik. Amikor részvényalapú tranzakció keretében olyan áruhoz vagy szolgáltatáshoz jut a társaság, mely az IFRS szabályai szerint nem ismerhető el eszközként, ezeket költségként kell elszámolni.

Az IFRS 2 előírásait a Matáv az új ösztönzési programja (MTIP, lásd 30. megjegyzés) kapcsán alkalmazza, amelynek nincsen jelentős hatása a Matáv beszámolójára.

IFRS 3 – Akvizíciók

Az IFRS 3 az akvizíciók pénzügyi jelentéseikben történő bemutatását szabályozza. A standard előírja, hogy minden akvizíciót a beszerzési módszerrel (purchase method) kell elszámolni. A felvásárló társaság a felvásárolt társaság azonosítható eszközeit, kötelezettségeit és függő kötelezettségeit a vásárlás napján meglévő valós értékükön számolja el. A tranzakcióval kapcsolatosan elszámolt goodwill nem amortizálódik, de rendszeresen meg kell vizsgálni, hogy bekövetkezett-e tartós értékvesztés.

Az IFRS 3 alkalmazásának legjelentősebb hatása a Matáv pénzügyi jelentéseiben a goodwill értékcsökkenésének 2005. január 1-jével való megszüntetése. A 2004. március 31. után történt akvizíciók esetében a Matáv a standard rendelkezéseinek megfelelően már alkalmazta az IFRS 3 előírásait. További változást jelent, hogy az IFRS 3 megengedi olyan, az akvizíció során keletkezett bizonyos immateriális javak elszámolását, amelyeket az IAS 22 (Akvizíciók) rendelkezései szerint nem lehetett a goodwillból kiemelni.

IFRS 5 – Eladásra szánt tárgyi eszközök és megszünt tevékenységek

Az IFRS 5 az eladásra szánt eszközök elszámolását és a megszünt tevékenységek bemutatását szabályozza. A standard megköveteli: (a) azokat az eszközöket, amelyek megfelelnek az eladásra szánt eszköz kategória követelményeinek, a könyv szerinti érték és a várható eladási ár tranzakciós költségekkel csökkentett értéke közül az alacsonyabbikon kell értékelni, és értékcsökkenésüket megszüntetni, és (b) ezen eszközöket a mérlegben, a megszűnő tevékenységeket az eredménykimutatásban külön kell bemutatni.

Az IFRS 5 alkalmazásának nincsen jelentős hatása a Matáv beszámolójára, mivel a Matáv eddig nem szüntetet meg jelentős tevékenységeket, és nem tervezi a jövőben sem. Továbbá a Matáv eladásra szánt eszközei mindig is külön soron, a könyv szerinti érték és az eladási ár tranzakciós költségekkel csökkentett értéke közül az alacsonyabbikon kerültek kimutatásra.

Érvényben lévő IAS-standardok felülvizsgálata

Az IASB számos érvényben lévő standardot felülvizsgált. Ezek egyikének sincs jelentős hatása a Matáv beszámolójára, mivel a Matáv által alkalmazott elszámolási és értékelési elvek nem, vagy nem jelentős mértékben különböznek a felülvizsgált standardok előírásaitól.

U.S. GAAP szerinti kimutatásokkal való összevetés (nem auditált)

A Matáv konszolidált éves beszámolója a Nemzetközi Pénzügyi Jelentési Szabványok (IFRS) szerint készült, amely bizonyos tekintetben eltér az USA-ban általánosan elfogadott számviteli elvektől (U.S. GAAP). Az alábbiakban ismertetjük az IFRS és a U.S. GAAP közötti alapvető különbségeket, a 2004. december 31-ével végződött hároméves időszak minden egyes évre vonatkozó konszolidált eredményt és a 2003. és 2004. december 31-i saját tőkét érintő módosítások magyarázatával együtt.

Megjegyzés	2002	2003	2004
	december 31-ével végződött évben		
	(millió Ft, kivéve az egy részvényre jutó adatokat)		
IFRS szerinti éves eredmény	68 128	57 475	34 641
U.S. GAAP szerinti módosítások:			
Bevételek elismerése (a)	2 456	3 712	4 749
Személyi jellegű költségek (b)	-	-	950
Immateriális javak értékcsökkenése (c)	(6 455)	(6 720)	(6 976)
Goodwill értékcsökkenése (c)	14 344	13 795	13 876
Kamataktiválás (d)	542	359	420
Eszközbontási kötelezettség (e)	-	(136)	(871)
Opciók (f)	(155)	(1 012)	1 167
A Westel-T-Mobile névváltoztatás kapcsán kapott kompenzáció (g)	-	-	(5 920)
U.S. GAAP szerinti módosítások halasztottadó-hatása	(703)	(711)	(1 503)
U.S. GAAP szerinti módosítások kisebbségi részesedésre gyakorolt hatása	462	(358)	(848)
U.S. GAAP szerinti éves eredmény	<u>78 619</u>	<u>66 404</u>	<u>39 685</u>
Egy részvényre jutó normál hozam U.S. GAAP szerint	75,77	63,98	38,24
Egy részvényre jutó módosított hozam U.S. GAAP szerint	75,77	63,98	38,22

Megjegyzés	2003	2004
	december 31-én	
	(millió Ft)	
IFRS szerinti saját tőke	560 110	516 567
U.S. GAAP szerinti módosítások:		
Bevételek elismerése (a)	(10 286)	(5 537)
Személyi jellegű költségek (b)	-	950
Immateriális javak értékcsökkenése (c)	(16 588)	(23 564)
Goodwill értékcsökkenése (c)	31 540	45 416
Kamataktiválás (d)	4 575	4 995
Eszközbontási kötelezettség (e)	(136)	(1 007)
Opciók (f)	(1 167)	-
U.S. GAAP szerinti módosítások halasztottadó-hatása	(974)	(2 443)
Kisebbségi részesedés	378	(470)
U.S. GAAP szerinti saját tőke	<u>567 452</u>	<u>534 907</u>

(a) Bevételek elszámolása

A Matáv IFRS beszámolójában az 1997. október után beszedett vezetékbeli díjak azonnal elismerésre kerülnek a kapcsolódó közvetlen költségekkel együtt. A mobilaktiválási díjak szintén az ügyfelek előfizetéseinek aktiválásakor kerülnek elismerésre. U.S. GAAP szerint azonban 2003. december 31-ig a vezetékbeli díjak és a mobilaktiválási díjak felmerülésükkor elhatárolásra kerültek, és a szerződéses viszony várható időtartama alatt egyenletesen került a bevétel elszámolásra. A belépési és aktiválási díjakhoz kapcsolódó közvetlen költségek a bevétel mértékéig szintén elhatárolásra kerültek.

2004. január 1-jétől a Matáv alkalmazza az EITF 00-21 és SAB 104 előírásait, amelyek szerint a továbbiakban a belépési és aktiválási díjak nem tekinthetők különálló bevételt szerző tevékenységnek, hanem egy több egységből álló csomag részének. Az ilyen csomagok bevételei az egyes elemek valós értékei arányában kerülnek elismerésre. Ennek megfelelően a belépési és aktiválási díjként beszedett összegeket a csomag többi eleméhez kell hozzárendelni, és a bevétel ugyanúgy kerül elismerésre, mint annak a szolgáltatásnak az esetében, amelyhez hozzárendeltük (pl. eszközértékesítés, előre fizetett forgalom).

(b) Személyi jellegű költségek

A 2005-ös és 2006-os létszámlépitésekre az IFRS szerint képzett céltartalék egyik része nem teljesít bizonyos feltételeket, hogy U.S. GAAP szerint is kötelezettségként kerüljön elismerésre. Ezek a költségek (960 millió forint) a U.S. GAAP szerinti beszámolóban 2005-ben kerülnek elszámolásra. Ezenkívül 10 millió forinttal több költség került elszámolásra 2004-ben az IFRS beszámolóban a részvény alapú juttatások kapcsán, mint a U.S. GAAP szerint.

(c) Immateriális javak és goodwill értékcsökkenése

Mivel az IFRS és a U.S. GAAP különböző szabályokat tartalmaz a bevételek és az immateriális javak elszámolására, a T-Mobile, a MakTel és az Emitel felvásárláskori saját tőkéje különböző értékeket mutatott, aminek következtében a goodwill és az ügyfélkör akvizíció utáni értéke, és így amortizációja is különböző. A fent leírt hatásokon túl az SFAS 141 és 142 rendelkezéseinek megfelelően a goodwill a U.S. GAAP szerint nem amortizálódik a bemutatott hároméves időszakban, amely eltéréseket okoz az IFRS- és U.S. GAAP-kimutatások között.

(d) Kamataktiválás

Az IFRS és a U.S. GAAP szabályok miatti különbségek miatt a befejezetlen beruházásokra aktivált kamat mértéke eltér. Ezt a módosító tételt a korábbi évek beszámolóiban a Matáv nem mutatta ki. A U.S. GAAP szabályok szerint a Matáv magasabb összegű kamatot aktivál a befejezetlen beruházásokra, mint az IFRS szerint. Ennek következtében a 2002-es és 2003-as évekre vonatkozó U.S. GAAP szerinti éves eredmény levezetést módosítottuk. A 2003. december 31-ei U.S. GAAP szerinti saját tőkét szintén módosítottuk, amely így az 1999–2003-as évek U.S. GAAP-különbségeit halmozottan mutatja a kamataktiválás tekintetében.

(e) Eszközbontási kötelezettség

Az SFAS 143. „Eszközbontási kötelezettség” standardot a Matáv 2003. január 1-jével alkalmazza. Az SFAS 143 szerint amennyiben az eszközbontási kötelezettségből származó jövőbeli kötelezettségek valós értékére elfogadható becslés készíthető, akkor a kötelezettséget a felmerülés időszakában kell céltartalékként elismerni. Ezek az eszközbontási kötelezettségek a tárgyi eszköz könyv szerinti értékét is módosítják annak aktiválásakor.

2003. január 1-jével a várható kötelezettség eszközre aktivált összegének nettó értéke és a kötelezettség valós értéke egyenlő volt, így a standard alkalmazásának egyszeri hatása nem jelentkezett az eredménykimutatásban. A fenti levezetésben szereplő eszközbontási kötelezettségkorrekció a 2003. és 2004. évi eszköz- és céltartalék-változások nettó hatását mutatja.

(f) Opciók

A Társaság több vételi opcióval rendelkezik bizonyos konszolidált leányvállalataiban további részesedés megszerzésére. Bizonyos leányvállalatok társtulajdonosai szintén rendelkeznek vételi és eladási opciókkal a konszolidált leányvállalatokban a Matáv által birtokolt tulajdon bizonyos részére. Ezen opciók számviteli elszámolása bizonyos esetekben eltérő az IFRS- és a U.S. GAAP-szabályok szerint. Ezen értékelési különbségek U.S. GAAP módosító tételként kerültek bemutatásra.

(g) A Westel T-Mobile Magyarországra történt átnevezése kapcsán kapott kompenzáció

2004 során a Társaság megváltotta mobil leányvállalatának, a Westelnek a nevét T-Mobile Magyarországra. A Westel márkanév elhagyása, valamint a T-Mobile márkanév bevezetése kapcsán felmerült ráfordításokra a Társaság kompenzációt kapott a Deutsche Telekom AG-tól. A kapott kompenzáció egyéb jövedelemként jelenik meg, az aktivált márkanév leírásának költségei értékcsökkenésként, míg az új márkanév bevezetésének költségei egyéb költségként jelennek meg az IFRS szerinti beszámolóban.

A U.S. GAAP (APB 25 és SAB Topic 5-T) szerint a Társaság a márkanév leírását és az egyéb felmerült költségeket az eredménykimutatásban számolja el, míg az ezekre kapott kompenzációt a többségi tulajdonos tőkejuttatásaként könyveli.

MATÁV MAGYAR TÁVKÖZLÉSI RÉSZVÉNYTÁRSASÁG

MATÁV CSOPORT KÖZPONT: 1013 BUDAPEST, KRISZTINA KRT. 55.

Levél cím: 1541 Budapest

Tel.: (06 1) 458 0000, 458 7000, 457 4000

Fax: (06 1) 458 7176, 458 7177

Internet: www.matav.hu

BEFEKTETŐI INFORMÁCIÓK

MATÁV CSOPORT BEFEKTETŐI KAPCSOLATOK

Levél cím: 1541 Budapest

Tel.: (06 1) 458 0424, 458 0437

Fax: (06 1) 458 0443

E-mail: investor.relations@ln.matav.hu

MATÁV-RÉSZVÉNY TŐZSDEI KÓDOK

BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDE (BÉT): MTAV.BU

NEW YORK-I ÉRTÉKTŐZSDE (NYSE): MTA.N

RÉSZVÉNYKÖNYVI BEJEGYZÉS

KELER (KÖZPONTI ELSZÁMOLÓHÁZ ÉS ÉRTÉKTÁR) RT.

Cím: 1075 Budapest, Asbóth u. 9–11.

Tel.: (06 1) 269 6550/300, 301

Fax: (06 1) 327 8378

RÉSZVÉNYKERESKEDÉSI INFORMÁCIÓK

BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDE, INFORMÁCIÓS KÖZPONT

Cím: 1052 Budapest, Deák Ferenc u. 5.

Tel.: (06 1) 429 6636, 429 6637

Fax: (06 1) 429 6654, 328 0483

Internet: www.bet.hu

ADR KERESKEDÉSI INFORMÁCIÓK

JP MORGAN, MORGAN GUARANTY TRUST COMPANY

Cím: 60 Wall Street, New York, NY 10260-0060, USA

Tel.: (+1 212) 483 2323

Fax: (+1 212) 648 5105

BEFEKTETŐI NAPTÁR 2005

2005. FEBRUÁR 11.	a 2004. évi eredmények közzététele
2005. FEBRUÁR 22.	a részvényesek rendkívüli Közgyűlése
2005. ÁPRILIS 27.	a részvényesek évi rendes Közgyűlése
2005. MÁJUS 12.*	a 2005. első negyedévi eredmények közzététele
2005. AUGUSZTUS 11.*	a 2005. első félévi eredmények közzététele
2005. NOVEMBER 10.*	a 2005. háromnegyed évi eredmények közzététele

* tervezett dátum

JÖVŐRE VONATKOZÓ KIJELENTÉSEK

Ezen éves jelentés jövőre vonatkozó kijelentéseket is tartalmaz. Azon megállapítások, amelyek 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 mértékét meghaladó módon 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, amelyek hatására a tényleges eredmények lényegesen eltérhetnek az előzetekintő jellegű megállapításoktól. Az ilyen tényezőket többek között a 2004. december 31-én végződött évre vonatkozó, 20F formátumú éves jelentésünk is részletezi, amelyet az Egyesült Államok Tőzsde- és Értékpapír-felügyeletéhez (SEC), azaz a U.S. Securities and Exchange Commissionhoz nyújtunk be.

Kiadta:

© Matáv Magyar Távközlési Részvénytársaság
Csoport kommunikációs ágazat
Budapest, 2005

Felelős kiadó:

Straub Elek elnök-vezérigazgató

Felelős szerkesztő:

Dr. Nagy Bálint Csoport kommunikációs igazgató

Kreatív koncepció és kiadványtervezés:

© H-Artdirectors

Imageképek:

© Dobos Tamás

Riportképek:

© Harmati János

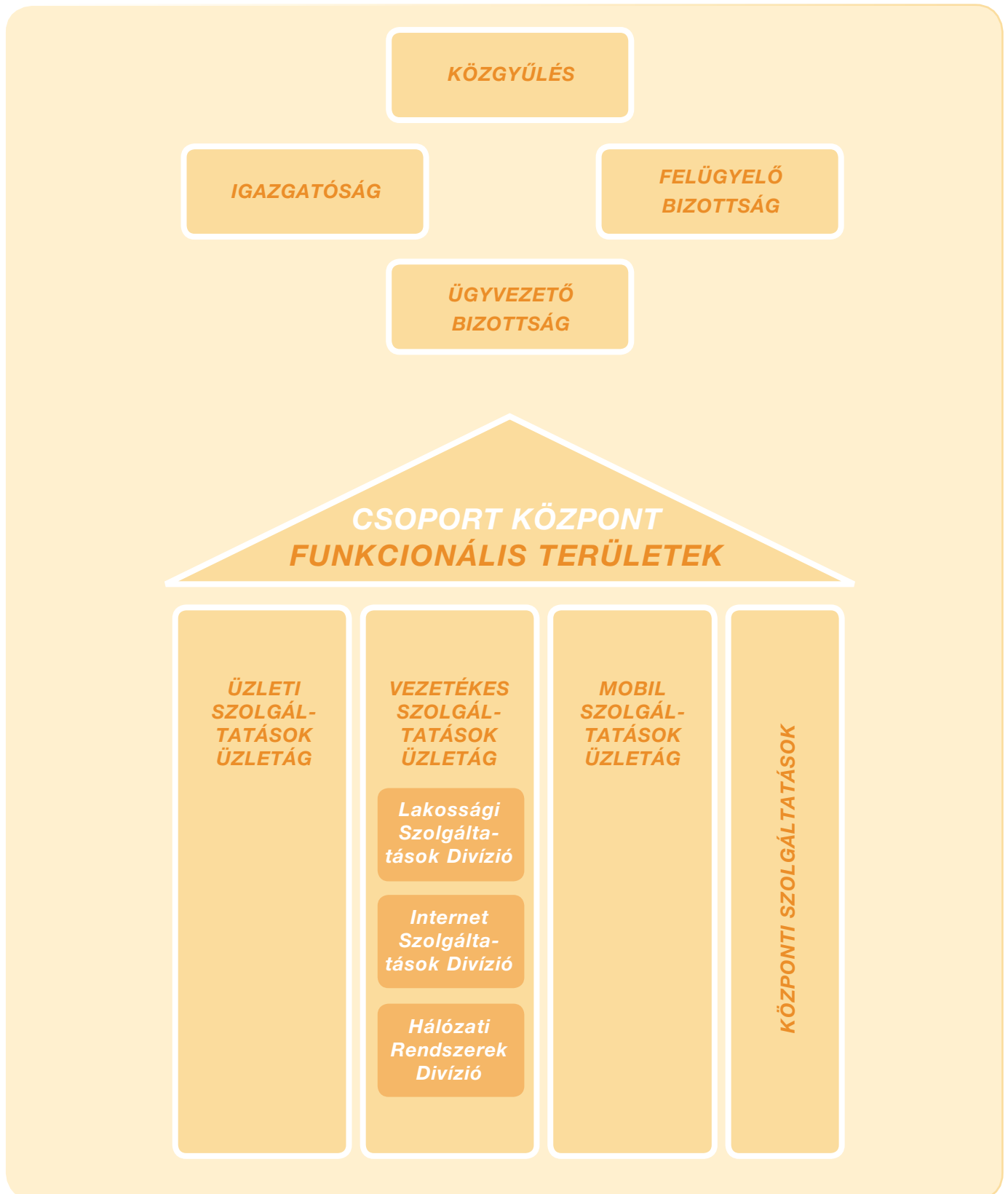
Nyomdai kivitelezés:

Present Kft.

Matáv 8076/2005

Üzleti Intelligencia és Dokumentációs Igazgatóság

A Matáv Csoport szervezeti modellje



2004
éves jelentés

