



# **A HYBRIDBOX NYRT. FÉLÉVES JELENTÉS 2012 I. félév**

***(2012. JANUÁR 1. – 2012. JÚNIUS 30.)***

Budapest, 2012. augusztus 17.

## Tartalomjegyzék

1. Vezetőségi jelentés .....	3
1.1. Preambulum.....	3
1.2. A reorganizáció területei, illetve azok eredményei 2012 első félévének végén.....	3
1.3. A reorganizáció eredményei a stratégiai célok, illetve az év elején definiált indikátorok függvényében .....	5
2. A piaci lehetőségek újragondolása .....	6
2.1 Az üzleti koncepció új alappillére: havi díjas interaktív TV szolgáltatás bevezetése a lakosság részére .....	9
2.2 A FUSO BOX rövid és középtávú piaci lehetőségei.....	10
2.3 A FUSO TV szoftver (v. widget) rövid és középtávú piaci lehetőségei.....	15
2.4 Az interaktív reklámozás rövid és középtávú piaci lehetőségei.....	17
3. Az első hat hónap főbb üzleti eseményei.....	18
4. A Társaság gazdálkodása 2012 első félévében .....	21
5. A társaság 2012 első félévének közzétételei.....	23
6. Várakozások a hátralévő hat hónapra .....	25
7. Felelősségvállalási nyilatkozat .....	27
MELLÉKLET .....	28
A.) A Társaság nem auditált 2012. I. félévi mérlege.....	28
B.) A Társaság nem auditált 2012. I. félévi eredménykimutatása .....	31

# 1. Vezetőségi jelentés

## 1.1. Preambulum

2011 novemberében a Hybridbox Nyrt. rendkívüli közgyűlése új menedzsmentet választott a társaság jövedelemtermelő képességének újradefiniálása, illetve a társaság által fejlesztett, interaktív tévészésre (un. hibrid tévészésre) alkalmas hardver (korábbi márkanéven Hybridbox) és szoftver (korábbi márkanéven HomeSys) termékcsaládjának újrapozicionálása érdekében. A reorganizáció érintett területeiről a HybridBox Nyrt. Igazgatósága a 2012. évi Éves Rendes Közgyűlésén adott tájékoztatást a befektetők számára. Az alábbiakban az Igazgatóság a reorganizációs folyamatok státuszáról és eredményeiről ad tájékoztatást a 2012. évi Féléves Jelentésében.

## 1.2. A reorganizáció területei, illetve azok eredményei 2012 első félévének végén

	<b>A reorganizáció területe</b>	<b>A reorganizáció státusza</b>
1.	A hibrid TV felhasználók számának drasztikus növelése érdekében együttműködési (keret)megállapodások kötése az okostévé gyártókkal. Az Éves Rendes Közgyűlésen bemutatott Vezetőségi Jelentés elkészítésének napjáig a Samsung, a Sony és az LG tévégyártókkal a szerződések aláírásra kerültek. Jelenleg más tévégyártókkal is folynak tárgyalások. A jelenlegi szerződésállomány eredményeként 2012 végére az okostévé gyártókon keresztül a Hybridbox Nyrt. közel 200 ezer háztartást (mintegy 600 ezer tévénézőt) tud majd elérni a hibrid TV-s widget-jén keresztül. Ez a volumen már megalapozza az interaktív hirdetések piaci bevezetését és eléri a hirdető háztartás-elérési ingerküszöbét.	A Samsung és a Sony számára elkészültek a tévés widget-ek, amelyeket jelenleg a tévékészülék-gyártók fejlesztői tesztelnek. Az LG tévés widget-je 2012 szeptemberére készül el.  A jelenleg ismert visszajelzések alapján 2012.Q3-ban mindhárom előbb említett tévégyártó okostévéin elindul a társaság új szoftverterméke, a FUSO TV Widget, amellyel közel 200 ezer háztartást ér majd el a társaság 2012 év végén.
2.	A HomeSys szoftver a MS Windows operációs környezet mellett több más operációs környezetre is kifejlesztésre kerül. A legjelentősebb csapásirány az Androidos vonal, amellyel kapcsolatban a fejlesztések megkezdődtek.	Az androidos verziójú interaktív tévé szoftver, amely alkalmas android alapú un. „connected” eszközökön az interaktív tévészésre, 2012. első félévében elkészült.
3.	A saját fejlesztésű HybridBox márkanévű set-top-box-ok helyett új, Androidos környezetet futtató set-top-box-ok kerülnek kifejlesztésre kooperációban. Ezzel kapcsolatban a potenciális fejlesztőkkel / gyártókkal a tárgyalások megkezdődtek. A cél, hogy a jelenleg Hybridbox 2.0 márkanéven futó set-top-box mellett lényegesen olcsóbb, Androidos hibrid TV-s set-top-box-ok is bekerüljenek az Nyrt. portfóliójába.	A társaság a korábbi kínai gyártója helyett új gyártó cégeket keresett meg android alapú set-top-box-ok kifejlesztésével és tömeges gyártásával kapcsolatban.  Első körben a társaság a szerb illetőségű RT-RK céggel kötött szándéknyilatkozatot speciális, interaktív tévészésre alkalmas, android alapú set-top-box-ok kooperációban történő kifejlesztésére. Az eddigi visszajelzések alapján a társaság 2012.Q4-ben megkezdte az első 1.000 darab androidos set-top-box értékesítését Magyarországon.

4.	Az Nyrt. függetlenül a telekommunikációs és kábeltévé társaságokkal folytatott tárgyalásoktól a saját hibrid TV szolgáltatás bevezetése mellett döntött.	A társaság elkészítette üzleti számításait egy un. interaktív tévés előfizetői csomag bevezetésével kapcsolatban, illetve megkezdte a tárgyalásokat a potenciális ISP és mobilszolgáltatói partnerekkel.
5.	Az Nyrt. az üzleti modelljét az interaktív reklámozására alapozza. Ennek keretében az Nyrt. új, innovatív reklámozási módszertant dolgozott ki 2011 végére a hirdető és az ügynökségek számára.	2012. első félévében pilot jelleggel a Heineken számára elkészült az első interaktív reklám. 2012.Q3 és Q4 között további 5-8 „nagyhirdetővel” indul el hirdetés a Samsung, Sony és LG okotévéken futó FUSO TV Widget-ekben.
6.	Az Nyrt. a HomeSys szoftver strukturális megújítását megkezdte, amely az Éves Rendes Közgyűlésen bemutatott Vezetőségi Jelentés közreadásával párhuzamosan fejeződött be. Az új szoftver új grafikus interfészt, új tartalomelérési logikát és egyszerűbb felhasználhatóságot biztosít. Az új szoftver már tartalmazza az első interaktív hirdetési formátumokat, valamint a valós idejű gamblinghez szükséges interfészeket.	Az új szoftver 2012.Q2-b3n elkészült. Jelen pillanatban a FUSO TV szoftver tesztelése zajlik úgynevezett connected eszközökön.
7.	A reorganizáció jegyében az Nyrt. újrapozicionálja a szoftver termékét.	A hardver és a szoftver termékek új márkanéven kerülnek bevezetésre. További információk: <a href="http://www.fuso.tv/index.php">http://www.fuso.tv/index.php</a>
8.	Az új szoftvert az Nyrt. licenzelni fogja más gyártók hibrid hardvereire is.	A licenzeléssel kapcsolatban az első tárgyalások a szerb illetőségű set-top-box fejlesztő/gyártó társasággal, az RT-RK kezdődtek el.
9.	E-commerce felületek, kupon oldalak integrálása a hibrid TV-s szolgáltatás környezetbe. Ennek első lépéseként a Hybridbox Nyrt. a Shoptline-nal (korábbi Bookline) és a Bónusz Brigáddal kötött affiliate megállapodást.	A Samsung, a Sony és az LG okostévéin való indulást követően kerül sor a Bónusz Brigád és a Shoptline termékeinek feltöltésére. Az ezzel kapcsolatos szerződéseket az érintett felek megkötötték.
10.	„Többképernyős” stratégia elindítása, amelynek legfőbb eleme a böngésző alapú elérés biztosítása.	A webes felület fejlesztésével kapcsolatos architekturalis tervek és koncepciók elkészültek 2012. első félévében. A fejlesztés várhatóan 2012.Q4 végére lezárul.

### 1.3. A reorganizáció eredményei a stratégiai célok, illetve az év elején definiált indikátorok függvényében

	Stratégiai cél	Tevékenység	Indikátor	Féléves státusz
1.	<b>Kritikus hibrid TV felhasználói tömeg elérése Magyarországon az interaktív reklámozás megalapozása érdekében</b>	„Enabler device” gyártókkal keretmegállapodás kötése hibrid TV szoftver és/vagy TV-s widget szállítására. Elsődleges stratégiai partneri kör: okostévé (un. Smart TV) gyártók. A Vezetőségi Jelentés elkészítéséig a Samsunggal, a Sony-val és az LG-vel sikerült megállapodni. Az év végéig további okostévé gyártókkal kíván megállapodni a társaság (mint például Sharp, Panasonic, Thosiba, Philips).	Az okostévéken keresztül 2012 végéig legalább 200 ezer háztartás, mintegy 600 ezer felhasználó elérése. A jelenlegi megállapodások alapján ez a szám már teljesült, így minden további TV gyártóval történő megállapodás tovább növeli a FUSO TV háztartás-elérését.	A Samsung és a Sony okostévékre fejlesztett tévés widget-ek elkészültek. Az LG widget 2012 szeptemberére készül el. Élesítés a három tévégyártónál 2012.Q3-ban. Év végéig megállapodás kötése legalább a Panasonic és a Sharp tévégyártókkal.
		Androidos hibrid TV Box bevezetése a magyar piacra. Részben önálló szolgáltatás indítása, részben a kábeltévé és telekommunikációs társaságok számára az új androidos box értékesítése.	A piac és a felhasználói közönség edukálása érdekében a jelenlegi Hybridbox 2.0-nál lényegesen olcsóbb és könnyebben menedzselhető szoftveres és hardveres megoldás értékesítése. A cél év végéig az új androidos box piaci bevezetése és 1-2 ezer doboz értékesítése.	Az interaktív tévézésre alkalmas androidos box-ok fejlesztése az RT-RK társasággal megkezdődött. 2012.Q4-ben elindul az androidos box-ok értékesítése.
		A hibrid televíziózásban, vagy a video streaming szolgáltatás elindításában gondolkodó telekommunikációs cégek számára hibrid TV-s megoldások szállítása.	Az év végéig legalább 2 telekommunikációs társaság számára TV-s alkalmazás szállítása.	2012. első félévében a Telenorral kezdődtek előzetes tárgyalások interaktív tévézésre alkalmas widget szállításáról.
		Böngésző alapú hibrid TV megoldás bevezetése.	A cél, a hazai internetes társadalom teljeskörű elérése és megismertetése a böngésző alapú hibrid tévézéssel. Ennek eredményeként 2012 végére ezen megoldáson keresztül kb. 5 millió magyar internet felhasználót érhetünk el.	A webes platform fejlesztése 2012.Q4-ben lezárul. A fejlesztési ütemterv és koncepció 2012. első félévében elkészült.
2.	<b>Új, innovatív, interaktív reklámozási modellek, és üzleti / elszámolási módszertanok bevezetése.</b>	A hirdető és a média ügynökségekkel a megoldások megismertetése, illetve az interaktív reklámok bevezetése.	Az év végéig legalább 10-15 „nagyhirdetőnek” az interaktív reklámozás értékesítése.	Az első pilot interaktív hirdetés a Heineken-nel indult. 2012.Q3-ban és Q4-ben valamennyi hirdetői szektor legjelentősebb hirdetőivel hirdetési szerződés kötése a 2013-as időszakra.
3.	<b>Belépés új szolgáltatási területekre és piacokra.</b>	Affiliate program indítása az e-commerce és bónusz oldalakkal közösen.	Az év végéig legalább 10 e-commerce és bónusz oldal bevonása a hibrid TV-s platformba.	Az első félévben a Bónusz Brigáddal és a Shopline-nal került sor szerződés aláírására.
		Gambling elindítása a hibrid TV-s felületen.	Az év végéig legalább 1 sportfogadást bonyolító társasággal megállapodás kötése.	Előzetes egyeztetések a Szerencsejáték Zrt.-vel elindultak 2012. első félévében.
		Nemzetközi terjeszkedés és nyitás telekommunikációs cégek, valamint jogtulajdonosok irányába, illetve stratégiai partnerségeken keresztül az új szoftver és hardver termék értékesítése.	Az év végéig legalább 2 új országban a Hybridbox Nyrt. hibrid TV-s megoldásának bevezetése.	Ezen a területen erőforráshiány miatt még nem indultak el konkrét egyeztetések.

## 2. A piaci lehetőségek újragondolása

A Hybridbox Nyrt. interaktív TV szolgáltatás nyújtására alkalmas set-top-box-ot (*új márkánév: FUSO BOX*) és szoftvert (*új márkánév: FUSO TV*) fejlesztett. **A Hybridbox Nyrt. interaktív (vagy un. hibrid) TV szolgáltatást kíván elindítani a saját fejlesztésű hardver és szoftver elemeire, valamint innovatív üzleti modelljére alapozva.**

A Hybridbox Nyrt. **innovációjának három sarokköve**, amelyek **együttesen biztosítják a társaság középtávú versenyképességét**:

- **A termék** – A technológiai újdonságok a hardver és a szoftver elemekben, többek között egy technológiailag **high-end Androidos set-top-box**-ban és egy rendkívül letisztult **interaktív tévés felületben** (szoftverben) testesül meg.
- **A szolgáltatás** – A hagyományos műsorszórás integrálása egy jól strukturált **internetes** (un. streaming) **tartalombázissal**.
- **Az üzleti modell** – A fizetős internetes alkalmazások üzleti koncepciójának ötvözése a „hagyományos” kereskedelmi tévészoftverrel (hírközlési iparág), ami által lehetővé vált az interaktív TV szolgáltatásba integrált ingyenesen elérhető streaming tartalmak előfizetői csomagban történő értékesítése.

### A versenyképesség záloga

**A Hybridbox Nyrt. versenyképességének záloga, hogy nemcsak három területen (lásd: termék, szolgáltatás és üzleti modell) alkotott egyedülállót, hanem azok ötvözésével egy olyan portfóliót hozott létre, amellyel a világon (a Google-t leszámítva) egyetlen szolgáltató sem rendelkezik.**

### Az interaktív TV szolgáltatás nyújtásának feltételei

Az interaktív (un. hibrid) TV szolgáltatás nyújtásának feltételei:

1. Internet és vmilyen TV jel (*pl.: kábelTV – DVB-C, vagy digitális földfelszíni műsorszórás, un. Mindig TV – DVB-T*) vételére alkalmas csatlakozással rendelkező **set-top-box** (*pl.: FUSO BOX*), amely a tévével HDMI kábelen keresztül kommunikál.
2. Az interaktív tévézést lehetővé tevő **kezelőfelület** (*szoftver, pl.: FUSO TV*), amelyen keresztül válogatni lehet a TV-s, az internetes, a lokálisan (*set-top-box-on*) tárolt digitális tartalmak, valamint az interaktív szolgáltatások között.
3. Kiszolgáló **szerver infrastruktúra** (*un. felhő ökoszisztéma*), amely szolgáltatja a feldolgozott internetes videó tartalmakat, a Video on Demand szolgáltatást, továbbá a célzott interaktív reklámokat.

### A Hybridbox Nyrt. interaktív tévés szolgáltatásának potenciális piacmérete

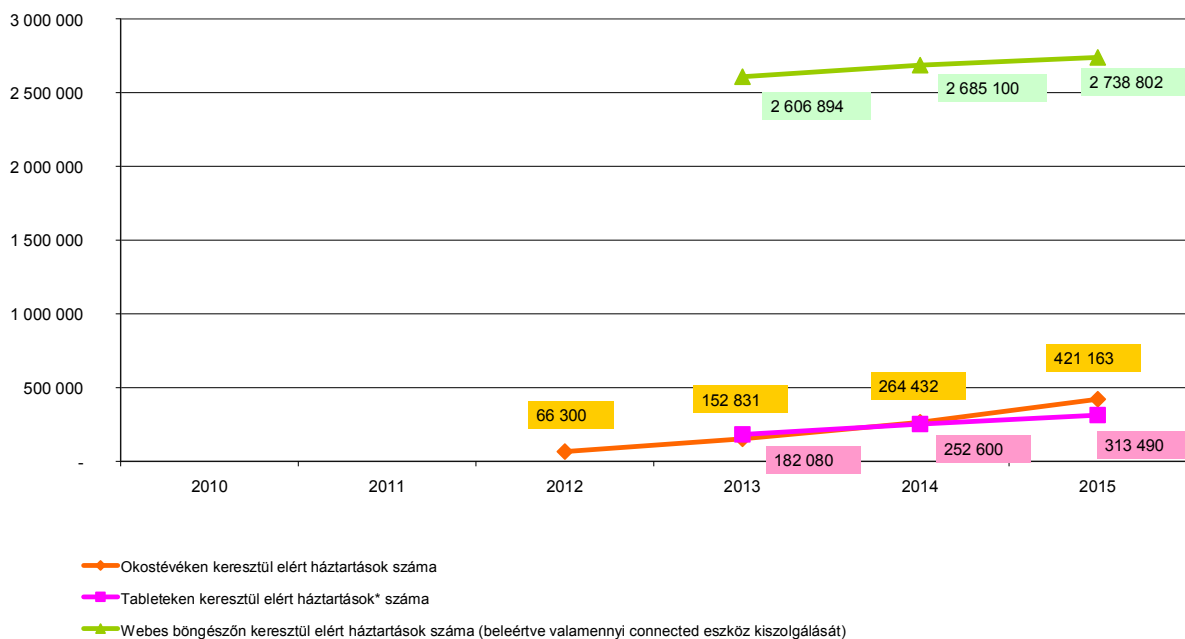
A Hybridbox Nyrt. az alábbi megoldásokon keresztül nyújtja, illetve bővíti interaktív TV szolgáltatását:

1. A szerződött okostévé gyártók (2012. első félévéig leszerződött tévégyártól: Samsung, Sony, LG) **okostévén keresztül**, amelyek előtelepítik a Hybridbox Nyrt. által fejlesztett **FUSO TV** szoftver (korábbi márkanévén: HomeSys) un. **TV widget formátumát**.
2. A FUSO TV szoftver **webalapú megoldásán, a webböngészőn keresztül**, amellyel potenciálisan valamennyi internetező számára képes nyújtani az interaktív tévzés lehetőségét bármilyen un. Connected eszközön (értsd: legalább szélessávú internettel ellátott elektronikai eszközök, úgy mint okostelefonok, tabletek stb.).
3. A broadcast és broadband vételére alkalmas saját fejlesztésű, Androidos és MS operációs környezetet futtatni képes **hibrid set-top-box-ain keresztül** (un. FUSO BOX, korábbi márkanévén: Hybridbox).

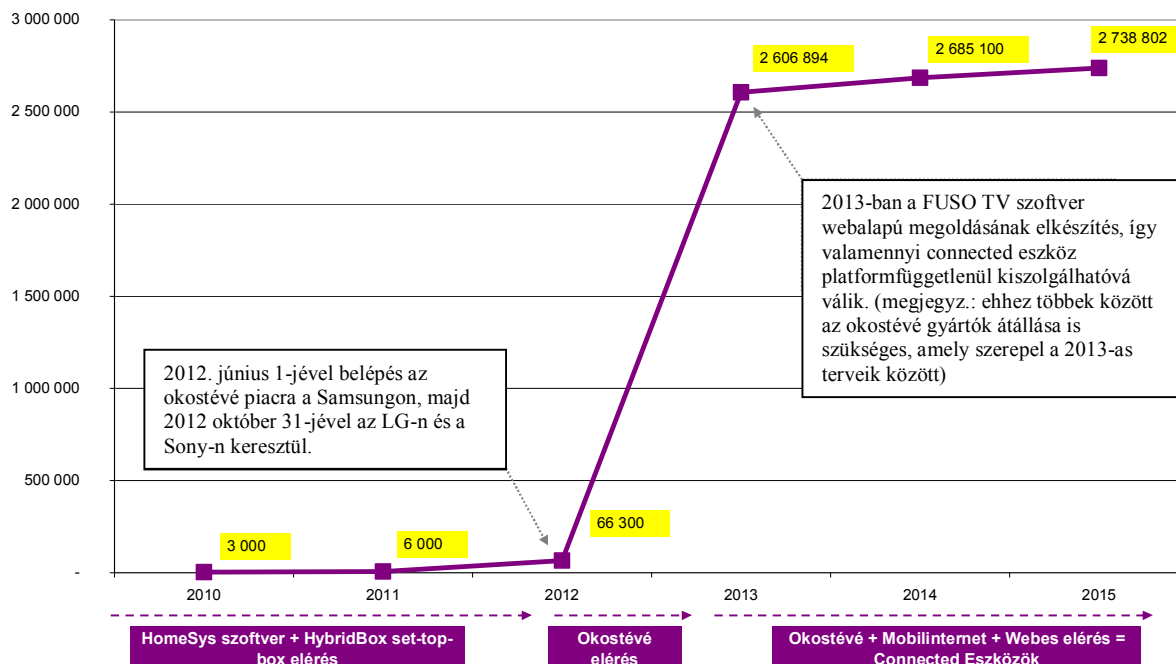
A **Hybridbox Nyrt. interaktív tévé szolgáltatása** 2015 végére az előbb említett három csatornán keresztül (értsd: 1. okostévék, 2. webböngésző, 3. set-top-box) **potenciálisan 2,7 millió háztartásban lesz elérhető**.

#### INTERAKTÍV TV elérés várható alakulása 2012-2015 között (háztartások száma)

(FUSO TV - 2013-tól webalapú megoldás, amely elérhető valamennyi connected eszközön)  
(megjegyz.: 2010-2012.II.Q között HomeSys)

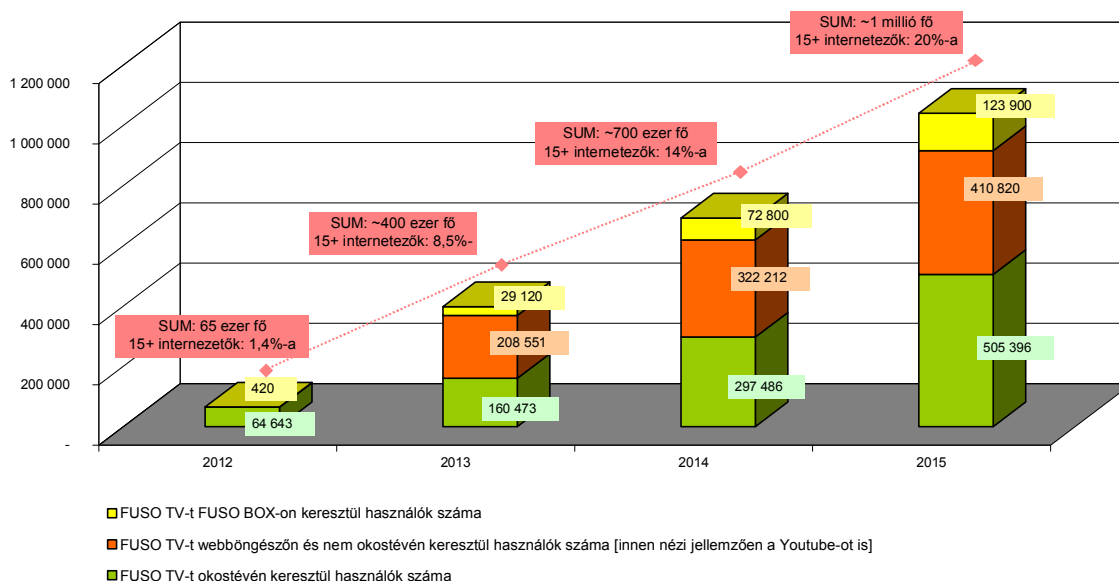


### INTERAKTÍV TV megoldást elérő háztartások maximális száma 2010-2015 között, Magyarországon



A Hybridbox Nyrt. előrejelzése alapján 2015 végéig potenciálisan 2,7 millió háztartást érhet el az interaktív TV szolgáltatása és/vagy a FUSO TV widget-je, ami kb. 5 millió potenciális egyedi felhasználót jelent. Ebből a számosságból a Hybridbox Nyrt. úgy becsüli, hogy **a tényleges interaktív tévé felhasználó 2015 végén kb. 1 millió fő lesz.** A tényleges interaktív tévézők számának alakulása elérési eszközönként az alábbi diagramon látható.

### INTERAKTÍV TV-t használó belföldiek száma (2012-2015 között)





## 2.1 Az üzleti koncepció új alappillére: havi díjas interaktív TV szolgáltatás bevezetése a lakosság részére

Az interaktív TV szolgáltatás üzleti koncepciója: interaktív (vagy un. hibrid) TV szolgáltatás nyújtása havi díjas előfizetői csomag keretében. Az interaktív TV szolgáltatás csomag tartalma:

1. Nagyfelbontású, „tévéképernyő-képes” több millió magyar és idegen nyelvű internetes videó (un. stream) tartalom strukturált és visszakereshető formában,
2. 7 ingyenesen fogható TV csatorna (úgy mint: m1, m2, RTL Klub, TV2, Duna TV, Duna World, euronews),
3. Interaktív szolgáltatások:
  - a. Élő tévéműsor megállítási, rögzítése, illetve távolról a műsorok felvételi lehetősége;
  - b. Prémium mozi filmek (SPI International és Best Hollywood által forgalmazott filmek);
  - c. Több száz ingyenesen elérhető magyar film (Index video);
  - d. Több millió zenei videó (Youtube) és zene (Grooveshark);
  - e. File-ok tárolása a felhőben (Dropbox);
  - f. Közösségi oldalak (pl.: Facebook, iwiw);
  - g. Vásárlás a tévén keresztül online boltokban és kupon oldalakon (pl.: Shoptline, Bónusz Brigád stb.)
4. Egyéb szolgáltatások:
  - a. felhő alapú tárhely, ahol a személyes fotók, videók és zenék, illetve a felvett műsorok tárolhatók.
5. Opcionális: szélessávú (vezetékes, vagy mobil) internet.

**A havi előfizetői csomag tartalma (alap csomag):** 7 ingyen TV csatorna + több millió ingyen fim és videó + a legnépszerűbb Internetes szolgáltatások (pl.: Youtube, Facebook, Grooveshark, Dropbox stb.) + szélessávú Internet (opcionális). Továbbá:

1. 1 darab set-top-box (Androidos doboz, un. FUSO BOX),
2. 1 darab távirányító,
3. DVB-T tuner, amellyel 7 TV csatorna ingyen fogható (tető, vagy szobaantennát nem tartalmaz a csomag),
4. 1 éves előfizetési díj az interaktív TV szolgáltatásokra,
5. Opcionális: 1 éves szélessávú internet előfizetési díj.

Az interaktív TV szolgáltatás nyújtásával kapcsolatban jelenleg több vezetékes és mobilinternet szolgáltatóval, illetve viszonteladóval történik egyeztetés. A csomag piacra dobásának tervezett dátuma: 2012.Q4.

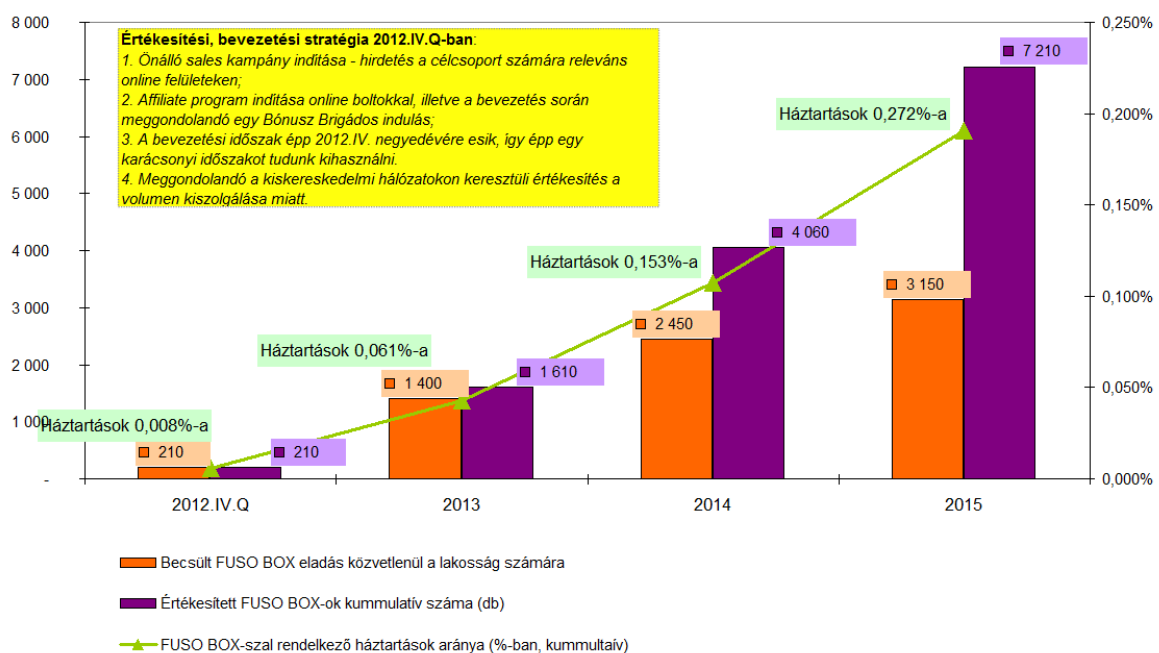
## 2.2 A FUSO BOX rövid és középtávú piaci lehetőségei

A FUSO BOX magyarországi potenciális piacméret becslése során az alábbiakat vettük figyelembe:

### A.) Lakossági felvevőpiac potenciális mérete, illetve a FUSO BOX-ot vásárló ügyfelek becsült száma (un. B2C piac/értékesítés 2012-2015 között):

- 2014 végén kerül sor Magyarországon az analóg műsorszórás lekapcsolására, amely újabb hullámot indíthat el a DVB-T vevők beszerzése terén. Eddig az időpontig az Antenna Hungaria várhatóan tovább folytatja a FTA és a fizetős DVB-T műsorcsomagok népszerűsítését, ami közvetett úton hozzájárul a FUSO TV szolgáltatás iránti kereslet növekedéséhez is. Amennyiben egyre többen fordulnak el a fizetős tévészolgáltatástól és keresnek alternatív tartalomfogyasztási formákat, akkor az FTA kampányok erősíthetik a FUSO (interaktív) TV szolgáltatás-konceptióját. Összességében a jelenleg analóg módon tévénezők közül az „A” és a „B” vásárlókatörégiájú (un. A és B ESOMAR státuszú) háztartásokból számítunk potenciális FUSO TV előfizetőkre (és ezáltal FUSO BOX vásárlókra).
- Az „A” vásárlókatörégiájú háztartások körében a legmagasabb az új műszaki eszközöket kipróbálók aránya. Ezek a háztartások szerezték be 2006-2011 között az első médiabox-okat, így várhatóan ez a kör lesz a legnyitottabb a FUSO BOX, illetve az arra alapozott interaktív TV szolgáltatás-konceptió iránt. Összességében a lakosság felé történő direkt értékesítés kapcsán 2015-ig az Nyrt. pár ezer darabbal kalkulál:

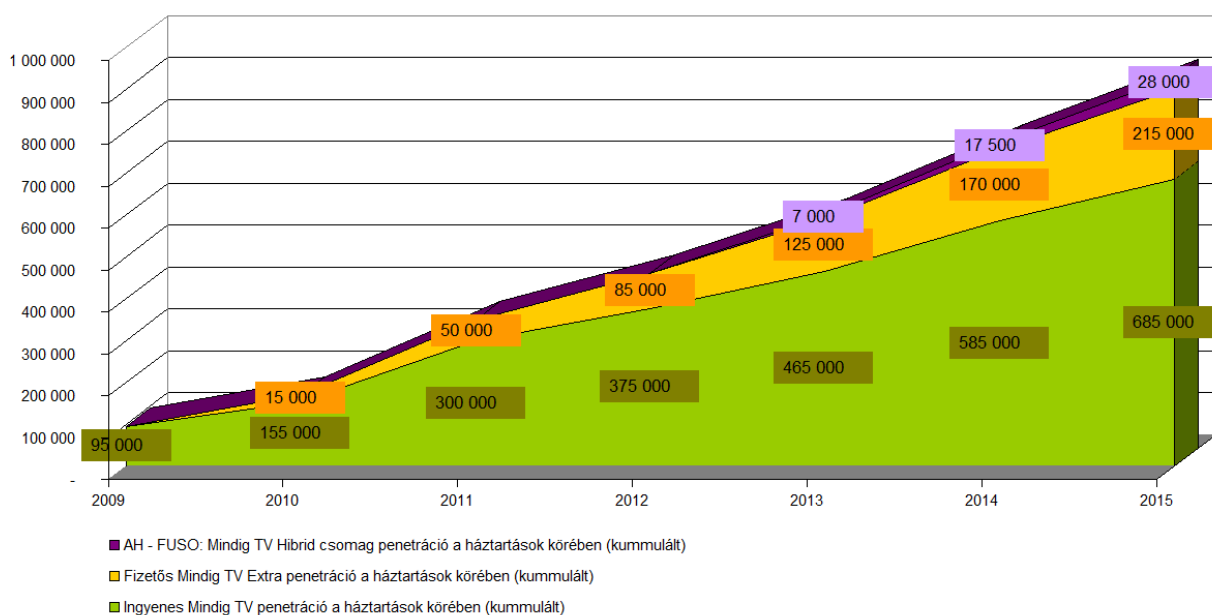
FUSO BOX-ok eladási darabszáma közvetlenül a lakosság számára  
(2012-2015 között, Magyarország)



## B.) Üzleti partnerek/szolgáltatók felé értékesített FUSO BOX-ok becsült száma (un. B2B piac/értékesítés 2013-2015):

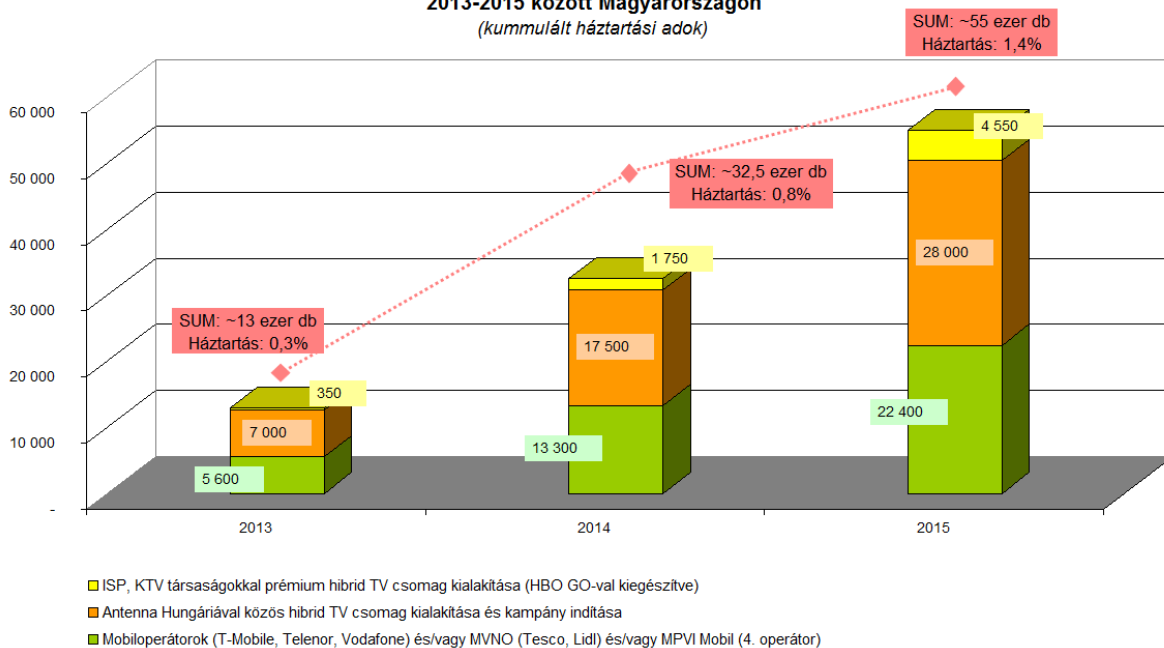
3. A B2B piacon az **Antenna Hungáriával** közös szolgáltatás csomag kialakítása jelenthet további lehetőséget a FUSO BOX-ra alapozott interaktív TV szolgáltatást igénybe vevők számának növelésére. Az Antenna Hungária számára az alábbiak miatt lehet egy ilyen szolgáltatás-csomag előnyös:
- A Digitális Átállás beruházási igénye nagy, így minden lehetséges alternatív bevételi forrás a megtérülési időt csökkenti.
  - Az Antenna Hungária mára megoldotta kapacitás problémáit, így bátran fordulhat további fizetős modellek felé.
  - Az Antenna Hungáriának ki kell tennie a piacon egy versenyképes előfizetői ajánlattal. Ugyanakkor önmagában az alacsony árral versenyeznie már nagyon nehéz.
  - Alternatív csomagot kínálhat a FUSO BOX-ra alapozva azok számára, akik ugyan fogyasztanak MindigTV csomagot (jelenleg kb. 300 ezer háztartás), de nem kívánnak nagyobb csomagot vásárolni, mert a broadcast kínálat nem köti le őket. Ugyanakkor aktív internet használók és egyre több időt töltenek a TV helyett a számítógép monitorja előtt. Ezáltal egy új célcsoportot támadhatna meg az Antenna Hungária, amelyet jelen pillanatban egyetlen műsorterjesztő sem tud megfogni.
  - Az interaktív televíziózás nemcsak a televíziózás jövőjét változtatja meg, hanem új, alternatív üzleti konstrukciók bevezetésére is lehetőséget teremt. Ennek a változásnak az élére állhat az Antenna Hungária a FUSO TV és a FUSO BOX termékekre alapozva.

Antenna Hungáriával közös szolgáltatási csomag kialakítása: Mindig TV Hibrid csomag



4. Az analóg KTV szolgáltatóknak is át kell állniuk a digitális jelek továbbítására, ami együtt jár a dekódercserével. A KTV társaságokkal együttműködve a DVB-C tunerrel ellátott FUSO BOX-ra alapozva lehet közösen interaktív TV szolgáltatás csomagot nyújtani.
5. Az internet szolgáltatók (ISP) piacán rendkívül éles a verseny, így a növekedés a jelenlegi fázisban egyelőre csak egymás rovására következhet be. A kanibalizálás eszköze jelenleg az árversenyre korlátozódik. Ebből az árprésből várhatóan új, innovatív termék megjelenésével lehet kitörni, ami többet nyújt a jelenlegi megoldásokhoz képest. Többek között ezt a stratégiát követi a Magyar Telekom is például a hibrid SAT TV bevezetésével, illetve az interaktív televíziós piacának építésével.
6. A mobiloperátorok számára a FUSO BOX egy potenciális eszköz, amellyel a szélessávú mobilinternet iránti igényt növelhetik. Kifejezetten hasznos megoldás lehet a **Telenor** számára az alábbiak miatt:
  - a. Az interaktív tévénézők havonta átlagosan – legalább – 6 GBbyte adatforgalmat generálnak. A Telenor előfizetői (*akik sokkal aktívabbak, mint a MT, vagy a Vodafone előfizetői*) havonta átlagosan 1,25 GBbyte adatforgalmat generálnak. A Telenor a „Hipernet” kampányával elkötelezte magát a még nagyobb sáv szélességű mobilinternet csomagok mellett és keresi azokat az eszközöket, amelyek adatforgalmat generálhatnak a társaságnak. A Telenor a FUSO BOX segítségével képes lenne arra ösztönözni a mobilinternet használókat, hogy váltsanak nagyobb sáv szélességű előfizetésre.
  - b. A Telenor aktív kampányt folytat a „városi” 26 év alattiak körében, amelyet egy fiatalos kommunikációs stratégiával kíván elérni. Ez épp az a célcsoport, amelyik egyre kevesebb broadcastet fogyaszt és idejének jelentős részét az internet előtt tölti. Internetes videókat néznek, közösségi oldalakon „lógnak” és zenét hallgatnak. A Telenor a FUSO BOX által egy „menő” cuccot adhatna e célcsoport kezébe és láncolhatná magához Őket.
  - c. A „Cut The Cord!” („Vágd el a zsinórt!”) szlogenrel új médiafogyasztási élményt kínálhatna a mobiloperátorokkal és a kábeltévé társaságokkal szemben. A Telenor a FUSO BOX-ra építendő termékstratégiával képes lenne előfizetőket is átcsabítani a másik két mobiloperátortól, vagy épp a kábelesektől.

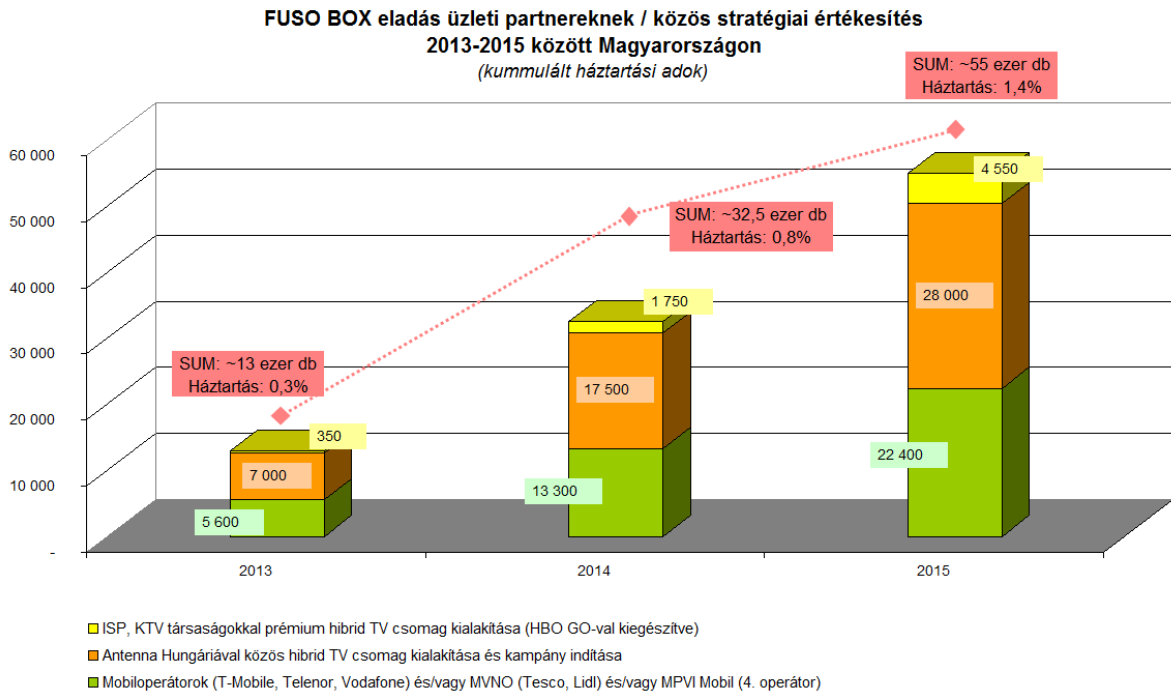
**FUSO BOX eladás üzleti partnereknek / közös stratégiai értékesítés**  
**2013-2015 között Magyarországon**  
*(kumulált háztartási adok)*



*Táblázat: A B2C (lakossági) és B2B (üzleti) piac potenciális piacmérete:*

	<b>Célcsoportok</b>	<b>Célcsoport becsült nagysága (háztartás)</b>
1.	Analóg földfelszíni műsorszórásról átálló „A” vásárlókatégoriájú, internet kapcsolattal rendelkező háztartás:	60,5 ezer
2.	Analóg földfelszíni műsorszórásról átálló „B” vásárlókatégoriájú, internet kapcsolattal rendelkező háztartás:	45,3 ezer
3.	Analóg KTV előfizetésről átálló „A” vásárlókatégoriájú, internet kapcsolattal rendelkező háztartás:	302,5 ezer
4.	Analóg KTV előfizetésről átálló „B” vásárlókatégoriájú, internet kapcsolattal rendelkező háztartás:	363,0 ezer
5.	Médiabox-ot beszerző, digitális TV előfizetéssel rendelkező háztartás:	181,5 ezer
	<b>Összesen a FUSO BOX potenciális piacmérete :</b>	<b>953 ezer háztartás</b> <b>Az összes hazai háztartás 25%-a</b>

A 2013-2015 között a B2C és a B2B piacokon értékesített FUSO BOX-ok becslés darabszáma, illetve aránya a teljes háztartások körében:

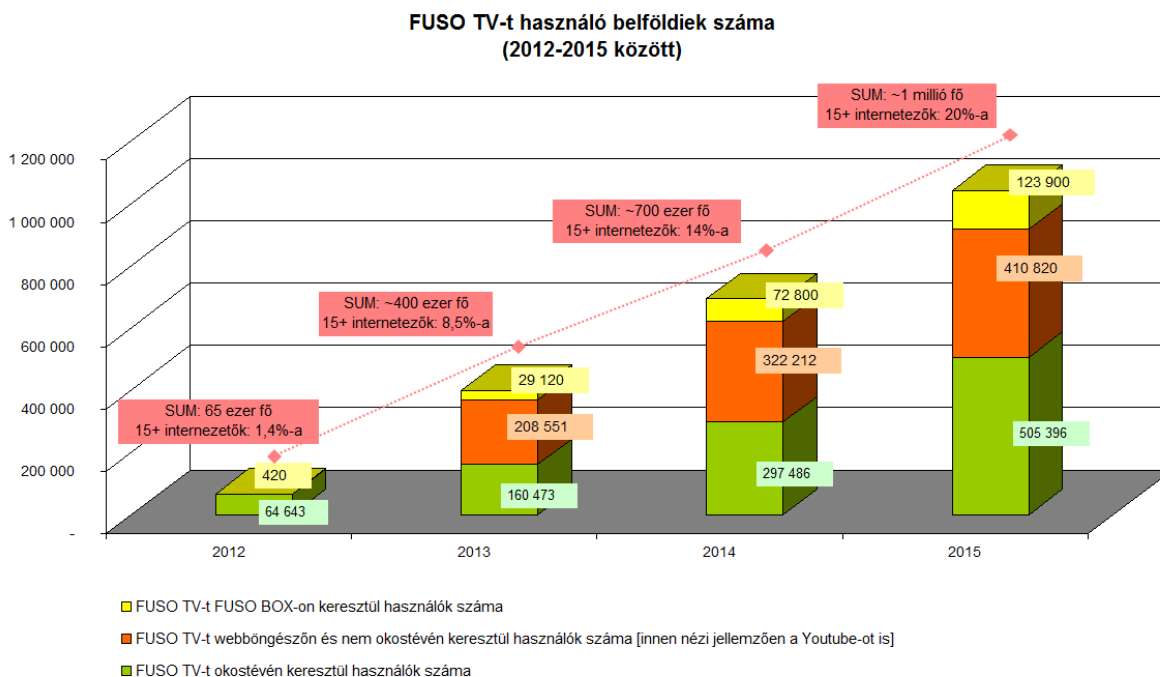


## 2.3 A FUSO TV szoftver (v. widget) rövid és középtávú piaci lehetőségei

A FUSO TV szoftverrel, illetve a FUSO TV widget-tel elért tévénézők száma kiemelten fontos mutatószám a Hybridbox Nyrt. életében, hiszen ez mutatja a hirdetők számára, hogy mennyi potenciális tévénézőt érhetnek el célzott, illetve interaktív hirdetéseikkel. A FUSO TV szoftvert, illetve widget-et összességében az alábbi eszközökön (vagy un. hordozókon) keresztül érhetik el a tévénézők/felhasználók:

1. **FUSO BOX-on keresztül**, amelyet vagy önálló termékként vásárol meg az ügyfél, vagy az interaktív TV előfizetői szolgáltatáscsomag részeként kapja meg a Hybridbox Nyrt.-től, vagy a Hybridbox Nyrt. üzleti partnerétől.
2. A **webböngészőn keresztül**, amely egy új alternatívát kínál majd az interneten keresztül videókat és hagyományos műsorszórást fogyasztók számára.
3. Az **okostévéken keresztül**; 2012.Q3-tól a Samsung, a Sony és az LG okostévéin keresztül.

Az előbbi eszközökön és csatornákon a Hybridbox Nyrt. 2015-ben már **1 millió aktív FUSO TV (és widget) felhasználót** ér majd el, azaz ennyi „tévénézőt” érhetnek el a hirdetők speciális, az interaktív tévére szabott új hirdetéseikkel.



Az interaktív televíziózás a hirdetők számára új távlatokat nyit meg a reklámhatékonyság növelésében, hiszen a TV képernyője előtt ülők számára egyedi ajánlatokat küldhetnek, másrészt a hirdetésen keresztül közvetlen interakcióba léphetnek a potenciális vásárlóikkal és azonnali, impulzív szerű vásárlásra ösztönözhetik őket.

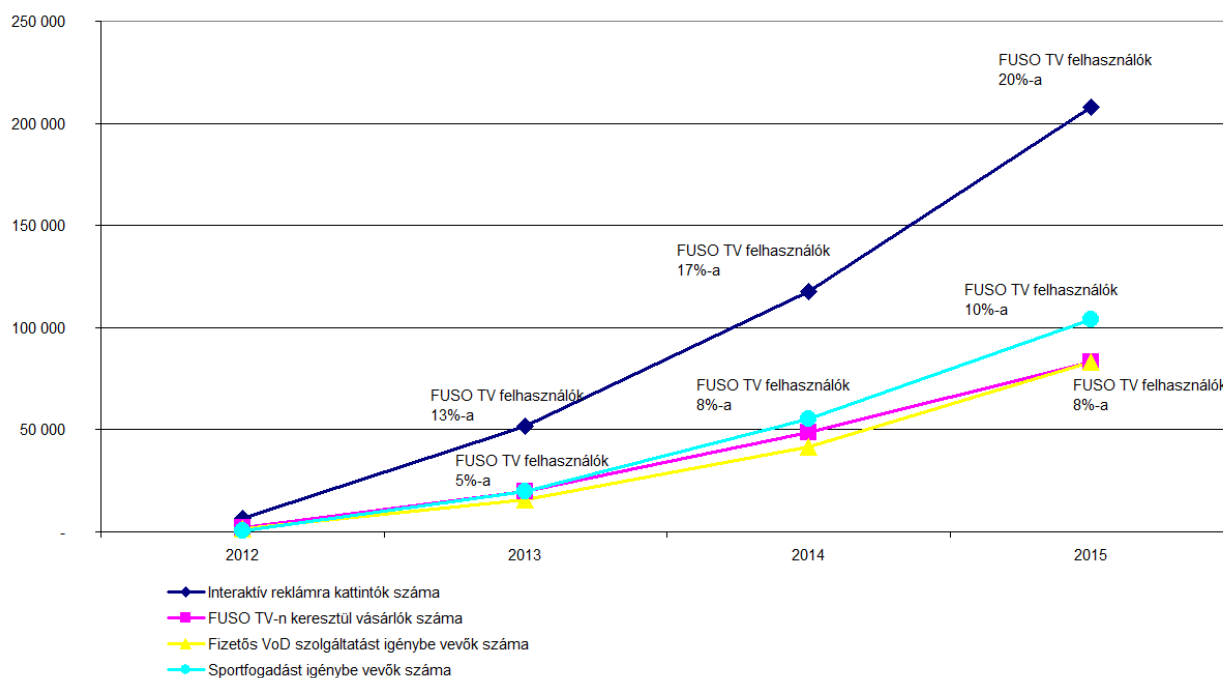
Az Egyesület Államokban az interaktív televíziós szolgáltatásban elhelyezett reklámok kapcsán végzett kutatások azt mutatják, hogy a tévénézők sokkal nyitottabbak az egyedi, testre szabott interaktív reklámok iránt, mint az általános TV-s, vagy az internetes hirdetések során. Ennek eredményeként a konverziós ráta több százszorosa az internetes hirdetésekének, ami várhatóan Magyarországon is vonzóvá teszi a hirdető számára az interaktív reklámokat.

A tévéképernyőn keresztüli valós idejű interaktivitás nemcsak a hirdető, illetve a médiaügynökségek számára nyit meg új távlatokat, hanem a sportfogadással, az elektronikus kereskedelemmel, vagy a Video on Demand szolgáltatást nyújtó társaságok számára is.

Összességében a Hybridbox Nyrt. azt becsüli, hogy **2015-ben az 1 millió FUSO TV (és widget felhasználóból) felhasználó:**

- kb. **210 ezer alkalommal fog interakcióba lépni valamely interaktív reklámmal;**
- több mint **100 ezer fogadást kötnek majd a tévéképernyőn keresztül;**
- kb. **80 ezer alkalommal vásárolnak a tévén keresztül, illetve**
- kb. **80 ezer alkalommal fognak on Demand módon filmet megtekinteni és azért fizetni.**

**FUSO TV-vel interakcióba lépő felhasználók számának alakulása 2012-2015 között**  
(felhasználók száma, akik igénybe vették az alkalmazást, vagy rákattintottak)





## 2.4 Az interaktív reklámozás rövid és középtávú piaci lehetőségei

Az **interaktív reklámozás** keretében olyan tévéformátumú reklámok készülnek el, amelyek a következő években kiforró, a **jövő televíziózásához** kapcsolódnak. Ezek a reklámok abban különböznek majd a jelenlegi reklámoktól, hogy az előbbiekkal a tévénezők a távkapcsoló nyomógombjainak segítségével **valós időben interakcióba léphetnek**. Erre az interakcióra a jövő televíziózását megteremtő technológiák biztosítják a lehetőséget, amelyek segítségével a tévénezők egy újszerű, interaktivitásra alkalmas tévéképernyőn keresztül érhetik el egyszerre:

1. a hagyományos műsorszórás (más néven: „broadcast”) kínálta tévéformátumú tartalmakat, valamint
2. az interneten keresztül elérhető, jellemzően valamilyen interaktivitást kívánó szolgáltatásokat (pl.: közösségi oldalak, felhő alapú szolgáltatások, zenemegosztók stb.), illetve digitális tartalmakat (pl.: videómegosztók, vlogok stb.).

A **jövő televíziózását**, az új technológiák (*úgy mint: okostévék, hibrid set-top-box-ok, illetve egyéb elektronikus eszközök, amelyek egy erre alkalmas tuner segítségével egyszerre képesek kezelni a hagyományos tévéjeleket, illetve az internetes adatfolyamot*) nemzetközi szinten **interaktív (vagy hibrid) televíziózásnak** nevezték el és az erre alapozott reklámozást pedig **interaktív reklámozásnak**.

Az interaktív reklámozás egy új piacot nyit majd meg a média és kreatív ügynökségek, illetve az előbbi szereplőkön keresztül, vagy közvetlenül a hirdetőik számára. Magyarországon az interaktív reklámozás még gyerekcipőben jár és az alapjait a Hybridbox Nyrt. kezdte el lerakni.

Az előző fejezetekben bemutatott előrejelzések alapján a Hybridbox Nyrt. a FUSO TV megoldásán keresztül 2015-ben már 1 millió aktív és rendszeres tévénezőt ér majd el, amely célcsoport 250 ezer alkalommal lép majd interakcióba a FUSO TV-ben elhelyezett reklámokkal. Ez az elérés, valamint az interakció által nyújtott magasabb konverziós ráta vonzó megoldás lesz a hirdetőik számára is, ami megalapozza a Hybridbox Nyrt. interaktív reklámozásra alapozott üzleti modelljét. Az interaktív hirdetések formátumát, illetve az interakciók módját az Nyrt. kidolgozta és pilot jelleggel a **Heinekennel** közösen elkészítette az első interaktív reklámot 2012. első félévében.

### 3. Az első hat hónap főbb üzleti eseményei

Dátum	Tárgy, rövid tartalom
2012.01.26.	A Hybridbox Nyrt. 18.000 darab saját részvényt vásárolt a BÉT-en keresztül 50,81 Ft/db átlagáron.
2012.02.07.	Együttműködési megállapodás kötése az <b>LG Electronics</b> Magyar Kft.-vel ( <i>H-1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 3/A</i> ). Az együttműködési megállapodás értelmében a Hybridbox Nyrt. TV-s widget alkalmazást fejleszt LG Smart TV-kre. A TV-s widget alkalmazáson személyre szabott, interaktív hirdetések jelenhetnek meg. A szerződéssel érintett régiók: Magyarország, Szerbia, Horvátország, Bulgária, Albánia, Macedónai, Bosznia, Koszovó és Románia.
2012.02.09.	Együttműködési megállapodás kötése a <b>Sony Network Entertainment Europe Limited</b> ( <i>10 Great Marlborough Street, London W1F 7LP, UK</i> ) társasággal. A megállapodás értelmében a Hybridbox Nyrt. TV-s widget alkalmazást fejlesztés a Sony okos tévékre.
2012.03.22.	Affiliate együttműködési megállapodás a <b>Shoptline.hu Nyrt.-vel</b> (korábbi néven Bookline Nyrt.). A megállapodás értelmében: <ul style="list-style-type: none"> <li>a jelenleg Homesys néven futó hibrid TV média platformon, mely bármilyen connected eszközön futhat (szerződött partnerek: Samsung, Sony, LG) a Shoptline webáruházának termékei, ajánlatai megjelennek. A platform biztosítja a termékek megvásárlását a televízió képernyőjén keresztül.</li> <li>A Shoptline a platformon keresztül értékesített termékek, a sikeres teljesítések után jutalékot fizet a Hybridbox-nak számla ellenében negyedéves elszámolás alapján.</li> </ul>
2012.03.26.	Szándéknyilatkozat (LOI) Android termék fejlesztéséhez az <b>RT-RK d.o.o.</b> ( <i>Cím: Narodnog fronta 23a, 21000 Novi Sad (SRB), Reg.no: 20030038</i> ) szerb társasággal. Az együttműködés keretében elkötelezték magukat: <ul style="list-style-type: none"> <li>Egy új ANDROID ICS alapú Set-Top-Box (MARWELL ARMADA 1500 SoC) fejlesztése és értékesítése kooperációban, mely képes FTA (Free To Air) és fizetős (CAM) élő TV adások, valamint stream tartalmak lejátszására (OTT). Az új SeT-Top-Box felhasználó felülete a HybridBox Nyrt. által kifejlesztett és FUSO márkanéven bevezetésre kerülő interaktív felület lesz, amelyhez a lokális interaktív, személyre szabott reklámokat, valamint OTT tartalmakat a FUSO Ecosystem márkanéven bevezetésre kerülő un. felhő (cloud) szolgáltatás biztosítja.</li> </ul>
2012.03.27.	Affiliate szerződés a <b>Bónusz Brigáddal</b> , amelynek tárgya: <ul style="list-style-type: none"> <li>Affiliate program indítása a HomeSys-ben, amelyben megjelennek a Bónusz Brigád bónuszai. A Hybridbox biztosítja a</li> </ul>

	<p>HomeSys-en keresztül a bónuszok megvásárlását és azok ellenértékének kifizetését Mastercard Mobile és/vagy PayPal fizetési rendszereken keresztül. A HomeSys-en keresztül értékesített bónuszok ellenértéke a Mastercard Mobile, vagy a PayPal fizetési rendszeren keresztül közvetlenül a Bónusz Brigád számára kerül átutalásra. A Bónusz Brigád a HomeSys-en keresztül értékesített bónuszok után 10%-os jutalékot fizet a Hybridbox-nak számla ellenében negyedéves elszámolás alapján. A Bónusz Brigád minden hónap 30. napjáig kimutatást készít a Hybridbox-nak az adott hónap HomeSys-en keresztül értékesített bónuszok után járó jutalék összegéről.</p>
2012.04.18.	<p>Rendkívüli tájékoztatás a <b>Global Emerging Markets</b> (röviden: GEM, honlap: <a href="http://gemny.com/about/index.shtml">http://gemny.com/about/index.shtml</a>) befektetési társaság new york-i irodájával (cím: 590 Madison Avenue 27th Floor, New York, NY 10022, USA) folytatott tárgyalásokról.</p> <p>Röviden:</p> <p>2011 novemberében a <b>Global Emerging Markets</b> befektetési társaság new york-i irodája tőkefinanszírozási konstrukcióval kereste meg a HybridBox Nyrt.-t, majd tett számára írásos befektetési ajánlatot un. <b>Term Sheet</b> keretében. A befektetési ajánlat értelmében a GEM un. „<b>equity line of credit</b>” típusú tőkét biztosít a HybridBox Nyrt.-nek <b>465 millió forintig</b>.</p> <p>A Hybridbox Nyrt. Igazgatósága 2012. december végén elfogadta az előzetes befektetői ajánlatot és megkezdte a további tárgyalásokat a tőkefinanszírozás részleteiről.</p> <p>2012. február végén a GEM jogi képviselőjét ellátó magyarországi ügyvédi irodája előkészítette a tőkefinanszírozás részleteit tartalmazó jogi dokumentumokat, amelyek értelmében a GEM</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• egyrészt a szerződések aláírását követő 3 évig mintegy 465 millió forint lehívható tőkét biztosít a HybridBox Nyrt. részére stratégiai terveinek megvalósítása céljából,</li> <li>• másrészt az aláírástól számított 5 évig <b>opciót kap</b> mintegy 3 millió darab részvény megvásárlására a szerződésben meghatározott árfolyamon és feltételekkel.</li> </ul> <p>Mindkét esetben a GEM <b>zártkörű tőkeemelés keretében</b> biztosítja a tőkét a HybridBox Nyrt.-nek, amelynek terhére bocsát ki a HybridBox Nyrt. részvényeket a GEM számára.</p> <p>A tőkefinanszírozás legfontosabb feltétele, hogy a HybridBox Nyrt. Igazgatósága rendelkezzen a Közgyűlés felhatalmazásával a zártkörű tőkeemelés keretében történő részvénykibocsátás megvalósítására. Ezt a felhatalmazást az HybridBox Nyrt. Igazgatósága a Közgyűléstől a társaság 2012. április 13. napján tartott éves rendes közgyűlésén</p>

	<p>megkapta, így a <b>Hybridbox Nyrt. biztosította a feltételeket</b> a GEM-mel kötendő szerződések aláírásához.</p> <p>Amennyiben a GEM is biztosítja a HybridBox Nyrt. által <b>kért garanciákat</b> a tőkefinanszírozás kapcsán, akkor várhatóan már <b>2012. második negyedévében</b> megkezdje a HybridBox Nyrt. Igazgatósága a GEM által rendelkezésre bocsátott tőke lehívását. Az első körben lehívandó tőke nagyságáról az Igazgatóság legkésőbb a lehívás bejelentése napján értesíti a tisztelt részvényeseit.</p> <p>2012. első félévének végéig a GEM nem adta meg a kért garanciákat a Hybridbox Nyrt. által előzetesen átadandó részvényekkel kapcsolatban, ezért a Hybridbox Nyrt. nem írta alá a GEM által kidolgozott szerződés(eke)t.</p>
2012.04.19.	Az RT-RK szerb társaság leszállította a Hybridbox Nyrt. által specifikált, interaktív televíziózásra alkalmas android alapú set-top-box első (teszt) darabját.
2012.04.26.	Szándéknyilatkozat az <b>SPI International Magyarország Kft.-vel</b> , prémium mozifilmek forgalmazására. Az SPI International Kft.-vel kötendő szerződés kulcsfontosságú a HybridBox Nyrt. számára, mert ezáltal olyan prémium digitális tartalmakhoz juttathatja a tévé előtt ülőket, amelyekhez a tévézők az otthonukban máshogy nem férhetnek hozzá.
2012.05.04.	<p>Támogatási szerződés aláírása az NFÜ-vel (Ambient Assisted Living pályázat). Az Ambient Assisted Living program célja olyan projektek támogatása, mellyel az idősödő emberek életkörülményeit, jelentősen és hosszútávon javítani lehet. A nyertes nemzetközi projekt olyan új technológiai és egyéb szolgáltatásokat kíván bevezetni, mely ezen célokkal összhangban javítja és egyszerűsíti az idősödő emberek életét, és napi tevékenységét.</p> <p><b>Összefoglaló adatok:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Projekt száma :</b> aal-2010-3-037</li> <li>• <b>Megnevezése:</b> ELDERHOP</li> <li>• <b>Cím:</b> Solution Assisting the Shop Hopping of Elderly</li> <li>• <b>Időtartam:</b> 24 hó</li> <li>• <b>Költségvetés:</b> 1,891,437 EUR</li> <li>• <b>Elnyert EU támogatás összesen konzorciális szinten:</b> 1,101,316.00 EUR</li> </ul> <p><b>Témája:</b> A projekt komplex segítséget kínál az otthonukból kimozdulni kívánó idős emberek számára.</p> <p>A megoldás 3 pilléren alapul: mobilalkalmazás, TV platform (HybridBox) és kiegészítő hardver eszköz (speciális kamerával ellátott eszköz mely rögzíti az árakat, segítséget nyújt a leolvasásban, és az adatok továbbításában).</p>

## 4. A Társaság gazdálkodása 2012 első félévében

A Hybridbox Nyrt. jövedelemtermelő képességét a Hybridbox márkanévű set-top-box-ok értékesítése biztosította 2011 végéig. 2011 végére az új menedzsment e termékkel kapcsolatban az alábbiakat tárta fel (lásd a 2012.03.20-án közzétett Vezetőségi Jelentést a 2011. évről, amelyet a közgyűlés 2012.04.13-án elfogadott):

- A 2011. év tapasztalata, hogy bár a Hybridbox márkanévű set-top-box műszakilag és technológiailag egy világszínvonalú hardver, ám annak magas gyártási költségei miatt nem versenyképes az alacsonyabb tudású, ám lényegesen olcsóbb megoldásokhoz képest. A HomeSys szoftver esetén pedig, bár az operációs környezet (MS Windows) jóval nagyobb flexibilitást ad a felhasználóknak, ám ezt az operációs környezetet a kábeltévé társaságok nehezebben menedzselhetőnek tartják a magas felhasználó oldali szabadságfok miatt.
- Az előbbieket eredményeként az új menedzsment úgy döntött, hogy az MS Windows környezet mellett kifejleszti a HomeSys Androidos verzióját is (új márkanév: FUSO TV), illetve jelentős mértékben átalakítja annak felhasználó oldali működési környezetét. A hardver oldalon pedig amellettt döntött, hogy a saját fejlesztés helyett kooperációban fejleszt ki egy magas műszaki tudású, Androidos környezetet futtató, de lényegesen olcsóbb set-top-box-ot (új márkanév: FUSO BOX), továbbá nyit az okostévé gyártók felé. Az utóbbi eredményeként a Hybridbox Nyrt. új menedzsmentje 2012. első félévének végéig a Samsung, a Sony és az LG okostévé gyártókkal kötött szerződést TV-s widget-ek (márkanév: FUSO TV widget) szállításáról.

A Hybridbox Nyrt. a 2012. első félévi reorganizációs folyamatok eredményeként:

- 2012. elején leállította a Hybridbox márkanévű, MS Windows környezetet futtató hardver kínai gyártást és egy android alapú set-top-box specifikálását és gyártásának előkészítését kezdte le az RT-RK szerb set-top-box gyártó társasággal (lásd az ezzel kapcsolatban megjelent 2012.03.26-ai és 2012.04.19-ei rendkívüli közleményeket).
- 2012. április második felében megérkezett az RT-RK társasággal kooperációban kifejlesztett android alapú set-top-box első teszt darabja.
- 2012. első félévének végére elkészült a korábbi MS Windows környezetben futó HomeSys szoftver androidos verziója (új márkanév: FUSO TV).
- A Hybridbox igényére fejlesztett, a korábbi Hybridbox márkanévű set-top-box-hoz közel azonos műszaki tudású, de lényegesen olcsóbb android alapú set-top-box-ok tömeggyártása a nyár folyamán elkezdődött és azok magyarországi értékesítése a FUSO TV szoftverrel 2012.Q4-ben kezdődik el.

A Hybridbox Nyrt. új menedzsmentje reorganizálta a társaság korábbi üzleti modelljét is, amelynek eredményeként az alábbi jövedelemtermelési stratégiákat tárta fel:

1. **lényegesen alacsonyabb fogyasztói áron elérhető, android alapú set-top-box értékesítése az alábbi konstrukciókban** (lásd ezzel kapcsolatban a „2.2 A FUSO BOX rövid és középtávú piaci lehetőségei” c. alfejezetet):
  - a hardver önálló értékesítése a társaság webshop-ján keresztül;
  - viszonteladói kiskereskedelmi hálózatban történő értékesítés;

- olyan üzleti partnerek felé történő értékesítés, amelyek a FUSO BOX-ra (és a FUSO TV szoftverre) alapozva kívánnak interaktív TV szolgáltatást bevezetni.
- 2. **Interaktív TV szolgáltatáscsomag értékesítése havi előfizetői konstrukcióban** (lásd ezzel kapcsolatban a „2.1 Az üzleti koncepció új alappillére: havi díjas interaktív TV szolgáltatás bevezetése a lakosság részére” c. alfejezetet).
- 3. **Interaktív reklámozási modell** bevezetése, amelynek alapja az okostévékre telepített FUSO TV widget-en keresztül tömeges ügyfélelérés (lásd ezzel kapcsolatban a „2.3 A FUSO TV szoftver (v. widget) rövid és középtávú piaci lehetőségei” továbbá a 2.4 Az interaktív reklámozás rövid és középtávú piaci lehetőségei” c. alfejezeteket).
- 4. **Egyéb, addicionális bevételi források:**
  - a.) affiliate együttműködésből származó bevételek (lásd: a Bónusz Brigáddal 2012.03.27-én, vagy a Shopline-nal 2012.03.22-én kötött szerződéseket);
  - b.) gamblingből származó jutalékok;
  - c.) fizetős VoD szolgáltatásból származó bevételek.

A fenti reorganizációs folyamatok (lásd a „2. Piaci lehetőségek újragondolása” c. fejezet előjelzéseit, üzleti várakozásait) várhatóan 2012.Q3-ban záródnak le és első eredményei a társaság jövedelemtermelő képességének jelentős javulásában 2013.Q1-ben mutatkozhatnak meg.

A fentiek eredményeként 2012 első félévében a Hybridbox Nyrt. belföldi értékesítésének nettó árbevétele 2,4 millió forint, rendkívüli bevétele 8 millió forint. A rendkívüli bevétel az Ambient Assisted Living közösségi programban elnyert sikeres pályázati projektből folyósított támogatási előleg. A Hybridbox Nyrt. mérleg szerinti eredménye 2012. első félévének végén -1,7 millió forint.

A Társaság az időszak folyamán eleget tett mindennemű fizetési kötelezettségének.



## 5. A társaság 2012 első félévének közzétételei

A Társaság Tpt. előírásai alapján publikált rendkívüli tájékoztatásai és fontosabb bejelentései 2012 első félévében:

Dátum	Tájékoztatás formája	Tárgy, rövid tartalom
2012. január 3.	Egyéb tájékoztatás	Hybridbox Nyrt. részvénytulajdonosi és szavazati jogok
2012. január 25.	Rendkívüli tájékoztatás	Tájékoztatás vezető személyek tranzakciójáról
2012. január 26.	Rendkívüli tájékoztatás	Saját részvények vásárlása
2012. február 7.	Rendkívüli tájékoztatás	Prémium tartalom aggregátori együttműködési megállapodás az LG Electronics Magyar Kft. és a Hybridbox Nyrt. között
2012. február 9.	Rendkívüli tájékoztatás	Sony – Hybridbox együttműködés
2012. március 5.	Egyéb tájékoztatás	Hybridbox Nyrt. részvénytulajdonosi és szavazati jogok
2012. március 7.	Közgyűlési meghívó	Meghívó a Hybridbox Nyrt. 2012. évi rendes közgyűlésére
2012. március 20.	Közgyűlési előterjesztések	Éves rendes közgyűlés előterjesztései és dokumentumai
2012. március 22.	Rendkívüli tájékoztatás	Affiliate együttműködési megállapodás a Shopline.hu Nyrt.-vel (korábbi néven Bookline Nyrt.)
2012. március 23.	Egyéb tájékoztatás	Székhely változás
2012. március 26.	Rendkívüli tájékoztatás	Szándéknyilatkozat (LOI) Android termék fejlesztéséhez
2012. március 27.	Rendkívüli tájékoztatás	Affiliate szerződés a Bónusz Brigáddal
2012. április 10.	Közgyűlési jegyzőkönyv	Közgyűlési jegyzőkönyv
2012. április 13.	Közgyűlési jegyzőkönyv	Hybridbox Nyrt. 2012. éves rendes közgyűlés (2012.04.13.) jegyzőkönyve
2012. április 18.	Rendkívüli tájékoztatás	Az igazgatóság tájékoztatása a társaság tőkefinanszírozással kapcsolatban tett eddigi lépéseiről
2012. április 19.	Rendkívüli tájékoztatás	Új technológia és hardver
2012. április 26.	Rendkívüli tájékoztatás	Szándéknyilatkozat az SPI International Magyarország Kft.-vel, prémium mozifilmek forgalmazására.
2012. május 4.	Rendkívüli tájékoztatás	Támogatási szerződés aláírása az NFÜ-vel (Ambient Assisted Living pályázat)
2012. május 4.	Egyéb tájékoztatás	Hybridbox Nyrt. alaptőkéje és a szavazati jogok száma.
2012. május 20.	Időközi vezetőségi beszámoló	A Hybridbox Nyrt. 2012.Q1 Időközi Vezetőségi Beszámolója
2012. május 22.	Közgyűlési meghívó	Rendkívüli közgyűlési meghívó
2012. május 29.	Közgyűlési előterjesztések	Közgyűlési előterjesztések

2012. június 1.	Egyéb tájékoztatás	Hybridbox Nyrt. alaptőkéje és a szavazati jogok száma
2012. június 1.	Tulajdonosi bejelentés	Szavazati jogok változása
2012. június 5.	Éves Jelentés	A társaság 2012. évi közgyűlésén (2012.04.13.) előterjesztett és elfogadott Éves Vezetőségi Jelentése
2012. június 5.	FT jelentés	A társaság 2012. évi közgyűlésén (2012.04.13.) előterjesztett és elfogadott Felelős Társaság Irányítási Jelentése
2012. június 5.	Javadalmazási Nyilatkozat	A társaság 2011. évi Javadalmazási Nyilatkozata
2012. június 5.	Egyéb tájékoztatás	A Hybridbox Nyrt. Tpt. 53§ (1) szerinti Összefoglaló Jelentése.
2012. június 22.	Közgyűlési jegyzőkönyv	A Hybridbox Nyrt. 2012.06.22-ei rendkívüli közgyűlésének jegyzőkönyve
2012. június 25.	Közgyűlési jegyzőkönyv	A Hybridbox Nyrt. 2012.06.25-ei közgyűlés jegyzőkönyve



## 6. Várakozások a hátralévő hat hónapra

Az 1. és a 2. fejezetekben bemutatott reorganizációs folyamatok várhatóan 2012.Q3-ban záródnak le és első eredményei a társaság jövedelemtermelő képességének jelentős javulásában 2013.Q1-ben mutatkozhatnak meg. Az üzleti koncepció is újragondolásra került és ennek eredményeként új jövedelemtermelési stratégiát állított fel a Hybridbox Nyrt. Igazgatósága, amelynek alappillérei *(lásd még ezzel kapcsolatban a „4. Társaság gazdálkodása 2012 első félévében” c. fejezetet)*:

1. **lényegesen alacsonyabb fogyasztói áron elérhető, android alapú set-top-box értékesítése az alábbi konstrukciókban** *(lásd ezzel kapcsolatban a „2.2 A FUSO BOX rövid és középtávú piaci lehetőségei” c. alfejezetet)*:
  - a. a hardver önálló értékesítése a társaság webshop-ján keresztül;
  - b. viszonteladói kiskereskedelmi hálózatban történő értékesítés;
  - c. olyan üzleti partnerek felé történő értékesítés, amelyek a FUSO BOX-ra (és a FUSO TV szoftverre) alapozva kívánnak interaktív TV szolgáltatást bevezetni.
2. **Interaktív TV szolgáltatáscsomag értékesítése havi előfizetői konstrukcióban** *(lásd ezzel kapcsolatban a „2.1 Az üzleti koncepció új alappillére: havi díjas interaktív TV szolgáltatás bevezetése a lakosság részére” c. alfejezetet)*.
3. **Interaktív reklámozási modell** bevezetése, amelynek alapja az okostévékre telepített FUSO TV widget-en keresztüli tömeges ügyfélelérés *(lásd ezzel kapcsolatban a „2.3 A FUSO TV szoftver (v. widget) rövid és középtávú piaci lehetőségei” továbbá a 2.4 Az interaktív reklámozás rövid és középtávú piaci lehetőségei” c. alfejezeteket)*.
4. **Egyéb, addicionális bevételi források:**
  - a.) affiliate együttműködésből származó bevételek *(lásd: a Bónusz Brigáddal 2012.03.27-én, vagy a Shoptline-nal 2012.03.22-én kötött szerződéseket)*;
  - b.) gamblingből származó jutalékok;
  - c.) fizetős VoD szolgáltatásból származó bevételek.

A fenti 1.c és 2. pontok kapcsán a tárgyalások jelenleg is zajlanak, így e bevételi lehetőségek nem kerültek számszerűsítésre. Ugyanakkor a Hybridbox Nyrt. Igazgatósága fontosnak tartotta azt bemutatni, hogy jól átgondolt stratégia mentén történik a társaság üzleti modelljének átdolgozása, amely magas profitabilitást biztosít majd a társaság és ezáltal a részvényesei számára.

Az alábbi előrejelzések pontosítására várhatóan a 2012 novemberében közzéteendő Időközi Vezetőségi Beszámolóban kerül sor. Addig is a Hybridbox Nyrt. Igazgatósága folyamatosan tájékoztatja részvényeseit a reorganizáció haladásáról, illetve a jövedelemtermelő képesség növelése érdekében kötött üzleti megállapodásokról.

## Bevételi előrejelzés a következő 6 hónapra, illetve előzetes becslés 2015-ig

		Adatok millió forintban			
		2012.Q3-Q4	2013	2014	2015
<b>1.</b>	<b>Belföldi értékesítés nettó árbevétele:</b>	<b>10</b>	<b>104***</b>	<b>257***</b>	<b>435***</b>
1.1	FUSO BOX belföldi értékesítéséből származó nettó árbevétel:	7,5	49*	85*	110*
1.1.1	• lakosság számára történő értékesítésből:	7	49,0	85	110
1.1.2	• üzleti partnerek számára történő értékesítésből:	0	*	*	*
1.2	FUSO TV szoftveren keresztül interakcióból származó nettó árbevétel:	2,5	55	172	325
1.2.1	• Interaktív reklámozásból:	1,5	35	116	220
1.2.2	• Affiliate programból:	0,6	10	25	40
1.2.3	• Video on Demand szolgáltatásból:	0,4	7	21	40
1.2.4	• Valós idejű sportfogadásból (gambling):	0	3	10	25
1.3	Interaktív TV szolgáltatáscsomag – előfizetői modell	0	**	**	**

\* megjegyzés: a Hybridbox Nyrt. az üzleti partnerekkel kapcsolatos becsült bevétel előrejelzését a tárgyalások eredményétől teszi függővé, várhatóan a 2012 novemberében közzéteendő Időközi Vezetőségi Beszámolójában. E soron megjelenő bevétel előrejelzés jelentősen befolyásolja a „Belföldi értékesítés nettó árbevétele” sor számadatait is.

\*\* megjegyzés: az Interaktív TV szolgáltatáscsomag értékesítéséből származó árbevétel előrejelzés közzétételére várhatóan a 2012 novemberében közzéteendő Időközi Vezetőségi Beszámolóban kerül sor. Jelen pillanatban még zajlanak a tárgyalások az érintett ISP-vel, illetve mobilszolgáltatókkal. E soron megjelenő bevétel előrejelzés jelentősen befolyásolja a „Belföldi értékesítés nettó árbevétele” sor számadatait is.

\*\*\* megjegyzés: az 1.1.2 és 1.3 sorok árbevétel előrejelzésére későbbi időpontban kerül sor, emiatt az 1.1 sor számai jelentősen módosulhatnak.

## Kiadási előrejelzés a következő 6 hónapra, illetve előzetes becslés 2015-ig

		Adatok millió forintban			
		2012.III.-IV-Q	2013	2014	2015
<b>1.</b>	<b>Összes kiadás:</b>	<b>18</b>	<b>70*</b>	<b>142*</b>	<b>193*</b>
1.1	Személyi jellegű ráfordítások:	6	18*	36*	60*
1.2	Igénybe vett szolgáltatások értéke:	7	20*	50*	60*
1.3	Anyagköltség:	5	32*	56*	73*

\* megjegyzés: az Interaktív TV szolgáltatás, illetve az üzleti partnerek felé történő FUSO BOX értékesítés volumene még jelentősen befolyásolhatja a kiadási oldal számait. Az előrejelzés pontosítására várhatóan a 2012 novemberében közzéteendő Időközi Vezetőségi Beszámolóban kerül sor.

## Eredmény előrejelzés a következő 6 hónapra, illetve előzetes becslés 2015-ig

		Adatok millió forintban			
		2012.Q3-Q4	2013	2014	2015
<b>1.</b>	<b>Üzemi eredmény (millió Ft):</b>	<b>-8</b>	<b>34*</b>	<b>115*</b>	<b>242*</b>

*\* megjegyzés: az előrejelzés pontosítására a 2012 novemberében közzéteendő Időközi Vezetőségi Beszámolóban kerül sor.*

## 7. Felelősségvállalási nyilatkozat

A Hybridbox Médiainformatikai Nyrt. Igazgatósága jelen Féléves jelentését a magyar számviteli szabályok szerinti nem auditált pénzügyi jelentése alapján készítette el.

A Féléves jelentés valós és megbízható képet ad a Társaság eszközeiről, kötelezettségeiről, pénzügyi helyzetéről és 2012. év első félévi eredményéről, továbbá a Társaság hátralévő hat hónapját érintő fejlődéséről, teljesítményéről, a főbb kockázatokról és a bizonytalansági tényezőkről.

Hybridbox Nyrt. Igazgatósága

## MELLÉKLET

### *A.) A Társaság nem auditált 2012. I. félévi mérlege*

A féléves beszámolót független könyvvizsgáló nem vizsgálta.

Statisztikai számjel: 22792309-7219-114-01

Cégjegyzék száma: 01 - 10 - 046724

Vállalkozás megnevezése: HYBRIDBOX MÉDIAINFORMATIKA NYRT.

Vállalkozás címe: 1138 BUDAPEST, JAKAB JÓZSEF UTCA 17.

# Konszolidált Éves beszámoló 2012 üzleti évről

Beszámolási időszak kezdete: 2012. január 1.

Beszámolási időszak vége: 2012. június 30.

Keltezés: Budapest, 2012. augusztus 14.

Hybridbox Nyrt. igazgatóság

Statistikai számjel:22792309-7219-114-01		<b>Éves beszámoló Mérlege 'A'</b>		
Cégjegyzék száma:01 - 10 - 046724		Beszámolási időszak: 2012.01.01. - 2012.06.30. (év/hó/nap)		
HYBRIDBOX MÉDIAINFORMATIKA NYRT.		adatok eFI-ban		
Sorszám	A tétel megnevezése	EKöz év	EKöz év(ek) módosításai	Tárgyév
a	b	c	d	e
1	<b>A. BEFEKTETETT ESZKÖZÖK (02+10+18 sorok)</b>	1 004 608		1 004 628
2	<b>I. IMMATERIÁLIS JAVAK (03-09 sorok)</b>	499 500		499 500
3	1. Alapítás-átszervezés aktivált értéke			
4	2. Kísérleti fejlesztés aktivált értéke			
5	3. Vagyon értékű jogok			
6	4. Szellemi termékek	499 500		499 500
7	5. Üzleti vagy cégérték			
8	6. Immateriális javakra adott előlegek			
9	7. Immateriális javak érték helyesbítése			
10	<b>II. TÁRGYI ESZKÖZÖK (11-17. sorok)</b>	5 108		5 128
11	1. Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	2 006		1 996
12	2. Műszaki berendezések, gépek, járművek	664		639
13	3. Egyéb berendezések, felszerelések és járművek	2 438		2 320
14	4. Tenyészállatok			
15	5. Beruházások, felújítások			173
16	6. Beruházásokra adott előlegek			
17	7. Tárgyi eszközök érték helyesbítése			
18	<b>III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK (19-26. sorok)</b>	500 000		500 000
19	1. Tartós részesedés kapcsoló vállalkozásban	500 000		500 000
20	2. Tartósan adott kölcsön kapcsoló vállalkozásban			
21	3. Egyéb tartós részesedés			
22	4. Tartósan adott kölcsön egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozásnak			
23	5. Egyéb tartósan adott kölcsön			
24	6. Tartós hitelviszonyt megtestesítő értékpapír			
25	7. Befektetett pénzügyi eszközök érték helyesbítése			
26	8. Befektetett pénzügyi eszközök értékelési különbözete			
27	<b>B. FORGÓESZKÖZÖK (28+35+43+49. sorok)</b>	69 524		88 579
28	<b>I. KÉSZLETEK (29-34. sorok)</b>	36 918		36 988
29	1. Anyagok	7 316		7 316
30	2. Befejezetlen termelés és félkész termékek	4 317		4 317
31	3. Növények-, hízó- és egyéb állatok			
32	4. Késztermékek	25 285		25 285
33	5. Áruk			
34	6. Készletekre adott előlegek			70
35	<b>II. KÖVETELÉSEK (36-42. sorok)</b>	30 034		36 978
36	1. Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	15 953		16 136
37	2. Követelések kapcsoló vállalkozásokkal szemben			
38	3. Követelések egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásokkal szemben			
39	4. Váltókövetelések			
40	5. Egyéb követelések	14 081		20 842
41	6. Követelések értékelési különbözete			
42	7. Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete			
43	<b>III. ÉRTÉKPAPIROK (44-48. sorok)</b>			900
44	1. Részesedés kapcsoló vállalkozásban			
45	2. Egyéb részesedés			
46	3. Saját részvények, saját üzletrészek			900
47	4. Forgatási célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok			
48	5. Értékpapírok értékelési különbözete			
49	<b>IV. PÉNZESZKÖZÖK (50-51 sorok)</b>	2 572		13 713
50	1. Pénztár, csekkek	399		847
51	2. Bankbetétek	2 173		12 866
52	<b>C. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK (53-55. sorok)</b>	13		
53	1. Bevételek aktív időbeli elhatárolása			
54	2. Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	13		
55	3. Halasztott ráfordítások			
56	<b>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN (01+27+52 sorok)</b>	1 074 145		1 093 207

LÁZÁR CSABA

P.H.

Keltetés: Budapest 2012. augusztus 14.

Aláírás



Statistikai számjel:22792309-7219-114-01		Éves beszámoló Mérlege 'A'		
Cégjegyzék száma:01 - 10 - 046724		Beszámolási időszak: 2012.01.01. - 2012.06.30. (év/hó/nap)		
HYBRIDBOX MÉDIAINFORMATIKA NYRT.		adatok eF1-ban		
Sorszám	A tétel megnevezése	Előző év	Előző év(ek) módosításai	Tárgyév
a	b	c	d	e
57	<b>D. SAJÁT TŐKE (58-67. sorok)</b>	514 785		513 091
58	<b>I. JEGYZETT TŐKE</b>	510 000		510 000
59	ebből: visszavásárolt tulajdonosi részesedés névértéken			
60	<b>II. JEGYZETT, DE MÉG BE NEM FIZETETT TŐKE (-)</b>			
61	<b>III. TŐKETARTALÉK</b>	15 000		15 000
62	<b>IV. EREDMÉNYTARTALÉK</b>	-3 783		-10 215
63	<b>V. LEKÖTÖTT TARTALÉK</b>			
64	<b>VI. ÉRTÉKELÉSI TARTALÉK (65-66. sorok)</b>			
65	1. Érték helyesbítés értékelési tartaléka			
66	2. Valós értékelés értékelési tartaléka			
67	<b>VII. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY</b>	-6 432		-1 734
68	<b>E. CÉLTARTALÉKOK (69-71. sorok)</b>			
69	1. Céltartalék a várható kötelezettségekre			
70	2. Céltartalék a jövőbeni költségekre			
71	3. Egyéb céltartalék			
72	<b>F. KÖTELEZETTSÉGEK (73+77+86. sorok)</b>	558 817		576 240
73	<b>I. HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK (74-76. sorok)</b>	500 000		500 000
74	1. Hátrasorolt kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben			
75	2. Hátrasorolt kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	500 000		500 000
76	3. Hátrasorolt kötelezettségek egyéb gazdálkodóval szemben			
77	<b>II. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK(78-85. sorok)</b>	48 000		69 000
78	1. Hosszú lejáratra kapott kölcsönök	48 000		69 000
79	2. Átváltoztatható kötvények			
80	3. Tartozások kötvénykibocsátásból			
81	4. Beruházási és fejlesztési hitelek			
82	5. Egyéb hosszú lejáratú hitelek			
83	6. Tartós kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben			
84	7. Tartós kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben			
85	8. Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek			
86	<b>III. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (87-97. sorok)</b>	10 817		7 240
87	1. Rövid lejáratú kölcsönök	600		5 425
88	ebből: az átváltoztatható kötvények			
89	2. Rövid lejáratú hitelek			
90	3. Vevőktől kapott előlegek			
91	4. Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	3 896		903
92	5. Váltótartozások			
93	6. Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben			
94	7. Rövid lejáratú kötelezettségek egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben			
95	8. Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	6 321		912
96	9. Kötelezettségek értékelési különbözete			
97	10. Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete			
98	<b>G. PASSZIV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK (99-101. sorok)</b>	543		3 916
99	1. Bevételek passzív időbeli elhatárolása			
100	2. Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	543		
101	3. Halasztott bevételek			3 916
102	<b>FORRÁSOK ÖSSZESEN (57+68+72+98 sorok)</b>	1 074 145		1 093 207

LÁZÁR CSABA

Keltezés: Budapest 2012. augusztus 14.

P.H.

Aláírás

## B.) A Társaság nem auditált 2012. I. félévi eredménykimutatása

A féléves beszámolót független könyvvizsgáló nem vizsgálta.

Statisztikai számjel: 22792309-7219-114-01		Éves beszámoló Eredménykimutatása		
Cégjegyzék száma: 01 - 10 - 046724		(Összköltség) 'A'		
HYBRIDBOX MÉDIAINFORMATIKA NYRT.		Beszámolási időszak: 2012.01.01. - 2012.06.30. (év/hó/nap)		
		adatok eFt-ban		
Sorszám	A tétel megnevezése	Előző év	Előző év(ek) módosításai	Tárgyév
a	b	c	d	e
1	1 Belföldi értékesítés nettó árbevétele	20 712		2 495
2	2 Exportértékesítés nettó árbevétele	6 421		
3	I. <b>Értékesítés nettó árbevétele (01.+02.)</b>	27 133		2 495
4	3 Saját termelésű készletek állományváltozása (+/-)	19 577		
5	4 Saját előállítású eszközök aktívált értéke			
6	II. <b>Aktívált saját teljesítmények értéke (±03+04)</b>	19 577		
7	III. <b>Egyéb bevételek</b>	7		14
8	ebből: visszalírt értékvesztés			
9	5 Anyagköltség	22 061		583
10	6 Igénybe vett szolgáltatások értéke	15 491		6 420
11	7 Egyéb szolgáltatások értéke	567		373
12	8 Eladott áruk beszerzési értéke	841		80
13	9 Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke			
14	IV. <b>Anyagjellegű ráfordítások (05.+06.+07.+08.+09.)</b>	38 960		7 456
15	10 Bérköltség	5 158		3 241
16	11 Személyi jellegű egyéb kifizetések	5 585		35
17	12 Bérjárulékok	1 446		671
18	V. <b>Személyi jellegű ráfordítások (10.+11.+12.)</b>	12 189		3 947
19	VI. <b>Értékcsökkenés leírás</b>	537		180
20	VII. <b>Egyéb ráfordítások</b>	1 340		717
21	ebből: értékvesztés			
22	A. <b>ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I.+II.+III.+IV.+V.+VI.+VII.)</b>	-6 369		-9 791
23	13 Kapott (járó) osztalék és részesedés			
24	ebből: kapott vállalkozástól kapott			
25	14 Részesedések értékesítésének árfolyamnyeresége			
26	ebből: kapott vállalkozástól kapott			
27	15 Befektetett pénzügyi eszközök kamatai, árfolyamnyeresége			
28	ebből: kapott vállalkozástól kapott			
29	16 Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	3		
30	ebből: kapott vállalkozástól kapott			
31	17 Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	319		57
32	ebből: értékelési különbözet			
33	VIII. <b>Pénzügyi műveletek bevételei (13.+14.+15.+16.+17.)</b>	322		57
34	18 Befektetett pénzügyi eszközök árfolyamvesztése			
35	ebből: kapott vállalkozásnak adott			
36	19 Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások			
37	ebből: kapott vállalkozásnak adott			
38	20 Részesedések, értékpapírok, bankbetétek értékvesztése			
39	21 Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	113		
40	ebből: értékelési különbözet			
41	IX. <b>Pénzügyi műveletek ráfordításai (18.+19.+20.+21.)</b>	113		
42	B. <b>PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII.-IX.)</b>	209		57
43	C. <b>SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A.±B.)</b>	-6 160		-9 734
44	X. <b>Rendkívüli bevételek</b>	1 266		8 000
45	XI. <b>Rendkívüli ráfordítások</b>	1 266		
46	D. <b>RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X.-XI.)</b>			8 000
47	E. <b>ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (±C.±D.)</b>	-6 160		-1 734
48	XII. <b>Adófizetési kötelezettség</b>	272		
49	F. <b>ADÓZOTT EREDMÉNY (±E.-XII.)</b>	-6 432		-1 734
50	22 Eredménytartalék igénybe vétele osztalékra, részesedésre			
51	23 Jövähagyott osztalék, részesedés			
52	G. <b>MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (±F.+22.-23.)</b>	-6 432		-1 734

LÁZÁR CSABA

Keltezés: Budapest 2012. augusztus 14.

P.H.

Alírárs