

Информации...Комуникации...Забава

Ние го збогатуваме животот на корисниците со незаборавни доживувања

Годишен извештај 2009
Македонски Телеком АД – Скопје
T-Mobile Македонија



Сподели доживувања



Поврзан живот и работа

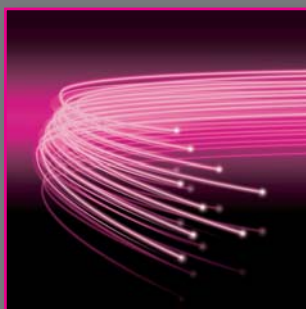
Информатичката и комуникациската технологија сè повеќе го обликува како нашиот приватен, така и нашиот професионален живот

Со седиште во Скопје, Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија се водечки давател на телекомуникациски услуги и производи кој реализира малопродажба и исполнува деловни потреби, како и обезбедува специјализирани услуги за корпорации, владини тела и помали претпријатија. Со околу 2000 вработени, Компанијата претставува еден од најголемите работодавци во земјата, со широко распространета мрежа за директна понуда на услуги на корисниците во 35 градови на територијата на Македонија. Мнозинскиот акционер во Компаниите е светски познатиот давател на телекомуникациски услуги, Дојче Телеком АД, Германија.

Како водечки национални оператори во сегментите на фиксна телефонија, широкопојасни услуги и мобилна телефонија, како и од неодамна ТВ бизнисот, Македонски Телеком и Т-Мобиле нудат широк спектар на модерни телекомуникациски и ИТ услуги.

Обезбедувајќи висококвалитетни и иновативни услуги во сите области на своето работење, компаниите имаат клучна улога во модернизацијата и унапредувањето на телекомуникацискиот пазар во земјата.

Нудејќи прилагодени производи и услуги, Компаниите промовираат лично и социјално вмрежување помеѓу луѓето. Истовремено, и двете Компаниии придонесуваат за зајакнувањето на информатичкото општество и за создавањето на подобра иднина за следните генерации.



Ударни вести во 2009 година!!!

Една од најуспешните години на Македонски Телеком и Т-Мобиле МК
Сопственици на најголемиот удел на пазарот

Најмоќни компании на
македонскиот пазар
според „Топ 200“ во Македонија (годишна економска ревија)

Постапено е во однос
на повеќе од 11.000.000
кориснички барања и
прашања во рамките на
различните канали за
корисничка поддршка:
IVR, телефон, e-mail,
директен контакт и др.

НОВИ
вработувања

НАЈДОБРА

телекомуникациска
мрежа во земјата

повеќе од **100 000**
ADSL корисници

53% од
популацијата
покриени со
3G сигнал

Започнат е проектот за

ОПТИКА ДО
ДОМОТ - само во Скопје

инсталирани **3000 КМ**

оптички кабли

Ние сме македонскиот лидер во „Поврзан живот и работа“

Континуираното истражување на пазарот и постојаните анализи на актуелните понуди на конкуренцијата играат огромна улога во позиционирањето на комплетното портфолио на услуги и придонесуваат за задржувањето на постојните корисници и за привлекување на нови.

До сега, повеќето услуги и производи се создадени по пат на истражувања на пазарот, со помош на информациите обезбедени од страна на корисниците. На тој начин, ние воспоставивме цврсти партнерства со нашите корисници. Истите начини беа користени и за создавањето на нашите најнови пакети, прилагодени на потребите и барањата на нашите корисници.

Фокусираноста на корисниците од страна на Компаниите придонесе за зголемување на задоволството на корисниците и TRI*М индексот, достигнувајќи пет поени повеќе од просечната вредност на TRI*М индексот на повеќето европски даватели на телекомуникациски услуги. Ова е особено рефлектирано во фактот што нашите корисници сметаат дека ние користиме понапредни ИТ решенија (ТВ, широкопојасни и мобилни услуги).

Визија на брендот:

Светски лидер во „Поврзан живот и работа“

Придобивка од брендот:

Да создаваме сè повеќе незаборавни моменти за споделување („Сподели доживувања“)

Атрибути на брендот:

Иновација, способност, едноставност

Корисникот ќе остане во нашиот фокус и сите наши идни иновации ќе бидат одраз на потребите на нашите корисници.

Т е наш позитивен предизвик и поттик за понатамошен успех!

Нашата **визија** за иднината е да продолжиме да бидеме лидер на пазарот и компанија ориентирана кон корисниците со обезбедување на висококвалитетни интегрирани комуникациски услуги и забавни содржини.

Ќе продолжиме да ја следиме нашата **Визија**.
И ќе се придржуваме кон нашата **мисија**:

Да се прилагодиме на пазарот за да го зајакнеме нашиот успех и да ги исполниме очекувањата на корисниците преку обезбедување на: супериорна понуда на комуникации, содржина и производи, со исклучителна грижа за корисниците, врвен квалитет и технички можности со одлични услуги.

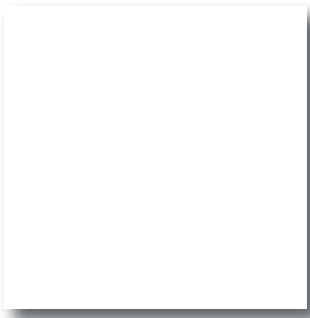
Структура на акционери Акционери на Македонски Телеком

Име на сопственик	Број на акции	Како %
Каменимост АД Скопје (во ликвидација)	48,877,780	51.00
Влада на Република Македонија	33,364,875*	34.81
Македонски Телеком АД - Скопје (сопствени акции)	9,583,878**	10.00
IFC	1,796,980	1.88
Други малцински акционери	2,215,268	2.31
Вкупно	95,838,781	100.00

*Вклучувајќи ја приоритетната кумулативна акција (златна акција) со номинална вредност од 9,733 денари во сопственост на Владата на Република Македонија. Златната акција има право на еден глас и посебни права во согласност со Статутот на Компанијата. Има ограничување за трговски и нетрговски трансфер.


**Во согласност со Законот за трговски друштва (член 338), сите права што произлегуваат од сопствените акции се суспендирани.





Содржина

- 5 Структура на акционери
- 8 ГИД на МКТ
- 10 ГИД на ТММК
- 12 Менаџмент на Македонски Телеком АД – Скопје и Т-Мобиле Македонија АД
- 18 Стратегија и корпоративен развој
- 24 Нашите вработени се оние што нè прават различни од другите!
- 28 Партнерства со нашите корисници за подобро општество
- 32 Врвен квалитет, ефикасност и иновативност - Најдобар партнер за корисниците
- 38 Зад сцената - Инвестиции во технологија и поддршка на иновации
- 40 Финансиски резултати од работата на Компаниите во 2009 година
- 108 Календар на настани за 2010 година
- 109 Мрежа што овозможува „Сè на едно место“
- 110 Преглед на кратенки



Николај Ј. Б. Бекерс, Главен извршен директор
на Македонски Телеком АД - Скопје



Ние имаме јасна стратегија и дефинирани чекори и активности!

Почитувани акционери,

Пред сè, дозволете ни да ви се
заблагодариме за вашиот придонес,
доверба и соработка.

Фискалната година 2009 е позната во
светот како година на економска криза.

И покрај стравовите од економски пад во светот на телекомуникациите, индустријата не беше толку многу изложена на кризата, главно поради зголемената побарувачка за широкопојасни услуги. Факт е дека во текот на изминатите две години беше многу тешко да се изнајдат правите начини за работење и достигнување на успех. Во овие времиња, потребно е да се изнајдат нови начини во рамките на нашето секојдневно работење, при тоа стремејќи се кон достигнување на нашите цели со нови, пофлексибилни решенија. Сите ние се обидуваме да ги намалиме трошоците. Во вакви времиња, Компанијата мора да биде флексибилна и да се прилагоди на состојбата со воведување на иновации, производи и услуги коишто се креирани првенствено според потребите и буџетите на корисниците. Ние мора да се потпираме на разноликоста, на различните потреби и приоритети и да создаваме капацитети коишто по нешто се разликуваат од конкуренцијата.

Внимателно ги следевме движењата на пазарот и очекувањата на корисниците и на крајот можеме јасно да констатираме дека успеавме да ја одржиме рамнотежата.

Мобилните комуникации растат секојдневно. Апликациите за видео и забавни содржини ги поттикнуваат корисниците да купуваат повеќе широкопојасни услуги, а давателите на телекомуникациски услуги да создаваат поголеми капацитети. Пазарот е придвижен од потребите на корисниците и обратно.

Ова беше година на предизвици, но и продуктивна година за Т брандот во Македонија.

Нашите цели се:

- Да напредуваме како активна оперативна компанија;
- Да обезбедиме фокус на корисниците во сите бизниси и процеси за поддршка;
- Да зачуваме/стекнеме на конкурентност и квалитет во суштинските бизниси;
- Да ги интегрираме ИТ и мрежните процеси.

Ние сме иноватори! Ние поставуваме стандарди и сме предводници на општественото вмрежување!

Во сè пооедначениот, глобализиран свет на третиот милениум, во кој иновациите брзо се случуваат, само да се има најдобар производ во кое било време не претставува одржлив план.

Тоа претставува постојана битка во која одлучувачки фактори за успех се иновативноста, брзината и оригиналноста. На целосно либерализираниот македонски пазар на телекомуникации постои реална конкуренција, а во такво опкружување корисниците имаат право на избор.

Ние сме лидер на пазарот и постојано работиме на нашето подобрување, иновативност и квалитет. Сепак, пазарот постојано се движи, а тоа би требало да го правиме и ние. На крајот на краиштата, корисниците знаат да го ценат квалитетот и најдобрата понуда на производи и услуги.

Ги поеднаставуваме сложените работи со цел нашите корисници да можат да се концентрираат на она што навистина е неопходно.

Со цел да се избегне збунувачката пракса на соочување со многу тарифи, услуги и уреди, брендovите на Т-Home и Т-Mobile им го нудат на корисниците најмодерниот начин на денешницата за едноставност во тарифирањето, онлајн информации за услугите на компанијата и постојано достапни услуги во однос на лесното инсталирање на уредите. Нашите високо обучени кадри се секогаш на располагање на корисниците со цел да ги исполнат нивните потреби и интереси.

Ние инспирираме и овозможуваме задоволство!

Зборувајќи само за периодот од ребрендирањето на компанијата, како што ветивме, воведовме многу нови производи и услуги на пазарот. Го прошириравме севкупното телекомуникациско портфолио на пазарот. Ја развиеме 3G мрежата, започнавме со реализацијата на „Оптика до домот“, воведовме IPTV и 3Max пакети, пакет производи и услуги во комбинација со мобилна телефонија. Корисниците исто така се префрлаат на користење на пакет услуги коишто вклучуваат говорни,

Кои се неопходните предуслови за достигнување на целите?

- Јасно дефинирани намери;
- Јасно дефинирани одговорности;
- Соодветно извршување и контрола на проекти во текот на процесот на имплементација;
- Куси временски рамки за одлучување за целите на поддршка на процесите.

широкопојасни услуги и телевизија. Во моментот, ние не сме само класичен давател на телекомуникациски услуги, туку развиеме и нов правец во оваа индустрија со тоа што станавме и давател на забавни содржини.

Покрај тоа, нашата политика за постојана грижа им овозможува на нашите корисници на едношалтерски принцип да добијат сеопфатни и стабилни услуги во нашите заеднички продажни салони.

Врвно корисничко искуство

Во моментот, пазарот и корисниците се фокусирани на широкопојасните услуги и производи базирани на IPTV платформи. Една од клучните иновативни услуги што го прават Т-Home различен е MaxTV – првата дигитална и единствената целосно интерактивна ТВ услуга во Македонија. MaxTV интернетот е најстабилната и најсигурната интернет услуга на пазарот. Како понапредно и светски популарно телекомуникациско решение, во 2009 година, ние го започнавме проектот „Оптика до домот“ и продолжуваме со неговото проширување и оваа година. Скопскиот регион е првиот што ќе биде опфатен со овој проект, по што ќе продолжиме исто така и со другите градови во Македонија. Ова е огромен проект којшто бара не само инвестиции, туку исто така и време, соработка од општините и многу други ресурси. Сепак, на долгорочна основа, Компанијата е свесна дека ова е само првиот чекор кон модернизирањето на инфраструктурата и портфолиото на производи. Со проектот ќе се овозможи пораст на онлајн бизнисот и ќе се помогне во проширувањето на полето на работа, во воспоставувањето на партнерства во странство, во намалувањето на трошоците и сл. Со тоа се овозможува директен придонес за развојот на економијата на државата.

Инвестирањето во нашите корисници е инвестирање во нашата иднина

Нашите инвестиции се рефлектирани во најголемата и најразвиена инфраструктура и мрежа, во фактот дека сме компанија со најголем број на опслужени корисници според најдобрите светски методи од страна на високо квалификувани инженери и друг персонал, одлично

Жарко Луковски, Главен извршен директор на Т-Мобиле Македонија АД Скопје



портфолио на производи и услуги со исклучително висок квалитет и задоволни корисници.

Со инвестирањето во развојот на различни области, во текот на последните три години успеавме да ја зголемиме густината на интернет во Македонија на ниво многу повисоко од она на другите земји во регионот. На тој начин, обезбедивме огромен придонес за економијата на земјата и ова е една од областите во кои Македонија е регионален лидер, со над 40%. Ние како Компанија во голема мера придонесовме за ова достигнување и се чувствуваме горди што сме дел од овој успех.

Брендот Т во Македонија е исто така многу активен учесник во македонското општество. Ова го докажуваме на секојдневна основа со сите наши активности со кои ги поддржуваме иницијативите од областа на културата, спортот и информатичкото општество. Цврсто веруваме дека образованието е од клучно значење за продуктивна иднина и се трудиме да создадеме партнерства со едукаторите, граѓанските организации и Владата. Ги поддржуваме најголемите културни настани во земјата како фестивалот Охридско лето, Скопскиот цез фестивал, многу други музички фестивали, повеќе младински клубови, итн.

Исто така, мора да се напоменат и вложувањата на Компаниите и во луѓето. Покрај редовните обуки за вработените и програмите за размена, ги отворивме и вратите за напредок и професионален развој низ целиот свет во рамките на службите на ДТ.

Ние го имаме потребниот капитал - вработените!

Ние се обидуваме да создадеме опкружување базирано на добри односи, во кое решенијата се нудат врз основа на доверба и меѓусебно разбирање. Нашиот пат не е праволиниски и опфаќа многу непредвидливи елементи. Покренуваме дискусии коишто можеби не се секогаш пријатни, но конечно ни помагаат да ја утврдиме наредната фаза во животот на Компанијата и она што би можеле да бидат нејзините нови принципи на ориентација. Нашите обучени вработени и менаџерски тим се од суштинско значење за достигнувањето на успех. Компанијата е во добра состојба и бележи постојан пораст, составена е од талентирани индивидуи на пазар којшто е конкурентен и динамичен. Тоа не е секогаш забавно, но сепак на крајот од денот задоволството е огромно.

Имаме највисок ранг во рамките на целокупната Групација ДТ во однос на задоволството од нашето портфолио на производи. Според истражувањата спроведени во 2009 година на сите вработени во рамките на Групацијата ДТ, 92% од македонските вработени целосно им ги препорачуваат производите на корисниците. Ние ќе продолжиме во оваа насока нудејќи им нестандартни пакети на нашите корисници и обезбедувајќи им уникатност.

Ние сме број еден во мобилната телефонија.

Ние сме индустрија што рапидно се менува, расте и се развива. Со цел да останеме лидери на пазарот, ние се фокусираме на иновациите и ќе продолжиме да се развиваме и менуваме со модерни и напредни технологии.

Во моментот, на пазар што опфаќа население од околу 2,5 милиони жители со три мобилни оператори, семејството на Т-Mobile брои 1,3 милиони корисници.



Сепак, ова не е само бројка, ова се луѓе коишто имаат доверба во нашата компанија и во услугите што ние ги нудиме. Тоа значи дека ние ги исполнуваме потребите на модерните корисници не само со иновативноста на нашите услуги, туку исто така и со разновидност - нашата понуда е прилагодена според потребите на сите сегменти - припејд, постпејд и бизнис.

Во четвртото тромесечје од 2009 година, густината на претплатници беше 95% или пониско за само 1% во споредба со третото тромесечје. Ова е факт кој покажува дека успеавме да го одржиме темпото на нашиот пат кон успехот. Нашиот малопродажен тим успеа да реализира до сега невидени резултати. И покрај тоа што конкуренцијата е силна, ние останавме трендсетери и лидери на македонскиот пазар.

Со цел да останеме најдобри, ние ќе продолжиме да инвестираме во најдобрата мрежа бидејќи тоа е основата за квалитетот на услугите. Ние секако ќе продолжиме да ја следиме стратегијата за поврзани интернет и мобилна телефонија, ќе нудиме услуги што вклучуваат решенија како web 'n' walk, Push Mail, 3G технологија и, заедно со фиксната телефонија, ние ќе нудиме интегрирани услуги коишто ќе им овозможат на корисниците да заштедат на време и да ги поедностават своите животи. Потоа следи понудата на интегрирани услуги, коишто на корисниците ќе им обезбедат комплетни комуникациски пакети што опфаќаат мобилна телефонија, фиксна телефонија и интернет.

Ние ги поврзуваме нашите корисници во секое време и на секое место. Ние сме со нив со секое нивно движење преку нашето 100% покривање на македонската територија.

Николај Ј. Б. Бекерс, Главен извршен директор
на Македонски Телеком АД – Скопје

Нови претстојни предизвици

Луѓето постојано имаат потреба да комуницираат - во минатото, сега и во иднината. Телекомуникациските компании мора да изнајдат и да им понудат на корисниците најдобри можни начини за комуникација. Ова е вистински предизвик.

Нашата цел е обезбедиме практични чекори коишто можеме да ги преземеме со цел дополнително да ги развиеме нашите најдлабоки вредности, да ги максимираме шансите за успех и да ги минимизираме шансите да бидеме исфрлени од игра.

Се очекува пораст на приходите од широкопојасни услуги. На пазарот сè уште побарувачката е поголема од понудата. Мобилниот сегмент сè уште расте на овој пазар, и покрај тоа што конкуренцијата секојдневно станува сè поостра. Брендовите на T-Home и T-Mobile се силни лидери на македонскиот пазар на телекомуникации, со најголем број на лојални корисници.

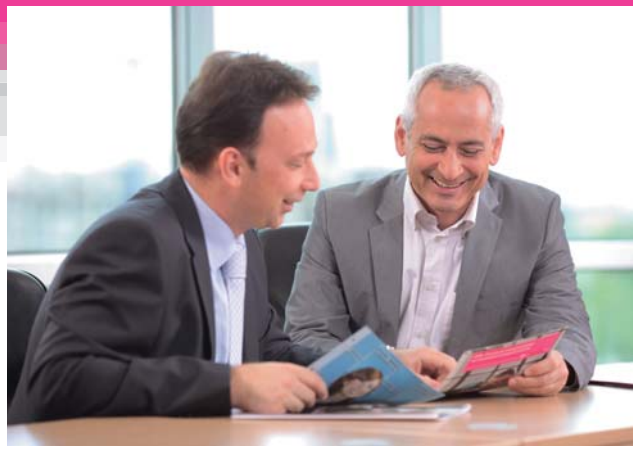
Ќе продолжиме на истиот начин и во иднина!

Остануваме еден од темелите на македонската економија и ја очекуваме и искрено ја цениме вашата постојана поддршка!

Мрежите, услугите, управувањето со содржина и односите со нашите корисници се сржта на сè што правиме! Ќе дадеме сè од себе за на нашите корисници да им ги обезбедиме најдобрите можни начини за комуникација, во домот, во канцеларијата и во движење! Секогаш и секаде!

Ќе продолжиме да ги претвораме моментите во спомени за нашите корисници!

Жарко Луковски, Главен извршен директор
на T-Мобиле Македонија АД Скопје



Менаџмент на Македонски Телеком

Николај Ј. Б. Бекерс, Главен извршен директор на Македонски Телеком

Собранието на Македонски Телеком АД – Скопје го избра г-дин Николај Бекерс за член на Одборот на директори на Македонски Телеком на 31 јули 2007 година. Одборот на директори го избра г-дин Бекерс за Извршен член на позицијата Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје на 10 септември 2007 година. Тој се приклучи на Дојче Телеком во 1995 година, по што е распореден на високи раководни позиции одговорни за меѓународните подружници на Групацијата како: Сателиндо Индонезија, Глобе/Ислаком, Филипини и Франција. Тој е член на Одборот на Империл Тобако Македонија, Претседател на Германско-македонската бизнис асоцијација, Потпретседател на Европската бизнис асоцијација и Потпретседател на Меѓународниот совет на инвеститори (ICI).

Славко Пројкоски, Главен директор за финансии на Македонски Телеком

Тој беше назначен за Главен директор за финансии на Македонски Телеком на 1 октомври 2007 година. Г-дин Пројкоски ја започна својата кариера во Македонски Телеком во 1995 година, каде бил назначуван на повеќе менаџерски позиции, главно во областа на финансии, меѓу кои Извршен директор на Областа за контрола и подоцна Раководен директор за финансии. Врз основа на резултатите постигнати во текот на неговото работење во Македонски Телеком, тој во 2007 година беше избран за идеален кандидат за позицијата Главен директор за финансии. Тој е

дипломиран електроинженер и има широко искуство во телекомуникациската индустрија.

Матијас Ханел, Главен директор за маркетинг на Македонски Телеком

Тој се приклучи на Македонски Телеком како Главен директор за маркетинг и продажба на 1 август 2008 година, а од 1 октомври истата година тој стапи на позицијата Главен директор за маркетинг. Г-дин Ханел има диплома по бизнис администрација што ја стекнал во Англија и Германија. Своето професионално искуство во областа на маркетингот го стекнал вршејќи различни функции во Германија, Индонезија и Англија. Од 1997 година, тој е дел од Групацијата Дојче Телеком и T-Mobile International во Бон и Лондон. Пред неговото доаѓање во Македонија, г-дин Ханел бил одговорен за Меѓународно маркетинг планирање на T-Mobile International во Бон.

Торстен Алберс, Главен директор за техника на Македонски Телеком

Тој стапи во Македонски Телеком на 1 октомври 2008 година на позицијата Главен директор за техника. Г-дин Алберс се има здобило со диплома за електроинженер, специјализиран е за комуникации и информатичка технологија и поседува различни Cisco и Nortel/ Bay сертификати во релевантните области. Своето професионално искуство и експертиза ги стекнал на различни позиции во областа на техниката во Германија и во Унгарија. Од 2003 година, тој е дел од Маѓар Телеком, одговорен за координација на проектите под раководство на Главниот директор за техника на ниво на Дојче Телеком.

Клаус Милер, Раководен директор за клучни прашања на Македонски Телеком

Г-дин Милер ја врши функцијата Раководен директор за клучни прашања на Македонски Телеком, на која е назначен на 1 март 2008 година. Г-дин Милер има повеќегодишна и успешна кариера во различни домени во телекомуникациската индустрија. Кариерата ја започнал во 1992 година во тогашната Дојче Пост, за потоа неговото професионално унапредување да продолжи главно на високи позиции во рамките на Групацијата Дојче Телеком, вклучувајќи ги ангажманите во Маѓар Телеком, како и актуелниот ангажман во Македонски Телеком. Тој е доктор по политички економија. Тој има дипломирано со почести и се има стекнато со титулата магистер по бизнис администрација (програма). Тој е докажан професионалец на полето на корпоративна стратегија, владини и корпоративни прашања, како и големопродажен телекомуникациски бизнис.

Огнен Фирфов, Раководен директор за продажба на Македонски Телеком

Г-дин Фирфов ја врши функцијата Раководен директор за продажба на Македонски Телеком, а на оваа позиција е назначен на 1 октомври 2008 година, кога стана член и на менаџерскиот тим. Г-дин Фирфов е електроинженер, магистер по компјутерски науки на Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ и магистер по бизнис администрација во областа на маркетингот на Универзитетот Шефилд. Пред да стапи на позицијата Раководен директор за продажба, г-дин Фирфов бил Извршен директор за продажба во Македонски Телеком. Тој има широко искуство во рамките на



и Т-Мобиле МК

Македонски Телеком, стекнато на повеќе различни менаџерски позиции. Во текот на повеќегодишната работа во областа на телекомуникациите, тој има остварено исклучителни резултати во многу важни и големи проекти.

Бранка Павошевиќ, Главен директор за човечки ресурси на Македонски Телеком

Г-ѓа Павошевиќ е магистер по организациски науки, како и кандидат за магистер по бизнис администрација и економски науки. Таа своето богато професионално искуство го има стекнато на различни водечки позиции во компании со највисок степен на финансиска стабилност во областа на човечки ресурси во Хрватска и во регионот на ЦИЕ. Нејзината работа е посветена на развојот и управувањето на стратегија за човечки ресурси, целокупната организација на човечките ресурси, како аспектот на човечките ресурси при трансформирање, спојување и преземања. Г-ѓа Павошевиќ стапи на позицијата на ГДЧР на МКТ на 1 јуни 2009 година.

Жарко Луковски, ГИД на Т-Мобиле Македонија

Тој беше избран за член на Одборот на директори на 29 ноември 2006 година, а за Претседател на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 12 декември 2006 година. Г-дин Луковски има големо искуство на полето на компјутерски науки и телекомуникациска интеграција. Неговото искуство опфаќа работа како на шведскиот така и на македонскиот пазар. Тој имаше активна улога во проектот за електронски потпис на Министерството за

финансии. Подолг период, г-дин Луковски работел и соработувал со различни светски брендови како Fujitsu, Siemens, Microsoft, Philips, Compaq, Xerox, Hewlett Packard, Motorola, Ericsson, при што стекнал широко меѓународно искуство.

Габор Алтман, Главен директор за продажба во Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија

Г-дин Алтман е доктор по компјутерски науки и има магистерска титула по меѓународен менаџмент добиена од престижниот Case Western Reserve Универзитет во Кливленд, САД. Неговиот професионален развој започнува на Институтот за истражување на телекомуникации во Будимпешта, преку Schrack Telecom во Австрија С.Е.Р.М.Р. (Centre European de la Resource de Mode Protégé) во Франција, Ericsson во Будимпешта, Македонски Телеком, Маѓар Телеком како Заменик директор за деловно работење, стратегија и маркетинг во Т-Systems. Тој поседува богато искуство во областа на маркетингот и продажбата, а негов предизвик е зголемувањето на уделот на пазарот, но најповеќе зголемувањето на задоволството на задржаните корисници. Габор Алтман стапи на позицијата Главен директор за маркетинг и продажба на Т-Мобиле во август 2008 година.

Ефтим Бетински, Главен директор за техника на Т-Мобиле Македонија

Ефтим Бетински е Главен директор за техника на Т-Мобиле. Тој ја започна својата кариера како инженер за управување и одржување во 1991 година,

а во 2001 година беше унапреден на позицијата Главен директор за техника. Неговите главни достигнувања се: 2G/GPRS/EDGE 596 BTS (4115 примо-предаватели) на 441 локации, 3 MSC и 6 BSC на 3 локации со целокупниот Сектор за управување и одржување, Секторот за основна мрежа, Секторот за развој и стратегија, како и проширување на припејд системот до 1 милион корисници (900 илјади во 2007 година). Г-дин Бетински е инженер по електроника и телекомуникации, а својата диплома ја има стекнато на Универзитетот за телекомуникации во Москва, во 1990 година.

Мирослав Јовановиќ, Главен директор за ИТ на Т-Мобиле Македонија

Г-дин Јовановиќ е ИТ експерт со диплома по компјутерски науки и ИТ. Во текот на неговиот професионален ангажман на многу водечки позиции во Македонија и Србија, неговата работа била посветена на ИТ управување и имплементација на комплексни ИКТ системи во јавниот сектор, додека како Главен директор за ИТ во Министерството за финансии тој бил одговорен за успешното спроведување на многу проекти, меѓу кои и проектот „Е-буџет“.

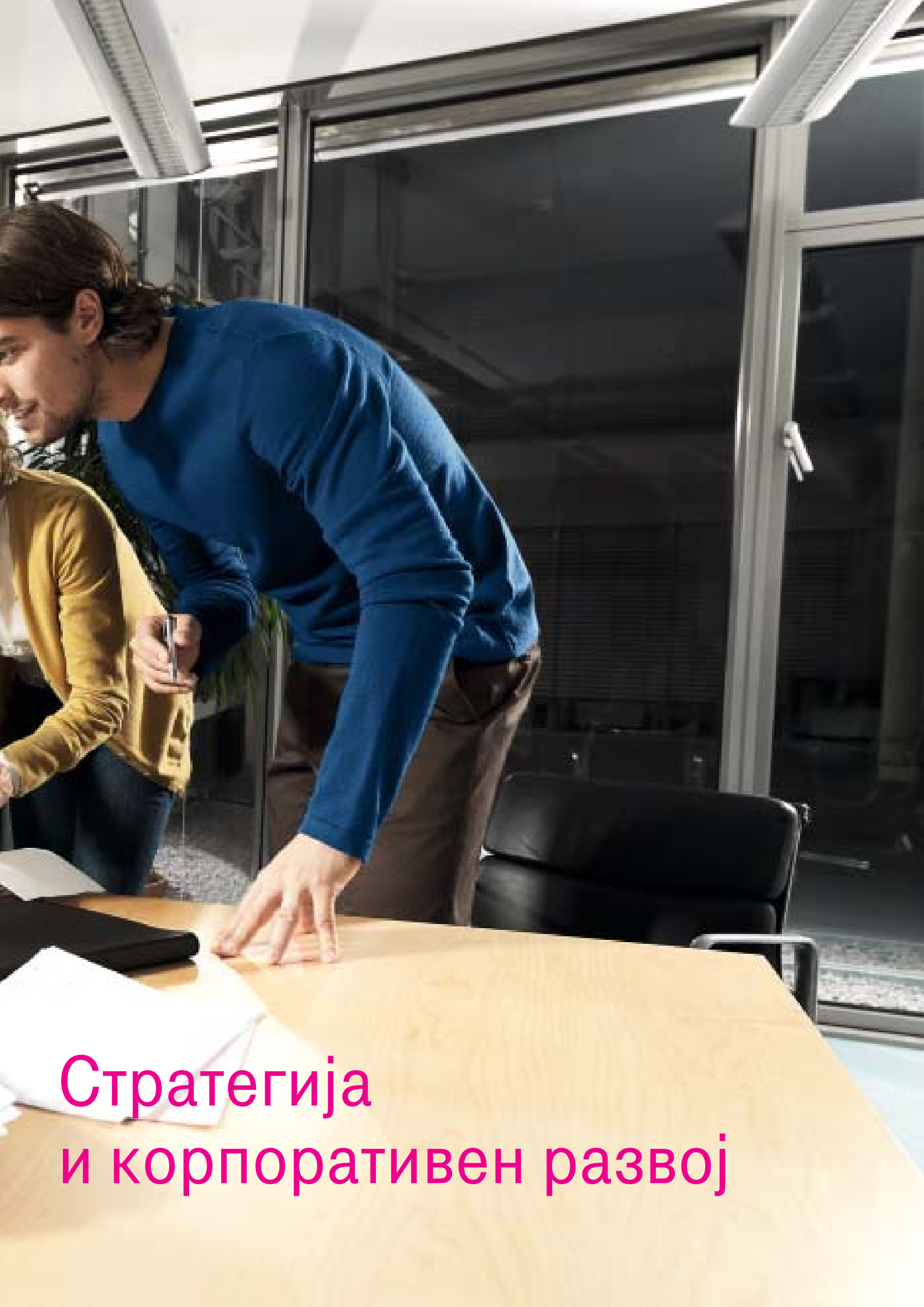
Од 1 април 2009 година, тој е назначен за Раководен директор за техника на МКТ, а пред ова назначување тој бил Клучен долгорочен експерт за проектот на ЕУ „Информатички системи за финансиско управување“ во Србија.

Обликување на нашата иднина:

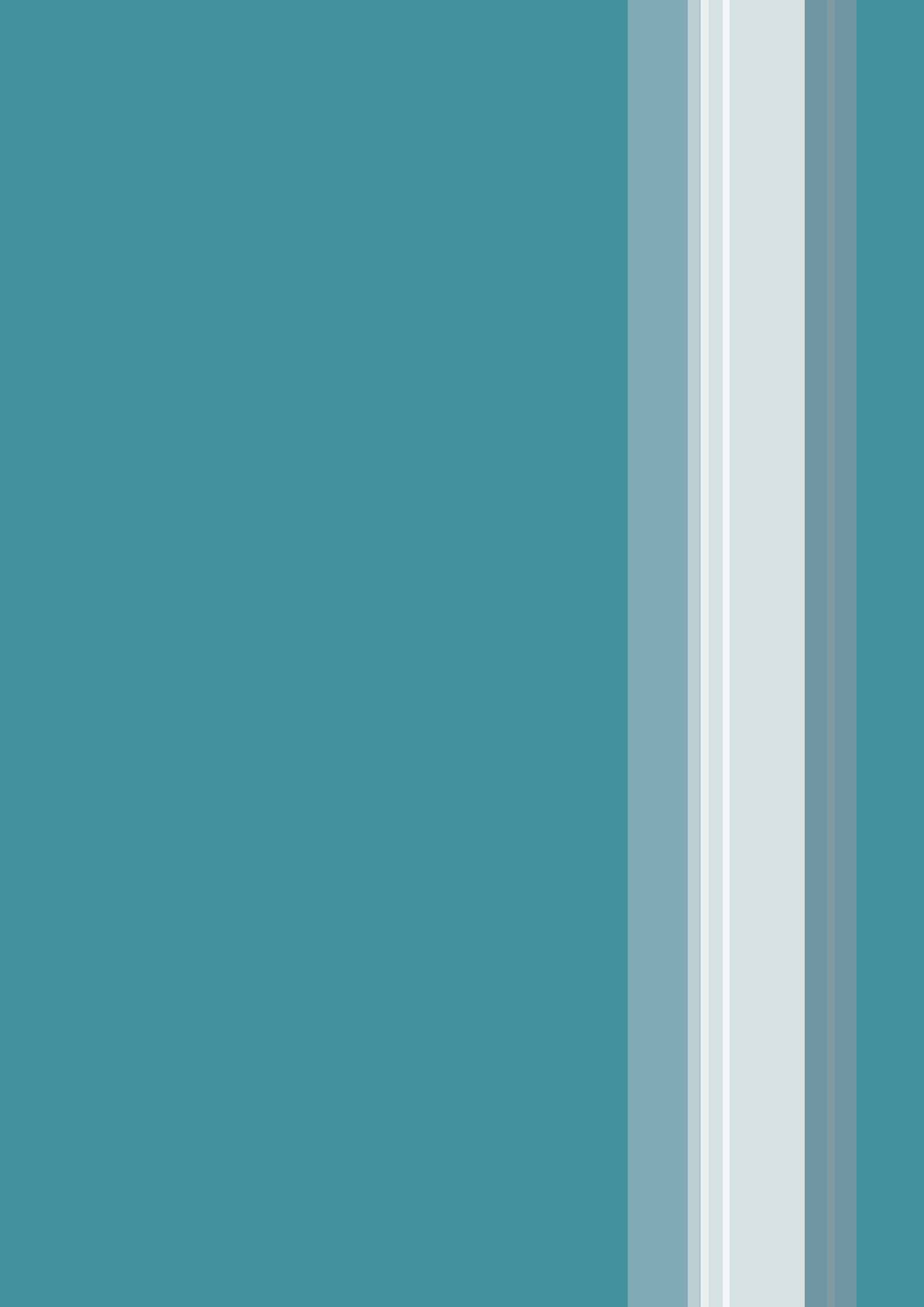
Четири столба на нашиот концепт за периодот 2009-2010 остануваат и за 2009 година.

1. Подобрување на конкурентноста
2. Постојан раст - мобилни и широкопојасни комуникации, VoIP (Говор преку интернет протокол) и IPTV (интернет телевизија)
3. Утврдување на основа за идниот развој - мобилизација на интернет и на Web 2.0 трендот
4. Систематски пристап кон деловните корисници





Стратегија и корпоративен развој



Стратегија и корпоративен развој Пазарно опкружување

Целокупниот телекомуникациски пазар во Македонија беше во подем во 2009 година, а овој тренд се очекува да продолжи и во 2010 година.

Беше забележано опаѓање во користењето на фиксните телекомуникациски услуги поради нивната замена со мобилниот сегмент. Покрај напредните услуги, мобилните оператори исто така овозможуваат и добра контрола на трошоците, што е многу ценета карактеристика од страна на македонските потрошувачи.

Присуството на три мобилни оператори предизвикува понатамошно намалување на цените и поттикнува да се креираат сè повеќе конкурентни понуди.

Беше забележан уште позначителен постојан пораст во поглед на пазарот на интернет, системска интеграција и телевизија во Македонија.

Македонскиот пазар на телекомуникации, под влијание на глобалните трендови, станува многу поширок и поинтерактивен комуникациски пазар, вклучувајќи говорни услуги, податочни услуги, широкопојасен интернет и ТВ услуги.

Сепак, брендovите T-Home и T-Mobile се истакнуваат како главни лидери во оваа индустрија на македонскиот пазар.

Главни предизвици:

- Задржување на ARPU од говорни услуги
- Мобилизација на широкопојасните услуги (3G мобилни широкопојасни услуги);
- Пакет производи и интеграција на фиксна и мобилна телефонија и конвергенција
- Развој на содржина и медиуми

Македонски Телеком се соочува со остра конкуренција во речиси сите сегменти.

Што се однесува до фиксната телефонија, замената на фиксна со мобилна телефонија продолжува како и вообичаено, додека исто така е присутна и агресивната Фиксна GSM услуга на ONE во пакет со понуда на интернет или Voом TV. Кабелските ТВ оператори навлегоа на пазарот на говорни услуги главно користејќи ги говорните услуги како алатка за задржување.

Кабелските ТВ оператори исто така претставуваат вистинска конкуренција и во ТВ сегментот. DVB-S и DVB-T технологиите веќе се достапни на македонскиот пазар.

Македонски Телеком го започна проектот „Оптика до домот“ во 2009 година, како најоригинален и најиновативен начин на обезбедување на телекомуникациски услуги за корисниците. Ниту еден друг конкурентен производ базиран на оптичка технологија сè уште не е достапен на пазарот на приватни корисници, но, сепак, целта на конкурентите беше деловниот сегмент, при што тие развија своја сопствена оптичка мрежа. НеоТел, најголемиот конкурент на T-Home во поглед на податочните услуги, гради своја сопствена мрежа чијашто цел се деловните корисници. Постојат одредени регионални и меѓународни компании за системска интеграција, а нивните цели се главно големите инфраструктурни проекти.

Давателите на интернет услуги интензивно инвестираат во свои сопствени оптички мрежи.

Еден од главните фокуси на компанијата во 2009 година беше зголемувањето на бројот на корисници на широкопојасен интернет и задржувањето на стабилниот пазарен удел.

Преку брендот на T-Home, Македонски Телеком воведува Double Play

Call&Surf пакет понуди во септември 2008 година, а Triple Play 3 Max во ноември 2008 година. Кон крајот на 2009 година, бројот на активни корисници на широкопојасен интернет на Компанијата ја надмина предвидената цел.

Што се однесува до dial-up интернет, T-Home го поседува речиси целиот удел на пазарот во поглед на обемот на сообраќајот, поради преориентирањето на конкурентите на други пристапни технологии.

Услугите за широкопојасен ADSL интернет и FTTH услугите во претстојните години ќе останат во фокус како едни од главните предизвици, како резултат на високо конкурентното опкружување.

Исто така, и во мобилниот сегмент се води вистинска ценовна војна и битка во поглед на смарт телефоните.

Додека VIP привлекува нови корисници со проширеното портфолио на понуди на говорни услуги, ONE постојано воведува нови и технолошки иновативни услуги како Мобилна ТВ. Постои конкуренција и во поглед на мобилни широкопојасни услуги по пат на разновидни и привлечни смарт телефони. Сепак, токму брендот на T-Mobile е оној којшто ексклузивно воведува I-Phone во Македонија.

Годината 2009 беше година на остра конкуренција во мобилниот сегмент во поглед на нови понуди и иновативност на пазарот.

2009 - година на подготовка на T-Home/T-Mobile за трансформација

Годината 2008 беше година на транзиција во фиксната телефонија. Новата Стратегија и маркетинг концепт за периодот 2008-2010 на Македонски Телеком беа подготвени и одобрени од страна на Одборот на директори. Оваа стратегија и концепт се во согласност со целокупната стратегија на Дојче Телеком и Мајар Телеком, како и со националната македонска стратегија во поглед на телекомуникациите.

Најважниот фокус на оперативниот императив на оваа стратегија е искористувањето и максимизирањето на синергијата помеѓу сите сегменти во рамките на Групацијата, коешто води кон тоа да станеме давател на комплетни услуги (фиксни и мобилни).

Годината 2009 беше година на подготовка за трансформација.

Во текот на 2009 година, Групацијата (Македонски Телеком и T-Мобиле МК) сè уште работеше со традиционална технологија/структура на деловни линии базирани на производи. Главното прашање беше дали овој оперативен модел е доволен за да се задоволат побарувачката и очекувањата на пазарот, за да бидеме еден чекор напред и да ги искористиме евентуалните можности за синергија и пораст.

Покрај тоа, заложбата и на двете Компании и двата бренда е постојано да создаваат вредност за своите акционери и заинтересирани страни. Откако се согледаа интересите и променливите очекувања на клучните акционери, се појави изразена потреба да се преиспита целокупниот оперативен модел на Компаниите. Имаше консензус во поглед на потребата да се започне со трансформација на Компаниите кон давател на комплетни услуги (фиксни и мобилни) што функционира на економичен начин на поширок пазар на телекомуникациски и конвергиранни услуги.

Заштита на податоци

Во 2009 година, на заштитата на податоците на корисниците ѝ беше даден висок приоритет. Фокусот беше ставен на идентификувањето на лицата кои имаат пристап до податоците на корисниците, каков вид на

пристап имаат, дали имаат можност за масовно симнување на податоци на корисниците, дали дозволеност пристап до податоците на корисниците одговара на нивните работни места, итн. Беа ревидирани сите процеси и апликации поврзани со податоците на корисниците. Беше проверена усогласеноста со Законот за заштита на личните податоци. Мерките утврдени во текот на ревизиите беа реализирани од страна на одговорните единици, со што се зголеми нивото на заштита на податоците на корисниците и свеста кај вработените и менаџерите. Во тек се проекти насочени кон имплементацијата на контрола на пристапот на мрежа и унифицирана безбедност на крајните точки и истите се очекува да бидат завршени во 2010 година.

Усогласеност со постоечките регулативи и регулаторни случувања
Македонскиот пазар на електронски комуникации е регулиран со посебен пропис, т.е. со Законот за електронски комуникации („ЗЕК“) и со соодветните подзаконски акти.

Во согласност со ЗЕК, Македонски Телеком АД - Скопје е прогласен за оператор со ЗПМ на пазарот на фиксни говорни мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап до мрежи за пренос на податоци и изнајмени линии. Операторите со значителна пазарна моќ се должни да водат посебно сметководство за нивните големопродажни и малопродажни активности. На 31 декември 2008 година, Агенцијата ги одобри новите надоместоци за разврзан пристап на локална јамка кои стапија на сила од први јануари 2009 година. Во согласност со развојот на секундарното законодавство, Македонски Телеком подготви неколку дополнителни регулирани големопродажни производи: Изнајмување на линии на големо, Големопродажна изнајмена линија и Локален битстрим пристап. Во јули 2009 година, Агенцијата стави на јавна расправа неколку подзаконски акти од областа на електронските комуникации. Потоа, во септември 2009 година беше донесен изменетиот Правилник за преносливост на броеви. Во ноември 2009 година беше донесен нов план за нумерација, нов акт за нотификација и регистрација и нов Правилник за доделување на броеви и серии на броеви. Со донесувањето на овие прописи ќе се подобри регулативната рамка и дополнително ќе се стимулира користењето на преносливост на број, броеви и серии на броеви, со намалување на административниот процес. На 10 декември 2009 година, Агенцијата објави јавна расправа за идното регулирање на NGN (Мрежи од следната генерација), со цел да се добијат позициите и мислењата на операторите во врска со претстојните предизвици во смисла на регулирањето на NGN. Во истиот месец, Агенцијата ја стави на јавна расправа нацрт-анализата на релевантните пазари од 1 до 6 во врска со малопродажните фиксни говорни услуги.

Главни достигнувања во 2009 година:

- Зголемена пазарна ориентација
- Подобрување на партнерствата со корисниците, големопродажниците, итн.
- Контролирани трошоци
- Искористени синергии Фиксна + Мобилна
- Јасна ценовна стратегија
- Добро дефинирана и реализирана комуникација
- Добиена 3G лиценца

Врз основа на нацрт-анализата, Агенцијата планира на Македонски Телеком да му наметне обврска за регулирање на малопродажните цени. Во 2009 година, Т-Мобиле МК плати 10 милиони евра како еднократен надомест за 3G лиценца и 2 милиони евра како еднократен надомест за 2G лиценца во опсегот од 1800 MHz. Комерцијалните 3G активности започнаа во јуни 2009 година. Периодот на важност на двете лиценци е 10 години, до крајот на 2018 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

Деловно работење и стратешки партнерства

Меѓуоператорски бизнис и големопродажба

Многу важен дел од деловното работење на Македонски Телеком се одвива преку Деловниот центар за Меѓуоператорски бизнис и големопродажба (IBW). Тој ги интегрира сите регулирани и комерцијални големопродажни производи за домашни и меѓународни оператори и даватели на услуги, т.е. деловното работење на Македонски Телеком.

Домашен бизнис

Главните големопродажни производи што им се нудат на домашните оператори и даватели на услуги се: мрежна интерконекција, големопродажни дигитални изнајмени линии, големопродажен ADSL, изнајмување на линии на големо, услуги за разврзан пристап на локална јамка, преносливост на број, услуги за комерцијален транзит на сообраќај, интернет peering и комерцијални податочни услуги. Во текот на 2009 година, IBW воспостави една нова интерконекција со алтернативен фиксен оператор, а до крајот на 2009 година имаше 3 мобилни и 8 фиксни оператори како интерконекциски партнери. Во 2009 година, IBW го зголеми бројот на големопродажни партнери за масовниот пазар; големопродажен ADSL со 3 нови партнери и изнајмување на линии на големо со 1 нов партнер. Услугата за изнајмување на линии на големо, која беше воведена на крајот на 2008 година, достигна околу 10.000 конекции, додека големопродажниот ADSL достигна околу 19.000 конекции или повеќе од 14% од вкупните ADSL конекции инсталирани од страна на Македонски Телеком. Прекуграничните активности вклучуваат обезбедување на меѓународен говорен сообраќај, меѓународни изнајмени линии, како и Интернет peering преку терестријални и сателитски медиуми. Почнувајќи од 2009 година, DT ICSS стана ексклузивен партнер за обезбедување на меѓународни говорни (фиксни и мобилни) услуги. Меѓународниот телефонски сообраќај сега се врши преку 2xSTM1 диверзифицирани линкови, еден преку Бугарија, а вториот преку Грција. Друштвото користеше оптички интерконекции со телекомуникациските оператори од соседните земји и сателит за обезбедување на услуги за VSAT и повремен ТВ аплинк. Во текот на 2009 година, Македонски Телеком им обезбеди 34 IPLCs на меѓународните оператори. Вкупниот откупен капацитет за меѓународен IP peering во текот на 2009 брзо се зголеми, почнувајќи со 10,8 Gbps, а завршувајќи со 15,2 Gbps на крајот на годината. Овој капацитет главно се користеше за домашни малопродажни широкопојасни услуги, како и за продажба на домашни и меѓународни оператори.

Нашиот пат продолжува кон:

- Успешно спроведување на регулираните големопродажни услуги со цел да се исполнат законските барања;
- Зајакнување и ефикасно користење на нашата инфраструктура и здружување со конкурентите во рамките на законските граници за цели на постигнување на пораст на пазарот;
- Зголемување на продажбата на комерцијални големопродажни услуги.

Стратешки фокуси за 2010 година - Година на пристапот „Една компанија“

Нови извори на приходи паралелно со негувањето на бизнисот со интернет/податочни услуги и бизнисите во зародиш; во исто време, зајакнување на партнерствата и развој на домашни преземања од мал обем


Воведување на најновите решенија на пазарот и создавање на перцепција за технолошко лидерство; дел од чекорите за постигнување на ова ја вклучуваат нашата технологија што се базира на висок квалитет и прво избрана мрежа и опрема; поттикнување на распространувањето на оптиката и 3G, развој на системот за CRM и билинг; трансформација во материјални и воочливи карактеристики на производите и услугите

Вклучување и инспирирање на сите при реализацијата на пристапот „Една компанија“ што ќе придонесе за подобрување на задоволството на корисниците

- Комуницирање со цел да се вклучат сите и воспоставување на една картичка за мерење на резултати за двата брэнда, T-Mobile и T-Home







Нашите вработени се тие
што нè прават различни!

Една стара поговорка вели:

„На луѓето не им е
грижа колку знаеш, тие
сакаат да знаат колку
ти се важни“

Создавање на вистинската вредност

Врвниот квалитет е основна вредност во сè што правиме. Предводени од ова, тука во нашите компании ние создаваме вредности кои го збогатуваат секојдневниот живот на луѓето.

Свесни дека придонесуваме во пишувањето на иднината на вработените, ние секогаш се стремиме да дадеме сè од себе со цел да ги однесеме на следното ниво на нивниот успех. Ние сме свесни дека со создавањето на средина која обезбедува можности, нашите луѓе ќе имаат покреативен пристап, тимска работа, квалитетни и успешни крајни резултати.

И покрај тоа што во компанијата се случуваат промени, ние секогаш се прашуваме што е она што било добро во претходниот систем и што може да се остави и во иднина. Ние ги признаваме нивните претходни достигнувања и го задржуваме она што функционирало добро.

Развој на културата на компанијата

Ние сме свесни дека за да имаме навистина сеопфатна култура која нè прави посилни и ни овозможува да постигнеме повисоки нивоа на успешност, треба сите заедно да работиме на тоа. Можеме да ги постигнеме целите на Компанијата и да ги исполниме очекувањата на нашите акционери само доколку имаме мотивирани вработени и успешни тимови. За да го постигнеме тоа и за да ја следиме нашата стратешка патека, ја воведовме нашата корпоративна култура базирана на пет водечки принципи:

- Задоволството на корисникот е двигател на нашите активности.
- Почитта и интегритетот го водат нашето однесување.
- Повеќе мислења, една одлука.
- Најдобро место за работа и усовршување.
- Јас сум Т, сметајте на мене.

Овие водечки принципи треба постепено се имплементираат во сите подружници на Дојче Телеком. Целта на водечките принципи е да се приближат различните делови на Компанијата во рамките на иницијативата за „Една компанија“. Тие принципи се целосно усогласени со нашата визија, аспирација и стратегија.

Професионална самосвест и професионални стандарди

Најголемиот капитал на една компанија се нејзините вработени. Конкурентниот и динамичен пазар бара постојана борба за најдобрите вработени. За таа цел, ние воспоставивме високи професионални стандарди и создадовме тимови со професионална самосвест.

Привлекување на нови идеи и потенцијални вработени Соработка со универзитетите

Свежи идеи, нови перспективи и потенцијален млад персонал – сето тоа е од исклучително значење за нашата работа и успехот на нашата Компанија. Поради тоа, ние постојано се стремиме да изнајдеме нови начини за привлекување и обука на најдобрите вработени.

За таа цел, во 2009 година започнавме една исклучително значајна иницијатива која подразбира селекција и привлекување на вредни, млади и амбициозни вработени во нашата компанија. Во рамките на Програмата за вршење на волонтерски стаж, Секторот за вработување и селекција потпиша Меморандум за разбирање со некои од најдобрите факултети (Економски факултет, Машински факултет, Американски колеџ, Њујорк Универзитетот, ФОН, BAS Economics и Правен факултет).

Досегашното искуство целосно ги оправда очекуваните резултати и ефекти од оваа Програма. Друштвото доби извор на нови ставови и идеи од различни перспективи, а младите волонтери стекнуваат искуство и знаење кое е од извонредно значење за нивниот професионален развој.

Обуки – вистински начин да ги едуцираме и мотивираме нашите вработени

Добро обучени и високо мотивирани вработени се највредниот ресурс на Компаниите и инструменти за нивниот успех на пазарот.

На Компаниите им е потребен образован кадар којшто постојано остварува одлични резултати, а тоа е во согласност со стратешката цел – зголемување на целокупните перформанси на двете Компаниии. Областа за човечки ресурси постојано се стреми кон константен развој и едуцирање на вработените.

Обуките коишто ги збогатија вработените со нови искуства и вештини во 2009 година беа главно фокусирани на подобрување на потребните вештини на професионален план, како и обуки за развој на други „социјални“ вештини.

Обуките коишто ја обележаа оваа година се: Заедничка малопродажна мрежа (JRN), обуки и конференции за FTTH, Six Sigma Black Belt, CISCO, VoIP, GPON и OptiX обуки, Обука за вештини за оценување на извршувањето на работата и обучување за менаџерите од средно ниво, бројни професионални обуки – коишто се од суштинско значење за развојот на нашите ИТ вработени, курсеви за странски јазици и интерни ИТ курсеви, како и поддршка во спроведувањето на задолжителните обуки на Компанијата како што се: Безбедносни принципи, Свесност за усогласеност и Сертификација за Кодексот на однесување, Заштита на податоци, Општо управување со евиденција и информации.

Сметаме дека самата обука претставува алатка за мотивација, иако нејзината главна цел е едукација за постигнување на подобри резултати. Соодветно, на нашите вработени им понудивме можности за развој, бидејќи нивниот постојан развој е значителен дел од нивниот личен развој.

Победнички круг 2009

Допри ја иднината е нашиот сосем нов концепт за Победничкиот круг 2009.

Нашите најдобри вработени во малопродажба, коишто се двигатели на успехот на компанијата, се наградени со двонеделен престој во едно од најубавите места во светот, коешто е секогаш различно, секогаш попривлично. Во 2009 година, 30 претставници од нашите компании имаа можност да им се придружат на најдобрите во ДТ на светско ниво и да уживаат во нивната награда за постигнатите резултати.

„Допри ја иднината“ е најголемата и најдобрата програма за вработените на ДТ во која Македонски Телеком и Т-Мобиле активно учествуваат со свои вработени. Таа започна пред пет години, а денес овој проект претставува најголема мотивација за колегите во првите редови на продажбата и од односи со корисници. Тука се работи за поврзување на нашите корисници со целокупната палета на производи и услуги. Тука исто така се работи за подобрување на начинот на продажба, како поинвентивна продажба, подобра услуга, побрзи реакции и проактивно размислување.

Дијалог – една од најважните алатки за движење во вистинската насока

Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија мораат да бидат динамични за да ги задоволат потребите на корисниците и да ја задржат лидерската позиција на Т брендот. Поради тоа е потребно да има постојана комуникација меѓу вработените и менаџментот. Претставниците на вработените успешно работат, имајќи ги предвид сите процеси и трансформации на компанијата од 2001 година. Социјалниот дијалог во рамките на Компанијата треба да има една цел, а тоа е да се најдат решенија за сите отворени прашања и проблеми. Како резултат на тоа, Компанијата го има еден од најдобрите Колективни договори во земјата, во којшто се дефинирани правата, обврските и одговорностите на вработените, менаџментот и компанијата.

Испитување на мислењето на вработените и опипување на пулсот

Со цел да слушнат што вработените сакаат да кажат, на анонимен начин, Компаниите спроведуваат испитувања. Повеќе од 90% од вработените учествуваат во овие испитувања, со изразување на нивното мислење и став кон стратегијата на компанијата, нивната работна средина и самата работа. Имајќи го предвид сето тоа, Менаџментот постојано работи на вклучување на мислењето на вработените во идната стратегија и работење на Компанијата.

Комуникациски канали: Корпоративен портал, Интранет, Team news, интерен весник Ало... Ова се сите комуникациски алатки коишто ги користи Секторот за интерна комуникација на Компаниите. Комуникацијата од највисоките нивоа до најниските е многу важна за да се има успешен дијалог. На овој начин, вработените стекнуваат сознанија за најновите настани, за правецот на движење на Компанијата и сл.

Концепт за управување со целокупната работна сила – Ефикасно управување со трошоци

Како профитни компании ориентирани кон корисниците, на Компаниите им е неопходно ефикасно и ефективно управување со трошоците со цел остварување на уште подобри резултати во конкурентно окружување. За целите на зајакнување на целокупното управување со трошоците, следејќи го примерот на Дојче Телеком, во 2009 година Компаниите воведоа нов контролен концепт наречен Управување со целокупна работна сила. Целта на овој концепт којшто е поделен на 5 групи е да даде преглед на трошоците поврзани со работната сила, коишто зависат од начинот на ангажирање (вработување во Компанијата, времено вработување, услуги од надворешни даватели на услуги, и сл.). Со цел успешно да работи, Компанијата ги прилагоди потребните процеси и ја постави основата за правилно работење во согласност со овој концепт. Тоа беше прифатено и признато од сите инволвирани страни и се покажа како позитивно искуство коешто ги оствари своите цели.

На компаниите им се потребни различни идеи и таленти за да го поттикнат развојот.

Клуб за вкрстено-функционален развој – вистински начин на кој инвестираме и професионално ги развиваме нашите надежни вработени

Свесни за тоа... ние креираме место на кое нашите луѓе можат да се развиваат лично и професионално, да ги надградат вештините, искуствата и односите, а во исто време да остварат вистински баланс меѓу работата и приватниот живот. Ние поттикнуваме проактивност, образование и личен развој. Индивидуалниот успех на вработените придонесува кон достигнувањата на Компанијата. Со помош на оваа иницијатива којашто обезбедува различни можности за учење за група на високо мотивирани и талентирани вработени, кои не само што покажаа одлични резултати во работењето и одлично однесување, туку и поседуваат знаење коешто може да доведе до понатамошен успех на организацијата, креираме група на интерни ресурси составена од професионалци на кои секогаш можеме да им се обратиме за некој конкретен проект или кога ќе се појави некоја друга деловна потреба. Во овој активен процес, учесниците подготвуваат задачи, предлози, проекти и презентации, добиваат обука на различни нивоа што се потребни за извршување на сите работни задачи и се стекнуваат со искуство кое е од исклучителна важност за нивниот професионален развој. Во 2009 година беше инаугурирана втората генерација на овој ветувачки Клуб. Првата генерација целосно го оправда своето постоење и остави генерација на многу амбициозни, обучени и мотивирани вработени кои несомнено ќе остварат бројни успеси во нивната работа.

Кандидатите од втората генерација минаа низ процес на аплицирање и селекција, а ние изготвивме детален развоен план за нивните активности во клубот, којшто веќе активно се имплементира. Планот вклучува бројни развојни иницијативи, работа на проекти и обуки коишто ќе ги издигнат овие вработени на уште повисоко професионално ниво. Со комплетирањето на првата фаза од развојниот план и обуката за градење на тимски дух, тие покажаа волја и подготвеност да работат заедно и да инвестираат во нивниот професионален развој.

Имајќи ги предвид искуствата од првата генерација на Клубот, како извонреден спој на професионален развој и незаборавно пријателство, ја продолжуваме оваа иницијатива којашто претставува предизвик преку кој инвестираме во развојот на нашите надежни вработени.

Здрави вработени и безбедна средина

За сите вработени во двете компании се вршат превентивни лекарски прегледи на годишно ниво. Компаниите подготвија и спроведоа план за реакција во случај на пандемија, кој имаше за цел одржување на здрава работна сила. На вработените им беа дадени совети за одржување хигиена и инструкции што да прават доколку се разболат. Беа инсталирани уреди за дезинфекција на рацете, лицата од прва помош добија обука за пандемија и беше направена залиха на лекови и заштитни средства. Целта на компаниите е да одржуваат безбедна работна средина со здрави вработени.

Партнерски однос со нашите корисници за подобро општество

Се стремиме да воспоставиме повисоки етички стандарди во нашето деловно работење, активно да придонесуваме кон една поздрава животна средина и да имаме позитивно влијание врз клучните социјални и економски предизвици.

Градиме односи со нашите вработени, корисници, деловни партнери и останати субјекти со цел да придонесеме кон подобрувањето на општествената и природната средина.



Се грижиме за нашата заедница – Креираме сојузи за подобра иднина

Корпоративната општествена одговорност на компаниите се базира на неколку различни вредности коишто се инкорпорирани во политиката и во водечките принципи за целите на остварување на одржлив развој. Таквиот приод има за цел да осигури долгорочна одржливост и конкурентност на компанијата, а во исто време да придонесе кон социјалниот и економскиот напредок на општеството во целост.

Нашата стратегија за спонзорства и донации дава поддршка на сите полиња на општеството коишто придонесуваат кон меѓусебното поврзување на лица со различно етничко и религиозно потекло, на културни и уметнички, па се до спортски настани, и ја поттикнува социјалната и економската добросостојба и економскиот растеж на земјата.

Т- Одговорен граѓанин на македонското општество

Грижата за нашите заедници е темел на филозофијата на Македонски Телеком за корпоративна општествена одговорност. Ние одговараме на потребите на заедниците со поддржување на организации и активности коишто го подобруваат квалитетот на живеење, каде што нашите корисници, акционери, снабдувачи, изведувачи, членови на локалните заедници и вработени работат, живеат и водат бизнис. Нашата пракса на корпоративна општествена одговорност е цврсто интегрирана во нашата култура и работење.

Нашата стратегија за спонзорства и донации поддржува:

- Пристап до уметнички и културни настани за широк аудиторим, независно од нивото на приходи
- Спортски настани коишто го промовираат тимскиот дух и здравиот живот и коишто ги зближуваат поединците и заедниците
- Активности поврзани со научно-образовната сфера со ангажирање на заедницата вклучена во високото образование и истражување
- Суштински услуги со коишто се промовираат општественото и емотивното здравје и добросостојба

Како дел од нашата посветеност за создавање вредности во свет којшто постојано се менува, ние сме одлучни да бидеме активен учесник во општествениот живот во секој дел од нашата заедница. Искрено веруваме дека со исполнување на нашите одговорности во економската, општествената, еколошката и други сфери, максимално ќе ја подобриме нашата корпоративна вредност. Очекувањата на нашите акционери и на заедницата можеме да ги исполниме само со исклучителни напори за одржување на нашите нивоа на корпоративна општествена одговорност.

Култура и јавен живот

Како активен учесник во општествениот живот, Македонски Телеком и Т-Мобиле поддржуваат голем број на културни институции и настани како што се музеи, галерии, музички фестивали, концерти од јавен интерес, изложби, итн. Наша цел е да го зголемиме пристапот и свесноста за културата и уметноста на луѓето од сите возрасти и од сите социо-економски категории. Причината за тоа е едноставна: културата е мост што ги зближува луѓето и не се разликува од нашата основна мисија – и ние постоиме за да ги поврзуваме луѓето.

Фестивали и концерти

Брендот Т во Македонија е стар пријател на најпознатиот и светски признаен културен настан „Охридско лето“ којшто секоја година привлекува светски познати театарски, балетски и музички уметници. Богатата културна програма трае 40 дена и започнува со официјално

отворање во прекрасниот антички театар што им служел како сцена на многу познати уметници како што се Хозе Карерас, Џеси Норман, Детскиот хор од Виена, Алдо Киколини, Џулијан Рахлиц, Иво Погорелич, Руската опера и балет и многу други.

Во 2009 година, го продолживме пријателството коешто започна во 2008 година, поддршка на фестивалот Скопско лето. Овој настан прерасна во еден од најпознатите културни настани во Скопје кој нуди програма за задоволување на различни вкусови.

Обезбедивме забава и придонесовме кон развојот на културата и уметноста за сите граѓани на РМ преку мулти-културниот уличен фестивал Баскерфест 2009, Меѓународниот филмски фестивал Браќа Манаки и Фестивалот на традиционални вредности „Ин Винаца Веритас“, кој за првпат се одржа оваа година. Во декември, со поддршката на Македонски Телеком се одржа првиот хуманитарен концерт на младата македонска ѕвезда Ламбе Алакоски, а средствата собрани од влезниците беа наменети за обнова на Манастирот Свети Јован Бигорски. Исто така, на 18 декември 2009 година Компанијата даде свој придонес за овозможување на прослава на граѓаните на Р.Македонија на градскиот плоштад во Скопје по повод долгоочекуваната визна либерализација на земјата.

Младите и културата

Кога станува збор за најмладите – една традиција започна многу одамна – Златно Славејче, а преку Гроздоберче ја потврдивме нашата посветеност и намера за вистинско пријателство со нашите најмили. Во 2009 година, спонзориравме многу настани ширум земјата, некои ја обележуваат традицијата, како Вевчанскиот и Струмичкиот фестивал, а други долгогодишната култура – Скопско Лето и Охридско Лето, Фестивалот „Balkan Music Square“, разни настани поврзани со традиционалните и хуманитарните вредности, како и поп и рок концерти за луѓе од сите генерации.

Образование и граѓанско општество

Едно од најчестите прашања во текот на изминатата декада е напредокот на образованието коешто ја дава идејната и емпириската основа на едно демократско општество. Освен тоа, на образованието се гледа како на начин на придонесување во воспоставувањето на цврста основа на културната и општествената интеграција и како клуч за идното зачувување на нашата средина и место на живеење. Силно веруваме дека образованието е клуч за продуктивна иднина и дека има моќ да врши позитивно влијание врз животите на поединците. Образованието е наша корпоративна одговорност бидејќи се стремиме да бидеме партнери со образовните институции, организациите во областа на граѓанското општество и владата. Во рамките на мисијата за подобрување на знаењето на младите луѓе, воспоставивме традиционално партнерство со Факултетот за електротехника и информациски технологии. Секоја година придонесуваме во доделувањето на традиционалните награди за најдобрите студенти и ги поддржуваме активностите коишто се неопходни за подготвување за учество во натпреварите во земјата и во странство.

„Компјутер за секој ученик“

Исто така, поддршката на проектот „Компјутер за секој ученик“ е пример за нашата посветеност кон образованието и за унапредувањето на ефективната употреба на технологијата во училиниците низ земјата. Донацијата, којашто се состоеше од инсталирање на мрежи за поврзување на сите компјутери во една комуникациска мрежа, обезбедува зголемување на квалитет на образовниот процес. До сега, поврзани се 1951 училишта во 93 училишта. Освен тоа, со цел да им се овозможи на студентите да ги користат предностите на интернетот со брзина на светлината, во планот за 2010 г. за проширување на оптичката мрежа се опфатени и студентските домови, со што дополнително се поддржува нашата цел за проширување на пристапот до технологијата

Донација на компјутери

Секоја година донираме компјутери на многу организации од областа на граѓанското општество, ги поддржуваме активностите на маргинализираните групи, жените и оние кои имаат слаб пристап или немаат пристап до технологијата. Во 2009 година, дониравме компјутери на Сојузот на инвалиди на трудот на Република Македонија, Фондацијата за развој на информатички технологии – Информатички центар Крива Паланка, Младински сојуз – Крушево и други.

Во 2009 година, ги спонзориравме:

- Здружението за електроника, телекомуникации, автоматика и информатика на Македонија - IX Национална конференција ЕТАИ 2009
- Стопанска Комора за Информатички и Комуникациски Технологии - МАСИТ - Конференција на ИКТ Асоцијации и бизниси од ЈИЕ
- Здружение на граѓани „Македонска асоцијација за човечки ресурси Скопје“ – 1-ва Меѓународна конференција за човечки ресурси

Во 2009 година, дониравме во:

- Факултетот за електротехника и информациски технологии - Скопје
- Донација на компјутери
- Американската Стопанска Комора во Македонија- Студентска награда за социјално претприемништво

Здравство и безбедност

Една од најважните области за кои е потребен ангажманот на една одговорна компанија е зајакнувањето и продлабочувањето на односите во заедницата, со подобрувањето на квалитетот на живот преку давање на придонес со средства и ресурси на давателите на здравствени услуги и другите невладини организации. Компаниите мора да придонесуваат за зајакнување на капацитетите на овие институции со цел да ја унапредат одржливоста на напорите насочени кон прашањата поврзани со здравјето и безбедноста. Ние ги покажуваме нашите заложби во поглед на активностите поврзани со здравјето и безбедноста преку интеракција и активна соработка со давателите на здравствени услуги, невладините институции кои работат на создавањето на свесност, превенцијата и помош при соочувањето со одредени болести, како и организациите чијашто работа е насочена кон подобрувањето на добросостојбата на различни заинтересирани страни во нашата заедница, особено оние кои се залагаат за правата на маргинализираните групи.

ВЕБ Доктори

Во 2008 година, нашата компанија започна партнерство со Здружението на граѓани „ВЕБ Доктори“ по пат на создавање на веб страница, а во 2009 година нашите вработени изработија дополнителни функционални системи на постоечките функционалности на веб страницата на ВЕБ Доктори и софтвер за администрирање/менаџирање на содржини и корисници. Денес, оваа веб страница е помеѓу најпосетуваните страници во земјата.

Црвен Крст

Во 2009 година Македонски Телеком донираше MaxADSL пакети за 36 локации на Црвениот Крст со цел овозможување на подобра комуникација и активна соработка меѓу бројните канцеларии на Црвениот Крст во земјата. Исто така, помогнавме и на:

- Здружение ГЛОГ Битола- телефонски картички за универзална употреба
- Здружение на деца и младинци без родители од детските домови и дом семејства на Република Македонија ГРАДИМЕ ИДНИНА Скопје- настан “Помогни и ти”
- Геронтолошки завод “13 Ноември” од Скопје- чаршафи, кебиња и перници

Спорт

Без оглед дали причината е само задоволство поттикнато од искуство, професионална ориентација или едноставно забава, спортот создава дијалог, преминува граници и нè учи како да бидеме толерантни и да ги прифатиме другите. Тимскиот дух и важноста на тимската работа се основните принципи на спортското однесување.

Спортски партнерства во 2009:

- Традиционално спонзорство на најголемиот меѓународен спортски настан во земјата – Охридскиот пливачки маратон
- Традиционално спонзорство на натпреварот во мал фудбал помеѓу медиумите и неколку големи компании од Македонија организиран од страна на “Спортско Радио” со цел зацврстување на тимскиот дух и меѓусебното почитување
- Поддршка за реализацијата на Мали Олимписки Игри каде учествуваа 1200 ученици од цела Македонија, со цел поддршка на дејности од јавен интерес и промоција на истите во областа на спортот во Република Македонија.

Хуманоста како мотив и цел – Фондација Т-Мобиле за Македонија


Целта на фондацијата е да ја покаже својата корпоративна одговорност преку хуманитарни активности и донации. Активностите ги вршат исклучиво вработените на Т-Мобиле, кои се волонтери полни со ентузијазам во имплементирањето на сите планирани мерки од страна на организацијата. Во текот на изминатите неколку години, Фондацијата се фокусираше на добросостојбата на децата, како и на подобрувањето на локалната здравствена заштита. Специјалните броеви за донации на Т-Мобиле претставуваат најактивен канал за собирање средства наменети за помош на лицата на коишто им е потребна итна хируршка интервенција или лекување, проекти од општествен интерес и невладини организации. Од основањето на Фондацијата во 2002 година, на овие броеви се собрани повеќе од 640.000 евра за повеќе од 200 лица. Исто така, беа донирани дополнителни 210.000 евра преку повеќе од 50 проекти за севкупно општествено добро реализирани од страна на Фондацијата.

Во 2009 година, дониравме книги и техничка опрема за децата со посебни потреби, со што помогнавме за модернизацијата на образовниот процес за овие деца. По повод седмиот роденден на Фондацијата Т-Мобиле за Македонија, ја предадовме во употреба донацијата на ЕКГ и медицинска опрема за возилата за Брза помош за 10 општини низ Македонија.

По повод Новогодишните и Божиќните празници, во декември 2009 година, Фондацијата Т-Мобиле за Македонија традиционално го организираше хуманитарниот Новогодишен караван за делење на Новогодишни пакетчиња за децата со посебни потреби, децата од социјално загрозените семејства, децата без родители, како и на старите лица кои живеат во домовите.

Истиот месец, беше доделена уште една посебна донација за обнова на еден од најстарите манастири во земјата, Свети Јован Бигорски, којшто беше оштетен од пожар.

Центарот за институционален развој, следејќи ги активностите на Фондацијата Т-Мобиле за Македонија, самоиницијативно ја номинираше Фондацијата за признание во категоријата за здруженија на граѓани кои поттикнуваат донаторски практики, кои дале особен придонес за креирањето на позитивно опкружување за развој на филантропски активности во Република Македонија. Фондацијата Т-Мобиле за Македонија секојдневно ја потврдува потребата за нејзиното постоење, со тоа што носи надеж и повеќе насмевки на лицата на оние на коишто им е најпотребна.



За нас, сите корисници се подеднакво важни. Без оглед на нивната куповна моќ, посветивме доволно време на градењето на цврсти односи со различни целни групи за да им понудиме решенија прилагодени на нивните потреби и барања.

И тоа не е сè – креиравме места за нашите корисници каде што можат да се чувствуваат пријатно, да се едуцираат, да се информираат, а воедно и да се забавуваат. На тој начин им овозможивме на корисниците да го направат најдобриот можен избор.

Врвен квалитет, ефикасност
и иновативност -
Најдобар партнер за
корисниците



Најдобриот избор за нашите корисници

2009 година беше особено важна не само за деловниот сектор, туку и за земјата воопшто. Имајќи ја предвид економската криза, како и европските и светските трендови, земјата се стремеше да го одржи балансот и стабилноста не само во економскиот, туку и во сите останати општествени сегменти. Беше очигледно дека ќе дојде до намалување во обемот на работа на многу компании, но имаше и некои развојни движења. Македонскиот корисник има широки познавања за сите светски телекомуникациски трендови и од Македонски Телеком и Т-Мобиле се очекуваше да продолжат со воведувањето на иновативни услуги, особено во областа на збогатување со содржини и забава.

Во високо конкурентно опкружување, Македонски Телеком и Т-Мобиле ја одржаа својата лидерска позиција на македонскиот пазар. Овој успех се базира на постојаната посветеност кон висококвалитетна услуга, комуникација и зацврстување на односите со корисниците, зајакнување на продажните канали и креирање на прилагодени понуди за исполнување на потребите на специфичните кориснички сегменти.

Главни фокуси/трендови во 2009 година: воведување на комерцијални FTTH производи (оптички пакети), силен пораст на базата на корисници на широкопојасни услуги (речиси 130,000 корисници на широкопојасни услуги), зголемување на бројот на IPTV корисници (скоро 15,000 корисници), многу успешна продажба на Call & Surf и Office Complete пакетите (скоро 35,000 потпишани договори), стагнирање на доброволното одлевање како резултат на мерките за спречување на одлевањето, удвоен број на корисници со договорите за доверба со цел да се осигури одржливост (над 140,000 до крајот на годината) што достигна речиси 50% корисници од вкупната база на приватни корисници, зголемување на продажбата на опрема, понатамошен развој на добрите деловни односи со врвните корисници.

Клучни достигнувања во 2009 година

Во смисла на содржините, направивме сегментација на производи што дава основа за презентирање на производите на компанијата. Со новиот концепт, корисниците можат да ја искушат тековната понуда, забавен модул и платформа за презентирање на производи базирани на говорни услуги и тарифни модели. Пилот проектите за сегментација на производите беа воведени во продавниците во Карпош, Гостивар и Струмица. Производите и услугите се сегментирани и успешно имплементирани во 3 заеднички производи со главна цел подобрување на искуството на корисниците. Македонски Телеком ја прошири својата постојна продажна мрежа со 35 нови продажни места ширум РМ. Т-Мобиле започна со продажба на iPhone и BlackBerry. Заедно, Компаниите започнаа со продажба на нов конвергентен производ од фиксна и мобилна телефонија - Family + (мобилна телефонија, фиксна телефонија и ADSL).

Правни и етички прашања при обезбедувањето на содржини МММакедонски Телеком АД врши бројни активности поврзани со обезбедувањето на содржини преку разни услуги и канали, вклучувајќи IPTV и WEB. Содржините што им се обезбедуваат на нашите корисници се добиени делумно преку интерно производство (ова главно се однесува на веб содржините) и по пат на договори со давателите на содржини (за веб и IPTV содржини). За целокупните содржини коишто се произведуваат од надвор, Македонски Телеком има директни договори со производителите или со овластените дистрибутери на овие содржини, и целосно ги почитува законските и регулаторните барања, вклучувајќи ги сите потребни лиценци за обезбедените услуги. Во текот на процесите за стекнување на

содржини и за производство на содржини, како и нивното обезбедување на корисниците, Македонски Телеком во целост ги почитува етичките принципи, а услугите ги одржува на високо ниво од етички аспект.

Креирање на незаборавни искуства за корисниците

Ние сме целосно посветени на зајакнувањето на информатичкото општество и на зголемувањето на густината на интернет претплатници во Македонија. Поради тоа, покрај постојните решенија, ние постојано работиме на изнаоѓањето на нови решенија за интернет пристап. Во време кога информациите се најважни, нашите понуди им овозможуваат на корисниците први да дојдат до нив. Чувствувајќи ги придобивките од најсовремените услуги со врвен квалитет, корисниците добиваат поголема вредност за своите пари, а услугите се едноставни и лесни за користење.

Интернет услуги - Со цел да ја зајакне својата позиција како водечки и најиновативен давател на широкопојасни интернет услуги во Македонија, во 2009 година, Македонски Телеком ги воведо првите FTTH (оптика-до-домот) производи на македонскиот пазар. Овие производи за приватните корисници се состојат од Triple Play (Интернет+говорни услуги+IPTV), Double Play (Интернет+говорни услуги) и пакети само со интернет, со симетрични брзини на пристап до 40 Mbps, што е неколку пати побрзо од производите за приватните корисници што ги нудат другите даватели на услуги. За деловните корисници, Македонски Телеком воведо FTTB (оптика-до-работа) производи, коишто се состојат од Double Play (Интернет+говорни услуги) и пакети само со интернет, со симетрични брзини на пристап до 60 Mbps, коишто се исто така уникатни на пазарот. Понатаму, Македонски Телеком планира да ја прошири покриеноста на својата FTTH мрежа, да ги прошири портфолијата на FTTH производи и да опслужи поголем опсег на кориснички сегменти, со цел да ја зајакне својата позиција како водечки и најиновативен давател на услуги на пазарот.

MaxTV - Беше воведен Start MaxTV пакет со 60 канали и три пакети за надградба, со албански и меѓународни канали. Беше воведена и MaxTV Архива како дел од MaxTV библиотеката на видео на барање, којашто ги содржи најпопуларните програми емитувани на националните ТВ канали. Беа воведени и неколку други MaxTV апликации - MaxTV Extras, MaxTV Games, MaxTV Radio, My Bill. Исто така, на корисниците им беа обезбедени и други новитети, како што се снимање преку интернет и мобилен, активирање на ТВ пакети преку MaxTV апликацијата, локални ТВ канали според градови и региони, прв HD канал и сл. Беше одржана кино промоција на MaxTV на отворено - јавно гледање на филмови на градскиот плоштад и во градскиот парк + светска кино премиера на Бруно - тридневно бесплатно кино од MaxTV.

ADSL 2+ брзината стана реалност на македонскиот пазар во февруари 2009 година, со надградбата на брзината за интернет пристап на MaxADSL производите на ниво на ADSL2+. Македонски Телеком ги воведо новите брзини на пристап за MaxADSL како поддршка на стекнувањето на нови MaxADSL корисници и за подобрување на задоволството на приватните и деловните корисници. Од воведувањето на Double и Triple Play услугите, како и на FTTH производите, Македонски Телеком постојано е насочен кон постојните MaxADSL корисници и ги мотивира да ги пробаат новите иновативни производи и да мигрираат на повисоки Double и Triple Play услуги.

Говорни услуги - Главниот фокус е на понудите за лојалност (499/200, бесплатни телефонски апарати, Викенд разговори) за да се осигури долгорочна лојалност и да се намали одлевањето на корисниците.

Пакет услуги

• Воведување на нови почетни опции за Double и Triple Play услуги - Call&Surf Start и 3 Max Start со цел услугите да бидат достапни за поширок пазар.



Almako Shop - 2010 Sales concept

Едно лице пред корисниците

Заедничката малопродажна мрежа беше успешно лансирана. Развивме малопродажна мрежа за да обезбедиме едно лице пред корисниците и конзистентно корисничко искуство. Го воведовме интегрираниот дизајн на Т продавниците, стандардизирано и интегрирано портфолио на производи и услуги, унифицирани продажни шалтери, универзални продажни агенти и усогласени процеси кои се видливи за корисниците. Сето тоа го направивме за да им овозможиме холистички пристап на корисниците и да го искористиме целосниот потенцијал за вкрстена продажба.

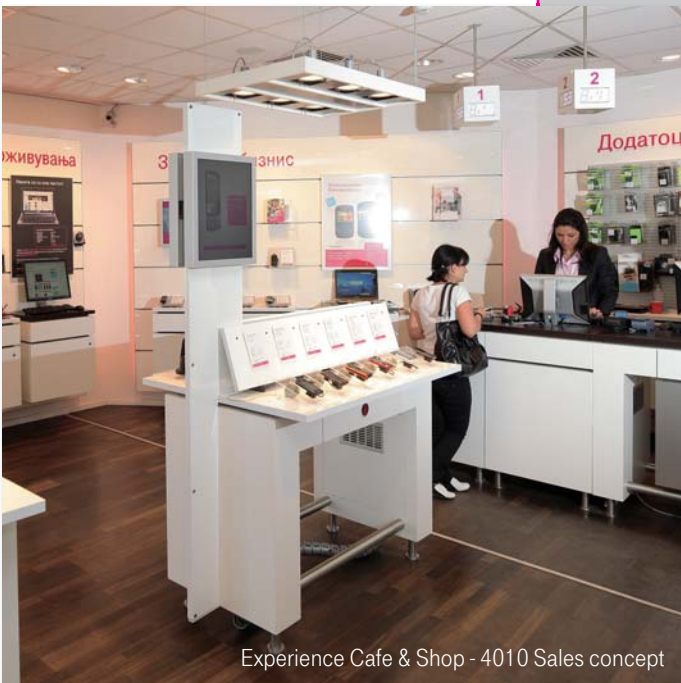
Нов продажен концепт за збогатување на урбаниот живот Flagship продавница - Experience Café

Ја започнавме годината со креирање на посебно место за нашите корисници.

Во јануари 2009 година, беше воведен целосно нов продажен концепт за прв пат во Македонија - Experience Café и продавница, мултимедијална средина каде што корисниците можат да седат и да муабетат уживајќи во шолја од нивното омилено кафе и во исто време да ги купат телекомуникациските производи кои им се потребни. Во новата продавница се продава нов спој на технолошки искуства со моменти на забава и уживање. Тоа е место каде што може да се почувствува мирисот на старото и оригиналното помешан со современа, модерна и напредна опрема. Како дел од Дојче Телеком, Т-Home и Т-Mobile во Македонија ги следат најмодерните малопродажни трендови и придонесуваат за зголемување на свесноста на јавноста за потребите од телекомуникациски услуги. Преку нашиот продажен концепт, ние го споивме локалниот обичај на нашите граѓани да уживаат во брендот на европско кафе со искуството и забавата кои доаѓаат со нашите услуги. Овде луѓето можат да го почувствуваат уникатното искуство на нашиот MaxTV производ, да стекнат знаење, да симнуваат содржини на нивниот мобилен телефон, да сурфаат на интернет или едноставно да се забавуваат. Но, ние не застанавме тука; подоцна во 2009 година промовираме нешто поинакво на македонскиот пазар – Алмако продавница во која може да најдете сè на едно место. „Истражувај, забавувај се и најди го она што ти одговара“ е основната идеја на продавницата Алмако, која практикува отворен пристап кон корисниците и интерактивно презентирање на сите телекомуникациски услуги и решенија што ги нудат брендovите Т-Home и Т-Mobile. Овде нашите корисници можат да добијат информации, да стекнат знаење и да се забавуваат, како и да најдат сè на едно место. Оваа продавница ги спои очекувањата на корисниците и нашите потреби за презентирање на нашите производи на најмодерен начин. Најновата Microsoft технологија базирана на multi-touch беше користена за презентација на содржините кои одговараат на нашите услуги: „Забава, музика, моменти за споделување“. Со својата главна цел „Истражувај, забавувај се и избери“, оваа иновативна продавница овозможува карактеристично диференцирање на услугите, поатрактивно корисничко искуство и подобра ориентација. За прв пат на македонскиот пазар корисниците можат да уживаат во едноставното користење на новите мултимедијални уреди: уред којшто се вовлекува со еден или повеќе допири, интерактивно искуство, консултации, лесна споредба на тарифи и телефони на лице место.

Нашиот продажен концепт нè промовира како најдобар провајдер на забава и нуди удобни места за нашите корисници.

Свесни за очекувањата на корисниците, ние продолжуваме по патот на иновативноста.



Experience Cafe & Shop - 4010 Sales concept



Experience Cafe & Shop - 4010 Sales concept

- Воведување на 2 Мах (говорни услуги + ТВ) портфолиото со цел да се задоволат потребите на корисниците кои немаат потреба од Интернет.
- „Се во едно“ - Double Play услуги за мали претпријатија.

T-Мобиле Македонија ја задржи лидерската позиција на пазарот со 56,4% (крај на 2009 година) удел на пазарот на претплатници. Компанијата воведува 3G услуги (интернет со голема брзина и видео повиси).

Во 2009 година, беа воведени првите конвергентни пакет производи Family+, како и концептот на дополнување на сметки во припејд – Бесплатни викенд разговори, бесплатни SMS и пониска цена по дополнување на сметка.

Давател на информациски услуги

IDIVIDI.com.mk е веб портал на Македонски Телеком којшто постои веќе шест години. Тој нуди најнови вести од целиот свет – врвни стории поврзани со забава, технологијата, стил, здравје, спорт, политика и бизнис. ИДИВИДИ има за цел да привлече луѓе од различни генерации, давајќи им увид во новите глобални трендови. Исто така, порталот нуди разни услуги коишто се многу корисни за посетителите. Со речиси 70.000 посети дневно, ИДИВИДИ е еден од најпопуларните и најпосетените веб портали во Македонија.

Редизајнирање на веб страницата на T-Home

Во текот на 2009 година, започна проектот за редизајнирање на веб страницата на T-Home, со мигрирање на веб страницата за производите на нова платформа и нов концепт на комуникација со имплементирање на најновите стилови на веб дизајн.

Социјални медиуми

2009 година беше година во која беа воведени неколку проекти поврзани со социјалните медиуми. Профили на компанијата беа креирани на неколку социјални мрежи (Wikipedia и LinkedIn). Исто така, креираше MaxTV група, којашто успешно ги привлече и анимираше обожавателите на MaxTV. Уште од самиот почеток, групата на обожаватели на IPTV услугата растеше природно следејќи го бројот на корисници и достигна 20% од целокупната база на IPTV корисници.

Профилот се користи како канал за комуникација за споделување на новости, решавање на прашања поврзани со грижата за корисници, како и за собирање на вредни повратни информации од корисниците.

За успешните

Светот на комуникациите се движи со сè поголема брзина. Многу компании имаат тешкотии кога ќе се соочат со постојаните предизвици на модерното време. Ние ја преземаваме лидерската улога како поддршка на бизнисот под различни околности. Со креирање на соодветни можности за избор со нашите услуги и производи, дизајнирани според најновите технологии, нашите партнери можат максимално да ги искористат нивите ресурси за понатамошен развој. Комбинирираниот приод со понуда на знаење и стручност за услугите за системска интеграција беше проширен како дополнителна вредност на традиционалните телекомуникациски услуги и со него беа реализирани неколку сложени проекти, вклучувајќи и решенија за опоравување од катастрофи за одредени корисници и сложени решенија за взаемно поврзување на податоци.

Следејќи ги технолошките трендови беа започнати неколку нови проекти со фокус на FTTB проектот; успешно беа развиени оптичката интерконеција и оптичката мрежа во Скопје, со којашто беа меѓусебно поврзани клучните корисници.

Со нашето богато портфолио на производи, почнувајќи од ADSL, Metronet, FlatNetPRO и приватна мрежа базирана на интернет, видео

надзор и дигитални сертификати за интегрирани технички решенија, ние им обезбедуваме вистински избор на корисниците.

Интегрирани технички решенија

Глобалната економија и брзите промени на пазарот бараат максимална флексибилност, брза реакција и адаптирање на бизнисот на тековните услови. Поради тоа, потребата од информатичка технологија има основна улога, со што управувањето со телекомуникациските и ИТ системите станува посложено и поважно.

Нашето Т портфолио на интегрирани технички решенија вклучува:

- Инфраструктурни решенија
- Напредни технолошки решенија
- ИТ решенија и поддршка на ИТ инфраструктурата
- Консултантски услуги од областа на ИКТ

Идниот фокус ќе вклучува понатамошна интеграција на ИКТ и телекомуникациски услуги, проширена понуда на услуги и производи за одржување, истовремено со интензивните активности за задржување на корисници во сите сегменти на производи.

Податочни услуги

На деловните корисници коишто се потпираат на податочни услуги им се нуди една палета на дополнителни производи, дополнителни услуги и кампањи со цел да им се понуди повеќе вредност за пари и да се зголеми задоволството на корисниците. Главен фокус и понатаму е зголемувањето на сигурноста на услугите и задоволувањето на побарувачката од пропусен опсег којашто е во постојан пораст. Со цел да се задоволат овие потреби беа воведени резервни решенија за услуги базирани на VPN; беше понуден нов зголемен опсег на брзина на услугите базирани на Ethernet; беа спроведени кампањи за опрема и повеќекратно зголемување на брзината на пристап на интернет за деловните корисници; а за корисниците со најголеми барања, поврзувањето на интернет стана целосно управувана услуга. На овој начин, беше отворен патот за понатамошен развој на услуги за безбедност и потенцијално зголемување на брзината во рамки на останатите податочни услуги.

Македонски Телеком постојано ја зајакнува својата пазарна позиција не само во домашниот деловен сегмент, туку и во меѓународниот бизнис, со проширена понуда на услуги за меѓународно поврзување.

Обезбедувањето на висококвалитетни услуги за сегментот на мали деловни корисници

(трговци поединци) и за сегментот на мали и средни претпријатија ветува огромен потенцијал за продажбата на телекомуникациски услуги и системски решенија. Тоа резултираше со значителна густина на пазарот со широко прифатено и економично решение.

Со проактивен продажен приод како поефикасен начин, го опфативме овој сегмент на корисници и ја зголемивме ефикасноста со користење на повеќе канали за поттикнување на продажбата, создавајќи врски меѓу агентите, продавниците, партнерите и Контакт центрите како активности за телепродажба.

Поддршката, третманот и едукативните презентации со решенија прилагодени на потребите, како и проактивниот приод во продажбата придонесоа за:

- 27% зголемување на TRI*M индексот на крајот на годината
- 27% продажба над планот за Office Complete услугите
- 44% зголемување во однос на минатата година кај податочните/ интернет услугите
- зголемено учество на партнерите во целокупните продажни резултати за 4% во последните 4 месеци од 2009 година



Компанија фокусирана на корисниците

Продолжуваме со процесот на трансформација на компаниите во компанија која е фокусирана кон корисниците и придвижена од пазарот во едно многу конкурентно опкружување.

Ние им обезбедуваме на корисниците единствени привилегии за да можат да го добијат она што им треба во однос на практични решенија, да управуваат со својот бизнис, да бидат информирани и повеќе да се забавуваат во своите домови и сето тоа со брзина на светлината. Освен тоа, во нашите продажни салони им овозможуваме на корисниците да ги споредат технолошките со комерцијалните аспекти на понудите и да го направат најдобриот избор.

Градење односи со нашите корисници – Зајакнување на корисничките услуги

Имајќи ја предвид зголемената конкуренција во сегментот на мобилна телефонија, особено агресивната комуникација на ONE (целосно преземена од Телеком Словенија во 2009 година), го збогативме начинот на комуникација со нашите корисници со цел да бидеме првите коишто ќе ги чујат нивните барања, коментари и приговори и да дејствуваме согласно истите.

- Зајакнување на техничката поддршка за корисниците – се нуди поддршка преку телефон, е-маил и лично (во просториите на корисникот и во просториите на Т-Мобиле) за сите напредни услуги и телефонски апарати: интернет, iPhone, Blackberry, користење на телефонскиот апарат како модем, и сл.
- Воведени се неколку нови системи/апликации за кориснички услуги кои помагаат да се решат речиси сите прашања поставени од корисниците при првиот контакт и од далечина, поврзани со SMS, интернет и слични дополнителни услуги.
- Воведување на нова апликација за визуелно следење на проблемите во 2G мрежата и нова процедура за известување за инциденти во мрежата дефинирани во рамките на Управувањето со инциденти: за инцидентите проактивно известуваат СС супервизорите и се добиваат информации за нивни решенија. На тој начин, корисниците добиваат навремени информации.
- ИССА или студија на меѓународната анализа на контактите со корисници беше воведена во 2009 година со цел да се измерат и подобрат услугите и задоволството на корисниците. Оваа активност ја зацврсти водечката позиција на Т-Мобиле во поглед на задоволството на корисниците од корисничките услуги обезбедени на пазарот.
- Управување со повратни информации од корисниците – воведена е нова практика на редовно поднесување на извештаи и постапување со повратните информации од корисниците за услугите, производите и процесите на Т-Мобиле доставени преку Кориснички услуги и продажба.
- Имплементирана е нова платформа Avaya за Контакт центарот која внесе неколку подобрувања и придобивки за работењето:
 - да се подобри квалитетот на корисничките услуги по пат на обезбедување на решение при првиот контакт
 - третман според видот, интересот, вклученоста на корисникот со цел да се подобри квалитетот на корисничките услуги со нивоа на услуги
 - да се подобрат проактивните контакти/кампањи преку повици
 - внесување на коментарите на корисниците за да се подобри управувањето со фидбекот од корисниците и со тоа да се подобри квалитетот на корисничките услуги
 - да се подобри ефикасноста на корисничките услуги (повторна идентификација на корисникот, воспоставување на повратен повик, консултација и префрлање на консултативниот повик, пренос на е-mail, проследување на е-mail, опции за пребарување и повторно испраќање и др.)
- Беше воведено редовно обновување на договорите за одредени сегменти на деловни корисници. Со тоа се зголеми задоволството на корисниците, се обезбеди очекувањата на корисниците да бидат исполнети и имаше позитивно влијание на целокупниот процес на обновување на договорите бидејќи беше возможно да се контактираат сите корисници пред автоматското обновување на договорите, со што им беше овозможено да ги користат придобивките.
- Областа за постапување со приговори беше зајакната со воведувањето на систем за електронско поднесување на сите приговори од корисниците преку сите канали. Со тоа се обезбеди сите приговори од корисниците да бидат точно регистрирани и третирани.
- Прославување на Светската недела на кориснички услуги 2009: Повик за одлично извршување на работата. Во 2009 година, Корисничките услуги на Т-Мобиле прославија мал јубилеј – 5 години од Светската недела на кориснички услуги во Т-Мобиле и во Македонија. Како и во претходните години, таа беше посветена на оддавањето на признание на лицата кои секојдневно ги услужуваат корисниците и кои го промовираат тимскиот дух и меѓусекторската комуникација.
- Беше постапено по повеќе од 11.000.000 кориснички барања и прашања преку различни канали на кориснички услуги: IVR, телефон, е-mail, директен контакт и сл.



„Ние имаме
иновативно
решение за секој
предизвик“



Зад сцената -
Инвестиции во технологија
и поддршка за иновации

Столб на Компанијата – иновации, комуникација и исполнување на сите очекувања на корисниците

Како лидери во телекомуникациската индустрија на македонскиот пазар, двете Компании, покрај работењето во различни сегменти, имаат една цел: **да ја одржуваат мрежата на високо технолошко ниво за да обезбедат широк опсег на производите и услуги кои ќе ги задоволат барањата на корисниците.**

Управувањето со услуги со висок квалитет и одржување на корисничкото задоволство на високо ниво е многу комплексно прашање коешто бара многу време и посветеност. Не постои брз успех во оваа област, а резултатите од преземените мерки доаѓаат подоцна. Секоја инсталација и посета во домовите на луѓето носи секојдневна борба, но и напредок. Ова се случува дури 100,000 пати годишно, за нови инсталации или за решавање на технички проблеми. Стотици луѓе се вклучени во овој процес и тие соработуваат со сите други вработени во компаниите, затоа што во сево ова ние сме заедно - ИТ, Продажба, Маркетинг, Финансии, Односи со јавност...

Постојаните надградби на мрежата обезбедуваат придобивки не само за нашите приватни или деловни корисници, туку исто така на тој начин ние придонесуваме за економскиот развој на земјата во целина.

Во 2009 година, Компаниите направија значителен напор за надградба на мрежата и проширување на капацитетите во сите сегменти на мрежата со цел да се поддржи силниот раст на широкопојасните услуги.

Во областа на пристапната мрежа постојат два главни фокуси:

- зголемување на густината на широкопојасни услуги со проширување на ADSL капацитетите и покривањето
- модернизирање на мрежната инфраструктура и почеток на имплементацијата на FTTH.

Листа со факти во поглед на надградбите на мрежата:

- Зголемен број на ново инсталирани DSL портови, приближно 60.000 - на нови локации и како проширување на постојните.
- Со дополнителни 34 нови инсталирани локации, достигната е покриеност од 96% на сите градови каде што се лоцирани Оддалечени претплатнички степени од PSTN мрежата.
- Надградба на капацитетите на агрегатните линкови што се сметаат за тесно грло во мрежата – 53 линкови беа мигрирани од E1 во Етернет.
- Со цел да се задржи водечката позиција во технологијата на македонскиот пазар, со користење на технологија што ќе биде актуелна и во претстојниот период, за обезбедување на широкопојасни услуги со висок квалитет, Македонски Телеком започна со распоредување на инфраструктура за оптички пристап до крајниот корисник (Оптика до домот – FTTH).

Беше инсталирана опремата за Гигабитна пасивна оптичка мрежа (GPON), а оптичка инфраструктурата со капацитет од приближно 6500 поминати домови беше изградена во неколку области во Скопје.

- Зголемениот број на корисници на широкопојасни услуги и зголемената побарувачка на видео и податочни услуги се главните двигатели за надградба на капацитетот на транспортната мрежа.
- IP/MPLS мрежата како основа за транспорт на IP услуги е проширена со цел да се овозможи поддршка на очекуваниот пораст на сообраќајот.

• Замена на основните рутери и примарни меѓународни Gateway-и во Скопје со опрема со поголем капацитет и надградба на агрегатните линкови 1 до 10 Gb/s.

- Проширувањето на IP/MPLS мрежата влијае на проширувањето на основната DWDM мрежа. Надградбата на DWDM мрежата е направена земајќи ги предвид и зголемените барања за пропусен опсег од домашните и странските Даватели на Интернет услуги, Т-Мобиле Македонија, како и порастот на корисничките барања за меѓународни изнајмени линии.

Како резултат на тоа, во текот на втората половина од 2009 година, Компанијата продолжи со надградбите со картички од 1 до 10G на неколку локации и проширувањето на меѓународните прекугранични линкови.

Паралелно со развојот на портфолиото на услуги за приватни корисници и надградбата на мрежната инфраструктура, Компаниите продолжија со напорите да ги трансформираат потребите на деловните корисници во реалност и да го направат тоа дневна практика.

Постојаната работа на развојот на најдобрите начини за исполнување на барањата на веќе развиениот широкопојасен сегмент во земјата носи постојан пораст на квалитетот на услугите и го збогатува портфолиото на производи за деловни корисници. Во 2009 година, беше утврден нов проект во Македонски Телеком и започна миграцијата на меѓународни изнајмени линии и виртуелно приватни мрежи базирани на TDM кон решенија базирани на IP. Миграцијата се врши со помош на постојната бакарна инфраструктура со имплементација на „Етернет во првата милја“ (Ethernet in the First Mile - EFM) модеми, како и со помош на оптичка инфраструктура преку Етернет агрегатни комутатори и оптички уреди за демаркација.

Во поглед на сервисните платформи, главниот фокус беше ставен на зголемувањето на квалитетот на корисничкото искуство за IPTV услугата. IPTV Headend опремата беше проширена за дополнителен број на канали и нови апликации како што се Сметка на ТВ, Игри, ТВ архива, пристап до EPG преку мрежа и др.

За обезбедување на услуги со повисок квалитет и зголемување на ефикасноста на мрежата, беше извршено проширување на системите за следење како Системот за следење на сигнализацијата и Системот за следење на IP.

Освен развој на мрежата и инфраструктурата, техничките области на компаниите постојано ја зголемуваат ефикасноста во своите процеси за обезбедување на услуги и отстранување на грешки со цел да придонесат за поголемо корисничко задоволство.

Инвестиции во системите и процесите

Проширување на мрежите
Поголем капацитет
Проширување на линковите
Ажурирање на апликациите

Зголемен квалитет
на услугите

Зголемување на
сегментот на
корисници

Информатичка технологија

Со фокусирање на обезбедувањето на сигурни и безбедни ИТ системи/ решенија, ИТ продолжи со трендот на развој на ИТ средина со имплементирање на нови системи и надградба на постојните системи за зголемување на ефикасноста на корпоративните деловни процеси:

- **Надградба на комерцијалните e-mail услуги** (замена на хардвер/ надградба на софтвер) Постојниот систем за испраќање и примање пораки за комерцијална употреба (@t-home.mk) е надграден со цел да се поддржат новите технологии (web 2.0, именик, календарски функции, SyncML)
- **Систем за управување со злоупотреби** – Централен интегриран систем за управување со злоупотреби погоден за откривање и спречување на измамнички активности,
- **Осигурување на приходи** – Интегриран систем за осигурување на приходи којшто овозможува откривање и спречување на конкретни извори на загуба на приходи во рамките на Синцирот за управување со приходи,

Во последното тромесечје од 2009 година, ИТ во соработка со Маркетинг го започна проектот за имплементирање на модели за длабинско пребарување на податоци (data mining) и ИТ алатка за спречување на одлевање на корисници, корисничка сегментација и тарифен симулатор којшто ќе ѝ помогне на компанијата да ги задржи корисниците и да подготви специфични понуди за таргетираните корисници. Македонски Телеком воведо нови производи - VoIP и IPTV и пакет услугите како 2Play и 3Play, поддржани со силни ИТ решенија за одржување на платформите и развој на работни текови за зголемување на ефикасноста на процесите за обезбедување на услуги. Во согласност со потенцијалниот иден развој на Компаниите, ИТ областите имаат развиена стратегија и дефиниран план за ИТ архитектура за консолидирање на постојните системи во двете компании и дефинирање на предусловите за нивна интеграција во согласност со стратегијата за информатичка технологија на Дојче Телеком. Оваа стратегија е поврзана со консолидацијата на ИТ системите во наредните пет години.

Активностите за интеграција на инфраструктурата вклучуваат:

- Заедничка E-mail инфраструктура,
- Заеднички Windows домен,
- E-mail и архивирање на фајлови,
- Заедничка инфраструктура за складирање, како и имплементација на заеднички софтверски решенија како:
- Имплементација на заедничка платформа за форматирање на сметки,
- Консолидирање на Контакт центарот

Во текот на 2009 година беа започнати подготвителни активности и неколку проекти за консолидација на Interconnect billing и имплементација на CRM.

Со корисникот во главниот фокус и продажните салони на Телеком како прва линија на контакт со корисниците, започнаа неколку активности за подобрување на ефикасноста во продажните салони и продажните процеси воопшто. Заедничките чекори на двете Компаниии овозможува можности за понуда на заеднички услуги на крајните потрошувачи – корисниците. Со ова започна почетокот на решението Заедничка малопродажна мрежа за продажните салони на Телеком.

Резултатите од ова беа поедноставен процес, подобра услуга и зголемено корисничко задоволство.

Позитивниот исход од заедничката работа се покажа дека е вистинскиот преземен чекор што им помогнал на Компаниите да креираат цврста основа и план за идните заеднички чекори.

Во врска со инвестициите во сегментот на мобилна телефонија, беа иницирани и спроведени неколку важни проекти.

Имплементација на 3G мрежата

На крајот од 2008 година, беа добиени 3G лиценци, а спроведувањето започна во првата половина од 2009 година. Комерцијалниот почеток беше на 17 јуни 2009 година. До крајот на 2009 година, 53% од населението беа покриени со висококвалитетен 3G сигнал што им овозможува на корисниците да ги почувствуваат придобивките од мобилните широкопојасни услуги.

Добивање на GSM 1800 фреквенција

Со тоа се зголеми капацитетот на Т-Мобиле за GSM услугата и се овозможи соодветен капацитет во областите со густ сообраќај, главно во Скопје и во поголемите градови.

Инсталирање на Mega BSC (2000 TRU)

И овозможи на Компанијата да ја опслужи целата област на Скопје со само еден BSC (Контролор на базна станица) што придонесе за значително намалена сигнализација и зголемена сигурност на мрежата.

Имплементација на Packet Core Network

Тоа му овозможува на Т-Мобиле да има огромен сообраќај и капацитет за истиот во пакет мрежата (податочен сообраќај) што се очекуваше со воведувањето на 3G.

WSQM (Следење на квалитетот на безжичните услуги)

Овој систем му овозможува на Т-Мобиле МК да го следи искуството на крајниот корисник во реално време, што помага во порано идентификување на проблемите и придонесува за намалување на времето за справување со истите.

Фокусот на Компаниите е да се задржат највисоките стандардни за квалитет на 100% покриеност на територијата на Македонија и да се задоволат потребите на најголемата група корисници – како дел од Т семејството.

**СОЛИДНО ИТ
РЕШЕНИЕ
ВОДИ КОН
ЗГОЛЕМЕНА
ЕФИКАСНОСТ!**

Македонски Телеком АД – Скопје

Консолидирани финансиски извештаи

За годината која завршува на
31 декември 2009

Со извештај на независниот ревизор

Содржина

Извештај на независниот ревизор

Консолидирани финансиски извештаи

Консолидиран извештај за финансиската состојба	44
Консолидиран извештај за сеопфатна добивка	45
Консолидиран извештај за паричните текови	46
Консолидиран извештај за промените во главнината	47
Белешки кон консолидираните финансиски извештаи	48

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

До Управниот Одбор и Акционерите на Македонски Телеком АД Скопје

Извештај за консолидираните финансиски извештаи

Ние извршивме ревизија на приложените консолидирани финансиски извештаи на Македонски Телеком АД Скопје (“Друштвото”) и неговите подружници Т-Мобиле Македонија АД Скопје и фондацијата Е-Македонија Скопје (заедно “Групацијата”), кои што го вклучуваат консолидираниот извештај за финансиската состојба заклучно со 31 декември 2009 година, како и консолидираниот извештај за сеопфатната добивка, консолидираниот извештај за промени во главнината и консолидираниот извештај за парични текови за годината која што завршува тогаш и прегледот на значајните сметководствени политики и други објаснувачки белешки.

Одговорност на менаџментот за консолидираните финансиските извештаи
Менаџментот е одговорен за подготвувањето и објективното презентирање на овие консолидирани финансиски извештаи во согласност со Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување. Оваа одговорност вклучува: обликување, имплементирање и одржување на интерна контрола која што е релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на финансиски извештаи коишто се ослободени од материјално погрешно прикажување, без разлика дали е резултат на измама или грешка; избирање и примена на соодветни сметководствени политики; како и правење на сметководствени проценки кои што се разумни во околностите.

Одговорност на ревизорот

Наша одговорност е да изразиме мислење за овие консолидирани финансиски извештаи врз основа на нашата ревизија. Ние ја спроведовме нашата ревизија во согласност со Меѓународните стандарди за ревизија. Тие стандарди бараат да ги почитуваме етичките барања и да ја планираме и извршиме ревизијата за да добиеме разумно уверување за тоа дали консолидираните финансиски извештаи се ослободени од материјално погрешно прикажување.

Ревизијата вклучува извршување на постапки за прибавување на ревизорски докази за износите и обелоденувањата во консолидираните финансиски извештаи. Избраните постапки зависат од расудувањето на ревизорот, вклучувајќи ја и проценката на ризиците од материјално погрешно прикажување на консолидираните финансиски извештаи, без разлика дали е резултат на измама или грешка. Кога ги прави тие проценки на ризикот, ревизорот ја разгледува интерната контрола релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на консолидираните финансиски извештаи на ентитетот за да обликува ревизорски постапки кои што се соодветни во околностите, но не за целта на изразување на мислење за ефективноста на интерната контрола на ентитетот. Ревизијата исто така вклучува и оценка на соодветноста на користените сметководствени политики и на разумноста на сметководствените проценки направени од страна на менаџментот, како и оценка на севкупното презентирање на консолидираните финансиски извештаи.

Ние веруваме дека ревизорските докази коишто ги имаме прибавено се доволни и соодветни за да обезбедат основа за нашето ревизорско мислење.

Мислење

Според наше мислење, приложените консолидирани финансиски извештаи, од сите материјални аспекти, даваат вистинска и објективна слика на финансиската состојба на Групацијата заклучно со 31 декември 2009 година, резултатите од работењето, како и паричните текови за годината којашто завршува тогаш во согласност со Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување.

PriceWaterhouseCoopers Ревизија ДОО Скопје
ПРАЈСВОТЕРХАУСКУПЕРС РЕВИЗИЈА ДОО Скопје

18 февруари 2010 година
Скопје




Консолидирани финансиски извештаи

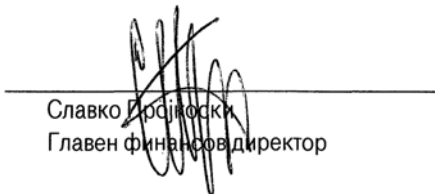
Консолидиран извештај за финансиската состојба

		На 31 декември	На 31 декември	На 1 јануари
		2009	2008	2008
			(како што е повторно прикажано види белешка 1.2.2 и 2.1.5)	(како што е повторно прикажано види белешка 1.2.2 и 2.1.5)
Во илјади денари	Белешка			
Средства				
Тековни средства				
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	5	1.992.074	1.123.520	6.728.837
Депозити во банки	6	8.672.244	9.932.605	7.384.557
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	2.924.433	2.999.608	2.966.540
Побарувања од данок на добивка		138.817	-	-
Залихи	9	529.339	279.943	300.890
Средства наменети за продажба	10	39.113	1.204	32.091
Вкупно тековни средства		14.296.020	14.336.880	17.412.915
Нетековни средства				
Недвижности, постројки и опрема	11	14.407.282	14.054.385	14.067.684
Аванси за недвижности, постројки и опрема		48.467	486	-
Нематеријални средства	12	2.865.745	2.829.685	1.951.977
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	107.917	98.887	103.581
Финансиски средства расположливи за продажба		896	896	896
Финансиски средства по објективна вредност преку биланс на успех	13	61.376	61.476	226.272
Одложени даночни средства	8	60.775	-	-
Вкупно нетековни средства		17.552.458	17.045.815	16.350.410
Вкупно средства		31.848.478	31.382.695	33.763.325
Обврски				
Тековни обврски				
Обврски кон добавувачите и останати обврски	14	3.559.800	3.606.499	2.658.412
Обврски за данок од добивка		-	134.787	274.638
Резервирања за други обврски и плаќања	15	927.001	816.804	688.571
Вкупно тековни обврски		4.486.801	4.558.090	3.621.621
Нетековни обврски				
Обврски кон добавувачите и останати обврски	14	96.596	-	-
Одложени даночни обврски	8	-	47.835	139.607
Резервирања за други обврски и плаќања	15	317.115	577.267	273.059
Вкупно нетековни обврски		413.711	625.102	412.666
Вкупно обврски		4.900.512	5.183.192	4.034.287
Капитал				
Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888	9.583.888
Премија за издавање акции		540.659	540.659	540.659
Сопствени акции		(3.738.358)	(3.738.358)	(3.738.358)
Останати резерви		2.475.068	2.475.068	2.475.068
Акумулирана добивка		18.086.709	17.338.246	20.867.781
Вкупно капитал	16	26.947.966	26.199.503	29.729.038
Вкупно капитал и обврски		31.848.478	31.382.695	33.763.325

Консолидираните финансиски извештаи прикажани на страниците од 1 до 52 беа одобрени од страна на Раководството на Македонски Телеком АД - Скопје на 18 февруари 2010 година, и се предмет на разгледување и одобрување од Одборот на Директори на 25 февруари 2010 година и од акционерите на денот кој дополнително ќе се одреди.


Nikola Beckers

Главен извршен директор


Славко Дробјански

Главен финансиски директор



04|05

Консолидиран извештај за сеопфатната добивка

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2009	2008
Приходи	17	18.012.694	18.603.199
Амортизација		(2.847.707)	(2.993.033)
Трошоци за вработените	18	(1.576.491)	(2.014.999)
Плаќања кон останати оператори		(1.441.064)	(1.722.243)
Останати расходи од работењето	19	(5.650.312)	(5.602.901)
Трошоци од работење		(11.515.574)	(12.333.176)
Останати оперативни приходи	20	18.402	257.127
Оперативна добивка		6.515.522	6.527.150
Расходи од финансирање	21	(36.212)	(119.915)
Приходи од финансирање	22	436.940	706.506
Добивка пред оданочување		6.916.250	7.113.741
Данок од добивка	23	(7.067)	(860.205)
Добивка за годината		6.909.183	6.253.536
Вкупна сеопфатна добивка за годината		6.909.183	6.253.536
Информација за заработката по акција:			
Обична и разводнета заработка по акција (во денари)		80,10	72,50

Консолидиран извештај за парични текови

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2009	2008
Оперативни активности			
Нето добивка пред оданочување		6.916.250	7.113.741
Корекции за:			
Амортизација		2.847.707	2.993.033
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	19	39.018	23.231
Добивка од продажба на подружници	20	-	(238.421)
Загуба од промена на објективната вредност на финансиските средства	21	3.133	99.870
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и други побарувања	19	199.091	189.709
Резервирања за други обврски и плаќања		180.901	445.813
Нето добивка од продажба на опрема		(18.402)	(18.706)
Приходи од дивиденди	22	(3.118)	(3.144)
Расходи од камати	21	126	48
Приходи од камати	22	(429.083)	(630.624)
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		21.732	(11.809)
Парични средства добиени од работењето пред промената во обртниот капитал		9.757.355	9.962.741
Зголемување на залихите		(288.196)	(2.284)
Зголемување на побарувањата		(126.915)	(222.627)
(Намалување)/зголемување на обврските		(602.689)	905.756
Парични средства добиени од работењето		8.739.555	10.643.586
Платени камати		(126)	(48)
Платен данок од добивка		(389.282)	(1.091.828)
Паричен тек од оперативни активности		8.350.147	9.551.710
Инвестициони активности			
Набавка на недвижности, постројки и опрема		(2.339.280)	(2.135.789)
Набавка на нематеријални средства		(691.131)	(1.676.113)
Приливи од продажба на подружници		-	303.346
Одобрени/(наплатени) заеми		(7.816)	4.972
Депозити вратени од банки		16.961.528	17.179.697
Депозити пласирани во банки		(15.672.243)	(19.669.550)
Приливи од дивиденди		3.118	3.144
Приливи од продажба на опрема		47.773	32.526
Примени камати		398.910	572.002
Парични текови од инвестициони активности		(1.299.141)	(5.385.765)
Финансиски активности			
Исплата на дивиденди		(6.160.720)	(9.783.071)
Паричен тек од финансиски активности		(6.160.720)	(9.783.071)
Нето зголемување/(намалување) на паричните средства и еквиваленти на паричните средства		890.286	(5.617.126)
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		1.123.520	6.728.837
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		(21.732)	11.809
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември	5	1.992.074	1.123.520



Консолидиран извештај за промени во главнината

Во илјади денари	Белешка	Акционерски капитал	Премија од издавање акции	Сопствени акции	Останати резерви	Акумулирана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2008 - како што е повторно прикажано		9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	20.867.781	29.729.038
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	6.253.536	6.253.536
Исплатени дивиденди		-	-	-	-	(9.783.071)	(9.783.071)
Состојба на 31 декември 2008 - како што е повторно прикажано	16	9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	17.338.246	26.199.503
Состојба на 1 јануари 2009 - како што е повторно прикажано		9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	17.338.246	26.199.503
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	6.909.183	6.909.183
Исплатени дивиденди		-	-	-	-	(6.160.720)	(6.160.720)
Состојба на 31 декември 2009	16	9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	18.086.709	26.947.966

1. Општи информации

1.1. За друштвото

Овие консолидирани финансиски извештаи се однесуваат на групацијата на Македонски Телеком АД - Скопје, која ги вклучува Македонски Телеком АД – Скопје, Т-Мобиле Македонија АД Скопје и фондацијата е-Македонија – Скопје (во понатамошниот текст: „Групацијата“).

Македонски Телеком, АД – Скопје (во понатамошниот текст: „Друштвото“) е акционерско друштво регистрирано во Република Македонија.

Во 2008 година Друштвото го прифати Т-Хоме брендот и на 1 мај 2008 година го промени своето правно име од АД Македонски Телекомуникации Скопје во Македонски Телеком АД – Скопје и неговите производи сега се продаваат под брендот Т-Хоме. Непосредна компанија мајка на Групацијата е АД Каменимост Комуникации Скопје, во доброволна ликвидација, во сопственост на Magyar Telekom Plc. регистриран во Унгарија. Крајната компанија мајка е Deutsche Telekom AG регистрирана во Федерална Република Германија.

Друштвото е водечка компанија која обезбедува услуги од областа на фиксната телефонија, додека Т-Мобиле Македонија АД (во понатамошниот текст: „Подружницата“) е водечка компанија која обезбедува услуги од областа на мобилната телефонија во Македонија. е-Македонија е фондација, основана заради поддршка на примената и развојот на информационата технологија во Македонија.

Работењето на телекомуникацискиот сектор во Република Македонија е регулирано со имплементирањето на Законот за електронски комуникации (ЗЕК) донесен во март 2005 година. Со последната измена на ЗЕК, објавен на 4 август 2008 година, концесиските договори на Друштвото и Т-Мобиле Македонија не се повеќе важечки од 5 август 2008 година. На 5 септември 2008 година Агенцијата за електронски комуникации (Агенцијата), официјално им прати известување на Друштвото и Т-Мобиле Македонија за оние јавни електронски комуникациски мрежи и / или услуги кои биле доделени во концесискиот договор.

Лиценци за радиофреквенција беа издадени на операторите за опсегот доделен со концесиските договори во форма пропишана од ЗЕК. Лиценцата за радиофреквенција на Т-Мобиле Македонија, со проток од 25 MHz во 900 GSM мрежата, издадена во согласност со формата регулирана во ЗЕК, е со важност до 5 септември 2018, при што истата може да се продолжи за дополнителни 20 години во согласност со ЗЕК.

На 27 декември 2007 година, Агенцијата донесе одлука да објави јавен тендер за универзален давател на електронски комуникациски услуги во Република Македонија. Отворањето на квалификуваните понуди се одржа на 18 февруари 2008 година, а на 22 февруари 2008 година врз основа на одлука на Агенцијата, во предквалификацијата Друштвото беше избрано како еден од кандидатите за давател на универзална услуга. Писмената покана која треба да биде доставена од Агенцијата до избраните кандидати од првата фаза за доставување на понуда за избор на давател на универзална услуга сеуште не е примена. Регулаторната рамка за регулирање на тарифирањето кај Друштвото до август 2008 година беше содржана во концесискиот договор. Со стапувањето на сила на ЗЕК во март 2005 година и објавувањето на соодветен закон за регулирање на малопродажните цени во декември 2008 година, Агенцијата може да предложи еден од следните начини на регулирање на фиксните телефонски услуги: ограничување на малопродажна цена (price cap), индивидуално одобрена цена, цена определена врз основа на споредливи пазари (benchmarks). Друштвото има обврска цените за регулираните големопродажни услуги да ги формира врз основа на трошоци, со користење на методологијата за целосно распределени трошоци (FDC) до јули 2007 година и користење на методологијата за долгорочно зголемување на трошоците (LRIC) по истекот на тој период. Друштвото го достави предлогот за надоместоци за интерконекција базирани на LRIC во јули 2007 година, а за надоместоците за разврзан пристап во декември 2007 година. На 23 мај 2008 година Агенцијата дозволи ново намалување на надоместоците за интерконекција и разврзан пристап врз основа на независен ревизорски извештај за сметководствениот систем на трошоци што е

применливо од 1 јуни 2008 година. Поради стапувањето на сила на новиот правилник за разврзан пристап на локална јамка, на 31 декември 2008 година Агенцијата одобри воведување на променета Референтна понуда за разврзан пристап на локална јамка која стапи на сила од јануари 2009 година. Со цел за развој на bottom-up модел за LRIC, агенцијата ангажираше консултанти, чии резултати можат да се очекуваат во 2010 година.

Врз основа на член 41 од ЗЕК, Агенцијата иницираше постапка на анализа на релевантните пазари и започна прибирање на релевантните податоци од операторите. Агенцијата објави јавна дебата отворена до 17 февруари 2010 година, за нацрт документите за пазарна анализа на малопродажните говорни услуги во фиксната телефонија за релевантните пазари 1-6 (во претходната препорака на ЕУ). Пазарната анализа за широкопојасните услуги (релевантен пазар 12, во претходната препорака на ЕУ) се очекува да биде завршена во првиот квартал од 2010 година.

На 28 октомври 2009 година, Агенцијата издаде упатство за истиснување со цени, за кое Друштвото ги достави своите коментари и по завршувањето на јавната расправа која сеуште е во тек, ќе биде донесено и конечното упатство. Дополнително, Агенцијата објави јавна дебата за регулаторните предизвици поврзани со новата генерација на пристапни мрежи, која ќе биде завршена во 2010 година. Според ЗЕК, Друштвото е определено како оператор со Значителна пазарна моќ (SMP) на пазарот на фиксната телекомуникациска мрежа и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап на мрежите за пренос на податоци и закуп на линии. Врз основа на неколку донесени подзаконски акти објавени во втората половина на 2008 година Друштвото подготви неколку дополнителни големопродажни производи како што се изнајмување на големо на претплатничка линија, изнајмување на големо на линии и локален битстрим пристап. Друштвото како SMP оператор има обврска да им овозможи пристап на своите корисници на јавно достапните телефонски услуги на секој интерконекциски оператор кој има официјално потпишан интерконекциски договор. Во ноември 2009 година, Агенцијата

донесе нов план за нумерација, нов акт за правилник за изменување и дополнување на правилникот за преносливост на броеви и нов правилник за доделување на броеви и серии на броеви, што ќе ја подобри регулаторната рамка.

На 29 јуни 2007 година Агенцијата ја објави првата нацрт анализата спроведена на Пазарот 16 услуги за терминирање на повик во јавните мобилни комуникациски мрежи (во претходната препорака на ЕУ) и врз основа на истата на 26 ноември 2007 година донесе одлука со која Т-Мобиле Македонија доби статус на SMP оператор при што беа наметнати неколку обврски (интерконекација и пристап, недискриминација во интерконекација и пристап, посебно сметководство, контрола на цени и сметководство на трошоци). Вториот круг на анализа на пазарот 16 беше завршен од страна на Агенцијата и нацрт анализата беше ставена на јавна дебата на 21 јануари 2010 година, според која VIP Operator (подружница на Мобилком Австрија) треба да биде назначен како SMP оператор. Агенцијата исто така спроведува пазарна анализа на релевантните пазари дефинирани во Одлуката за одредување на релевантни пазари донесена на 17 август 2005 година. Агенцијата има ангажирано консултанти за пресметка на WACC за SMP оператори (фиксни и мобилни). Во септември 2009 година, Агенцијата побара информации за пресметка на WACC од SMP операторите (Т-Мобиле Македонија, Cosmofon (во ноември 2009 година ребрендиран во One) и Македонски Телеком). Агенцијата исто така, ангажира експертски консултантски услуги за развој на LRIC bottom-up моделот како начин за ценовна контрола на SMP операторите.

На 29 февруари 2008 година Т-Мобиле Македонија поднесе Референтна понуда за интерконекација до Агенцијата. На 28 март 2008 година Агенцијата донесе одлука за значително намалување на цените за поврзување. Новите цени од Т-Мобиле Македонија се применуваат од 1 август 2008 година.

На втор тендер за дополнителни три 3G лиценци, објавен на 15 септември 2008 година, Т-Мобиле Македонија доби една лиценца која му беше доделена на 17

декември 2008 година за која плати МКД 613.837 илјади, еднакво на ЕУР 10 милиони како еднократен надомест. На 11 јуни 2009 година Т-Мобиле Македонија започна со комерцијални 3G услуги. Лиценцата е со важност 10 години, односно до 17 декември 2018 година со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

На 10 јануари 2009 година беше објавен јавен тендер за доделување на две лиценци за 2G радиофреквенции во 1800 MHz мрежата. На 6 јуни 2009 година Т-Мобиле Македонија доби една лиценца. За 2G лиценцата во 1800 MHz мрежата, Т-Мобиле Македонија плати ЕУР 2 милиони (МКД 122.812 илјади). Важноста на лиценцата е 10 години со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

Од август 2006 година, Друштвото има повеќе од 100 акционери како резултат на продажбата на дел од акциите во сопственост на Владата на Република Македонија преку аукциите организирани во текот на јуни 2006 година. Согласно Законот за хартии од вредност, со ова, Друштвото се квалификува како компанија со посебни обврски за известување кои главно се состојат од доставување на квартални, полугодишни и годишни финансиски информации до Комисијата за хартии од вредност на Република Македонија.

Регистрирана адреса на Друштвото е ул. Орце Николов бб, 1000, Скопје, Република Македонија. Просечниот број на вработени во 2009 беше 1.741 (2008: 1.906).

1.2. Истрага за одредени договори за консултантски услуги

1.2.1. Краток преглед на истрагата

На 13 февруари 2006 година, Magyar Telekom Plc., доминантниот сопственик на Друштвото, (преку Каменимост Комуникации АД – Скопје (во ликвидација), мнозински сопственик на Друштвото), објави дека е вршена истрага на одредени договори склучени од друга подружница на Magyar Telekom Plc., со цел да се утврди дали договорите биле склучени во спротивност на политиките на Magyar Telekom Plc. или важечките закони или регулативи. Одборот за ревизија на Magyar Telekom го ангажира White & Case како свој независен правен советник за целите на

спроведувањето на интерната истрага. Последователно на ова, на 19 февруари 2007 година, Одборот на директори на Друштвото, врз основа на препораката на Одборот за ревизија на Друштвото и Одборот за ревизија на Magyar Telekom Plc. донесе одлука за спроведување на независна интерна истрага во однос на одредени договори во Македонија.

Дополнителни информации во врска со интерната истрага се содржани во финансиските извештаи на Друштвото за годината што завршува на 31 декември 2008 година.

Според информациите што му беа доставени на друштвото од страна на Magyar Telekom Plc. на 2 декември 2009 година, Одборот за ревизија на Magyar Telekom Plc., на Одборот на директори на Magyar Telekom му достави „Извештај за Истрага до Одборот за ревизија на Magyar Telekom Plc.“ од 30 ноември 2009 година (во понатамошниот текст „Финален Извештај“). Одборот за ревизија посочи дека истиот смета дека, со подготовката на Финалниот извештај, врз основа на фактите достапни во моментот, White & Case ја заврши својата независна интерна истрага. Според информациите доставени до Друштвото од страна на Magyar Telekom Plc., Финалниот Извештај ги вклучува следните наоди и заклучоци поврзани со македонските подружници на Magyar Telekom, врз основа на доказите што му беа достапни на Одборот за ревизија на Magyar Telekom Plc. и неговиот правен советник:

- Како што беше претходно објавено, постојат докази дека одредени поранешни вработени намерно уништиле документи поврзани со активностите преземени во Македонија од страна на Magyar Telekom Plc. и неговите подружници.
- Во периодот помеѓу 2000 и 2006 година, мала група на поранешни членови на извршниот менаџмент на Magyar Telekom и македонските подружници на Magyar Telekom одобриле издатоци од приближно ЕУР 24 милиони, преку повеќе од 20 сомнителни договори за консултантски услуги, за лобирање и други договори (вклучувајќи и одредени договори помеѓу Magyar Telekom и неговите подружници од една страна и подружници на консултантска компанија со седиште во Кипар од друга страна). Финалниот извештај заклучува дека

“достапните докази не утврдуваат дека договорите според кои се направени овие издатоци биле легитимни”.

- Доказите покажуваат дека, спротивно на нивните услови, одреден број од овие договори биле склучени за да се стекнат конкретни регулаторни и други придобивки од Владата на Македонија. Друштвата генерално ги добиле бараните придобивки и потоа направиле издатоци врз основа на еден или повеќе од сомнителните договори. Постојат докази дека останатите договори биле исто така нелегитимни и креирале фонд на средства коишто биле достапни за други цели, а не за оние што биле утврдени во делокругот на договорите. “Меѓутоа, правниот советник на Одборот за ревизија на Magyar Telekom немал пристап до доказите коишто би му овозможиле да ги идентификува крајните корисници на овие издатоци.
- При склучувањето на овие договори и одобрувањето на издатоците според истите, поранешните членови на извршниот менаџмент свесно предизвикале, структурирале или одобриле трансакции коишто претежно или целосно ги имале следниве заеднички карактеристики:
 - намерно заобиколување на внатрешните контроли;
 - лажни и што наведуваат на погрешни заклучоци корпоративни документи и записи;
 - недостаток на длабинска анализа и на следење на извршувањето на работата на изведувачите и застапниците во околности со висок ризик за корупција; недостаток на докази за извршувањето на работата; и
 - издатоци коишто не биле за целите наведени во договорите според коишто истите биле направени, туку биле наменети за добивање на користи за подружниците на Magyar Telekom коишто би можеле да бидат доделени само со посредство на Владата.
- Во Финалниот извештај е наведено дека „Истрагата не откри докази коишто укажуваат дека кои било македонски владини претставници или претставници на политичка партија примиле плаќања.“

Како што беше објавено претходно, Magyar Telekom презеде корективни чекори со цел да ги реши прашањата претходно идентификувани со независната истрага, вклучувајќи и чекори наменети за

ревидирање и подобрување на внатрешните контроли на Групацијата Magyar Telekom. Според информациите доставени до Друштвото од страна на Magyar Telekom, Одборот за ревизија на Magyar Telekom нема дадено препораки во однос на програмата за усогласеност или внатрешните контроли на Magyar Telekom во врска со издавањето на Финалниот извештај и Magyar Telekom, во консултација со својот Одбор за ревизија, разгледува дали и до кој степен Финалниот извештај ќе предизвика дополнителни корективни дејствија, вклучувајќи и какви било дејствија во однос на вработените и/или промени на политиките и процедурите за внатрешна контрола во Магар Телеком или неговите подружници коишто биле или ќе бидат имплементирани со цел да се постапи со наодите од Финалниот извештај.

Во врска со издавањето на Финалниот извештај и информациите доставени до Друштвото од страна на Магар Телеком, во јануари 2010 година Претседателот на Одборот на директори на Друштвото побара правна и даночна експертиза од трета страна за проценка на потенцијалните сметководствени и даночни импликации што произлегуваат од трансакциите извршени од Друштвото и неговата подружница кои се предмет на Финалниот извештај.

Надворешните експерти изготвија извештаи (во понатамошниот текст: „Извештаите“) за нивната проценка и ги доставија Извештаите до Претседателот на Одборот на директори на Друштвото и до Менаџментот на Друштвото и неговата подружница, соодветно. Како резултат, врз основа на анализата на даночните и правните експерти и информациите што му беа достапни на Менаџментот во врска со трансакциите предмет на Финалниот извештај, беше идентификуван износ од МКД 248.379 илјади како потенцијално даночно влијание (заедно со поврзаната казнена камата) што произлегува од трансакциите спроведени од страна на Друштвото и неговата подружница коишто се предмет на Финалниот извештај (види белешка 1.2.2). Исто така, вредноста на еден договор од МКД 105.147 илјади капитализирана во рамките на сопствените акции е коригирана како да овие плаќања биле прикажани како трошок во 2006 година отколку како капитализирани во рамките на сопствените акции како што беа првично известени. Другите договори што се

идентификувани во Финалниот извештај и извештаите изготвени од даночните и правните експерти во врска со трансакциите извршени од страна на Друштвото и неговата подружница биле прикажани како трошок во поврзаните периоди (2001-2007 година), за кои не е потребно повторно прикажување.

Во мај 2008 година, Министерството за внатрешни работи (МВР) на Република Македонија („РМ“) до Друштвото поднесе официјално писмено барање за информации и документација во однос на одредени плаќања за консултантски услуги и авансна дивиденда, како и одредени набавки и договори. Во јуни 2008 година, Друштвото достави копии од побараните документи. Во истиот период, Т-Мобиле Македонија исто така доби слични барања за доставување на одредена документација до Министерството за внатрешни работи на РМ којшто беше уредно доставена.

Во октомври 2008 година, Истражниот судија од Основниот суд Скопје 1 – Скопје (кривичен суд) му издаде официјален писмен налог на Друштвото да предаде одредена оригинална документација. Подоцна, во октомври 2008 година, Друштвото официјално и лично ја предаде побараната документација. Од МВР беа доставени дополнителни писмени барања, при што Друштвото ја обезбеди побараната документација.

Врз основа на јавни информации достапни од 10 декември 2008 година имаме сознанија дека Оделот за Организиран Криминал при МВР ги предал досиеата на канцеларијата на Основното јавно обвинителство за организиран криминал и корупција со предлог да се покрене кривична постапка против Attila Szendrei (поранешен Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Rolf Plath (поранешен Главен финансов директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Mihail Kefaloyannis (поранешен член на Одборот на директори во Каменимост и поранешен член на одборот на директори во Телемакедонија) и Zoltan Kisjuhász (поранешен Главен извршен директор на Каменимост и поранешен неизвршен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје) поради основано сомнение за извршено кривично дело. За овие лица се предлага да бидат обвинети за

„злоупотреба на службена должност и овластувања“ на нивните позиции во Македонски Телеком АД - Скопје преку склучување на договори за консултантски услуги во однос на коишто немало намера ниту пак потреба од какви било услуги за возврат.

Основниот суд Скопје 1 во Скопје, Истражен оддел за организиран криминал достави покана до Друштвото во врска со кривичните пријави против претходно наведените лица и побара изјава дали Друштвото претрпело какви било штети како резултат на наведените договори за консултантски услуги.

По неколку одложувања на судското рочиште за истражната постапка што се води при Основниот Суд Скопје 1 Скопје, на рочиштето одржано на 13 април 2009 година, претставниците на Македонски Телеком АД – Скопје го презентираа ставот на Друштвото дека земајќи ја предвид тековната независна интерна истрага спроведувана од страна на White&Case, а одобрена од страна на Одборот на директори на Друштвото, прерано е да се најави каква било штета којашто би можела да биде причинета со спроведувањето на наведените договори или во врска со нив. По завршувањето на независната интерна истрага, Друштвото ќе го извести судот за својот конечен став во однос на евентуалната штета и кривичното гонење на обвинетите лица. По 13 април 2009 година, до датумот на подготовка на финансиските извештаи за 2009 година, немаше никаква комуникација од страна на Основниот суд Скопје 1 Скопје упатена до МКТ. МВР на РМ - Сектор за организиран криминал му пристапи на Друштвото во текот на август 2009 година со барање одредена дополнителна документација да биде доставена до МВР. Друштвото ја собра и достави побараната документација на 27 август 2009 година.

Претседателот на Одборот на директори на Друштвото и Менаџментот на Друштвото добија информација дека содржината на Финалниот извештај му била ставена на располагање и на македонското Јавно обвинителство. Менаџментот на Друштвото не може да предвиди дали македонското Јавно обвинителство ќе покрене каква било правна постапка ниту пак може да го предвиди видот и делокругот на правните дејствија врз основа на информациите содржани во Финалниот извештај.

Немаме сознанија за било какви информации како резултат на барања од било кое регулаторно тело или други надворешни страни, од кои би можеле да заклучиме дека финансиските извештаи може да бидат неточни, вклучувајќи го и ефектот од можни незаконски дејства.

1.2.2. Сметководствен третман на наодите од истрагата

Како резултат на наодите на Истрагата (види белешка 1.2.1), еден консултантски договор беше идентификуван, чијашто исплата беше погрешно капитализирана како дел од сопствените акции (види белешка 16.1). Овој износ е коригиран како да овие плаќања биле прикажани како трошок во 2006 година отколку како капитализирани во рамките на сопствените акции како што беа првично известени. Исто така, од вкупно МКД 248.379 илјади, идентификувани како влијание кое произлегува од трансакции извршени од Друштвото и неговата подружница кои се предмет на Финалниот извештај, МКД 17.362 илјади се идентификувани како казнена камати за 2009 година и се признаени во Биласот на успех (Останати оперативни расходи) спрема Резервирања за други обврски и плаќања, додека за останатите МКД

231.017 илјади е направено повторно прикажување преку Акумулирана добивка спрема Резервирања за други обврски и плаќања.

Табелата подолу го прикажува влијанието од повторното прикажување во Консолидираниот извештај за финансиската состојба.

Во илјади денари	2008	2007
Резервирања - тековни		
Известено	587.432	457.554
Промена	231.017	231.017
Како што е повторно прикажано	818.449	688.571
Сопствени акции		
Известено	(3.843.505)	(3.843.505)
Промена	105.147	105.147
Како што е повторно прикажано	(3.738.358)	(3.738.358)
Акумулирана добивка		
Известено	17.674.410	21.203.945
Промена	(336.164)	(336.164)
Како што е повторно прикажано	17.338.246	20.867.781

Види ја позицијата Резервирања во белешка 2.1.5 како референца за Консолидираниот извештај за финансиска состојба.

2. Значајни сметководствени политики

Основните сметководствени политики усвоени во подготвувањето на овие консолидирани финансиски извештаи се прикажани подолу. Сметководствените политики се конзистентни со оние кои се применети во претходните години, освен ако не е поинаку наведено.

2.1. Основа за изготвување

Консолидираниот финансиски извештај на Македонски Телеком АД - Скопје се изготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување (МСФИ).

Консолидираниот финансиски извештај се прикажани во илјади македонски денари.

Изготвувањето на финансиски извештаи во согласност со МСФИ подразбира раководството да врши проценки и претпоставки кои влијаат врз прикажаните износи во финансиските извештаи и белешките поврзани со нив. Деловите кои вклучуваат висок степен на претпоставки и комплексност или каде што проценките и претпоставките се значајни во однос на консолидираниот финансиски извештај се прикажани во белешка 4. Фактичките резултати може да се разликуваат од тие проценки.

2.1.1. Стандарди, измени и интерпретации ефективни и прифатени од Групацјата во 2009 година:

- МСС 1 (ревидиран) Презентирање на финансиски извештаи. Со ревидираниот МСС 1 се воведуваат севкупни барања за презентирањето на финансиските извештаи, насоки во однос на нивната структура и минимални барања за нивната содржина. Групацјата ги примени барањата што произлегуваат од ревидираниот Стандард со почеток од 1 јануари 2009 година. Со ревидираниот Стандард се забранува презентирање на ставки на приходи и расходи („несопственички промени на главнината“) во извештаите за промени на главнината, при што се бара „несопственичките промени на главнината“ да се презентираат одделно од сопственичките промени на главнината во извештај за севкупната добивка. Со оглед на тоа дека сметководствената политика има влијание само на аспектите поврзани со презентирањето, не се врши никакво влијание врз заработката по акција.

- МСФИ 7 (изменет) Финансиски инструменти: Обелоденувања (Подобрување на обелоденувањата во однос на финансиските инструменти). Овие промени се резултат на барањата на заинтересираните страни (конституенти) за подобро и подетално обелоденување во однос на мерките за објективната вредност и ризикот на ликвидност како последица од скорешната финансиска криза. Ревидираните барања во однос на обелоденувањето се применливи за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2009 година. Групацјата го применува стандардот од 1 јануари 2009 година, што не предизвика значителни промени во презентирањето на финансиските извештаи на истата.

- МСФИ 8 Оперативни сегменти. Според МСФИ 8, сегменти се компонентите на еден ентитет коишто редовно се прегледуваат од страна на надлежното лице одговорно за донесување на оперативни одлуки на ентитетот. Ставките се евидентираат врз основа на извештаите поднесени во рамките на ентитетот. Во МСФИ 8 исто така се утврдени барања во однос на релевантните обелоденувања за производи и услуги, географски области и големи корисници. Групацјата го усвои МСФИ

8 од 1 јануари 2009 година. Примарниот фокус на Групацјата е на сегментацијата по технологији за опслужување на корисниците (фиксна/мобилна телефонија). Види исто така белешка 2.21 и белешка 25.

- КТМФИ 13 Програми за лојалност на корисниците. Ова толкување се однесува на сметководствената евиденција на ентитетите коишто им доделуваат наградни кредити за лојалност на корисниците што купуваат и други производи или услуги. Имено, со ова толкување се појаснува начинот на кој таквите ентитети треба да ја евидентираат својата обврска за обезбедување на производи или услуги без надомест или со попуст за корисниците на кои им се доделени наградни кредити. Групацјата го примени ова Толкување од 1 јануари 2009 година. Што се однесува до мерењето, КТМФИ 13 не предизвика никаква промена во евиденцијата на Групацјата бидејќи програмите за лојалност и претходно се евидентираа во основа на истиот начин како и според неодамна издадениот КТМФИ 13. Што се однесува до презентирањето, сепак постоеше промена бидејќи претходно признаената обврска за непризнаените елементи беше вклучена во Резервирања, што се промени во Одложен приход како резултат на примената на КТМФИ 13. Споредбените извештаи за финансиската состојба на Групацјата беа ретроактивно повторно прикажани на соодветен начин. Види исто така и белешка 2.1.5.

2.1.2. Стандарди, измени и интерпретации ефективни во 2009 година, но кои не се релевантни за Групацјата:

- МСС 23 (ревидиран) Трошоци за позајмување. Според ревидираниот МСС 23, ентитетот мора да ги капитализира трошоците за позајмувања коишто директно се припишуваат на стекнувањето, изградбата или производството на средство коешто се квалификува како дел од трошокот на тоа средство. Измените на МСС 23 се применливи за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2009 година. Со оглед на тоа дека Групацјата нема трошоци за позајмување коишто се засегнати со измените, измените на стандардот не извршија никакво влијание врз финансиските извештаи на истата.

- МСС 32 (изменет) Финансиски инструменти: Презентирање. Одборот за МСС (ОМСС) изврши измена на МСС 32 во

однос на класификацијата утврдена во Извештајот за финансиската состојба во поглед на финансиските инструменти и обврски што произлегуваат само при ликвидација коишто можат да се продадат по барање на продавачот во одреден иден период по однапред договорена цена. Како резултат на измените, одредени финансиски инструменти коишто во моментот се во согласност со дефиницијата за финансиска обврска ќе се класифицираат како главнина. Измените содржат детални критериуми за идентификување на таквите инструменти. Измените на МСС 32 се применливи за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2009 година. Со оглед на тоа дека Групацјата нема такви инструменти коишто би биле засегнати со измените, измените на стандардот не извршија никакво влијание врз финансиските извештаи на истата.

- МСС 39 (изменет) Финансиски инструменти: Признавање и мерење.

Измените обезбедуваат појаснување во однос на тоа дека ентитетите не треба повеќе да користат хеџинг сметководство за трансакции помеѓу сегменти во рамките на нивните посебни финансиски извештаи. Оваа измена важи за периодот што започнува на или по 1 јануари 2009 година. Измената нема никакво влијание на извештаите на Групацјата.

- МСФИ 1 (ревидиран) Првично усвојување на Меѓународните стандарди за финансиско известување. Со оглед на фактот дека Групацјата веќе долги години своето финансиско известување го врши според МСФИ, за Групацјата не се релевантни ниту првичниот стандард, ниту која била ревизија на истиот.

- МСФИ 2 (изменет) Плаќање врз основа на акции. Главните измени и појаснувања вклучуваат упатувања на условите за стекнување и откажувањата. Измените на МСФИ 2 треба да бидат применети во периодите што започнуваат на или по 1 јануари 2009 година. Со оглед на тоа дека Групацјата нема плаќања врз основа на акции, измените на стандардот немаат никакво влијание врз извештаите на истата.

- КТМФИ 15 Договори за изградба на недвижности. КТМФИ 15 се однесува на прашањето за тоа како да се евидентира приходот и поврзаните расходи од страна на ентитетите што вршат изградба на недвижности и ги продаваат овие елементи



пред изградбата да биде завршена. Толкувањето утврдува критериуми за сметководствената евиденција во согласност или со МСС 11 или со МСС 18. КТМФИ 15 се применува за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2009 година. Со оглед на тоа дека Групацјата не е вклучена во такви градежни активности, КТМФИ 15 не е релевантно за овие финансиски извештаи.

-КТМФИ 16 Хеџинг на нето вложување во странско работење. КТМФИ 16 се однесува на примената на хеџинг на нето вложување. Во главно, во толкувањето е наведено кој ризик може да се дефинира како хеџинг ризик и каде во рамките на групата може да се стави хеџинг инструментот. Хеџинг сметководство на нето вложување може да се примени само за курсни разлики што произлегуваат помеѓу функционалната валута на странското работење и функционалната валута на матичното друштво. Дериватен и недериватен инструмент може да се определи како хеџинг инструмент. Хеџинг инструмент (инструменти) може да има секој ентитет или ентитет во рамките на групата (освен странското работење коешто самото е предмет на хеџинг), се додека се исполнети барањата во однос на означувањето, документацијата и важноста што произлегуваат од МСС 39.88 во однос на хеџингот на нето вложување. КТМФИ 16 се применува за годишните периоди што започнуваат на или по 1 октомври 2008 година. Со оглед на тоа дека Групацјата не применува ниту таков хеџинг, ниту сметководство на хеџинг, КТМФИ 16 нема никакво влијание врз извештаите на истата.

-КТМФИ 9 и МСС 39 (изменети). Во март 2009, ОМСС ги објави измените на КТМФИ 9 (Повторна проценка на вградени деривати) и МСС 39 (Финансиски инструменти: Признавање и мерење). Како резултат на тоа, од ентитетите се бара следното:

- да оценат дали за одреден вграден дериват се бара да биде одделен од основниот договор кога ентитетот врши рекласификација на хибридно (комбинирано) финансиско средство вон објективната вредност преку категоријата добивка или загуба
- да направат таква проценка врз основа на околностите што постоеле кога

ентитетот за првпат станал страна на договорот или, доколку тоа се случило подоцна, кога се извршила промена во договорот којашто извршила значително влијание на паричните текови, да определат дали објективната вредност на одделениот вграден дериват може да се мери со сигурност; а доколку не може, целокупното хибридно (комбинирано) финансиско средство мора да остане во рамките на објективната вредност преку категоријата добивка или загуба.

Кога ентитетот врши проценка како што е наложено со измените, истиот не го применува став (в) од МСС 39, во кој е наведено дека одделувањето на вграден дериват од основниот договор е задолжително само доколку хибридниот (комбинираниот) инструмент не се мери според објективната вредност преку добивка или загуба. Измените се применуваат за годишни периоди што завршуваат на или по 30 јуни 2009 година. Изменетиот стандард и толкувањето немаат никакво влијание на финансиските инструменти на Групацјата.

2.1.3. Стандарди, измени и интерпретации кои сеуште не се ефективни и за кои не е извршено предвременно прифаќање од Групацјата:

- МСС 24 (ревидиран) Обелоденувања за поврзани страни. Во ноември 2009 година, ОМСС ја издаде ревидираната верзија на МСС 24. До сега, доколку ентитетот е под контрола или значително влијание на владата, истиот беше должен да обелодени информации во однос на сите трансакции со други субјекти што се под контрола или значително влијание на истата влада. Ревидираниот стандард сè уште наложува обелоденувања коишто се важни за корисниците на финансиските инструменти, но ги отстранува барањата за обелоденување на информации чиешто собирање чини скапо и коишто се од помала вредност за корисниците. Стандардот ја постигнува ваквата рамнотежа со наложување на обелоденување во врска со овие трансакции само доколку тие се поединечно или збирно значителни. Исто така, ОМСС ја поедностави дефиницијата на поврзана страна и ги отстрани недоследностите. Ревидираниот стандард се применува ретроактивно за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2011 година. Се дозволува примената да настапи и порано.

- МСС 7 (изменет) Извештаи за парични текови. Според измените, се бара само расходите коишто резултираат во признаено средство во извештајот за финансиската состојба да можат да се класифицираат како инвестициони активности. Ова важи за периодите коишто почнуваат на или по 1 јануари 2010 година.

- МСФИ 3, МСС 27 (изменет). Во јануари 2008 година ОМСС ги објави изменетите стандарди МСФИ 3 – Деловни комбинации и МСС 27 – Консолидирани и самостојни финансиски извештаи. Главните измени споредено со важечките верзии на стандардите се дадени подолу:

- Во врска со евидентирањето на неконтролирачкиот интерес (нов термин за малцински интерес) додадена е можност во МСФИ 3 да се дозволи да ентитетот признае 100% од гудвилот на купениот ентитет, не само дел од гудвилот на купениот ентитет (целосен гудвил опција) или да го вреднува неконтролирачкиот интерес по објективна вредност. Оваа опција може да биде избрана за секоја поединечна трансакција.
- Во купување во повеќе чекори, објективната вредност на средствата и обврските, вклучувајќи го и гудвилот на купениот ентитет, се вреднуваат на датумот кога е стекната контрола над ентитетот. Според ова, гудвилот ќе биде мерен на денот на купување како разлика помеѓу објективната вредност на било која инвестиција поседувана пред датумот на купување, платениот износ и купените нето средства.
- Парцијално отуѓување на инвестиција во подружница доколку се уште има контрола врз подружницата се евидентира како капитална трансакција со сопствениците и не се признаваат ниту загуби ниту добивки.
- Парцијално отуѓување на инвестиција во подружница кое резултирало во губење на контролата предизвикува повторно вреднување на остаточниот интерес до објективна вредност. Било каква разлика помеѓу објективната вредност и сегашната вредност е добивка или загуба при отуѓување и се признава во билансот на успех.

- Трошоците поврзани со купувањето ќе се евидентираат посебно од деловната комбинација и како такви ќе се признаваат како расход наместо да се вклучуваат во гудвилот. Купувачот на денот на купувањето, ќе треба да признае обврска за износот на било кој потенцијален износ за купување. Доколку сумата на потенцијалниот износ за купување евидентирана како обврска се промени како резултат на настан после купувањето (како на пример постигање на целта за заработка), ќе биде признавана во согласност со другите МСФИ наместо како корекција на гудвилот.

- Ревидираните стандарди бараат ентитетот да ги прикаже загубите како дел од неконтролирачкиот интерес дури и кога ова резултира со негативен биланс кај неконтролирачкиот интерес.

- Ефектите од подмирувањето на веќе постоечки обврски (обврски помеѓу купувачот и купениот пред деловната комбинација) не треба да бидат вклучени во одредување на износот на средствата.

- За разлика од постоечкиот МСФИ 3, изменетата верзија на овој стандард дава правила за правата кои биле дадени на купениот (на пример да ја користи неговата интелектуална сопственост) пред деловната комбинација и сега повторно се купуваат со деловната комбинација.

- Ревидираниот МСФИ 3 ги опфаќа и деловните комбинации на заеднички ентитети и деловните комбинации кои се постигнати само со договор.

Изменетата верзија на МСФИ 3 треба да се аплицира за деловни комбинации со ефективни датуми во годишните периоди кои почнуваат на или после 1 јули 2009 година. Предвремено прифаќање е дозволено, но е ограничено на годишните периоди кои почнуваат на или после 30 јуни 2007 година. Промените на МСС 27 треба да се аплицираат во годишните периоди кои почнуваат на или после 1 јули 2009 година. Предвремено прифаќање е дозволено. Предвремено прифаќање на било кој од двата стандарда бара и предвремено прифаќање на другиот стандард респективно. Не се очекува дека изменетите стандарди ќе имаат влијание на финансиските извештаи на Групаацијата.

- МСФИ 9 Финансиски инструменти.

Стандардот го сочинува првиот дел од триделниот проект за замена на МСС 39 (Финансиски инструменти: Признавање и мерење) со нов стандард којшто ќе биде познат како МСФИ 9 Финансиски инструменти. МСФИ 9 ја пропишува класификацијата и мерењето на финансиското средство. Останатите фази на овој проект се во тек и истите се однесуваат на класификацијата и мерењето на финансиските обврски, исправката на вредност на финансиски инструменти и хеџинг сметководството, како и понатамошниот проект во врска со депривавање. ОМСС очекува замената на МСС 39 да се заврши до крајот на 2010 година.

При првичното признавање, МСФИ 9 наложува финансиските средства да се мерат според објективната вредност. По првичното признавање, финансиските средства продолжуваат да се мерат во согласност со нивната класификација според МСФИ 9. Онаму каде што финансиското средство се класификува и мери според амортизирана вредност, се наложува обврска истото да се тестира за исправка на вредност според барањата за исправка на вредност од МСС 39. Во МСФИ 9 се утврдени правилата за класификација дадени во продолжение.

- МСФИ 9 наложува финансиските средства да се класификуваат како последователно мерени или според амортизирана или според објективна вредност. Постојат два услови што мора да бидат исполнети за класификување на финансиското средство по амортизирана вредност. (1) Целта на бизнис моделот на ентитетот во врска со управувањето со финансиски средства треба да биде да се чуваат средства со цел да се врши наплата на парични текови според договори; и (2) Договорните услови за финансиското средство на конкретни датуми предизвикуваат парични текови коишто се исклучиво плаќања на главнина и камата на преостанатиот износ од основниот долг. Доколку кој било од овие услови не е исполнет, финансиското средство се класификува според објективната вредност.

- Опција објективна вредност: МСФИ 9 дозволува ентитетот да определи

инструмент, којшто инаку би бил класификувал во категоријата на амортизирана вредност, да се класификува според објективна вредност преку добивка или загуба, доколку таквата определба ја отстранува или значително ја намалува евентуалната недоследност при мерењето или признавањето (сметководствена неусогласеност).

- Сопственички инструменти: Стандардната категорија за сопственички инструменти е утврдена според објективната вредност преку добивка или загуба. Сепак, со стандардот е утврдено дека субјектот може да направи неотповиклив избор при првичното признавање со цел да се прикажат сите промени објективната вредност за вложувања во главнина што не се чуваат за тргување во рамките на останатата сеопфатна добивка. За овие добивки или загуби според објективна вредност не се поднесуваат извештаи како дел од добивката или загубата на субјектот што поднесува извештаи. Само дивидендите што се добиваат од овие вложувања се евидентираат во добивка или загуба.

- Вградени деривати: Барањата од МСС 39 во однос на вградените деривати се променети од аспект на тоа што тие повеќе не наложуваат вградените деривати да бидат одделени од основните договори за финансиското средство.

- Рекласификација: МСФИ 9 наложува рекласификација помеѓу објективната и амортизираната вредност кога и само кога постои промена во бизнис моделот на субјектот. „Спорните правила“ содржани во МСС 39 се отстранети.

Ентитетот треба да го применува МСФИ 9 за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Ентитетот што поднесува извештаи треба да го применува МСФИ 9 ретроактивно. За ентитетите што ќе го усвојат МСФИ 9 за периодите што започнуваат пред 1 јануари 2012 година, МСФИ обезбедуваат ослободување при преминот во однос на повторното искажување на компаративните информации. Усвојувањето на новиот стандард најверојатно ќе резултира со промени во финансиските извештаи на Групаацијата, чијшто точен степен го анализираме во моментот.

2.1.4. Стандарди, измени и интерпретации кои сеуште не се ефективни и кои не се релевантни за работењето на Групацијата:

- МСС 17 (изменет) Наеми. Беше извршено бришење на конкретни насоки во однос на класификацијата на наемите на земјиште со цел да се отстранат недоследноста со општите насоки за класификација на наемите. Како резултат на тоа, наемите на земјиште треба да се класифицираат или како финансиски или како оперативни, со користење на општите принципи на МСС 17. Ова важи за периодите што започнуваат на или по 1 јануари 2010 година. Измената ќе нема никакво влијание на финансиските извештаи на Групацијата.

- МСС 36 (изменет) Оштетување на средства. Со измената се појаснува дека најголемата единица (или група на единици) што генерира готовина на којашто може да се додели гудвилот за целите на тестирање на оштетувањето е оперативен сегмент како што е утврдено во став 5 од МСФИ 9 „Оперативни сегменти“ (односно, пред акумулирањето на сегменти со слични економски карактеристики дозволено со став 12 од МСФИ 8). Ова важи за периодите што започнуваат на или по 1 јануари 2010 година.

- МСС 32 (изменет) Финансиски инструменти: Презентирање на класификацијата на емисијата на нови акции за постојните акционери (откупливи финансиски инструменти). Со измената се појаснува класификацијата на откупливите финансиски инструменти како главнина или обврски за откупливи финансиски инструменти што се деноминирани во валута различна од функционалната валута на издавачот. Пред измената, овие откупливи финансиски инструменти се евидентираа како дериватни обврски. Со измената се наложува таквата емисија на откупливи финансиски инструменти понудена пропорционално на сите постојни акционери на ентитетот да се класифицира како главнина. Класификацијата е независна од валутата во која е деноминирана цената на реализација. Примената на измената е задолжителна за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 февруари 2010 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Измената нема да има никакво влијание врз финансиските извештаи на Групацијата.

- МСС 38 (изменет) Нематеријални средства.

Со измените на став 36 и 37 од МСС 38 се врши појаснување на барањата според МСФИ 3 (ревидиран) во однос на евидентирањето на нематеријалните средства што се стекнати во деловна комбинација. Исто така, став 40 и 41 се изменети со цел да се појасни описот на техниките за вреднување што вообичаено се користат од страна на ентитетите при мерењето на објективната вредност на нематеријалните средства стекнати во деловна комбинација со кои не се тргува на активни пазари. Оваа измена важи за периодите коишто почнуваат на или по 1 јануари 2010 година.

- МСС 39 (изменет) Финансиски инструменти: Признавање и мерење. Во продолжение е даден преглед на главните измени на стандардот:

- ОМСС ја објави измената на МСС 39 во август 2008 година во поглед на хеџинг сметководството. Измената на „Прифатливи хеџирани ставки“ дозволува да се определат само промени во паричните текови или објективната вредност на хеџираната ставка над или под утврдената цена или друга варијабилна (МСС 39.AG99BA). Измените на МСС 39 се применуваат ретроактивно за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јули 2009 година. Измената нема да има влијание на извештаите на Групацијата бидејќи истата не применува хеџинг сметководство.

- Покрај тоа, ОМСС објави измена и во поглед на третманот на казнените пенали за авансно отплаќање на заеми како тесно поврзани деривати. Имено, со измената се појаснува дека авансните плаќања, чијашто цена на реализација му надоместува на работодавачот за загубата на камата со намалување на економската загуба од ризикот од инвестирање, треба да се сметаат за тесно поврзани со основниот договор за заем. Оваа измена важи за периодите коишто почнуваат на или по 1 јануари 2010 година.

- Извршени се измени на изземањето од делокругот утврдено во став 2(е) од МСС 39 со цел да се појасни дека: (а) тоа се однесува само на обврзувачки (термински) договори помеѓу стекнувач и продавач во деловна комбинација за

купување на стекнат ентитет на одреден датум во иднината; (б) времетраењето на терминскиот договор не треба да го надминува разумниот период што е вообичаено неопходен за да се добијат потребните одобренја и да се изврши трансакцијата; и (в) изземањето не треба да се применува на договори за опција (без оглед на тоа дали тие во моментот се применливи или не) чијашто реализација ќе резултира со контрола на одреден ентитет, ниту пак по аналогича да се применува за вложувања во придружени претпријатија и слични трансакции. Оваа измена важи за периодите коишто почнуваат на или по 1 јануари 2010 година.

- Измени во однос на хеџинг сметководство на парични текови. Со измените се појаснува кога треба да се признаат добивки или загуби на хеџинг инструменти како прилагодување со рекласификација во хеџинг на паричен тек на предвидена трансакција што последователно резултира во признавање на финансиски инструмент. Со измената се појаснува дека добивките или загубите треба да се рекласификуваат од главнината како добивка или загуба во периодот во кој предвидениот хеџинг на паричен тек има влијание на добивката или загубата. Оваа измена важи за периодите коишто почнуваат на или по 1 јануари 2010 година.

- МСФИ 1 (изменет) Дополнителни изземања за ентитети што за прв пат ги усвојуваат МСФИ. ОМСС ги издаде измените на МСФИ 1 во јули 2009 година. Со оглед на фактот дека Групацијата веќе долги години своето финансиско известување го врши според МСФИ, за истата не се релевантни ниту првичниот стандард, ниту која била ревизија на истиот.

- МСФИ 2 (изменет) Плаќање врз основа на акции. Измените поврзани со платежните трансакции на Групацијата што се готовински порамнети и базирани на акции беа објавени во јуни 2009 година. Моментално применливите МСФИ наложуваат припишување на група на платежни трансакции базирани на акции само доколку тие се порамнети со главнина. Со измената се разрешуваат различните практики во поглед на припишувањето на платежните трансакции што се готовински

порамнети и базирани на акции и се бара ентитетот којшто ги прима производите или услугите преку платежна трансакција што е готовински порамнета или е порамнета во главнина да ја евидентира таквата трансакција во своите одделни или поединечни финансиски извештаи. Групацјата нема плаќање врз основа на акции, поради што ние не очекуваме изменетиот стандард да има какво било влијание врз Групацјата кога истиот ќе стапи во сила. Измените на МСФИ 2 се применуваат ретроактивно за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2010 година. Измените исто така ги опфаќаат и насоките што се содржани во КТМФИ 8 (Делокруг на МСФИ 2) и во КТМФИ 11 (МСФИ 2 - Трансакции со сопствени акции и акции на групацјата). Како резултат на тоа, Одборот ги повлече КТМФИ 8 и КТМФИ 11.

- МСФИ 5 (изменет) Нетековни средства што се чуваат за продажба и прекинатото работење. Со измената се појаснува дека МСФИ 5 ги утврдува обелоденувањата што се задолжителни во однос на нетековните средства (или групи за отуѓување) класифицирани како средства што се чуваат за продажба или прекинатото работење. Исто така е образложено дека општите барања од МСС 1 сè уште важат, особено став 15 (со цел да се постигне објективно презентирање) и став 125 (извори на несигурност во проценувањето) од МСС 1. Оваа измена важи за периодот што започнува на или по 1 јануари 2010 година.

- КТМФИ 14 Ограничување на утврдените средства за бенефиции на вработените, барањата за минимално инвестирање и нивната взаемна поврзаност. КТМФИ 14 обезбедува општи насоки за начинот на оценување на ограничувањето на МСС 19 „Бенефиции на вработените“ на износот на вишокот којшто може да се признае како средство. Тој исто така содржи појаснување на начинот на кој средството или обврската поврзани со пензиите можат да бидат засегнати кога постои законско или договорно барање за минимално инвестирање. Ова Толкување не се однесува на Групацјата бидејќи истата нема финансирани утврдени програми за бенефиции по пензионирањето.

- КТМФИ 17 Распределба на безготовински средства на сопствениците. Ова Толкување издадено во ноември 2008 година се однесува на прашањето за тоа кога да се признаат обврските што се евидентирани како обврски за плаќање на безготовински дивиденди (на пр. недвижности, постројки и опрема) и како истите да се мерат. Покрај тоа. Толкувањето се однесува на прашањето за тоа како да се евидентира каква било разлика помеѓу сегашната вредност на распределените средства и сегашната вредност на дивидендата што треба да се исплати. МСФИ 5 е исто така изменет со цел да се наложи обврска средствата да се класифицираат како средства што се чуваат за распределба само кога тие се достапни за распределба во нивната моментална состојба, при што постои голема веројатност за таква распределба. Толкувањето се применува за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јули 2009 година. КТМФИ 17 нема да има влијание на финансиските извештаи на Групацјата бидејќи истата не врши распределба на безготовински дивиденди.

- КТМФИ 18 Пренесувања на средства од купувачите. Со Толкувањето се врши појаснување на барањата од МСФИ за договорите според кои ентитетот добива одреден елемент на недвижности, постројки и опрема од корисникот (или готовина што експлицитно треба да се користи за стекнување на недвижности, постројки и опрема), којшто елемент субјектот потоа мора да го искористи или со цел да го поврзе корисникот со мрежа или за да му обезбеди на корисникот постојан пристап до производи и услуги. Ова Толкување важи за годишните периоди што почнуваат на или по 1 јули 2009 година и се применува перспективно. Сепак, дозволена е и ограничена ретроактивна примена. КТМФИ 18 не се очекува да има какво било влијание врз финансиските извештаи на Групацјата.

- КТМФИ 19 Порамнување на финансиски обврски со инструменти на главнина. Со ова Толкување издадено во ноември 2009 година се појаснуваат барањата од МСФИ кога ентитетот повторно преговара за условите на одредена финансиска обврска со неговиот кредитор, при што кредиторот

е согласен да ги прифати акциите или други инструменти на главнина на ентитетот со цел целосно или делумно да се порамни финансиската обврска. Ова Толкување важи за годишните периоди што почнуваат на или по 1 јули 2010 година, при што се дозволува примената да настапи и порано. Толкувањето се применува ретроактивно. Толкувањето не се однесува на Групацјата бидејќи истата не врши порамнување на своите финансиски обврски со инструменти на главнина.

- МСФИ за мали и средни претпријатија. Во јули 2009 година ОМСС го издаде МСФИ за мали и средни претпријатија, којшто не е релевантен за Групацјата.

2.1.5. Промени во презентацијата

КТМФИ 13 Програма за лојалност на корисниците се однесува на сметководството на ентитети кои доделуваат наградни кредити за лојалност на корисниците кои купуваат други стоки или услуги. Поточно, тоа објаснува како таквите ентитети треба да ги евидентираат нивните обврски за обезбедување на бесплатни или дисконтирани стоки или услуги на корисниците кои ги користат доделените кредити. Групацјата ја применува оваа интерпретација од 1 јануари 2009 година, кое не резултираше со промена на мерењето на корисничките кредити, меѓутоа пред примената на КТМФИ 13, Групацјата ги имаше признаено овие обврски како резервирања. Како резултат на примената на оваа толкување, соодветно ги рекласификувавме овие ставки од резервирања во обврски (одложен приход) и соодветно ретроспективно повторно го прикажавме Извештајот за финансиската состојба на Групацјата. Табелата подолу го прикажува влијанието на горенаведената промена во нашата презентација.

Во илјади денари	2008	2007
Резервирања - тековни		
Како што е повторно прикажано (види белешка 1.2.2)	818.449	688.571
Промена	(1.645)	-
Како што е повторно прикажано	816.804	688.571
Резервирања - нетековни		
Известени	705.669	381.841
Промена	(128.402)	(108.782)
Како што е повторно прикажано	577.267	273.059
Обврски кон добавувачите и останати обврски		
Известени	3.476.452	2.549.630
Промена	130.047	108.782
Како што е повторно прикажано	3.606.499	2.658.412

2.2. Основа на консолидација

2.2.1. Подружници

Подружници се оние претпријатија кои се контролирани од страна на Друштвото. Контролата постои кога Друштвото има моќ, директно или индиректно да раководи со финансиските и оперативните политики на едно претпријатие генерално придружено од сопственост на над половина од гласачките права, со цел да се здобие со полза од неговите активности. Финансиските извештаи на подружниците се вклучени во консолидираните финансиски извештаи од датумот кога ќе започне контролата до датумот на престанок на контролата. Трансакциите во рамките на Групацјата како и нереализираните добивки кои произлегуваат од трансакциите во рамките на Групацјата се елиминираат при изготвувањето на консолидираните финансиски извештаи.

Подружниците и процентот на сопственост се прикажани подолу:

	Земја каде е инкорпорирана	Процент на сопственост	Процент на сопственост
			На 31 декември 2009
T-Мобиле Македонија АД	Македонија	100	100
Фондација "е-Македонија"	Македонија	100	100

2.3. Трансакции во странска валута

2.3.1. Функционална и презентациона валута

Консолидираните финансиски извештаи се прикажани во илјади македонски денари кој е функционална и презентациона валута на компанијата.

2.3.2. Трансакции и салда

Трансакциите во странска валута се искажуваат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата. Монетарните средства и обврски искажани во странска валута на датумот на изготвување на

извештајот за финансиска состојба се претвораат во денари според средниот курс важечки на денот на извештајот за финансиска состојба, а приходите и расходите произлезени од оваа основа се признаваат во билансот на успех (Финансиски приходи/трошоци). Немонетарните средства и обврски искажани во странска валута се претвораат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата.

Девизните средства со кои што работи Групацјата се претежно американски долари (УСД) и евра (ЕУР). Официјалните курсеви важечки на 31 декември 2009 и 2008 година беа како што следи:

	2009	2008
	МКД	МКД
1 УСД	42,67	43,56
1 ЕУР	61,17	61,41
1 ЦХФ	41,12	41,04

2.4. Финансиски инструменти

Финансиски инструмент е било каков договор кој што предизвикува финансиско средство кај еден ентитет и финансиска обврска или сопственички инструмент кај друг ентитет.

Финансиските средства на Групацјата вклучуваат парични средства и еквиваленти на парични средства, депозити во банки, сопственички инструменти на други ентитети (расположливи за продажба и по објективна вредност преку биланс на успех) и договорни права да прими парични средства (побарувања од купувачи и останати побарувања) или друго финансиско средство од друг ентитет. Финансиските обврски на Групацјата вклучуваат обврски кои произлегуваат од договорните обврски да испорача парични средства или други финансиски средства на друг ентитет (недеривативни финансиски средства). Во основа, финансиските обврски вклучуваат обврски кон добавувачи и останати обврски.

2.4.1. Финансиски средства

Групацјата ги класификува финансиските средства во следниве категории:

- а) финансиски средства по објективна вредност преку биланс на успех
- б) заеми и побарувања
- в) финансиски средства расположливи за продажба

Класификацијата зависи од целите за која овие средства се стекнати. Раководството ја определува класификацијата на финансиските средства при иницијалното признавање.

Стандардните продажби и купувања на финансиски средства се признаваат на датумот на тргување, т.е. на датумот на кој Групацјата превзела обврска за продажба или купување на средството. Инвестициите иницијално се признаваат по објективна вредност плус трансакциони трошоци за сите финансиски средства кои не се прикажани по објективна вредност преку билансот на успех. Финансиските средства прикажани по објективна вредност преку билансот на успех иницијално се признаваат по објективна вредност, а трансакциските трошоци се признаваат како трошок во билансот на успех.

На секој датум на извештајот за финансиска состојба, Групацијата проценува дали има објективни докази дека финансиското средство е оштетено. Постојат објективни докази за оштетување доколку како резултат на настани на загуба што се случиле по првичното признавање на средството имаат влијание на проценетите идни парични текови на финансиското средство или група на финансиски средства кои можат со сигурност да се проценат.

Загубите од оштетување на финансиски средства се признаваат во Билансот на успех спрема сметки за исправка за да се намали сегашната вредност се до депривирање на финансиското средство, кога нето сегашната вредност (вклучувајќи и било какви загуби од оштетување) се депривира од Извештајот за финансиска состојба. Добивките или загубите при депривирањето се пресметуваат како разлика помеѓу приливите од продажба и нето сегашната вредност која е депривираена.

Финансиските средства престануваат да се признаваат (депривирање) кога правото да се примаат парични приливи од инвестицијата е истечено или пренесено и Групацијата ги има пренесено значајните ризици и придобивки од сопственоста.

(а) Финансиски средства прикажани по објективна вредност преку биланс на успех

Оваа категорија ги содржи оние финансиски средства прикажани по објективна вредност преку биланс на успех при нивното иницијално признавање. Финансиското средство е класификувано во оваа категорија доколку е така одредено од страна на раководството кое донесува одлуки за набавка и продажба врз основа на нивната објективна вредност во согласност со инвестиционата стратегија на Групата за чување на вложувањата во сопственото портфолио се до моментот на појавување на поволни пазарни услови за нивна продажба.

Финансиските средства прикажани по објективна вредност преку биланс на успех последователно се прикажуваат по објективна вредност. Добивките и загубите кои произлегуваат од промената на објективната вредност на финансиските средства по објективна вредност преку билансот на успех, се признаваат во билансот на успех (Финансиски приходи/расходи) во периодот во кој настануваат.

Приходот од дивиденди од финансиските средства по објективна вредност преку биланс на успех, се признава во билансот на успех кога е воспоставено правото на Групацијата да ја добие наплатата на истата и кога економските користи се веројатни.

(б) Заеми и побарувања

Заемите и побарувањата се недеривативни финансиски средства со фиксни или детерминирани плаќања кои не котираат на активниот пазар. Тие се вклучени во обртни средства, со исклучок на оние чие доспевање е по 12 месеци, по датумот од извештајот за финансиска состојба. Овие се класифицирани како нетековни средства. Следниве ставки се вклучени во категоријата „заеми и побарувања“:

- парични средства и еквиваленти на паричните средства
- депозити во банки
- побарувања и заеми на трети лица
- побарувања од купувачите
- заеми на вработени
- останати побарувања (на пример побарувања по основ на камати)

Заемите и побарувањата иницијално се признаваат по објективна вредност, а последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка.

Парични средства и еквиваленти на паричните средства

Паричните средства и еквивалентите на паричните средства се состојат од средства во благајна, депозити по видување и останати краткорочни високо ликвидни инвестиции со рок на доспеаност од три месеци или помалку.

Побарувања од купувачите и други побарувања

Побарувањата од купувачите и другите побарувања иницијално се признаваат по објективна вредност, а последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка и намалени за исправка на вредноста заради оштетување. Исправката на вредност заради оштетување на побарувањата од купувачите и другите побарувања се формира кога постојат објективни докази дека Групацијата нема да може да ги наплати сите доспееани износи согласно оригиналните услови на побарувањето. Значајните финансиски

потешкотии на должникот, веројатноста дека ќе влезе во стечај или финансиска реорганизација и задоцнетото плаќање се сметаат за индикатори дека побарувањето е оштетено.

Доколку има објективни докази дека настанало оштетување на заеми и побарувања признаени по амортизирана вредност, износот на исправката на вредност се утврдува како разлика меѓу сегашната вредност на средството и сегашната вредност на предвидените идни парични текови (исклучувајќи ги идните кредитни загуби кои се уште не се случени) дисконтирани со оригиналната ефективна каматна стапка на финансиското средство (т.е. ефективната каматна стапка пресметана на иницијалното признавање). Сегашната вредност на средството е намалена со користење на сметка за исправка, а износот на загубата е признаен во билансот на успех (Останати расходи од работењето - Исправка на вредноста на сомнителни и спорни побарувања).

Политиката на Групацијата за групна проценка за оштетување се базира на старосната структура на побарувањата поради големиот број од релативно слични видови на купувачи.

За најголемите купувачи и странските купувачи, како и за купувачи кои се во процес на ликвидација или стечај, исправката е пресметана на индивидуална основа. Индивидуално вреднување исто така се врши во специјални околности.

Кога побарувањето од купувачот е ненаплатливо, се отпишува преку сметката за исправка на побарувањата од купувачите. Последователните враќања на износите претходно отпишани се пребиени со признаените исправки на вредност во билансот на успех.

Доколку во некој последователен период износот на оштетувањето се намали и тоа намалување објективно може да се поврзе со настан кој настанал после признавањето на оштетувањето (како на пример подобрување во кредитниот рејтинг на должникот), претходно признаената загуба ќе биде вратена со корекција на сметката за исправка на побарувањата. Сегашната вредност на финансиското средство на датумот на кој се враќа загубата не смее да ја надмине амортизираната вредност која би била

пресметана доколку оштетувањето не било признаено.

Износите кои се должат кон и побаруваат од другите мрежни оператори се прикажани на нето основа во случаите каде постои право за нетирање и износите се подмируваат на нето основа (како на пример побарувањата и обврските поврзани со меѓународен сообраќај).

Заеми за вработени

Заемите за вработени иницијално се признаваат по објективна вредност а последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка.

Разликата помеѓу номиналната вредност на дадените кредити и иницијалната објективна вредност на заемите за вработени се признава како однапред платени бенефиции на вработени. Каматите од дадените заеми пресметани по методот на ефективна камата се признаваат како финансиски приходи, додека однапред платените бенефиции на вработените се амортизираат како Трошоци за вработените рамномерно за времетраењето на заемот.

(в) Финансиски средства расположливи за продажба

Финансиски средства расположливи за продажба се недеривативи кои се или одредени во оваа категорија или не се класифицирани во некоја од другите категории. Тие се вклучени во нетековните средства освен ако раководството има намера да ги продаде финансиските средства во рок од 12 месеци од датумот на извештајот за финансиска состојба. Стекнувањето и продажбата на финансиските средства се признаваат на денот на тргувањето - датумот на кој Групацијата се обврзува да купи или продаде некое средство.

По иницијалното признавање, сите расположливи средства за продажба се мерат по објективна вредност со исклучок на некој инструмент кој што нема котирана на активниот пазар и чија што објективна вредност не може реално да се измери и во тој случај истиот се прикажува по набавна вредност, вклучувајќи ги трансакциските трошоци намалени за трошоците на оштетувањето. Намерата на Друштвото е да ги оттуѓи овие средства кога ќе се појават поволни услови на пазарот за нивна

продажба. Промените на објективната вредност на финансиските средства кои се класификувани како расположливи за продажба се признаваат во капиталот. Кога финансиските средства, класификувани како расположливи за продажба ќе се продадат или ќе претрпат оштетување, акумулираната објективна вредност, признаена во капиталот, се вклучува во билансот на успех, како добивка или загуба од вложувања во хартии од вредност.

Групацијата оценува на секој датум на извештај за финансиската состојба дали има објективен доказ дека финансиското средство е оштетено. Објективен доказ за оштетување има, кога како резултат на настани на загуба кои се случиле по иницијалното признавање на средството имаат влијание врз проценетите идни парични текови на финансиските средства или групата на финансиски средства кои можат со сигурност да се проценат.

Настани на загуба можат да бидат следните:

- значителна финансиска потешкотија на издавачот или должникот;
- прекршување на договор како што е доцнење или неизвршување на отплата на камата или главнина;
- кредиторот, од економски или правни причини поврзани со финансиската потешкотија на корисникот на кредитот, му дава на корисникот на кредитот концесија која во друг случај не би ја доделил; или
- веројатно е дека корисникот на кредитот ќе влезе во стечај или друга финансиска реорганизација;
- отсуство на активен пазар за тоа финансиско средство поради финансиски потешкотии.

Доколку постои таков доказ за финансиски средства расположливи за продажба, кумулативната нереализирана добивка (доколку постои) е рекласификувана од Останат сеопфатен приход во Билансот на успех и секоја останата разлика е исто така признаена во Билансот на успех (Финансиски приходи). Загубите поради оштетување признаени во билансот на успех за капитални инструменти не се признаваат повторно преку билансот на успех.

Доколку средствата расположливи за продажба се продадени или откупени, и поради тоа депризнаени, корекцијата на објективната вредност акумулирана во капитал е рекласификувана од Останат сеопфатен приход во Билансот на успех (Финансиски приход).

2.4.2. Финансиски обврски

Обврски кон добавувачи и останати обврски

Обврските кон добавувачи и останати обврски (вклучувајќи ги и проценките) иницијално се признаваат по објективна вредност, а последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка.

Заради краток рок на доспевање сметководствената вредност на обврските кон добавувачи и останатите обврски е приближна на нивната објективна вредност.

2.5. Залихи

Залихите се искажуваат по вредност пониска од набавната или нето пазарна вредност. Нето пазарната вредност е проценета продажна цена во нормални услови на делување, намалена за проценетите трошоци за продажба.

Набавната вредност на залихите се евидентира според принципот просечни цени и ги вклучуваат трошоците настанати за нивна набавка и доведување на постојната состојба и локација.

Телефонските апарати врзани во промотивни активности, често се продаваат по пониска од набавната вредност за целите на добивање на нови претплатници со обврзувачки период за користење на услугата. Таквите загуби од продажба на опрема се евидентираат само при настанување на продажбата, бидејќи истите се продадени како дел од профитабилен договор за услуги со купувачот.

2.6. Нетековни средства наменети за продажба

Средствата се класифицираат како средства наменети за продажба доколку повеќе не се потребни за идното работење на Групацијата, се идентификувани за продажба и се очекува дека ќе бидат продадени во наредните 12 месеци. Овие средства се прикажани по пониска од сегашната вредност или објективната вредност намалена за трошоците за продажба. Амортизацијата престанува да се пресметува од денот кога средствата добиваат статус на средства наменети за продажба. Кога средствата се означени за продажба и утврдената објективна вредност е пониска од сегашната вредност, разликата се признава во билансот на успех (Амортизација) како загуба од оштетување.

2.7. Недвижности, постројки и опрема

Недвижностите, постројките и опремата се прикажуваат по набавна вредност намалена за акумулираната амортизација и загубите од оштетување (види белешка 2.9).

Набавната вредност на недвижностите, постројките и опремата се состои од набавната цена, вклучувајќи ја увозната царина и неповратните даноци за набавка, намалена за трговските попусти и рабати и сите директни трошоци направени за средството да се доведе на локација и во услови неопходни за средството да биде способно за употреба на начин кој е одреден од раководството. Иницијалната проценка на трошоците за демонирање и отстранување на средството како и за обновување на просторот (реставрација) на кој средството е лоцирано исто така се вклучени во набавната вредност ако стекнатата обврска може да биде признаена како резервирање согласно МСС 37- Резервирања, неизвесни обврски и неизвесни средства.

Набавната вредност на сопствено изградените средства ги вклучува трошоците за материјали и директна работна рака.

Последователни издатоци се вклучени во сегашната вредност на средството, или се признаени како посебно средство, единствено кога е веројатно дека идните економски користи поврзани со средството ќе се прелеат во Групацијата и кога трошокот на средството може да биде измерен веродостојно. Сегашната вредност на заменетиот дел се отпишува. Сите останати издатоци се признаваат во билансот на успех како трошоци во периодот кога настануваат.

Кога средствата се расходуваат, набавната вредност и акумулираната амортизација се тргаат од сметководствената евиденција и загубата се признава во билансот на успех како трошок за амортизација. Кога средствата се продадени, набавната вредност и акумулираната амортизација се тргаат од сметководствената евиденција и добивката или загубата определена со споредување на приливот со сегашната вредност се признава во билансот на успех (Останати оперативни приходи).

Амортизацијата на недвижностите, постројките и опремата се признава во билансот на успех на праволиниска основа во текот на проценетиот корисен век на траење на недвижностите, постројките и опремата. На недвижностите, постројките и опремата не им се пресметува амортизација се до моментот кога стануваат расположливи за употреба. Земјиштето не се амортизира. Корисниот век на недвижностите, постројките и опремата и остатокот на вредноста се ревидира, и се корегира ако е потребно, најмалку еднаш годишно. За повеќе детали околу влијанието на последната ревизија на корисниот век на групите на недвижности, постројки и опрема види белешка 11.

Проценетиот корисен век на недвижностите, постројките и опремата е како што следи:

	2009	2008
	Години	Години
Згради	20-40	20-40
Надземни и кабелски линии	20-25	20-25
Телефонски централи	10	10
Базни станици	10	10
Компјутери	4	3-4
Електронски уреди	2-15	2-15
Мебел и друга канцелариска опрема	4-10	4-6
Возила	4-10	4-6

2.8. Нематеријални средства

Нематеријалните средства набавени од Групацијата се искажани по набавна вредност намалена за акумулираната амортизација (види подолу) и загубите од оштетување (види белешка 2.9).

Последователните издатоци кај нематеријалните средства се капитализираат единствено кога ја зголемуваат идната економска корисност од нематеријалните средства содржани во специфични средства на кои што се однесуваат. Сите останати издатоци се третираат како трошоци во периодот кога настануваат.

Корисниот век на концесијата и лиценците е одреден врз основа на договорите по основ на кои истите се стекнати и се амортизираат на праволиниска основа во текот на периодот на достапност на фреквенцијата за комерцијална употреба до крајот на иницијалната концесија или периодот за кој е добиена лиценцата. При одредувањето на корисниот век не се земаат во предвид периоди на обновување (види белешка 12).

Проценетиот корисен век е како што следи:

	2009	2008
	Години	Години
Софтвер и лиценци	2-5	2-5
Концесија	18	18
3G лиценци и 2G 1800 MHz лиценци	10	10

Амортизацијата на нематеријалните средства се признава во билансот на успех на праволиниска основа во текот на проценетиот корисен век на траење на нематеријалните средства. Корисниот век на нематеријалните средства се ревидира, и се корегира ако е потребно, најмалку еднаш годишно.

При одредување дали одредено средство кое инкорпорира елементи и на недвижност, постројки и опрема и на нематеријално средство треба да се евидентира според МСС 16 – Недвижност, постројки и опрема или како нематеријално средство според МСС 38 – Нематеријални средства, раководството користи проценка за да оцени кои елементи се позначајни и соодветно се признава истото.



2.9. Оштетување на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните средства

Средствата кои имаат неодреден век на користење не се предмет на амортизација и се тестирани годишно за оштетување.

Средствата кои се предмет на амортизација на Групацијата, се проценуваат од оштетување, кога постојат настани или промени во околностите кои индицираат дека нивната сегашна вредност не е иста со нивната надоместувачка вредност. Загубите од оштетување се признаваат за износите за кои сегашната вредност на средството го надминува неговиот надоместувачки износ. Надоместувачкиот износ претставува поголемиот износ од износот кој ја претставува реалната вредноста на средството при продажба, намалена за трошоците и вредноста во употреба. За проценка на оштетување на средствата, истите се групираат на најниско можно ниво за кое може да се утврди независен паричен тек (cash-generating units).

Загубите од оштетување се признаваат во билансот на успех. Нефинансиските средства кои претрпеле оштетување се ревидираат еднаш годишно за да се утврди можното враќање на оштетување.

2.10. Резервирања и неизвесни обврски

Резервирањата се признаваат кога Групацијата има сегашна законска или конструктивна обврска како резултат на изминати настани и е веројатно дека ќе настане одлив на средства со цел да се подмири оваа обврска и кога е можно да се направи веродостојна проценка на износот на обврската.

Резервирањата се мерат и евидентираат како најдобра можна проценка на износот кој е потребен да се подмири сегашната обврска на датумот на извештајот за финансиска состојба. Резервирањата се признаени во билансот на успех на соодветен трошок кој одговара на природата на резервирањето.

За неизвесните обврски не се врши резервирање. Неизвесна обврска е можна обврска која произлегува од минат настан и чиешто постоење ќе биде потврдено само со случување или неслучување на еден или повеќе несигурни идни настани кои не се во целост под контрола на ентитетот, или сегашна обврска кој произлегува од минат настан но не е признаена бидејќи не е веројатно дека дека ќе има одлив на ресурси кои вклучуваат економски користи за исплата на таа обврска или не може да се направи веродостојна проценка на износот на обврската.

2.11. Акционерски капитал

Обичните акции се класифицирани во акционерскиот капитал.

2.12. Сопствени акции

Кога Групацијата купува сопствени акции, износот кој е платен, кој ги вклучува и директните променливи трошоци (намалени за данок на добивка), е намален од запишаниот капитал на акционерите на Групацијата се додека акциите не се отповикани или повторно издадени. Кога сопствените акции се повторно издадени примениот надоместок (намален за било кои директно припишани променливи трошоци и поврзаниот ефект на данокот на добивка) се вклучува во капиталот кој се однесува на имателите на акции на Групацијата.

2.13. Останати резерви

Членките на Групацијата издвојуваат законска резерва која се формира по пат на издвојување од нето добивката. Оваа резерва се пресметува и издвојува како процент утврден со закон и не може да биде помал од 15% од добивката, се додека резервите не достигнат износ кој е еднаков на една петина од основната главнина. Овие резерви се наменети за покривање на загуби и не се распределуваат на акционерите, освен во случај на банкротирање на членките на Групацијата.

2.14. Приходи

Приходите произлегуваат од услуги дадени на претплатниците и останати трети лица кои ја користат телекомуникациската мрежа и од продажба на опрема. Приходите од дадени услуги и продажба на опрема (види белешка 17), се прикажани намалени за ДДВ, попусти и по елиминацијата на продажбата внатре во Групацијата. Приходите се признаваат кога износот на приходот може веродостојно да се измери, и кога е веројатно дека ќе настане прилив на идни економски користи во Групацијата и специфичните критериуми од МСС 18 за продажбата на производи и давањето на услуги се исполнети за давањето на секоја од услугите на Групацијата и продажбата на производи објаснети подолу.

Договорите со претплатниците типично вклучуваат надоместок за активирање, продажба на опрема, месечна претплата и месечен реализиран сообраќај. Групацијата ги разгледува различните елементи на ваквите договори со цел посебните приходи да се прикажат за целите на МСФИ и признавањето на секој од овие приходи користејќи го методот на изведена вредност.

Групацијата им овозможува на клиентите теснопојасен и широкопојасен пристап до нејзината фиксна, мобилна и телевизиска мрежа. Приходите од услуги се признаваат кога услугите се дадени во согласност со договорните одредби и услови. Приходите од сообраќај се признаваат според искористените минути и договорените надоместоци намалени за одобрените попусти, додека приходите од претплата и услуги со фиксен надомест се признаваат во периодот за кој се однесуваат.

Приходите и трошоците поврзани со продажба на телекомуникациска опрема и додатоци се признаваат кога производите се доставени, под услов да не постојат неисполнети обврски од страна на компанијата кои имаат влијание врз конечното прифаќање на договорот од страна на купувачот.

Приходите од оперативен наем се признаваат на праволиниска основа во текот на периодот во кој се дава услугата.

Договорите за мрежни услуги се состојат од инсталација и управување со комуникациски мрежи на корисниците. Приходите од говорни и услуги за податоци кои произлегуваат од таквите договори се признаваат кога услугите се искористени од страна на корисникот.

Приходите од договори за интегрирани решенија кои бараат доставување на производи и/или услуги генерално се покриени со

договори со фиксни цени и приходите се признаваат врз основа на процент на довршеност земајќи го во превид односот на направените трошоци за извршената работа во врска со договорот и проценетите вкупни трошоци од договорот.

Приходите од договори за изградба се евидентираат со употреба на метода на процент на довршеност. Степенот на довршеност се утврдува врз основа на трошоците направени до тој датум во однос на проценетите вкупни трошоци.

Побарувањата од договори за изградба се калсификуваат во извештајот за финансиската состојба како Побарувања од купувачи и останати побарувања.

Услугите со додадена вредност главно вклучуваат SMS, MMS, WAP и слични услуги. Групацијата се јавува како носител на ваквите трансакции и последователно тие приходи се вклучуваат во оваа категорија на бруто основа. Приходите од аудио текст услуги исто така се вклучени во оваа категорија и се признаени на бруто основа бидејќи доставата на овие услуги преку мрежата е одговорност на Групацијата, Групацијата ја утврдува цената на овие услуги и ги сноси значајните ризици од овие услуги. Услугите со додадена вредност, каде Групацијата не се јавува носител на трансакциите, доколку постојат, се прикажани на нето основа.

Клиентите можат да купат припејд картички кои им овозможуваат на тие претплатници да ја користат телекомуникациската мрежа за одреден временски период. Клиентите мора да платат за ваквите услуги на денот на купувањето на припејд картичката. Приходите од продажба на припејд картички се признаваат при користењето на картичките или кога рокот на користење на картичката поминал со неискористен сообраќај.

Трети лица кои се корисници на телекомуникациската мрежа ги вклучуваат роаминг клиентите од други провајдери и останати телекомуникациски провајдери кои ја користат мрежата за телефонски разговори. Овие приходи од големопродажен (влезен) сообраќај се признаваат во периодот на користење на мрежата. Дел од приходите најчесто се плаќаат на други оператори (интерконециски) за употреба на нивните мрежи, каде што е соодветно. Приходите и

трошоците за овие телефонски разговори кои терминираат или транзитираат се прикажани на бруто основа во овие консолидирани финансиски извештаи и се признаени во периодот на користење на мрежата.

2.15. Бенефиции на вработените

2.15.1. Пензиски и останати краткорочни обврски кон вработените

Групацијата во текот на своето нормално работење врши исплати во корист на своите вработени за пензиско, здравствено и социјално осигурување како и персонален данок кои се пресметуваат според важечките законски стапки кои се на сила во текот на годината врз основа на нивните бруто плати. Надоместокот за хранарина, превоз и годишен одмор исто така се пресметува според локалното законодавство. Групацијата ги исплаќа овие придонеси кон државните и приватните фондови. Трошокот за овие исплати се прикажува на товар на билансот на успех во истиот период како и трошокот за плата. Не е направено резервирање за надоместок за неискористен годишен одмор бидејќи согласно локалната законска регулатива, работодавачот е обврзан да обезбеди услови, а вработениот да го искористи годишниот одмор во рамките на една година. Ова исто така се применува како политика на Групацијата и во согласност со историските податоци вработените ги користат нивните годишни одмори во рамките на едногодишниот законски рок. Групацијата не работи со ниедна друга пензиска програма или план за пост пензиски бенефиции и според тоа нема никаква обврска во однос на пензиите. Групацијата има законска обврска да им исплати на вработените две просечни плати во Република Македонија на денот на нивното пензионирање, за кои е призната соодветна обврска во финансиските извештаи, мерена според сегашната вредност на две просечни плати заедно со корекциите вклучени во актуарската пресметка. Обврската за дефинираната корист се пресметува годишно од страна на независни актуари со користење на метод на кредитирање на проектирана единица. Сегашната вредност на обврската за дефинираната корист е определена со дисконтирање на проценетите идни парични одливи со користење на каматни стапки на високо квалитетни обврзници, кои се деноминирани во валута во која ќе бидат

платени надоместоците. Исто така, Групацијата нема обврска да обезбедува понатамошни бенефиции на тековните и поранешните работници.

2.15.2. Бонус планови

Групацијата признава обврски и трошоци за бонуси земајќи ги во предвид финансиските и оперативните резултати.

Групацијата признава резервирања кога е обврзана со договор или кога има практика во минатото која резултирала во конструктивна обврска.

2.15.3. Отпремнини за технолошки вишок

Отпремнината за технолошки вишок се исплаќа во случај кога престанува работниот однос на вработениот пред датумот на неговото нормално пензионирање, или доколку вработениот прифати доброволно прекинување на работниот однос во замена за бенефицијата. Групацијата ги признава отпремнините за технолошки вишок доколку престане работниот однос на вработените врз основа на детален формален план без можност за отповикување или во случај доколку Групацијата понуди опција на вработените за доброволно прекинување на работниот однос.

2.16. Маркетинг трошоци

Маркетинг трошоците се евидентираат кога ќе се случат. Маркетинг трошоците се прикажани во белешка 19.

2.17. Данок од добивка

2.17.1. Тековен данок од добивка

Во 2008 година, тековниот данок на добивка се признава во билансот на успех освен делот кој се однесува на ставки признаени директно во капиталот, во кој случај тој се признава во капиталот. Тековниот данок е очекувана даночна обврска од оданочивит приход за годината, применувајќи ја важечката даночна стапка на денот на извештајот за финансиска состојба и евентуалното прилагодување на даночната обврска во однос на претходните години.

Од 2009 година, компаниите не треба да плаќаат данок на добивка на нивната добивка пред оданочување (остварена почнувајќи од

1 јануари 2009), се додека добивката не е дистрибуирана во форма на дивиденда или друга форма на дистрибуција на добивката. Доколку е исплатена дивиденда, се плаќа 10% данок на добивка на исплатената дивиденда. Данок сеуште се плаќа на непризнаените трошоци во годината во која трошоците настанале без разлика дали е дистрибуирана дивиденда или не (намален за износот на даночни кредити).

2.17.2. Одложен данок

Одложениот данок се пресметува според методот на обврски во извештајот за финансиска состојба, за износот на привремените разлики помеѓу сегашната вредност на средствата и обврските за цели на финансиско известување и вредноста користена за даночни цели. Износот на пресметаниот одложен данок се базира на очекуваниот начин на реализација или пресметка на сегашната вредност на средствата и обврските, употребувајќи ги важечките даночни стапки или стапките кои ќе важат во иднина, а се веќе објавени на денот на извештајот за финансиска состојба. Одложен данок не се пресметуваше доколку произлегува од иницијално признавање на средство или обврска од трансакција, која не е деловна комбинација, кое во времето на признавање нема влијание ниту врз сметководствената ниту врз даночната добивка или загуба. Побарувања по основ на одложени даноци се признаваа кога постоеше веројатност дека идни оданочиви добивки ќе настанат, во кој случај тие средства ќе може да се искористат. Побарувањата по основ на одложени даноци се намалуваа кога немаше веројатност дека користите од данокот ќе бидат остварени.

Како резултат промените на даночната легистлатива во Македонија кои стапија на сила од 1 јануари 2009 година, ефективната даночна стапка на недистрибуираната добивка беше намалена на нула, бидејќи данокот се плаќа само доколку добивката се дистрибуира. Според МСС 12.52А, одложените даночни средства и обврски треба да се признаат користејќи ја стапката за недистрибуираната добивка. Меѓутоа, данок сеуште се плаќа на непризнаените трошоци во годината во која тие трошоци настанале, без разлика дали дивиденда е дистрибуирана или не. Доколку овие трошоци во иднина се ослободат, тие ќе создадат

даночен кредит кој може да се искористи спрема непризнаените трошоци во годината на ослободување, т.е. данокот платен во годината поврзана со такви временни разлики создава одложено даночно средство кое може да се искористи во идни години. Според тоа, одложено даночно средство е признаено во висина до, и само во висина до која е веројатно дека времените разлики ќе се ослободат во иднина и ќе постојат ставки спрема кои овие временни разлики можат да се искористат. Одложена даночна обврска не е пресметана за недистрибуираната добивка на подружницата, бидејќи Групацијата може да го контролира времето на ослободување на времените разлики. Согласно на тоа, оваа промена резултираше во ослободување на дел од одложените даночни средства и на сите одложени даночни обврски. Во согласност со барањата на СОС 25, Групацијата го прикажа ефектот на таа промена во билансот на успех за 2009 година (види белешка 8).

2.18. Наеми

Наемите на недвижности, постројки и опрема каде Групацијата има значаен дел од ризиците и ползностите кои произлегуваат од сопственоста на истите се класифицирани како финансиски наеми.

Наемите во кои значителен дел од ризиците и ползностите од сопственоста на средствата се задржани од наемодавателот се класифицирани како оперативни наеми.

2.18.1. Оперативен наем-Групацијата како наемодавател

Средствата дадени под наем на клиенти преку оперативни наеми се вклучени во Недвижности, постројки и опрема во извештајот за финансиска состојба. Тие се амортизираат во текот на нивниот корисен век на основа конзистентна со слични основни средства. Приходите од наем се признаваат на праволиниска основа за време на траење на наемот.

2.18.2. Оперативен наем -Групацијата како наемател

Трошоците кои произлегуваат од оперативен наем се признаваат во билансот на успех на праволиниска основа за време на траење на наемот.

2.19. Добивка по акција

Добивка по акција се пресметува со делење на добивката кој се однесува на имателите на акции на Друштвото за периодот со просечниот број на важечки обични акции.

2.20. Дивиденди

Дивидендите се признаваат како обврска, при што се намалува капиталот, во финансиските извештаи на Групацијата во периодот кога се одобрени од страна на акционерите на Друштвото.

2.21. Сегменти

Оперативните сегменти на Групацијата се базираат на деловните сегменти, фиксен и мобилен, што е во согласност со интерните извештаи доставени до главниот извршен носител на одлуки, Генералниот извршен директор (ГИД) кој добива совети од Менаџмент Колегиумот (МК) на Друштвото. ГИД е одговорен за алокација на ресурсите, и оценување на остварувањата на оперативните сегменти. Сметководствените политиките и принципите на мерење на оперативните сегменти се исти со тие на Групацијата, опишани во делот Значајни сметководствени политики (види белешка 2). Во финансиските извештаи Групацииските сегменти се известени на начин конзистентен со интерното известување. Двата оперативни сегменти, фиксен и мобилен се претставени од двата посебни правни ентитети, Македонски Телеком АД – Скопје, и Т-Мобиле АД Скопје, соодветно.

Приходите на оперативните сегменти вклучуваат приходи од надворешни корисници како и внатрешниот приход генериран од останатите сегменти. Оперативните сегменти, како два посебни правни ентитети, фактурираат приходи за услугите дадени на другите сегменти еднакво како за надворешните корисници. Резултатите на Оперативните сегменти ГИД и МК ги надгледуваат преку ЕБИТДА (добивка пред камата, данок од добивка и амортизација), која од страна на Групацијата е дефинирана како Оперативна добивка без трошок за амортизација.

ГИД и МК не ги надгледуваат средствата и обврските на ниво на сегменти, сепак средствата на сегментите се исто така обелоденети според барањата на МСФИ 8 (види белешка 25).

Друг важен клучен индикатор за остварувањето надгледуван на ниво на сегментите се капиталните издатоци (сарех), кои се определени како зголемувања на Недвижности, постројки и опрема и на Нематеријалните средства.

2.22. Споредбени информации

Споредбените информации презентирани во консолидираните финансиски извештаи се конзистентни со презентацијата во тековната година, и никакви значајни промени не се рекласификувани за компаративни цели.

3. Управување со финансискиот ризик

3.1. Финансиски фактори на ризик

Групацијата не применува сметководство за заштита од ризик на своите финансиски инструменти, сите добивки и загуби се признаваат во билансот на успех, освен финансиските средства класифицирани како расположливи за продажба кои се признаваат друг сеопфатен приход. Во основа Групацијата е изложена на ризик од движењето на курсевите, каматните стапки и пазарните цени, кои влијаат на нејзините средства и обврски. Управувањето со финансискиот ризик има за цел да ги ограничи овие пазарни ризици преку континуирани оперативни и финансиски активности.

Деталните објаснувања на ризиците, управувањето со истите како и сензитивните анализи се дадени подолу. Сензитивните анализи вклучуваат потенцијални промени во добивката пред оданочување. Влијанијата обелоденети подолу се износи после оданочување, пресметани употребувајќи даночна стапка од 10%. Потенцијалните влијанија кои се обелоденети (намалени за данокот) се исто така применливи на капиталот на Групацијата.

3.1.1. Пазарен ризик

Пазарниот ризик се дефинира како ризик дека реалната вредност или вредноста или идните готовински текови на финансискиот инструмент ќе варираат како резултат на промени во пазарните цени” и вклучува каматен ризик, валутен ризик и други ценовни ризици.

Бидејќи голем дел од приходите и расходите на Групацијата се во денари, функционалната валута на Друштвото е денарот, и како резултат на што целта на Групацијата е да се сведе на минимум нивото на финансиски ризик во поглед на денарот.

За презентирање на пазарните ризици, МСФИ 7 бара сензитивни анализи кои ги покажуваат ефектите од хипотетичните промени на релевантните варијабилни на ризикот врз добивката или загубата и акционерскиот капитал. Периодичните влијанија се утврдуваат со поврзување на хипотетичните промени во варијабилите на ризикот врз состојбата на финансиските инструменти на датумот на извештајот за финансиска состојба. Се претпоставува дека состојбата на датумот на извештајот за финансиска состојба е репрезентативен за целата година.

а) Валутен ризик

Функционална валута на Друштвото е македонскиот денар.

Изложеноста на валутен ризик е поврзана со поседување на депозити во банки кои се деноминирани во странска валута и од оперативни активности на приходи од и плаќања кон меѓународни телекомуникациски оператори како и издатоците за недвижности, постројки и опрема и нематеријални средства кои произлегуваат од обврски кон добавувачи од странски земји.

Девизната валута од која произлегува овој ризик првенствено е ЕУР. Групацијата користи парични депозити во странски валути претежно во ЕУР и парични депозити во МКД со девизна клаузула со цел заштита од странски валутен ризик како и домашниот валутен ризик во согласност со расположливите понуди на банките.

Групацијата управува со изложувањата на ризик од курсни стапки преку одржување на повисок износ на депозити во ЕУР како докажана стабилна валута и со streмење кон намалување на бројот на договори со странски оператори во УСД како релативно нестабилна валута во периодот и со извршување на плаќање во УСД од готовинските резерви во таа валута.

Сензитивната информацијата за валутниот ризик која се бара според МСФИ 7 е ограничена на ризиците кои произлегуваат од финансиски инструменти изразени во валути кои се различни од функционалната валута во која се мерат.

Групацијата акумулираше повеќе готовина во ЕУР и УСД во споредба со нејзините трговски обврски во ЕУР и УСД. На 31 декември 2009 година, доколку ЕУР би било 1% (2008 година: 5%) послабо или посилено во споредба со МКД, добивката би била МКД 43.357 илјади (2008 година: МКД 322.324 илјади) по оданочување во нето билансот повисока или пониска, соодветно. На 31 декември 2009 година, доколку УСД би бил 1% (2008 година: 5%) послаб или посилен во споредба со МКД, добивката би била МКД 375 илјади (2008 година: МКД 20.829 илјади) по оданочување во нето билансот повисока или пониска, соодветно.

б) Каматен ризик

Каматниот ризик е ризик дека реалната вредност или идните готовински текови на финансискиот инструмент ќе варираат како резултат на промени во каматните стапки на пазарот.

Промената во каматните стапки и каматните маргини можат да влијаат врз финансиските трошоци и повратот на финансиските инвестиции.

Каматниот ризик и ризикот од приносот на инвестицијата се од секундарна важност споредено со сигурносните цели и целите за ликвидноста опишани погоре. Групацијата го дефинирање на фиксни каматни стапки во периодот на валидност на определена финансиска инвестиција. Инвестициите се ограничени на форми на финансиски инвестиции со релативно низок ризик во очекување на објективен принос во однос на претпоставениот ризик.

Групацијата нема каматоносни обврски, но има ризик од каматните стапки во поглед на паричните депозити во банки и заемите кон вработените. Групацијата нема политика за заштита од каматниот ризик. Промените кај пазарните каматни стапки влијаат врз каматата добиена од депозитите во банки.

На 31 декември 2008 година, Групацјата имаше депозити во износ од МКД 11.056.018 илјади (вклучувајќи и депозити по видување), при што пораст од 1 % на пазарните каматни стапки ќе предизвика зголемување (*ceteris paribus*) на каматата која се добива од МКД 99.504 илјади по оданочување на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата. На 31 декември 2009 година, Групацјата има депозити во износ од МКД 10.652.481 илјади (вклучувајќи и депозити по видување), при што пораст од 1 % на пазарните каматни стапки ќе предизвика зголемување (*ceteris paribus*) на каматата која се добива од приближно МКД 95.872 илјади по оданочување на годишно ниво додека слични намалувања ќе предизвикаат исти намалувања во каматата која се добива.

в) Друг ценовен ризик

Инвестициите на Групацјата се во акционерски капитал на други субјекти што јавно тргуваат на македонската берза, како на официјалниот така и на редовниот пазар. Менаџментот постојано го следи портфолиото на инвестициите во акционерски капитал врз основа на фундаментални и технички анализи на акциите. Сите одлуки за купување и продавање ги одобруваат соодветните тела на Компанијата. Во согласност со стратегијата на Групацјата, инвестициите во рамките на портфолиото се чуваат до моментот кога ќе се создадат поволни услови на пазарот за продажба на истите.

Како дел од презентирањето на пазарните ризици, МСФИ 7 исто така бара обелоденувања за тоа како хипотетичките промени во варијабилите на ризикот влијаат на цената на финансиските инструменти. На 31 декември 2008 и 2009 година Групацјата има инвестиции кои би можеле да бидат засегнати од варијабилите на ризикот како што се берзанските цени.

На 31 декември 2008 година Групацјата има МКД 61.476 илјади инвестиции во акционерски капитал на други субјекти кои што јавно се тргуваат на македонската берза, при што пораст од 20 % на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) МКД 11.065 илјади добивка по оданочување а слично намалување би предизвикало исто таква загуба во билансот на успех. Износот на инвестиции во акционерски капитал на други

субјекти кои јавно се тргуваат на македонската берза на 31 декември 2009 година изнесува МКД 61.376 илјади, при што пораст од 20 % на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) МКД 11.048 илјади добивка по оданочување, а слично намалување би предизвикало исто таква загуба во билансот на успех.

3.1.2. Кредитен ризик

Кредитен ризик се дефинира како ризик дека една страна на финансиски инструмент ќе предизвика финансиска загуба за другата страна со тоа што нема да исполни одредена обврска.

Групацјата е изложена на кредитен ризик од своите оперативни активности и од одредени финансиски активности.

Ограничувањата во соработниците се одредуваат врз основа на доставените банкарски гаранции во согласност со пазарните услови на оние банки кои сакаат да издадат банкарска гаранција. Вкупниот износ на банкарските гаранции кои ќе бидат обезбедени треба да го покрие износот на проектираните слободни парични средства на Групацјата.

Во однос на финансиските активности трансакциите примарно се склучуваат со соработници (банки) кои имаат кредитен рејтинг од најмалку BBB+ (или еквивалент) или каде што соработникот има доставено банкарска гаранција каде што банката гарант треба да биде со кредитен рејтинг од BBB+ (или еквивалент).

Во случај кога расположливите средства на Групацјата го надминуваат вкупниот износ на добиени банкарски гаранции спомнати погоре, финансиското инвестирање на расположливите парични средства се врши во согласност со проценката на банкарскиот ризик базиран на CAEL методологијата како индиректен систем на оценување.

Одлуките за депонирање се прават врз основа на следните приоритети:

- Да се депонира во банки (банки со кој Deutsche Telekom AG најчесто соработува, доколку е возможно) со обезбедена банкарска гаранција од банките со најдобар рејтинг и најдобар квалитет на банкарска гаранција.

- Да се депонира во банки со обезбедена банкарска гаранција од банки со понизок рејтинг и послаб квалитет на банкарската гаранција.
- Доколку вкупниот износ на депозити не може да се пласира во банки покриени со банкарска гаранција со најмалку BBB+ рејтинг (или еквивалентен кредитен рејтинг), тогаш депозитите ќе се пласираат во локални банки без банкарска гаранција. Во овој случај одредувањето на ограничувањата на соработниците по банки ќе бидат направени во согласност со CAEL методологијата (оцена на ризичните делови на банката – капитал, средства, добивка и ликвидност).

CAEL методологијата во основа ги оценува финансиските показатели на банките кои се составен дел од четирите CAEL компоненти - Капитал, Средства, Добивка и Ликвидност. Крајната оценка на банките (на скала од 1 до 5) е поврзана со работењето и перформансите на банките за анализираниот период. Политика на Групацјата е да инвестира во банки чија конечна оценка варира во рамките на следниве 3 ранга:

A - Банки со оцена од 1,84 до 2,45 – инвестиции кои не надминуваат 80% од акционерскиот капитал на банката

B - Банки со оцена од 2,46 до 3,07 – инвестиции кои не надминуваат 70% од акционерскиот капитал на банката

C - Банки со оцена од 3,08 до 3,69 – инвестиции кои не надминуваат 60% од акционерскиот капитал на банката

Процесот на управување со кредитни ризици од оперативни активности вклучува превентивни мерки како што се проверка на кредибилитет и превентивни забрани, корективни мерки во текот на законските односи како на пример активности за опоменување и исклучување, соработка со агенции за наплата и наплата по законски односи како што се процеси на оптужување, судски постапки, вклучување на извршната единица и факторинг. Задоцнетите плаќања се следат преку постапка за проследување на долг врз основа на видот на корисникот, кредитната класа и износот на долгот. Кредитниот ризик се контролира преку проверка на кредибилитет - што утврдува дека

корисникот нема долг и кредитната вредност на корисникот и преку превентивни забрани - што го утврдува кредитниот лимит врз основа на претходните приходи од сообраќај генерирани од корисникот. Групацјата нема значајна концентрација на кредитен ризик кон поединечна странка или кон група на странки кои имаат слични карактеристики.

Процедурите на Групацјата обезбедуваат на перманентна основа дека продажбата се извршува на корисници со соодветна кредитна историја и дека не се надминува лимитот за изложување на кредитен ризик.

Максималната изложеност на кредитниот ризик е презентирана преку сегашната вредност на финансиските средства во извештајот за финансиска состојба. Последователно на тоа, Групацјата смета дека нејзината максимална изложеност на кредитен ризик е претставена со износот на побарувањата намалени за исправката на вредноста признаена на денот на извештајот за финансиска состојба.

Следнава табела ја претставува изложеноста на кредитен ризик на Групацјата во 2009 и 2008:

Во илјади денари	2009	2008
Депозити во банки	8.672.244	9.932.605
Парични средства и еквиваленти на парични средства	1.980.237	1.123.417
Побарувања од купувачи-домашни	2.592.841	2.455.617
Побарувања од купувачи-странски	70.793	261.212
Заеми за вработени	121.924	111.625
Побарувања од поврзани страни	58.821	71.385
Останати побарувања	11.241	31.898
	<u>13.508.101</u>	<u>13.987.759</u>

Парични средства и еквиваленти на парични средства во табелата погоре ја исклучува благајната за која не постои кредитен ризик.

Најголемата вредност на депозит во 2009 година е МКД 1.260.000 илјади (2008: МКД 1.473.895 илјади) и Групацјата има депозити во 5 домашни банки (2008: 10 домашни банки).

3.1.3. Ризик за ликвидност

Ризикот за ликвидност е ризик дека Друштвото може да најде на тешкотии за подмирување на обврските поврзани со финансиските обврски.

Ризик за ликвидност се дефинира како ризик дека Групацјата нема да биде во можност навремено да ги подмири или исполни своите обврски.

Инвестициското портфолио ќе остане доволно ликвидно со цел да се задоволат сите оперативни барања кои можат разумно да се предвидат. Ова е постигнато со структурирање на портфолиото така да финансиските инструменти доспеваат истовремено со потребата од парични средства за задоволување на предвидените потреби.

Политика на Друштвото е да одржува вишок на парични средства и еквиваленти на паричните средства за подмирување на обврските во догледна иднина. Секој вишок на парични средства е депониран во комерцијалните банки.

Процесот за управување со ликвидноста на Групацјата вклучува предвидување на готовински текови од главните валути и разгледување на нивото на потребните ликвидни средства земајќи ги во предвид податоците од бизнис планот, наплатите и одливот. Месечните, полугодишните и годишните парични проекции се изготвуваат и ажурираат на дневна основа од страна на Секторот за управување со готовина.

3.2. Управување со капитални ризици

Целите на Групацјата при управување со капиталот е да се заштити способноста на Групацјата да работи на континуирана основа со цел да обезбеди поврат за акционерите и бенефиции за другите заинтересирани страни и да одржува оптимална структура на капитал со цел намалување на трошокот за капитал. Вкупниот капитал со кое што управува Друштвото на 31 декември 2009 година е МКД 17.970.698 илјади, според локалните општоприфатени сметководствени принципи (2008: МКД 17.661.389 илјади). Од овој износ МКД 9.583.888 илјади (2008: МКД 9.583.888 илјади) претставуваат акционерски капитал, додека МКД 1.916.777 илјади (2008: МКД 1.916.777 илјади) претставуваат законски резерви, кои не се распределуваат (види белешка 2.13). Друштвото исто така има купено сопствени акции (види белешки 2.12 и 16.1). Трансакцијата е во согласност со локалните законски барања со стекнувањето на сопствените акции, да не се намали имотот на Друштвото под износот на основната главнина и резервите коишто, според закон или според статутот на Друштвото, не смеат да се користат за исплата на акционерите. Исто така, согласно локалните законски барања дивиденда може да биде исплатена на акционерите во износ којшто нема да ја надминува вкупно остварената добивка искажана со годишната сметка и со финансиските извештаи, зголемена за пренесената нераспределена добивка од претходните години или со резервите кои можат да се распределуваат, односно кој ги надминуваат законските резерви и резервите определени со статутот на Друштвото. Друштвото е во согласност со сите законски барања кои се однесуваат на капиталот.

3.3.Проценка на објективна вредноста

Паричните средства и еквивалентите на парични средства, побарувањата од купувачи и другите тековни финансиски средства се краткорочни. Поради ова нивната сегашна вредност на денот на извештајот за финансиска состојба е приближна на нивната објективна вредност.

Објективната вредност на нетековниот дел од побарувањата од купувачи ги вклучува заемите на вработени и се определува користејќи техника на дисконтиран паричен тек.

Финансиските средства расположливи за продажба претставуваат акции вреднувани по објективна вредност.

Објективната вредност на јавно тргуваните финансиски средства прикажани по објективна вредност преку билансот на успех се базира на објавената пазарна вредноста на денот на извештајот за финансиска состојба.

4. Значајни сметководствени проценки и претпоставки

Групацијата прави проценки и претпоставки што се однесуваат на иднината. Проценките и мислењата континуирано се вреднувани и се базираат на минато искуство и други фактори, вклучувајќи ги очекувањата за идни настани за кои што се верува дека се разумни под соодветните услови. Најзначајните проценки и претпоставки се обелоденети подолу.

4.1. Корисен век на средствата

Определувањето на корисниот век на средствата се базира на историското искуство со слични средства, како и очекуваниот технолошки развој и промените во пошироките економски или индустриски фактори. Соодветноста на проценетиот корисен век се ревидира на годишна основа или секогаш кога се појавуваат индикации за значајни промени во дадените претпоставки. Веруваме дека сметководствените проценки поврзани со одредувањето на корисниот век на средствата се значајни сметководствени проценки земајќи го во предвид тоа дека вклучуваат претпоставки за технолошкиот развој во иновативна индустрија и во голем дел зависат од инвестиционите планови на Групацијата. Понатаму, поради тоа што корисниот век на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните средства во рамките на вкупните средства е значителен, влијанието на било кои промени во оценките може да биде материјално за нашите финансиски позиции и резултати од работењето. Пример, кога Друштвото би го намалило просечниот корисен век на недвижностите, опремата и постројките и нематеријалните средства за 10%, тоа би резултирало во зголемување на годишниот трошок за амортизација во приближен износ од МКД 309.321 илјади. Види белешка 11 за промените направени во корисниот век во годините за кои се известува.

Групацијата постојано воведува нови услуги и платформи вклучувајќи, но не и ограничувајќи се, на Универзален мобилен телекомуникациски систем (UMTS) базиран на широкопојасени услуги во мобилните комуникации како и поставување на оптички кабли. Во случај на воведување на вакви нови услуги, Групацијата спроведува ревизија на корисниот век на веќе постоечките платформи, но во најголемиот број случаи овие сервиси се дизајнирани да коегзистираат со старите платформи, без да предизвикаат промени кај новите технологии. Последователно, корисниот век на постарите платформи вообичаено не треба да се скратува.

4.2. Можни оштетувања на недвижностите, постројките и опремата и нематеријални средства

Ние го проценуваме оштетувањето на препознатливи недвижности, постројки и опрема и нематеријални средства секогаш кога постои причина за верување дека сегашната вредност значително ја надминува надоместувачката вредност и таму каде што се очекува оштетување на вредноста. Надоместувачката вредност се добива по пат на пресметка, при која се користи широк спектар на претпоставки

и фактори кои влијаат на истите. Покрај другото, ги земаме во предвид идните приходи и расходи, технолошката застареност, дисконтинуитет во услугите и други промени на околности кои можат да доведат до оштетување. Доколку оштетувањето е утврдено со методата на употребна вредност, се утврдува објективна вредност намалена за трошоци за продажба (ако може да се утврди), за да се утврди точниот износ на оштетувањето (ако постои). Земајќи во предвид дека ова се врши врз основа на проценки и мислења, вредноста на можните оштетувања може да биде значително различна од она која е добиена по пат на овие калкулации. Раководството изврши тестирање за оштетеност врз основа на проекции за паричните текови за 10 години и употреби предвидена стапка на постојан раст од 1% за да ја утврди терминалната вредност после 10 години. Употребната вредност беше утврдена со анализа на дисконтираните парични текови, користејќи стапка од 8,55%.

4.3. Можни исправки на побарувања од купувачи и други побарувања

Ние пресметуваме исправка на вредност на спорни побарувања базирајќи се на проценетите загуби кои произлегуваат од неможноста на корисниците да ги извршат плаќањата. За најголемите купувачи и странските купувачи исправката е пресметана на индивидуална основа, додека за другите купувачи е пресметана на портфолио основа, која се базира на доспеаноста на побарувањата и минатото искуство со отпишување на побарувањата, кредитната способност на корисниците и неодамнешните промени на условите на плаќање (види белешка 2.4.1 (б)). Овие фактори се разгледуваат периодично, и кога е потребно се вршат промени во пресметката. Ако финансиската состојба на нашите корисници се влошува, тековните отписи на побарувањата можат да бидат и повисоки од очекуваните и можат да го надминат нивото на исправки кои што се признаени досега (види белешка 3.1.2).

4.4. Резервирања

Резервирањата воглавно се базираат на проценка особено во правни спорови. Групацијата ја проценува веројатноста од настанување на негативен исход како резултат на минат настан, и доколку веројатноста за одлив на економски користи е оценета како поголема од 50%, Групацијата врши резервирање за целиот износ на обврската. Бидејќи проценката на веројатноста се врши врз основа на претпоставки, во некои случаи проценката може да не биде во согласност со евентуалниот исход на случајот.

4.5. Трошоци за стекнување на претплатници

Трошоците за стекнување на претплатници примарно вклучуваат загуби од продажба на опрема (приходите и трошоците се прикажани одделно) и надоместоци платени на агенти за стекнување на претплатници. Директните надоместоци прибрани од претплатниците за активирање или конектирање се маргинални во споредба со трошоците за стекнување. Овие приходи и трошоци се признаени кога претплатникот ќе биде приклучен на фиксната или мобилната мрежа на Групацијата. Ваквите трошоци или приходи не се капитализирани или одложени. Овие трошоци за стекнување (загуби) се признати веднаш иако не се соодветно одделени од другите маркетинг трошоци. Вкупниот износ на трошоци за надоместоци платени на агенти во 2009 е МКД 373.557 илјади (2008: 498.024 илјади).

5. Парични средства и еквиваленти на паричните средства

Во илјади денари	2009	2008
Депозити по видување	1.980.237	1.123.413
Благајна	11.837	103
Парични еквиваленти	-	4
	<u>1.992.074</u>	<u>1.123.520</u>

Каматната стапка на депозити по видување во банки се движи од 2,21% до 4,10% на годишно ниво (2008: 1,60% до 6,90% на годишно ниво). Овие депозити имаат рок на доспевање помал од 3 месеци.

Друштвото има ограничени парични средства во вредност од МКД 14.217 илјади (2008: МКД 16.891 илјади) кои претставуваат гаранции за извршување на продажни проекти.

Сегашната вредност на парични средства и еквиваленти на парични средства се изразени како што следи:

Во илјади денари	2009	2008
МКД	1.817.334	1.013.822
ЕУР	168.803	96.762
УСД	5.925	12.932
Останато	12	4
	<u>1.992.074</u>	<u>1.123.520</u>

Во продолжение е прегледот на депозити по видување по категории и по кредитен рејтинг на Гаранторот (види белешка 3.1.2):

Во илјади денари	2009	2008
A	-	825.128
B	-	51.933
C	-	246.352
Кредитен рејтинг на Гаранторот: A	602.777	-
Кредитен рејтинг на Гаранторот: A-	252.875	-
Кредитен рејтинг на Гаранторот: BBB+	1.124.585	-
	<u>1.980.237</u>	<u>1.123.413</u>

6. Депозити во банки

Депозитите во банки претставуваат парични средства во реномирани домашни банки, со каматна стапка помеѓу 2,00% - 4,85% годишно (2008: од 2,35%- 6,15% годишно) и со доспеаност од 3 до 12 месеци.

Сегашната вредност на депозитите во банките е деноминирана по валути како што следи:

Во илјади денари	2009	2008
МКД	3.225.202	2.098.761
ЕУР	5.446.400	7.371.000
УСД	642	462.844
	<u>8.672.244</u>	<u>9.932.605</u>

Во продолжение е прегледот по банки и категории и по кредитен рејтинг на Гаранторот (види белешка 3.1.2):

Во илјади денари	2009	2008
A	-	8.702.455
Кредитен рејтинг на Гаранторот: A+	1.235.598	-
Кредитен рејтинг на Гаранторот: A	590.050	-
Кредитен рејтинг на Гаранторот: A-	3.720.308	-
Кредитен рејтинг на Гаранторот: BBB+	3.126.288	1.230.150
	<u>8.672.244</u>	<u>9.932.605</u>

7. Побарувања од купувачи и останати побарувања

Во илјади денари	2009	2008
Побарувања од купувачи - домашни	4.657.312	4.472.252
Намалено за: исправка на вредноста	(2.064.471)	(2.016.635)
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.592.841	2.455.617
Побарувања од купувачи-странски	70.793	261.212
Побарувања од поврзани субјекти	58.821	71.385
Заеми дадени на трети страни	3.033	2.999
Намлено за: исправка на вредноста	(3.033)	-
Заеми дадени на трети страни - нето	-	2.999
Заеми за вработени	121.924	111.625
Останати побарувања	11.241	28.899
Финансиски средства	2.855.620	2.931.737
Аванси дадени на добавувачите	178.753	144.005
Намалено за: исправка на вредноста	(74.156)	(74.156)
Аванси дадени на добавувачите - нето	104.597	69.849
Претплати и пресметани приходи	69.938	92.610
Останато	2.195	4.299
	<u>3.032.350</u>	<u>3.098.495</u>
Намалено за нетековен дел:		
Заеми за вработени	(107.917)	(98.887)
Тековен дел	2.924.433	2.999.608

Побарувањата од поврзани страни претставуваат побарувања од Magyar Telekom Group и Deutsche Telekom Group (види белешка 29).

Заемите за вработените се обезбедени со хипотека на недвижност или меница.

Заеми дадени на трети страни претставува заем со референтната каматна стапка на 6 месечен ЕУРИБОР со маргина од 0,3%. Заемите одобрени за вработените имаат годишна каматна стапка од 4,55% и 7% годишно (2008: 4,55% и 7% годишно).

Сите нетековни побарувања се со датум на доспевање до 15 години од денот на извештајот за финансиска состојба.

На 31 Декември 2009 година за побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 2.643.922 илјади (2008: МКД 2.854.740 илјади) има исправка на вредноста. Старосната структура на овие побарувања е како што следи подолу:

Во илјади денари	2009	2008
Помалку од 30 дена	353.533	402.064
Помеѓу 31 и 180 дена	337.366	315.649
Помеѓу 181 и 360 дена	185.326	145.679
Повеќе од 360 дена	1.767.697	1.991.348
	<u>2.643.922</u>	<u>2.854.740</u>

Вкупниот износ на исправката на вредност за побарувања од домашни купувачи е МКД 2.064.471 илјади (2008: МКД 2.016.635 илјади). Од оваа вредност МКД 1.919.553 илјади (2008: 1.923.691 илјади) се однесуваат на исправка според старосна структура на спомнатите побарувања. Вредноста од МКД 83.835 илјади (2008: МКД 40.359) се побарувања од купувачи во стечај и ликвидација за кои има исправка за целата нивна вредност. Дополнително Групацијата има исправка на вредноста на индивидуална основа на одредена група клиенти во износ од МКД 61.083 илјади (2008: МКД 52.585 илјади).

Износот на исправка спореден со бруто вредноста на побарувањата од домашни купувачи главно е резултат на побарувања кои се доспеани повеќе од 360 дена. Вкупната вредност на побарувањата за кои е направена исправка за целата нивна вредност е МКД 1.656.505 илјади (2008: 1.626.035). Овие побарувања се главно од купувачи кои се исклучени во две насоки, купувачи кои се демонтирани, оптужени купувачи и купувачи кои веќе не ги користат услугите на Групацијата.

Објективната вредност на побарувања од купувачите и останати побарувања се како што следат подолу:

Во илјади денари	2009	2008
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.592.841	2.455.617
Побарувања од купувачи-странски	70.793	261.212
Побарувања од поврзани субјекти	58.821	71.385
Заеми за трети лица	-	2.999
Заеми за вработени	121.924	111.625
Останати побарувања	11.241	28.899
Финансиски средства	2.855.620	2.931.737
Аванси дадени на добавувачите	104.597	69.849
Претплати и пресметани приходи	69.938	92.610
Останато	2.195	4.299
	<u>3.032.350</u>	<u>3.098.495</u>

Движење на исправката на вредноста на сомнителни и спорни побарувања од домашни купувачи

Во илјади денари	2009	2008
Исправка на вредност на 1 јануари	2.016.635	1.907.947
Расход во текот на годината	199.091	189.604
Отпис	(151.255)	(80.916)
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>2.064.471</u>	<u>2.016.635</u>

Движење на исправката на вредноста на сомнителни и спорни побарувања за аванси дадени на добавувачи

Во илјади денари	2009	2008
Исправка на вредност на 1 јануари	74.156	74.397
Расход во текот на годината	-	105
Искористени	-	(346)
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>74.156</u>	<u>74.156</u>

Побарувањата за кои има исправка на вредност се отпишуваат кога нема очекување за дополнителни приливи.

На 31 декември 2009 година побарувањата од странски купувачи во износ од МКД 53.579 илјади (2008: МКД 118.900 илјади) беа застарени, но за нив нема исправка. Ова се однесува на купувачи од странство пресметани на индивидуална база во согласност со минатото искуство на Групацијата и тековните очекувања.

Анализата на овие застарени побарувања од странски купувачи е како што следи подолу:

Во илјади денари	2009	2008
Помалку од 30 дена	19.159	52.355
Помеѓу 31 и 60 дена	11.200	34.566
Помеѓу 61 и 90 дена	11.899	3.807
Помеѓу 91 и 180 дена	460	4.201
Помеѓу 181 и 360 дена	3.349	2.710
Повеќе од 360 дена	7.512	21.261
	<u>53.579</u>	<u>118.900</u>

Нема други побарувања кои се застарени но за кои нема исправка освен горе спомнатите.

Групацијата има побарувања од домашните купувачи со изменети договорни услови со сегашна вредност од МКД 34.656 илјади (2008: МКД 28.497 илјади). За сегашната вредност на заемите и побарувањата, кои инаку би биле застарени а се со изменети услови, не е направена исправка на вредноста доколку наново договорените готовински текови се сметаат за сигурни.

Сегашната вредност на нетековни и други побарувања на Групацијата се изразени во следните валути:

Во илјади денари	2009	2008
МКД	102.263	93.260
ЕУР	5.654	5.627
	<u>107.917</u>	<u>98.887</u>

Сегашната вредност на побарувања од купувачи и останати побарувања се изразени во следните валути:

Во илјади денари	2009	2008
МКД	2.778.433	2.650.762
ЕУР	138.122	317.559
УСД	2.566	22.922
Останато	5.312	8.365
	<u>2.924.433</u>	<u>2.999.608</u>

Кредитниот квалитет на побарувањата од купувачите кои не се застарени ниту има исправка на вредноста за нив се проценети врз база на податоците од минатото за доцнење во плаќањето на купувачите.

Категориите за кредитниот квалитет на побарувањата од домашните купувачи кои не се застарени ниту им е извршена исправка на вредноста се како што следи подолу:

Во илјади денари	2009	2008
Група 1	1.542.870	1.197.725
Група 2	324.133	214.286
Група 3	146.387	205.501
	<u>2.013.390</u>	<u>1.617.512</u>

Категориите за кредитниот квалитет на побарувањата од странските купувачи кои не се застарени ниту има исправка на вредноста за нив се како што следи подолу:

Во илјади денари	2009	2008
Група 1	14.966	97.652
Група 2	2.248	44.558
Група 3	-	102
	<u>17.214</u>	<u>142.312</u>

Група 1 – Корисниците во фиксната телефонија кои што во просек вршат плаќање на нивните сметки пред истекот на рокот за плаќање и корисници во мобилната телефонија без исклучувања во последните 12 месеци.

Група 2 – Корисниците во фиксната телефонија кои што во просек вршат плаќање на нивните сметки на денот на истекот на рокот за плаќање и корисници во мобилната телефонија до 3 исклучувања во последните 12 месеци.

Група 3 – Корисниците во фиксната телефонија кои што во просек вршат плаќање на нивните сметки по истекот на рокот за плаќање и корисници во мобилната телефонија со повеќе од 3 исклучувања во последните 12 месеци.

8. Одложени даночни (средства)/обврски

Признаени одложени даночни (средства)/ обврски

Одложените даночни (средства)/обврски се однесуваат на следните ставки:

Во илјади денари	Средства		Обврски		Нето	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Недвижности, постројки и опрема	(1.951)	-	-	488.638	(1.951)	488.638
Нематеријални средства	-	(6.861)	-	-	-	(6.861)
Залихи	-	(34)	-	-	-	(34)
Побарувања од купувачите и останати побарувања	(1.426)	(219.084)	-	-	(1.426)	(219.084)
Одложен приход	(16.448)	(87.183)	-	-	(16.448)	(87.183)
Финансиски средства по објективна вредност преку биланс на успех	(1.555)	-	-	1.591	(1.555)	1.591
Обврски кон добавувачи и други обврски	(5.818)	(13.200)	-	-	(5.818)	(13.200)
Резервирања	(33.577)	(116.032)	-	-	(33.577)	(116.032)
Даночни (средства) /обврски	(60.775)	(442.394)	-	490.229	(60.775)	47.835
Нетирање на данок		442.394	-	(442.394)		-
Нето даночни средства/(обврски)	(60.775)	-	-	47.835	(60.775)	47.835

Одложените даночни средства и обврски се нетираат кога постои законско право за порамнување на тековните даночни средства наспроти тековните даночни обврски и кога одложените даноци се однесуваат на исти даночни власти.



Нетираните вредности се како што следи:

30|31

Во илјади денари	2009	2008
Одложени даночни средства:		
Одложени даночни средства кои треба да се надоместат за повеќе од 12 месеци	22.069	283.276
Одложени даночни средства кои треба да се надоместат за 12 месеци	38.706	159.118
	60.775	442.394
Одложени даночни обврски:		
Одложени даночни обврски кои треба да се надоместат за повеќе од 12 месеци	-	(490.229)
Одложени даночни обврски кои треба да се надоместат за 12 месеци	-	-
	-	(490.229)
Нето одложени даночни средства/(обврски)	60.775	(47.835)

Согласно промените во законската легислатива во Македонија која стапи на сила од 1 јануари 2009 година, дел од одложените даночни средства и сите даночни обврски беа ослободени (види белешка 2.17.2).

Движење на времените разлики во текот на годината

Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2009	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2009	Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2008	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2008
Недвижности, постројки и опрема	488.638	(490.589)	(1.951)	Недвижности, постројки и опрема	505.865	(17.227)	488.638
Нематеријални средства	(6.861)	6.861	-	Нематеријални средства	(15.911)	9.050	(6.861)
Залихи	(34)	34	-	Залихи	(248)	214	(34)
Побарувања од купувачите и останати побарувања	(219.084)	217.658	(1.426)	Побарувања од купувачите и останати побарувања	(198.762)	(20.322)	(219.084)
Одложен приход	(87.183)	70.735	(16.448)	Одложен приход	(56.655)	(30.528)	(87.183)
Финансиски средства по објективна вредност преку билансот на успех	1.591	(3.146)	(1.555)	Финансиски средства по објективна вредност преку билансот на успех	3.469	(1.878)	1.591
Обврски кон добавувачи и други обврски	(13.200)	7.382	(5.818)	Обврски кон добавувачи и други обврски	(14.207)	1.007	(13.200)
Резервирања	(116.032)	82.455	(33.577)	Резервирања	(83.944)	(32.088)	(116.032)
Одложени даночни обврски (нето)	47.835	(108.610)	(60.775)	Одложени даночни обврски (нето)	139.607	(91.772)	47.835

До 2008 година основните причини за појавувањето на времените разлики се должат на елиминацијата на ревалоризацијата направена во согласност со законските одредби и разликата помеѓу даночно признаениот и сметководствениот амортизационен трошок. Исто така, разликата во третманот на резервирањата и исправката на вредноста на побарувањата од купувачите и останатите побарувања за даночни и сметководствени цели придонесуваат за појавување на времените разлики. Како резултат на промените во законската легислатива во Македонија кои стапија на сила од 1 јануари 2009 година, времените разлики во 2009 година се однесуваат на непризнаените трошоци кои даваат основа за идни даночни кредити, најмногу поради резервирања направени на товар на Билансот на успех (види белешка 2.17 и белешка 23).

9. Залихи

Движење на исправката на вредност на залихите до нето продажна вредност

Во илјади денари	2009	2008	Во илјади денари	2009	2008
Материјали	129.636	75.722	Состојба на 1 јануари	30.993	21.465
Трговски стоки	444.615	235.214	Трошок за годината	39.018	23.231
Исправка на вредност на залихите до нето продажна вредност	(44.912)	(30.993)	Отпис на залихи	(25.099)	(13.703)
	529.339	279.943	Состојба на 31 декември	44.912	30.993

Намалувањето на вредноста на залихите се однесува на трговска стока. Отписот на залихите до нето продажна вредност е врз основа на анализа на пониската од набавната и нето продажната вредност на датумот на извештајот за финансиска состојба.

10. Нетековни средства наменети за продажба

Нетековните средства наменети за продажба вклучуваат недвижности, постројки и опрема кои се неупотребливи во Друштвото. Намерата на раководството е да ги продаде овие средства во рок од една година, со можност за пролонгирање зависно на околностите. Постои план за продажба на овие средства и раководството започна со активна продажба на пазарот по разумна цена. Средствата наменети за продажба прикажани во Консолидираниот извештај за финансиска состојба се дел од фиксиниот сегмент. Мобилниот сегмент нема средства во оваа категорија.

11. Недвижности, постројки и опрема

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекомуникациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2008	6.353	3.973.418	24.124.051	4.480.911	519.392	33.104.125
Зголемувања	-	38.593	1.024.866	566.448	613.310	2.243.217
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	312	544.984	29.820	(606.679)	(31.563)
Намалувања	-	(1.118)	(653.675)	(674.085)	(1.421)	(1.330.299)
Пренос во средства наменети за продажба	-	35.634	-	3.420	-	39.054
На 31 декември 2008	6.353	4.046.839	25.040.226	4.406.514	524.602	34.024.534
Амортизација						
На 1 јануари 2008	-	1.293.126	14.159.112	3.584.203	-	19.036.441
Амортизација за годината	-	107.087	1.753.843	333.700	-	2.194.630
Намалувања	-	(128)	(607.973)	(660.990)	-	(1.269.091)
Пренос во средства наменети за продажба	-	4.748	-	3.421	-	8.169
На 31 декември 2008	-	1.404.833	15.304.982	3.260.334	-	19.970.149
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2008	6.353	2.680.292	9.964.939	896.708	519.392	14.067.684
На 31 декември 2008	6.353	2.642.006	9.735.244	1.146.180	524.602	14.054.385
Во илјади денари						
Набавна вредност						
На 1 јануари 2009	6.353	4.046.839	25.040.226	4.406.514	524.602	34.024.534
Зголемувања	-	33.207	904.887	445.992	1.241.791	2.625.877
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	298	467.387	135.579	(779.323)	(176.059)
Намалувања	-	(2.300)	(287.548)	(346.287)	(1.599)	(637.734)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(68.047)	-	(32.723)	-	(100.770)
На 31 декември 2009	6.353	4.009.997	26.124.952	4.609.075	985.471	35.735.848
Амортизација						
На 1 јануари 2009	-	1.404.833	15.304.982	3.260.334	-	19.970.149
Амортизација за годината	-	118.805	1.487.191	359.605	-	1.965.601
Намалувања	-	(610)	(229.760)	(314.172)	-	(544.542)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(30.137)	-	(32.505)	-	(62.642)
На 31 декември 2009	-	1.492.891	16.562.413	3.273.262	-	21.328.566
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2009	6.353	2.642.006	9.735.244	1.146.180	524.602	14.054.385
На 31 декември 2009	6.353	2.517.106	9.562.539	1.335.813	985.471	14.407.282

Оперативниот закуп во износ од МКД 125.342 илјади (2008: МКД 133.811 илјади) се однесува на закуп на основни средства и е вклучен во билансот на успех.

Ревизијата на корисниот век на недвижности, постројки и опрема направена во текот на 2009 година, влијаеше врз корисниот век на голем број на средства вклучувајќи најмногу телекомуникациска опрема. Ревизијата на корисниот век првенствено резултираше со продолжување на корисниот век како резултат на очекувана подоцнежна замена на афектираните средства, отколку што првично било предвидено.

Ревизијата резултира со следната промена на првичниот тренд на амортизација во тековната и во годините што следат.

Во илјади денари	2009	2010	2011	2012	После 2012
(Намалување)/зголемување на амортизацијата	(141.951)	(10.815)	26.556	26.620	99.590
	(141.951)	(10.815)	26.556	26.620	99.590

12. Нематеријални средства

Во илјади денари	Софтвер и софтвер лиценци	Концесија	Останато	Вкупно	Во илјади денари	Софтвер и софтвер лиценци	Концесија, 2G и 3G лиценци	Останато	Вкупно
Набавна вредност					Набавна вредност				
На 1 јануари 2008	6.157.586	154.757	163.392	6.475.735	На 1 јануари 2009	7.048.984	768.594	174.803	7.992.381
Зголемувања	972.355	613.837	10.966	1.597.158	Зголемувања	536.449	122.812	19.024	678.285
Пренос од инвестициите во тек (види белешка 11)	31.118	-	445	31.563	Пренос од инвестициите во тек (види белешка 11)	165.729	-	10.330	176.059
Намалувања	(112.075)	-	-	(112.075)	Намалувања	(1.563.428)	-	-	(1.563.428)
На 31 декември 2008	7.048.984	768.594	174.803	7.992.381	На 31 декември 2009	6.187.734	891.406	204.157	7.283.297
Амортизација					Амортизација				
На 1 јануари 2008	4.299.900	154.757	69.101	4.523.758	На 1 јануари 2009	5.020.987	68.781	72.928	5.162.696
Амортизација за годината	833.162	(85.976)	3.827	751.013	Амортизација за годината	765.908	47.046	5.330	818.284
Намалувања	(112.075)	-	-	(112.075)	Намалувања	(1.563.428)	-	-	(1.563.428)
На 31 декември 2008	5.020.987	68.781	72.928	5.162.696	На 31 декември 2009	4.223.467	115.827	78.258	4.417.552
Сегашна вредност					Сегашна вредност				
На 1 јануари 2008	1.857.686	-	94.291	1.951.977	На 1 јануари 2009	2.027.997	699.813	101.875	2.829.685
На 31 декември 2008	2.027.997	699.813	101.875	2.829.685	На 31 декември 2009	1.964.267	775.579	125.899	2.865.745

Ревизијата на корисниот век на нематеријални средства направена во текот на 2009 година, влијаеше врз корисниот век на голем број на средства вклучувајќи најмногу софтвер. Ревизијата на корисниот век првенствено резултираше со продолжување на корисниот век како резултат на очекувана подоцнежна замена на афектираните средства, отколку што првично било предвидено.

Ревизијата резултира со следната промена на првичниот тренд на амортизација во тековната и во годините што следат.

Во илјади денари	2009	2010	2011	2012
(Намалување)/зголемување на амортизацијата	(31.330)	(5.803)	29.860	7.273
	(31.330)	(5.803)	29.860	7.273

13. Финансиски средства прикажани по објективна вредност преку билансот на успех

Износот од МКД 61.376 илјади (2008: МКД 61.476 илјади) претставува финансиски средства прикажани по објективна вредност преку билансот на успех кои се пресметани брз основа на нивната пазарна вредност на Македонската Берза на Хартии од Вредност. Промените на пазарните цени на другите финансиски средства прикажани по објективна вредност преку билансот на успех се евидентирани во приходи од финансирање во билансот на успех (види белешка 21 и 22). Набавната вредност на овие капитални инвестиции изнесува МКД 31.786 илјади (2008: МКД 31.786 илјади).

14. Обврски кон добавувачите и останати обврски

Во илјади денари	2009	На 31 декември 2008 (како што е повторно прикажано)	На 1 јануари 2008 (како што е повторно прикажано)
Обврски кон добавувачите			
- Домашни	662.766	562.378	312.321
- Странски	661.959	759.603	253.902
Обврски кон поврзани компании	137.293	174.816	261.698
Останати обврски	60.771	34.756	98.754
Финансиски обврски	1.522.789	1.531.553	926.675
Пресметани трошоци	974.856	785.926	784.765
Одложен приход	1.002.535	1.141.842	780.723
Обврски за ДДВ	75.081	77.862	93.586
Примени Аванси	46.370	34.551	37.898
Останато	34.765	34.765	34.765
	<u>3.656.396</u>	<u>3.606.499</u>	<u>2.658.412</u>
Намалено за нетековен дел:			
Одложен приход	(96.596)	-	-
Тековен дел	<u>3.559.800</u>	<u>3.606.499</u>	<u>2.658.412</u>

Нетековните одложени приходи имаат период на доспевање до 10 години од датумот на Консолидираниот извештај за финансиска состојба.

Резервирањата признаени за програми за лојалност на корисниците во претходните години се ретроспективно рекласификувани како одложени приходи и се вклучени во Обврски кон добавувачите и останати обврски (види белешка 2.1.5).

Обврските кон поврзани компании претставуваат обврски кон Magyar Telekom Group и Deutsche Telekom Group (види белешка 29).

Старосната анализа на обврските спрема домашни и странски добавувачи е како што следи:

Во илјади денари	2009	2008
Помалку од 90 дена	1.264.121	1.264.677
Од 90 до 180 дена	14.359	13.471
Повеќе од 181 дена	46.245	43.833
	<u>1.324.725</u>	<u>1.321.981</u>

Табелата погоре не ја прикажува договорната доспеаност на обврските, туку старосна анализа каде поголем дел од обврските се во рамките на 90 дена, кој е регуларниот рок на Друштвото за плаќање на добавувачите.

Сегашната вредност на тековните обврски се деноминирани по валути како што следи:

Во илјади денари	2009	На 31 декември 2008 (како што е повторно прикажано)	На 1 јануари 2008 (како што е повторно прикажано)
МКД	2.554.191	2.928.562	2.239.836
ЕУР	941.561	628.204	364.074
УСД	50.799	35.831	22.239
Останато	13.249	13.902	32.263
	<u>3.559.800</u>	<u>3.606.499</u>	<u>2.658.412</u>

15. Резервирања за други обврски и плаќања

Во илјади денари	Правни спорови	Надоместоци	Други	Вкупно
1 јануари 2009	994.298	153.720	246.053	1.394.071
Зголемувања	236.642	2.673	26.178	265.493
Ослободувања	(26.795)	(54.729)	(3.068)	(84.592)
Искористено во периодот 31 декември 2009	<u>(228.936)</u>	<u>(101.664)</u>	<u>(256)</u>	<u>(330.856)</u>
	<u>975.209</u>	<u>-</u>	<u>268.907</u>	<u>1.244.116</u>

Во илјади денари	Правни спорови	Надоместоци	Други	Вкупно
1 јануари 2008	585.207	135.561	240.862	961.630
Зголемувања	517.091	18.159	6.597	541.847
Ослободувања	(94.628)	-	(1.406)	(96.034)
Искористено во периодот 31 декември 2008	<u>(13.372)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(13.372)</u>
	<u>994.298</u>	<u>153.720</u>	<u>246.053</u>	<u>1.394.071</u>

Анализа на вкупните резервирања:

Во илјади денари	2009	2008
Нетековни (правни спорови и друго)	317.115	577.267
Тековни	927.001	816.804
	<u>1.244.116</u>	<u>1.394.071</u>

Резервирањата за правни спорови главно се однесуваат за одредени правни и регулативни спорови покренати против Групацијата. Постојат бројни судски спорови за кои е направено резервирање а кои на индивидуална основа не се материјални и не се обелоденети. Исто така, обелоденувањето на било кој индивидуален судски спор може да и наштети на Групацијата при одбраната пред различните надлежни судови.

Според соодветни правни совети, раководството не очекува дека резултатот од овие правни случаи ќе резултира во загуба значително поголема од износот наведен на 31 декември 2009 година.

Други, во најголем дел вклучува резервирања направени за законската обврска на Групацијата да исплати две просечни плати во Република Македонија на датумот на пензионирање (види белешка 2.15.1). Резервирањето е признато спрема Трошоци за вработените во Билансот на успех. Покрај тоа, како резултат на наодите од Истрагата, идентификуваното влијание во вредност од МКД 231.017 илјади, е признаено ретроспективно во Останато (види белешка 1.2.2). Резервирањата признаени за програми за лојалност на корисниците во претходните години се рекласификувани како одложени приходи и се вклучени во Обврски кон добавувачите и останати обврски (види белешка 2.1.5).

16. Капитал и Резерви

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Во илјади денари	2009	2008
Обични акции	9.583.878	9.583.878
Златна акција	10	10
	<u>9.583.888</u>	<u>9.583.888</u>

Акционерскиот капитал се состои од една златна акција со номинална вредност од МКД 9.733 и 95.838.780 обични акции со номинална вредност од МКД 100 по акција.

Златната акција со номинална вредност од МКД 9.733 е во сопственост на Владата на Република Македонија. Согласно член 16 од Статутот на Друштвото сопственикот на златна акција има дополнителни права со кои се немаат стекнати сопствениците на обични акции. Имено, ниту едно решение или одлука на Собранието на акционерите поврзана со: создавање, распределба или издавање на акционерски капитал; здружување, спојување, одделување, консолидирање, трансформирање, реконструкција, престанок или ликвидација на Друштвото; менување на основните деловни активности на Друштвото; отуѓување или напуштање на основните деловни активности или на значајните средства на Друштвото; дополнување на Статутот на Друштвото на таков начин што се менуваат или поништуваат правата коишто произлегуваат од златната акција; или промена на називот на Друштвото; нема да биде полноважна доколку имателот на златната акција гласа против респективното решение. Правата кои ги има имателот на златната акција се детално наведени во Статутот на Друштвото.

16.1. Сопствени акции

Друштвото купи 9.583.878 од сопствените акции, што претставува 10% од неговите акции, преку Македонската берза во јуни 2006 година. Вкупната сума платена за купување на акциите, без данок, изнесува МКД 3.843.505 илјади. Акциите се прикажани како откупени сопствени акции.

Како резултат на наодите на Истрагата, еден консултантски договор, за кој исплатите биле погрешно капитализирани како дел од Сопствени акции во 2006 година, ретроспективно е депризнаен од Сопствени акции (види белешка 1.2.2). Износот на сопствени акции од МКД 3.738.358 илјади, (после повторно прикажување), го намалува акционерскиот капитал на Друштвото. Друштвото има право дополнително повторно да ги издаде овие акции. Сите акции издадени од Друштвото се целосно платени.

17. Приходи

Во илјади денари	2009	2008
Домашни фиксни телекомуникациони услуги		
-претплата, приклучок и други наплати	1.938.946	2.325.901
-приходи од сообраќај	2.638.227	3.360.181
Мобилни телекомуникациски услуги	9.416.936	9.143.225
Пренос на податоци	1.236.566	965.948
Приходи од меѓународен сообраќај	873.067	925.109
Изнајмени линии	630.692	609.271
Останати приходи	1.278.260	1.273.564
	<u>18.012.694</u>	<u>18.603.199</u>

Останатите приходи вклучуваат приходи од продажба на опрема која во најголем дел се однесува на продажба на компјутерска опрема, опрема која се однесува на интегрирани решенија и телевизори.

18. Трошоци за вработените

Во илјади денари	2009	2008
Плати	972.933	810.118
Придонеси на плати	329.775	355.381
Бонуси	214.737	184.210
Останати трошоци за вработените	160.588	754.537
Капитализирани трошоци за вработените	(101.542)	(89.247)
	<u>1.576.491</u>	<u>2.014.999</u>

Останати трошоци за вработените ги вклучуваат отпремнините за технолошки вишок во износ од МКД 14.513 илјади за 12 вработени кои ја напуштиле Групацијата во 2009 година (2008: МКД 523.780 илјади за 391 вработен). Останатите трошоци за вработените вклучуваат додаток за одмор и други користи.

19. Останати расходи од работењето

Во илјади денари	2009	2008
Набавна вредност на продадени стоки	1.921.616	1.531.505
Услуги	1.116.201	1.172.901
Маркетинг и донации	651.034	787.379
Такси, давачки и локални даноци	472.308	535.993
Материјали и одржување	472.281	413.721
Аудио текст услуги	327.787	258.559
Енергија	213.289	206.968
Исправка на вредноста на сомнителни и спорни побарувања	199.091	189.709
Закупнини	125.342	133.811
Консултантски услуги	97.117	85.213
Исправката на вредноста на залихите до нето продажна вредност	39.018	23.231
Осигурување	21.558	22.154
Останато	(6.330)	241.757
	<u>5.650.312</u>	<u>5.602.901</u>

Услугите главно вклучуваат трошоци за агенциски провизии, поштенски трошоци и останати провизии за извршени услуги (како на пример услуги за чистење, обезбедување и правни услуги).

20. Останати Оперативни приходи

Во илјади денари	2009	2008
Добивка од продажба на недвижности, постројки и опрема, нематеријални и средства расположливи за продажба	18.402	18.706
Добивка од продажба на подружници	-	238.421
	<u>18.402</u>	<u>257.127</u>

Добивката од продажба на подружници во 2008 година претставува приход од продажба на целосно поседувана подружница во Црна Гора – Монтмак. На 12 февруари 2008 година Друштвото потпиша Договор за купопродажба на акции за продажба на Монтмак. Приливот од продажбата на подружници изнесуваше МКД 303.346 илјади.

21. Расходи од финансирање

Во илјади денари	2009	2008
Расходи од камати	126	48
Банкарски услуги и останати провизии	32.953	19.997
Промена во објективната вредност на финансиските средства-загуби	3.133	99.870
	<u>36.212</u>	<u>119.915</u>

Загубите од промената во објективната вредноста на финансиските средства во 2008 година претставуваат загуби од вложувањата на Друштвото во компании котираани на Македонската Берза за хартии од вредност, класификувани како Финансиски средства по објективна вредност преку биланс на успех, како резултат на општите движења на цените на Македонската Берза за хартии од вредност.

22. Приходи од финансирање

Во илјади денари	2009	2008
Приходи од камати	429.083	630.624
Приходи од дивиденди	3.118	3.144
Нето позитивни курсни разлики	4.739	72.738
	<u>436.940</u>	<u>706.506</u>

Приходи од дивиденди се од финансиски средства по објективна вредност во билансот на успех. Приходите од камати произлегуваат од финансиски средства класификувани како заеми и побарувања.

23. Данок од добивка

Признаени во билансот на успех

Во илјади денари	2009	2008
Тековен данок		
Тековна година	115.677	951.977
Одложен данок		
Појава и анулирање на привремени разлики	(108.610)	(91.772)
Вкупен данок на добивка во билансот на успех	<u>7.067</u>	<u>860.205</u>

Усогласување на ефективната даночна стапка во 2008:

Во илјади денари	2009	2008		
Добивка пред оданочување	6.916.250	7.113.741		
Данок од добивка	-	10,0%	711.374	
Расходи непризнаени за даночни цели	6,7%	461.565	2,4%	167.960
Даночно ослободени приходи	(6,6%)	(454.489)	(0,3)%	(19.129)
	<u>0,1%</u>	<u>7.076</u>	<u>12,1%</u>	<u>860.205</u>

Почнувајќи од 1 Јануари 2009 година Владата на Република Македонија, направи неколку модификации и измени на Законот за Данок од добивка. Според овие промени, основа за пресметка на данокот од добивка претставуваат непризнаените трошоци направени во текот на фискалната година. Исто така, данокот од добивка ќе се применува во моментот на дистрибуција на добивката во форма на дивиденда. Последователно на тоа, се додека добивката остане нераспределена, нема да се применува данок од добивка (види белешка 2.17).

До сега даночните власти извршија целосна даночна ревизија на Друштвото за 2005 година и за претходните години. Исто така, ревизија на персоналниот данок беше извршена од даночните власти за периодот од 1 јануари 2005 година до 31 март 2006 година.

Даночните власти можат во период од 5 години од датумот на поднесениот даночен извештај да извршат ревизија и да утврдат дополнителни даночни обврски и казни. Во случај на даночна евазија или даночна измама периодот на застареност може да се продолжи до 10 години. Раководството нема сознанија за околности кои би можеле да доведат до значајни материјални обврски во контекст на горенаведеното, освен оние евидентирани во финансиските извештаи.

24. Дивиденди

Собранието на акционери на компанијата на нивниот состанок одржан на 29 април 2009 година ја усвои одлуката за исплата на дивиденда за 2008 година. Одлуката за исплата на дивидендата за 2008 година е во вредност од МКД 6.160.720 илјади од нето добивката за 2008 година. Дивидендата беше исплатена на 22 мај 2009. До датумот на објавување на овие финансиски извештаи не се објавени дивиденди за 2009 година.

25. Известувачки сегменти и информации

25.1. Известувачки сегменти

Известувачките сегменти на Групацијата се: фиксен сегмент и мобилен сегмент.

Фиксниот сегмент обезбедува локални, национални и меѓународни телефонски услуги, VoIP услуги, услуги за изнајмување на линии, интернет и телевизија под брендот Т-Хоум.

Мобилен сегмент обезбедува мобилни телефонски услуги по брендот Т-Мобиле.

25.2. Информации кои редовно се доставувани до главниот извршен носител на одлуки

Следните табели ги прикажуваат информациите за известувачките сегменти кои редовно се доставуваат до ГИД и МК, усогласени со соодветните износи на ниво на Групацијата.

Приходи

Во илјади денари	2009	2008
Вкупно приходи од фиксниот сегмент	8.719.050	9.689.209
Намалено за: Приходи на фиксниот сегмент од останати сегменти	(664.929)	(741.487)
Приходи на фиксниот сегмент од надворешни корисници	8.054.121	8.947.722
Вкупно приходи од мобилниот сегмент	10.932.990	10.803.643
Намалено за: Приходи на мобилниот сегмент од останати сегменти	(974.417)	1.148.166
Приходи на мобилниот сегмент од надворешни корисници	9.958.573	9.655.477
Вкупно приходи на Групацијата	18.012.694	18.603.199

Ниту еден од надворешните корисници на Групацијата не претставува значаен извор на приходи.

Резултати по известувачки сегменти (EBITDA).

Во илјади денари	2009	2008
Фиксен сегмент	4.194.675	4.263.041
Мобилен сегмент	5.168.554	5.257.142
Вкупна EBITDA на Групацијата	9.363.229	9.520.183
Амортизација на Групацијата	2.847.707	2.993.033
Вкупна оперативна добивка на Групацијата	6.515.522	6.527.150

Капитални издатоци (CAPEX) за Недвжности, постројки и опрема и Нематеријални средства.

Во илјади денари	2009	2008
Фиксен сегмент	1.839.607	1.717.900
Мобилен сегмент	1.464.555	2.122.475
Вкупно капитални издатоци за Недвжности, постројки и опрема и Нематеријални средства на Групацијата	3.304.162	3.840.375

Износите обелоденети како „Капитални издатоци за Недвжности, постројки и опрема и Нематеријални средства“ се соодветни со линијата „Инвестиции“ обелоденета во белешка 11 и 12.

25.3. Средства на известувачките сегменти

Табелата подолу ги прикажува вкупните средства на Групацијата поделени по известувачки сегменти и усогласени со вкупните средства на Групацијата. Овие финансиски информации не се редовно доставувани или оценувани од ГИД и МК, но се обелоденети според барањата на МСФИ 8.

Средства

Во илјади денари	2009	2008
Фиксен сегмент	22.051.599	21.104.349
Мобилен сегмент	10.147.913	10.582.883
Намалено за: Меѓу-сегментните елиминации	(351.034)	(304.537)
Вкупни средства на Групацијата	31.848.478	31.382.695

26. Превземени обврски

26.1. Превземени обврски од капитални инвестиции

Вкупниот износ на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2009 година изнесува МКД 445.004 илјади (2008: МКД 268.490 илјади).

26.2. Превземени обврски од оперативен наем - каде Групацијата е наемател

Превземените обврски од оперативен наем главно се однесуваат на наем на згради, деловен простор и останати телекомуникациски уреди.

Идните вкупни минимални плаќања за лизинг по основ на нераскинливи оперативни договори за наем се како што следи:

Во илјади денари	2009	2008
Под 1 година	101.712	76.609
Помеѓу 1 и 5 години	279.822	303.905
Над 5 години	117.166	82.953
	498.700	463.467

27. Категории на финансиски средства

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2008.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства				Сегашна вредност	Објективна вредност
	Заеми и побарувања	Задржани до доспевање	Располож- ливи за продажба	Објективна вредност во биланс на успех		
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	1.123.520	-	-	-	1.123.520	1.123.520
Депозити во банки	9.932.605	-	-	-	9.932.605	9.932.605
Побарувања од купувачи и останати побарувања	2.931.737	-	-	-	2.931.737	2.931.737
Финансиски средства расположливи за продажба	-	-	896	-	896	896
Финансиски средства по објективна вредност преку биланс на успех	-	-	-	61.476	61.476	61.476

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2009.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства				Сегашна вредност	Објективна вредност
	Заеми и побарувања	Задржани до доспевање	Располож- ливи за продажба	Објективна вредност во биланс на успех		
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	1.992.074	-	-	-	1.992.074	1.992.074
Депозити во банки	8.672.244	-	-	-	8.672.244	8.672.244
Побарувања од купувачи и останати побарувања	2.855.620	-	-	-	2.855.620	2.855.620
Финансиски средства расположливи за продажба	-	-	896	-	896	896
Финансиски средства по објективна вредност преку биланс на успех	-	-	-	61.376	61.376	61.376

28. Неизвесни обврски

Друштвото има неизвесни обврски во однос на правни и регулаторни барања кои произлегуваат од редовното работење. Раководството на Друштвото не предвидува дека ќе дојде до појава на материјални обврски од неизвесните обврски освен оние кои се резервирани (види белешка 15).

T-Мобиле Македонија има неизвесни обврски во однос на рутински судски процеси кои произлегуваат од редовното работење. Од вкупните неизвесни обврски, МКД 978.661 илјади се однесуваат на судски процес со Newsphone S DOO – Скопје за можна оштета поради изгубена идна добивка заради раскинување на договор од страна на T-Мобиле Македонија. Исто така, другата голема неизвесна обврска поврзана со T-Мобиле Македонија се однесува на фактури издадени од Агенцијата за Електронски Комуникации за доплата на радиофреквенциска такса за 2004 и 2005 година во износ од МКД 150.790 илјади или МКД 177.932 илјади со вклучен ДДВ. Врз база на правен совет, раководството очекува дека не е веројатно дека одлив на ресурси кои вклучуваат економски користи ќе бидат потребни за порамнување на овие обврски.

29. Трансакции со поврзани лица

Сите трансакции со поврзаните лица произлегуваат од тековното работење и нивната вредност материјално не се разликува од условите кои би преовладувале во пазарни услови.

Трансакциите со поврзани лица се состојат од обезбедување и добивање на телекомуникациски услуги и опрема, одобрување заеми и обезбедување на консултантски услуги за раководството и поддржување на активности за ребрендирање. Износите на побарувањата и обврските се прикажани во соодветните белешки (види белешка 7 и 14).

Приходите и трошоците со поврзаните лица на Групацјата се следните:

Во илјади денари	2009		2008	
	Приходи	Трошоци	Приходи	Трошоци
Magyar Telekom Group				
Magyar Telekom Plc	30.876	119.382	133	92.279
IQSYS Magyar Telekom	-	11.868	-	8.229
Telemakedonija AD	251	-	272	11.015
T-Crnogorski Telekom	-	-	9.931	13.684
Novatel	10.209	5.853	17.455	1.438
Origo Zrt	-	-	-	608
T-Mobile Crna Gora	890	6.794	1.938	11.953
T-Mobile Hungary	4.757	4.470	5.665	5.098
Deutsche Telekom Group				
Deutsche Telekom AG	812.539	195.518	122.826	33.545
T-Systems Enterprise services	32.593	5.384	33.185	5.208
HT-Hrvatski telekom	250	2.224	49.134	14.918
Slovak Telekom	-	18	-	110
T-Mobile Croatia	18.538	16.471	12.152	20.178
T-Mobile Slovakia	1.177	921	1.158	1.015
PTC Poland	1.698	1.201	1.455	1.726
T-Mobile Czech Republic	2.129	2.689	2.005	3.890
T-Mobile Germany	37.318	47.499	32.733	31.514
T-Mobile Austria	16.745	13.515	20.467	16.038
T-Mobile UK	2.187	2.349	2.979	4.504
TULIP	-	-	1.090	1.479
T-Mobile USA	8.396	5.429	12.838	8.754
T-Mobile International	(21.675)	5.865	(25.452)	(8.576)
T-Systems	-	2.678	-	2.362
T-Mobile Netherlands	5.550	3.744	4.123	2.854
International UK	-	1.004	-	-
Detekon	-	5.506	-	-
Cosmofon OTE	81.306	115.142	-	-
OTE Globe	16.662	6.508	-	-
Romtelekom	327	-	-	-
Cosmo Bulgaria OTE	1.908	1.667	-	-
AMC Albanian OTE	2.975	4.218	-	-
Cosmote Romania OTE	58	616	-	-
Cosmote S.A OTE	6.395	6.356	-	-

Побарувањата и обврските со поврзаните лица на Групацијата се следните:

Во илјади денари	2009		2008	
	Побарувања	Обврски	Побарувања	Обврски
Magyar Telekom Group				
Magyar Telekom Plc	2.967	62.944	115	110.932
IQSYS Magyar Telekom	-	5.016	-	28.401
Telemakedonija AD	24	-	32	-
T-Crnogorski Telekom	-	-	-	812
Novatel	311	672	1.699	-
Origo Zrt	-	-	-	608
T-Mobile Crna Gora	2.533	-	1.600	-
T-Mobile Hungary	-	10.905	576	-
Deutsche Telekom Group				
Deutsche Telekom AG	39.934	9.842	57.513	18.946
HT-Hrvatski telekom	-	-	378	-
Slovak Telekom	-	-	-	18
T-Systems Enterprise services	2.359	718	2.840	438
T-Systems Internacional Gmbh	-	7.782	-	742
OTE Globe	-	1.056	-	-
Romtelekom	329	-	-	-
T-Mobile Croatia	9.124	-	4.403	-
T-Mobile Slovakia	-	39	116	-
PTC Poland	-	50	-	237
T-Mobile Czech Republic	-	285	-	464
T-Mobile Germany	-	3.323	-	2.570
T-Mobile Austria	-	3.283	342	-
T-Mobile UK	-	737	-	391
T-Mobile USA	-	3.055	874	-
T-Mobile International	-	24.179	-	10.073
T-Systems	-	1.646	897	-
T-Mobile Netherlands	-	201	-	184
International UK	-	140	-	-
Detekon	-	1.224	-	-
Cosmo Bulgaria OTE	59	-	-	-
AMC Albanian OTE	385	-	-	-
Cosmote Romania OTE	-	196	-	-
Cosmote S.A OTE	796	-	-	-



30. Надоместоци на клучното раководство

Вкупниот износ на надоместоци за клучното раководство во Друштвото, вклучувајќи ги поврзаните даноци и придонеси, се прикажани подолу:

Во илјади денари	2009	2008
Краткорочни бенефиции (вклучувајќи ги поврзаните даноци)	99.672	81.216
Законски придонеси за краткорочните бенефиции	5.599	11.919
Плаќања засновани на акции	2.689	946
	<u>107.960</u>	<u>94.081</u>

Надоместоците на членовите на Одборот на директори на Друштвото изнесуваат МКД 6.120 илјади (2008: МКД 6.067 илјади) и се вклучени во Краткорочни бенефиции.

Плаќањата засновани на акции претставуваат компензација за клучниот менаџмент од страна на Друштвото како дел од среднорочниот план за стимулација (МТИР) воведен од страна на Magyar Telekom Plc., додека целите кои треба да бидат исполнети се базираат на перформансите на акциите на Magyar Telekom Plc.. Вклучени лица се врвниот и средниот менаџмент на Magyar Telekom Group.

МТИР е управуван од страна на Magyar Telekom Plc., додека компензацијата на клучниот менаџмент од Друштвото поврзана со МТИР паѓа на товар на Друштвото и е вклучена во Трошоци за вработените спрема Други резервирања.

31. Последователни настани

Нема настани после денот на изготвување на извештајот за финансиска состојба кои ќе влијаат на билансот на успех за 2009 година, извештајот за финансиска состојба или паричниот тек.

Календар на настани за 2010 година

Седници на Собранието на Македонски Телеком во 2010 година

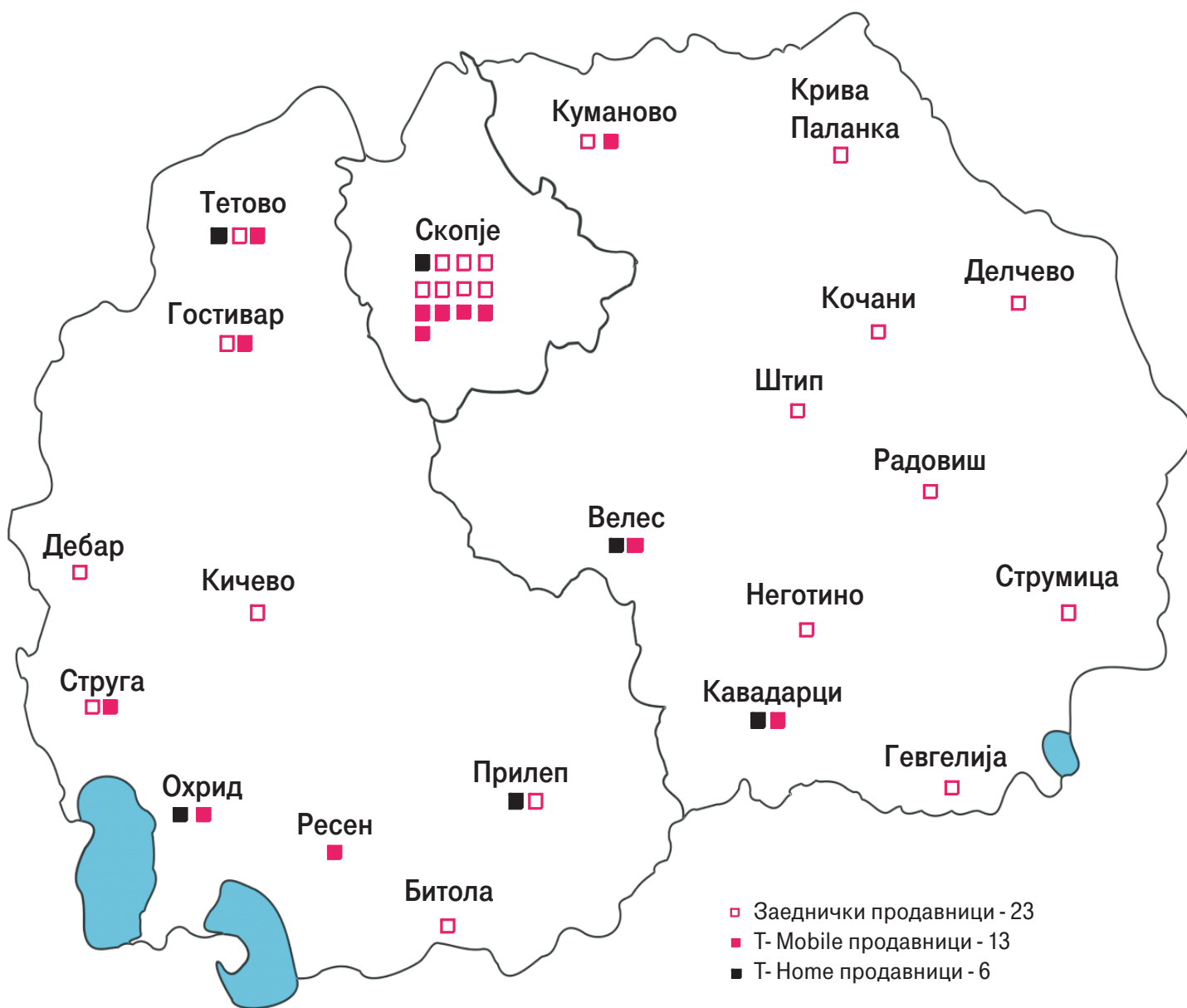
Датум	Настан/Вид на извештај
30.04.2010	Годишна седница на Собранието на Македонски Телеком
25.06.2010	Седница на Собранието на Македонски Телеком
10.12.2010	Седница на Собранието на Македонски Телеком

Седници на Собранието на Македонски Телеком во 2009 година

Датум	Настан/Вид на извештај
29.04.2009	Годишна седница на Собранието на Македонски Телеком
04.11.2009	Седница на Собранието на Македонски Телеком



Нашата мрежа овозможува „Сè на едно место“



Изјава за идниот период

Овој документ содржи изјави за идниот период коишто не се историски факти, вклучувајќи изјави за нашите верувања, очекувања. Ваквите изјави се базирани на нашите постојни планови, проценки и проекции, земајќи ги предвид финансиските услови, резултатот на компаниите и работењето на Групацијата и затоа информациите содржани во нив не треба да се сметаат за сигурни.

Тие важат само од датумот на којшто се направени и немаме обврска да ги ажурираме јавно во поглед на нови информации или идни настани.

Контакти

Подготвено од:

Сектор за комуникација на ниво на Групација на Македонски Телеком АД - Скопје и Т-Мобиле Македонија АД Скопје

Графички дизајн:

Карма ДС дооел Скопје

Фотографии:

База на фотографии на ДТ и фотограф Љупчо Смоковски
Материјали од базата на податоци на МКТ

Онлајн верзијата на овој извештај е достапна на:

www.telekom.mk

Сподели доживувања

