

Ние генерираме идеи

Ти претвораме во реалност

Креираме подобар живот

ЗАМИСЛЕТЕ РЕАЛНОСТ БЕЗ
УБАВИНА И СРЕЌА
ЗАМИСЛЕТЕ СОН БЕЗ БОЈА...

ЗАМИСЛЕТЕ СЕЛО, ГРАД, ЗЕМЈА,
СВЕТ БЕЗ СРЕДСТВА ЗА
КОМУНИКАЦИЈА...

Тоа е невозможно, не во 21-от
век, не кога комуникациите и
технологијата се толку длабоко
навлезени во нашите животи
...Кога секој трча некаде, бркајќи
луѓе, места, кариери, подобар и
поудобен живот.

ТУКА НИЕ СТАПУВАМЕ НА
СЦЕНА... ТАКА ШТО МОЖЕМЕ
ДА КРЕИРАМЕ ДОПОЛНИТЕЛНА
ВРЕДНОСТ ЗА ЖИВОТИТЕ НА
ЛУЃЕТО.

НИЕ СМЕ ТУКА И ПРАВИМЕ СЕ ШТО МОЖЕМЕ:

- да го направиме светот уште подобро место за нашите корисници
- да креираме подобри кариери, да ги збогатиме деновите со моменти вредни за споделување
- да го олесниме животот
- да нудиме содржини и забава
- да бидеме иновативни за подобра иднина на сите граѓани

**И ТОА ГО ПРАВИМЕ СО ВАША
ПОДДРШКА... СО НАШИТЕ АКЦИОНЕРИ,
СО НАШИТЕ ВРАБОТЕНИ, ПАРТНЕРИ,
НАШИТЕ НАЈВРЕДНИ КОРИСНИЦИ!**

ЗАЕДНО СО ВАС...

ГО ВОДИМЕ МАКЕДОНСКИОТ ПАЗАР КОН
НОВАТА ЕРА НА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИТЕ

СОДРЖИНА

- 04 ■■■ КОРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ
- 07 ■■■ КРАТОК ПРОФИЛ НА КОМПАНИИТЕ
- 08 ■■■ ПИСМО ДО НАШИТЕ АКЦИОНЕРИ
- 13 ■■■ ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ
- 13 ■■■ ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА АД
- 18 ■■■ ПАЗАР – РЕГУЛИРАЊЕ И ФОРМИРАЊЕ НА ЦЕНИ
- 24 ■■■ МЕНАЏМЕНТ КОЛЕГИУМ
- 28 ■■■ КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГИЈА „ПРОМЕНА-ИНОВАЦИЈА-ТИМ“
- 31 ■■■ ВРАБОТЕНИ
- 37 ■■■ ПРОИЗВОДИ И УСЛУГИ
- 46 ■■■ КОРПОРАТИВНА ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ
- 52 ■■■ ТЕХНОЛОГИЈА И ИТ РЕШЕНИЈА
- 56 ■■■ КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ ЗА 2012 ГОДИНА
- 102 ■■■ ПЛАН ЗА 2013 ГОДИНА
- 104 ■■■ ПОИМНИК
- 106 ■■■ НАПОМЕНА

КОРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ

МЕНАџМЕНТ И РАКОВОДЕЊЕ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

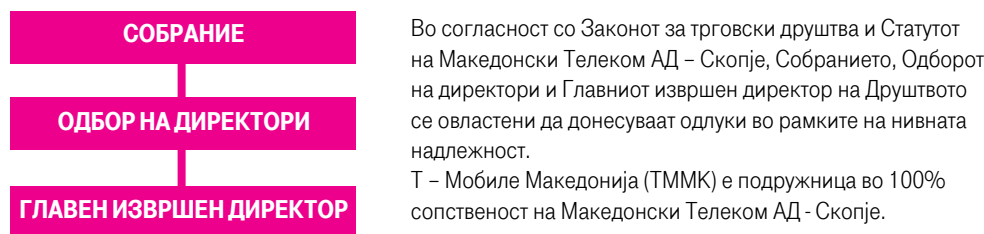
Во согласност со македонското право и Статутот на Македонски Телеком АД – Скопје (Македонски Телеком/ Друштвото), органи на Македонски Телеком се Собранието и Одборот на директори.

Корпоративното управување на Македонски Телеком има за цел да биде потранспарентно, по пат на обезбедување на информации од следниот карактер:

- Надлежности на Собранието на Македонски Телеком АД - Скопје
- Улоги, одговорности и членови на Одборот на директори
- Независниот ревизор
- Други релевантни информации (акти на Македонски Телеком и управување со ризици)

СТРУКТУРА НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ

Македонски Телеком АД – Скопје е акционерско друштво за електронски комуникации со едностепен систем на управување, како што следува:



СОБРАНИЕ

СОБРАНИЕТО ДОНЕСУВА ОДЛУКИ САМО ПО ПРАШАЊА КОИ СЕ КАТЕГОРИЧНО УТВРДЕНИ СО ЗАКОНОТ ЗА ТРГОВСКИ ДРУШТВА И СТАТУТОТ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ, А ОСОБЕНО:

1. Измени на Статутот на Друштвото
2. Одобрување на годишната сметка, на финансиските извештаи и на годишниот извештај за работењето на Друштвото во претходната деловна година, одлучување за распределба на добивката и определување на износот и начинот на плаќање на дивидендите
3. Определување на начинот на покривање на загубите направени во пресметковниот период, дополнително одобрување на начинот на користење на средствата од резервниот фонд
4. Избор и отповикување на членовите на Одборот на директори и утврдување на надоместокот кој ќе им се исплаќа на неизвршните членови на Одборот на директори за нивната работа
5. Одобрување на работата и на водењето на работењето со Друштвото на членовите на Одборот на директори
6. Менување на видот и класата на акциите и промена на правата врзани за одделни видови и класи акции
7. Зголемување и намалување на акционерскиот капитал на Друштвото
8. Издавање на акции и други хартии од вредност
9. Избор на овластен ревизор за ревизија на годишната сметка и на финансиските извештаи
10. Трансформација на Друштвото во друга форма на Друштво и за статусните промени на Друштвото
11. Одобрување на големи зделки во согласност со член 51-55 од Статутот
12. Измени на структурата на имотот на Друштвото, ако книговодствената вредност на релевантниот дел од имотот, засегнат со измената, надминува 10% (десет проценти) од нето вредноста на имотот на Друштвото, утврдена во неговите последни финансиски извештаи
13. Престанок на Друштвото
14. Други прашања утврдени со закон или со Статутот на Друштвото
15. Усвојување на Деловник за својата работа

Собранието на Друштвото не може да одлучува за прашања од областа на управувањето и раководењето на Друштвото, што спаѓаат во надлежност на Одборот на директори.

Акционерскиот капитал на Македонски Телеком се состои од 95.838.780 обични акции и една приоритетна кумулативна акција (златна акција). Обичните акции на Македонски Телеком не се котирали на официјалниот пазар и со нив се тргува на Македонската берза - Редовен пазар (Пазар на акционерски друштва со посебни обврски за известување).

АКЦИИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ

	ПРИОРИТЕТНИ АКЦИИ	ОБИЧНИ АКЦИИ
Издавач	Македонски Телеком АД	Македонски Телеком АД
ИСИН бр.	МКМТСК121017	МКМТСК101019
Индустија	Телекомуникации	Телекомуникации
Држава	Република Македонија	Република Македонија
Регистрирано седиште на компанијата	Скопје	Скопје
Вкупен број на издадени акции	1 златна акција	95.838.780
Вкупен број на права на глас*	1 **	86.254.902 ***
Валута	ДЕН (македонски денар)	ДЕН (македонски денар)
Номинална вредност по акција	9.733 ДЕН	100 ДЕНАРИ
Тикер симбол	-	ТЕЛ
Права на глас	Право на еден глас и посебни права	Право на еден глас по акција

* Од вкупниот број на акции со право на глас – 86.254.903, за 3.361 акции кои се дел од 2% од акциите кои Владата на Република Македонија им ги додели на вработените на Македонски Телеком, сопствениците или не се идентификувани во акционерската книга на МКТ поради немање на лични податоци (3.320 акции), или се уште не се дистрибуирани (41 акција).

** Приоритетната кумулативна акција (златна акција) во сопственост на Владата на Република Македонија има право на еден глас и посебни права во согласност со Статутот на Друштвото. Има ограничување за трговски и нетрговски трансфер.

*** Намалено за сопствените акции на Македонски Телеком, чии права во согласност со Законот за трговски друштва (член 338) се во мирување.

ДИВИДЕНДЕН КАЛЕНДАР

ГОДИНА	БРУТО ДИВИДЕНДА ПО АКЦИЈА ВО ДЕНАРИ	ПРВ ДАТУМ НА ИСПЛАТА	ДАТУМ НА ОБЈАВУВАЊЕ
2011	71.46	25.04.2012	04.04.2012
2010	68.95	29.04.2011	14.04.2011
2009	75.01	12.07.2010	02.07.2010
2008	71.42	22.05.2009	29.04.2009
2007	113.42	29.09.2008	03.09.2008
2005	86.10	01.08.2007	31.07.2007
2004	60.88	04.07.2005	30.05.2005
2003	26.10	19.03.2004	20.02.2004
2002	25.04	05.05.2003	18.04.2003

СТРУКТУРАТА НА АКЦИОНЕРИТЕ

АКЦИОНЕРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ

ИМЕ НА СОПСТВЕНИК	БРОЈ НА АКЦИИ	ВО %
Каменимост АД Скопје (во ликвидација)	48,877,780	51.00
Влада на РМ	33,364,875*	34.81
Македонски Телеком АД – Скопје (сопствени акции)	9,583,878**	10.00
МФЦ	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 Друштвото. Има ограничување за трговски и нетрговски трансфер.

**Во согласност со Законот за трговски друштва (член 338), сите права поврзани со сопствените акции се во мирување.

КАЛЕНДАР НА НАСТАНИ

СЕДНИЦИ НА СОБРАНИЕТО НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ ВО 2012 ГОДИНА

ДАТУМ	НАСТАН
04.04.2012	Годишно Собрание на Македонски Телеком
07.09.2012	Седница на Собранието на Македонски Телеком



КРАТОК ПРОФИЛ НА КОМПАНИИТЕ

Македонски Телеком АД – Скопје стана дел од меѓународната Групација Дојче Телеком и успешно работи во рамките на глобалниот Т бренд на македонскиот пазар од 2001 година.

Компанијата е водечки национален оператор за електронски комуникации кој им нуди на своите корисници широк спектар на најсовремени телекомуникациски услуги и забавни содржини во доменот на фиксната мрежа, широкопојасните услуги и интегрираните решенија, како и телевизија преку интернет протокол (IPTV).

Т-Мобиле Македонија АД е прв мобилен оператор и лидер на пазарот на мобилна телефонија во Македонија. Брендот нуди производи и услуги за мобилна комуникација, интернет со голема брзина и конвергирани услуги за приватни и деловни корисници.

Т-Мобиле Македонија има најдобра мрежа која покрива повеќе од 99,9% од населението.

Македонски Телеком АД – Скопје и Т-Мобиле Македонија имаат продажна мрежа којашто се состои од 42 продажни салони на Телеком.



**“УШТЕ ЕДНА УСПЕШНА ГОДИНА
Е ЗАД НАС, ГОДИНА ВО КОЈА
ОСТВАРИВМЕ ОДЛИЧНИ РЕЗУЛТАТИ”**

НАШАТА ПРИКАЗНА ЗА 2012 ГОДИНА

Приказната носи ентузијастични почетоци, одлични планови, желби и амбиции...
Продолжува со потребата од надминување на огромни предизвици, повеќето
непредвидливи, но решливи.

Таа завршува со година на успех, многу посветеност и многу работа,
тимска работа која стои зад сè...

Почитувани акционери,

Одамна е речено, но несомнено сите ќе се сложиме дека тоа сè уште важи и денес – телекомуникациската индустрија секојдневно се менува со неверојатна брзина. Дали имаше барем мала пауза во меѓувреме? Сигурно не! Само во текот на изминатите неколку години бевме сведоци на развој доволен за една цела деценија; воведовме паметни телефони лесни за користење, контрола на уредите во домот дури и кога сме во движење, електронски плаќања, повици до далечни прекуокеански земји со звук и слика, итн.

Иноваторите воопшто не спијат. Тие размислуваат како да смислат нешто ново, како да ги подобрат нивните животи и животите на луѓето низ целиот свет. Компаниите сакаат да бидат првите коишто ќе дојдат до оваа нова телекомуникациска еureka, да ја воведат на пазарот, да влезат во домовите на корисниците и да останат лидери. Не е лесно да се водат таквите компании кои ова го прават на секојдневна основа, кои вработуваат илјадници луѓе, кои имаат милиони корисници, кои нудат бескрајни можности за забава и разонода, за размена на информации и за комуникација, бидејќи ова се компании кои имаат јасна визија и кои се држат до неа, без оглед на потешкотиите кои доаѓаат од конкуренцијата.

Ние водиме такви компании со ваша помош и оваа година успеавме уште еднаш да го направиме тоа. Македонски Телеком и Т-Мобиле ја завршија 2012 година меѓу најуспешните и најпрофитабилните компании во Македонија.

Што остваривме?

- Лидери на ТВ пазарот: 66% раст во IPTV сегментот, што резултираше со 67 илјади корисници на MaxTV
- Зголемени приходи од интернет и дигитална телевизија за 3%
- 172 илјади DSL корисници, што претставува раст од 7% во споредба со 2011 година
- Вкупните приходи на Групацијата Македонски Телеком и Т-Мобиле изнесуваат 13,8 милијарди денари
- Нето добивката изнесува 3,8 милијарди денари
- Храбро ги туркавме активностите во текот на целата година за да ја оствариме целта: Македонија да биде првата целосно ИП земја во 2013 година

Како го остваривме?

На почетокот на годината ги утврдивме седумте фокуси – целите кои сакавме да ги оствариме. Кога го оценувавме достигнувањата на крајот на годината, повеќето од целите беа исполнети, а некои од нив беа дури надминати. Ова треба да не направи горди и да не мотивира за идни успеси.

Имавме турбулентна година и сите ние моравме да работиме повеќе! Во 2012 година Македонски Телеком ја задржа својата лидерска позиција со 73% удел на пазарот во сегментот на фиксната телефонија и 54% удел на пазарот во сегментот на широкопојасен интернет. Приходите од интернет и дигитална телевизија во 2012 година се зголемија за 3% во споредба со 2011 година.

Бројот на интернет корисници минатата година се зголеми за 7% во споредба со претходната 2011 година, како резултат на фокусот на double и triple play пакетите што резултираше со 172 илјади DSL корисници на крајот на 2012 година. И покрај фактот дека приходите од говорни услуги во сегментот на фиксната телефонија се намалија за 6% во споредба со 2011 година, со 296 илјади корисници, Македонски Телеком ја задржи својата водечка позиција на пазарот во 2012 година.

ИП проектот, за сите нас е историски момент кој не направи лидери во ТВ сегментот. Во 2012 година, Македонски Телеком оствари одлични резултати во сегментот на дигиталната телевизија. Како резултат, минатата година бројот на корисници на MaxTV се зголеми за 66% во споредба со 2011 година, што резултираше со вкупен број од 67 илјади претплатници на IPTV услугата. Македонски Телеком стана лидер на пазарот со својата MaxTV услуга. Зголемувањето на бројот на MaxTV корисници е резултат на ексклузивната ТВ содржина, висококвалитетната услуга, интерактивноста, големиот број на канали прилагодени на потребите на различните членови на семејството, како и уникатното ТВ искуство кое нуди кристално јасна слика со HD квалитет.

Тоа треба да ни влее самодоверба во иднина, кога воведуваме нови услуги на пазарот, дека можеме да се справиме со сите предизвици. Ако успеавме тоа да го направиме со ТВ, тогаш можеме да го направиме и со секој друг производ.

Проток на IMS со 160 000 и FTTH проектот со 8000 корисници кој работи на него...Ја модернизиривме телекомуникациската инфраструктура инвестирајќи повеќе од 40 милиони евра 2012. Горди сме што сме први и најдобри во трансформацијата на фиксната мрежа на ниво на ДТ. Овие проекти се важни за модернизацијата на нашата компанија и нашите услуги. Ние сме лидери на оваа модернизација. Ова ја ревитализира мрежата и ќе ни даде можности за во иднина... за широкопојасни услуги и услуги за емитување на ТВ содржини.

Уште една успешна година е зад нас, година во која остваривме одлични резултати, особено во сегментот на широкопојасен интернет и дигиталната телевизија. Додека другите чекаат кризата да помине, ние ефикасно го користиме времето.

Она по што се разликуваме од останатите е фактот дека сме секогаш подготвени да учиме, да се менуваме и да се подобруваме.

Силната конкуренцијата во сегментот на мобилната телефонија доведе до намалување на приходите во мобилната телефонија што е резултат од намалувањето на базата на корисници. Сепак, и покрај војната со цени, со 1,2 милиони претплатници во 2012 година Т-Мобиле Македонија е лидер во мобилната телефонија, со удел на пазарот од речиси 50%. Работевме на модернизацијата на мобилната мрежа во текот на целата година. Ја модернизиривме радио мрежата за неприкосновен квалитет и нови услуги.

Тоа ни овозможи да понудиме нови услуги на пазарот. Први на пазарот понудивме интегрирани фиксни и мобилни услуги.

Го донесовме најдобриот Apple производ за 2012 година – iPhone 5. Т-Мобиле Македонија ја зголеми продажбата на паметни телефони за 80% во споредба со 2011 година. Според податоците, околу 45% од корисниците на паметни телефони се и активни корисници на мобилен интернет. Во 2012 година бројот на корисници на мобилен интернет се зголеми за 130%. Експанзијата е поттикната од политиката на компанијата да се обезбедат паметни телефони и мобилен интернет по цени достапни за секој корисник. 20% од корисниците на мобилен интернет ја користат услугата на модерни уреди. Кај македонските корисници се забележува зголемена побарувачка за пренос на податоци во согласност со светските трендови.

Од друга страна, надворешните економски случувања имаа големо влијание врз нашето работење. Последните неколку години, вклучително и изминатата, ја одбележаа порастот на трошоците на живот и намалената потрошувачка. Па така, иако телекомуникациите се динамична и перспективна индустрија, ниту овој сектор не остана имун на кризата.

Ударот не е толку голем како во другите индустрии, но слабата куповна моќ на граѓаните се рефлектира со ограничена побарувачка дури и на телекомуникациски услуги. Во вакви услови, се почесто ниската цена е одлучувачки фактор при изборот на производот за сметка на содржината на понудата и квалитетот на услугата.

Имајќи ги предвид сите овие надворешни фактори, МКТ како Групација се прилагоди на пазарните околности. Го зајакнавме управувањето со трошоците, значително ја зајакнавме целокупната ефикасност на компанијата и инвестиравме. Во 2012 година имавме 5,2 милијарди денари капитални инвестиции, затоа што сме свесни дека само на тој начин ќе успееме да ја зацврстиме нашата позиција на технолошки лидери и да обезбедиме дополнителна конкурентска предност. Па така, успеавме да ја натфрлим планираната добивка.

Ова беше година на одлични резултати и успеси, година во која се преселивме во нова модерна зграда во која се споија многу области и сектори на Компаниите.

Трендовите и навиките на корисниците тешко се менуваат, а конкурентското опкружување станува се пожестоко. Сепак, мораме да се фокусираме на иднината и да чекориме напред. Не секогаш е лесно, но имаме храброст пред сè да ги воочиме сопствените слабости и имаме капацитет да се соочиме со сите предизвици на пазарот. Само на тој начин ќе останеме таму каде што сме – на врвот.

Како ќе ја задржиме лидерската позиција?

Постигнувањето на планот за 2012 година е фактор кој што ќе не мотивира во оваа 2013 година, но истовремено ќе претставува солидна основа за преземање на стратешки чекори со кои ќе можеме да се соочиме со предизвиците. Ќе бидеме внимателни и ќе ги предвидуваме потенцијалните ризици. Ќе се фокусираме на зајакнување на оние сегменти во работењето кои што ќе осигурат не само раст и развој, туку ќе обезбедат и дополнителни приходи кои ќе компензираат за сегментите каде реално има загуба. 2013 година е година за стабилизација и раст.

Ова првенствено значи услугите од основниот бизнис кои ние им го обезбедуваме на корисниците – фиксната телефонија и широкопојасниот интернет - да го одржат нивото на услуги и бројот на корисници. Зборувајќи за растот, треба да воведеме нови услуги. Навлегуваме во нови области каде компаниите до сега не чекореле.

Ова првенствено се однесува на потенцијалите на B2B и ИКТ сегментот или мобилното плаќање, ние ќе уживаме и корисниците ќе уживаат заедно со нас. Исто така, во овој дел треба да ја споменеме интерактивната содржина, интерактивните апликации и зголемените IPTV содржина.

Треба да бидеме иновативни и да ја мотивираме иновативноста со користење на сите расположливи ресурси за да ја подобриме нашата ефикасност.

Отпука, во 2013 година ќе ги искористиме сите достапни капацитети за да ги зајакнеме сите сегменти на нашето работење. Ќе се фокусираме на обезбедување на нови и атрактивни ТВ содржини, ќе ја завршиме модернизацијата на мрежата, ќе работиме на проширување на оптиката, ќе понудиме нови B2B и ИКТ решенија во согласност со светските трендови, коишто од своја страна се прилагодени на потребите на потрошувачите. Планираме да продолжиме со инвестиции и иновации, бидејќи тие ќе ни помогнат да ја оствариме нашата визија за Поврзан живот и работа. Од кориснички аспект, ќе ги следиме потребите на корисниците и постојано ќе се подобруваме. Во нашиот фокус годинава останува дополнително да ја поттикнеме употребата на мобилниот интернет и поради тоа ќе воведеме нови атрактивни понуди и услуги, како и модерни уреди кои што ќе овозможат беспрекорна комуникација во секој поглед.

И последно, но подеднакво важно - за да доведеме до позитивни промени и ние треба да се промениме. Сакаме да бидеме уште повеќе фокусирани на корисниците, а многу од нашите бројни корпоративни проекти, како што се водечките принципи и проектите поврзани со културата, се дел од оваа програма. Веруваме во нашиот успех и ќе се стремиме да го оствариме, заедно, со ваша помош, како и со нашите вработени, партнери и корисници.

Даниел Сас,
Главен извршен директор на
Македонски Телеком АД - Скопје



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



ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ

Одборот на директори на Македонски Телеком АД – Скопје управува со Друштвото во рамките на овластувањата определени со Законот и Статутот, како и овластувањата што изречно му се дадени од Собранието.

Правата и обврските на Одборот на директори, во согласност со Законот за трговски друштва, се регулирани со Статутот на Друштвото.

- Членовите на Одборот на директори ги избира Собранието на Друштвото на Македонски Телеком АД - Скопје.
- Претседателот на Одборот на директори го избира Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје од редот на своите неизвршни членови.
- Структурата, изборот, овластувањето и работењето на Одборот на директори се утврдени со Статутот на Македонски Телеком АД - Скопје и Деловникот за работа на Одборот на директори.
- Тела формирани од страна на Одборот на директори се: Одбор за ревизија и Комитет за наградување
- Членовите на Одборот за ревизија и Комитетот за наградување ги избира и ги разрешува Одборот на Директори на Македонски Телеком.
- Работењето на овие тела се дефинира со деловникот за работа што ги регулира нивните надлежности, состав и активности. Овој деловник за работа го донесува Одборот на директори.
- Правата и обврските за донесување на одлуки од страна на Одборот на директори, во согласност со Законот за трговски друштва се регулирани со Статутот на Македонски Телеком.

Во рамките на овластувањата определени со Законот за трговски друштва и Статутот на Македонски Телеком, Одборот на директори управува со Друштвото и се состои од 14 (четиринаесет) членови, од кои 13 (тринаесет) се неизвршни членови и еден е извршен член кој го носи називот Главен извршен директор. 4 (четири) од неизвршните членови се независни членови на Одборот на директори.

ДЕЛОВНИК ЗА РАБОТА НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ

Врз основа на одредбите од Статутот на Македонски Телеком АД – Скопје, Одборот на директори го усвојува својот Правилник за работење, којшто го уредува начинот на работење на Одборот на директори, имено:

1. Подготовката на состаноците, свикнувањето на состаноците, текот на работата за време на состаноците, начинот на одлучување (одложување, откажување и затворање на состаноците).
2. Записници од состаноците, права и обврски на членовите и другите учесници во работењето на состаноците, како и
3. Други прашања поврзани со работењето на Одборот на директори, во рамките на овластувањата доделени со законот и со Статутот на Македонски Телеком АД.

Членови на Одборот на директори на 31.12.2012 година

Македонски Телеком АД - Скопје

Оливер Костуранов, Претседател и неизвршен член на Од од 01.05.2010 година до 01.05.2014 година

Даниел Сас, Извршен член на Од и Главен извршен директор од 01.07.2011 година до 01.07.2015 година

Назим Буши, Заменик Претседател и неизвршен член на Од од 01.05.2010 година до 01.05.2014 година

Кристофер Матхајзен, Неизвршен член на Од од 04.11.2009 година до 04.11.2013 година

Роберт Патаки, Неизвршен член на Од од 01.01.2012 година до 01.01.2016 година

Јанош Сабо, неизвршен член на Од од 31.07.2007 година и повторно избран од 31.07.2011 година до 31.07.2015 година

Александар Стојков, независен член на Од од 18.05.2011 година до 18.05.2015 година

Сузана Кругман, Неизвршен член на Од од 01.04.2012 година до 01.04.2016 година

Манојил Јаковлески, независен член на Од од 18.05.2011 година до 18.05.2015 година

Томас Панханс, Неизвршен член на Од од 01.04.2012 година до 01.04.2016 година

Горан Ивановски, Неизвршен член на Од од 29.11.2006 година и повторно избран од 29.11.2010 година до 29.11.2014 година

Тамаш Вагани, Независен член на Од од 01.01.2011 година до 01.01.2015 година

Миклош Васили, Независен член на Од од 01.08.2010 година до 01.08.2014 година

Членови на Од на Македонски Телеком АД – Скопје кои дале оставка/биле отповикани во текот на 2012 година:

1. Клаус Ничке, Неизвршен член на Од, со мандат заклучно со 31.03.2012 година
2. Гунтер Мосал, Неизвршен член на Од, со мандат заклучно со 31.03.2012 година
3. Борис Ставров, Неизвршен член на Од, со мандат заклучно со 04.12.2012 година

T-Мобиле Македонија Скопје

Даниел Сас, Претседател и неизвршен член на Од од 01.07.2011 година до 01.07.2015 година

Жарко Луковски, Извршен член на Од и Главен извршен директор од 12.12.2006 година и повторно избран на 10.12.2010 година до 10.12.2014 година

Тибор Видош, Извршен член на Од и Главен оперативен директор од 01.10.2011 година до 01.10.2015 година

Кристофер Матхајзен, Неизвршен член на Од од 13.10.2009 година до 13.10.2013 година

Сузана Кругман, Неизвршен член на Од од 01.04.2012 година до 01.04.2016 година

Роберт Патаки, Неизвршен член на Од од 01.01.2012 година до 01.01.2016 година

Јанош Сабо, Неизвршен член на Од од 01.01.2010 година до 01.01.2014 година

Небојша Стајковиќ, Неизвршен член на Од од 14.12.2009 година до 14.12.2013 година

Ирена Мишева, Неизвршен член на Од од 12.12.2006 година и повторно избрана од 10.12.2010 година до 10.12.2014 година

Иванчо Вучевски, Неизвршен член на Од од 09.03.2011 година до 09.03.2015 година

Томас Панханс, Независен член на Од од 01.04.2012 година до 01.04.2016 година

Тамаш Вагани, Независен член на Од од 01.01.2011 година до 01.01.2015 година

Владимир Здравев, Независен член на Од од 13.12.2010 година до 13.12.2014 година

Гзим Острени, Неизвршен член на Од од 16.09.2008 година и повторно избран од 17.09.2012 година до 17.09.2016 година

Членови на Од на T-Мобиле Македонија во текот на 2012 година, коишто дале оставка/биле отповикани:

1. Клаус Ничке, Неизвршен член на Од, со мандат заклучно со 31.03.2012 година
2. Гунтер Мосал, Неизвршен член на Од, со мандат заклучно со 31.03.2012 година



**ОД ЛЕВО КОН ДЕСНО:
РОБЕРТ ПАТАКИ, СУЗАНЕ КРОГМАН, НАЗИМ БУШИ, МАНОЈИЛ ЈАКОВЛЕВСКИ, ДАНИЕЛ САС,
КРИСТОФЕР МАТХАЈЗЕН, ЈАНОШ САБО, ОЛИВЕР КОСТУРАНОВ, АЛЕКСАНДАР СТОЈКОВ**



ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

ЧЛЕНОВИ НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ НА 31.12.2012



ОД ЛЕВО КОН ДЕСНО:
ВЛАДИМИР ЗДРАВЕВ, РОБЕРТ ПАТАКИ, СУЗАНЕ КРОГМАН, ДАНИЕЛ САС,
ИРЕНА МИШЕВА, КРИСТОФЕР МАТХАЈЗЕН, ТИБОР ВИДОШ, ЈАНОШ САБО,
ЖАРКО ЛУКОВСКИ, НЕБОЈША СТАЈКОВИЌ, ГЗИМ ОСТРЕНИ



ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА АД СКОПЈЕ

ЧЛЕНОВИ НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА НА 31.12.2012

ПАЗАР – РЕГУЛИРАЊЕ И ФОРМИРАЊЕ НА ЦЕНИ

Македонскиот закон којшто ги регулира електронските комуникации (Закон за електронски комуникации – ЗЕК) беше донесен на 5 март 2005 година. На тој начин, по пат на одредени преодни одредби, регулативите за телекомуникациите на земјата беа усогласени со регулативната рамка на Европската унија (ЕУ). Исто така, беа утврдени одредени строги обврски за постојните оператори.

На 29 јуни 2011 година, МКТ беше назначен за давател на Универзална услуга (УУ). МКТ беше определен за давател на УУ за фиксни телефонски услуги, јавни телефонски говорници и еднаков пристап за крајни корисници со хендикеп. Врз основа на определувањето за давател на УУ МКТ беше задолжен да започне со обезбедувањето на услугите од 1 јануари 2012 година и истото да го врши во текот на наредните пет години. Измените и дополнувањата на ЗЕК што беа објавени во Службениот весник на РМ бр. 13/2012 на 27 јануари 2012 години го опфаќаа следното: обврска за обезбедување на Идентификација на повикувачки број (Calling Line Identification Presentation – „CLIP“) и податоци за локација за итни повици, обврска за бесплатни СМС за промовирање на културното наследство на Република Македонија, дискреционо право на Агенцијата за електронски комуникации („Агенцијата“) за наложување на обврска за посебно сметководство на одредени оператори со значителна пазарна моќ („ЗПМ“), креирање на електронски регистар за телекомуникациската терминална опрема за мобилни комуникациски услуги од страна на Агенцијата, контрола и мерење на параметрите за квалитет на јавните комуникациски услуги од страна на Агенцијата, коешто треба да биде во

согласност со препораките и стандардите на ЕУ, како и поттикнување на развојот на ИП центри. Исто така, годишните надоместоци на Агенцијата треба да бидат во согласност со годишниот буџет на Агенцијата. Со измените и дополнувањата на ЗЕК објавени во Службениот весник на РМ бр. 59/2012 на 11 мај 2012 година беше воведена постапка за надавање за распределба на радиофреквенции. Со измените и дополнувањата на ЗЕК објавени во Службениот весник на РМ бр. 123/2012 на 2 октомври 2012 година се наметна обврска на мобилните оператори за бесплатен пренос на СМС пораки од проектот Е-Дневник на Министерството за образование и науки. На 5 април 2012 година Агенцијата ја објави генералната Регулаторна стратегија за периодот од наредните 5 години (2012-2016 година). Официјалниот документ е „Петгодишна регулаторна стратегија на АЕК“. Главни фокуси на стратегијата се следните: поттикнување на регулирање на големопродажни и малопродажни услуги, воведување на методологија на чист-LRIC (долгорочни инкрементални трошоци) за фиксните и мобилните говорни услуги, СМС и сл. регулирање на Следна генерација на пристап („NGA“) и Оптика до домот („FTTH“) во согласност со препораката за NGA и рифарминг и распределба на фреквенции за 4G услуги.

Во декември 2012 година, Агенцијата го најави почетокот на новата рунда на пазарна анализа на големопродажните пазари: 4- Услуга за започнување на повик, 5- Услуга за завршување на повик и 6- Услуги за транзитирање на повици во јавни телефонски мрежи на фиксна локација. Финалниот документ се очекува да се објави во првото тромесечје од 2013 година.

РЕГУЛИРАЊЕ НА БИЗНИСОТ НА ФИКСНА ТЕЛЕФОНИЈА

Во согласност со новата постапка за нотифицирање воведена од страна на Агенцијата во ноември 2009 година и обврската за ренотифицирање на субјектите, до 31 септември 2012 година Агенцијата регистрираше 45 даватели на јавни фиксни телефонски услуги. Според ЗЕК, МКТ беше назначен како оператор со значителна пазарна моќ („ЗПМ“) на пазарот на фиксни говорни телефонски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап до мрежите за пренос на податоци и изнајмени линии. МКТ како оператор со ЗПМ има обврска на своите претплатници да им овозможи пристап до јавно достапните телефонски услуги на кој било интерконектиран оператор со официјално потпишан договор за интерконекција. Согласно со моменталните подзаконски акти, МКТ има обврска да ги објави референтните понуди за големопродажни производи за интерконекција, развртана локална јамка („ULL“), локален bit-stream пристап („BSA“), изнајмување на линии на големо („WLR“) и големопродажни изнајмени линии. Исто така, новиот Правилник за пристап и користење на специфични мрежни средства беше објавен од страна на Агенцијата на 7 декември 2010 година, со што се наметна обврска на МКТ да нуди пристап до водови и неискористени оптички влакна (dark fibre). Првичната регулатива за Оптика до „x“ („FTTx“) беше воведена во вториот квартал од 2011 година со што од страна на Агенцијата беше наложена обврска за МКТ за Референтна понуда за пристап („RAO“) за водови и неискористени оптички влакна (dark fibre).

Одобрената референтна понуда беше објавена на 5 декември 2011 година, истата е во целосна согласност со воведениот Правилник за пристап и користење на специфични мрежни средства и елементи и е со важност од 1 јануари 2012 година.

Во 2012 година повеќето од постојните Правилници беа имплементирани или изменети и дополнети од страна на Агенцијата за електронски комуникации: регулирање на малопродажни цени; техничките, употребните и други услови за одредени типови на електронски комуникациски мрежи и инфраструктура, придружни инфраструктурни капацитети и средства; утврдување на методот на пресметување на годишниот надомест за користење на број; доделување на броеви и серија на броеви од планот за нумерација; општи услови; SMS пораки со културни содржини; SMS за образование (училишен инфо); "подземно каблирање"; локален битстрим пристап; големопродажни изнајмени линии; минимален пакет на изнајмени линии.

Во август 2012 година Агенцијата ги објави нацрт резултатите од LRIC Bottom-up моделот развиен во рамки на Агенцијата за формирање на трошоци за локален битстрим (базиран на трошоци) и за малопродажни и големопродажни изнајмени линии, водови и неискористени оптички влакна и минимален пакет на изнајмени линии (базирани на трошоци). Како резултат, Агенцијата донесе одлука за намалување на надоместоците и ја одобри изменетата Референтна понуда за обезбедување на физички пристап и користење на електронската комуникациска инфраструктура и придружни средства (водови и неискористени оптички влакна).

Новите надоместоци ќе бидат имплементирани од 1 февруари 2013 година. Референтните понуди за големопродажни дигитални изнајмени линии ("WS DLL"), локален битстрим пристап и минимален пакет на изнајмени линии беа исто така одобрени од страна на Агенцијата и беа имплементирани нови променети методологии за пресметка на цените (во зависност од должината). Надоместоците за WS DLL и локален битстрим пристап се намалени од 1 декември 2012 година, а надоместоците за минимален пакет на изнајмени линии од 1 јануари 2013 година. Најновите измени на Референтната понуда за разврзан пристап („RUO“) беа објавени на 10 април 2012 година во кои беа намалени надоместоците за разврзување на локална јамка и повторно на 25 септември 2012 година во согласност со намалувањето на трошоците за обезбедување на разврзување на локална јамка и откажување на непотребните тестови за разврзување на локална јамка. Во септември 2011 година, беа применети нови постапки за Преносливост на број („NP“) за сите оператори во Македонија. Целокупната размена на податоци во однос на NP помеѓу операторите се спроведува преку централна база на податоци („CDB“) со покуси рокови за пренесување - два дена во фиксна мрежа и еден ден во мобилна мрежа. Од 1 септември 2011 година, MKT и TMMK воведоа бип сигнал којшто ги информира корисниците дека нивниот повик е насочен кон пренесен број. Сигналот е ист за сите оператори. Врз основа на новите измени и дополнувања на ЗЕК од 27 јануари 2012 година не сите оператори со ЗПМ се обврзани да водат посебно сметководство за нивните големопродажни и малопродажни активности.

РЕГУЛИРАНИ МАЛОПРОДАЖНИ ЦЕНИ

Агенцијата започна процес за развој и имплементација на методологијата за регулирање на малопродажните цени. Методологијата што ќе се применува ќе биде утврдување на постоењето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze). За таа цел, Агенцијата ги ангажирала Analysis Mason како консултант за изготвување на методологија за тестирање на постоењето на цени на пазарот со кои се истиснува конкуренцијата. Со измените на Правилникот за регулирање на малопродажните цени, Агенцијата ги утврди начинот и постапката за регулирање на малопродажните цени за мрежите за фиксна говорна телефонија и услугите на операторот со значителна пазарна моќ на релевантните малопродажни пазари. Ex-ante регулирањето на малопродажните цени е базирано на price squeeze методологијата. Овие активности резултираа со намалување на цените на некои големопродажни и малопродажни услуги на MKT. На страната на малопродажбата, стандардната месечна претплата за деловни корисници беше намалена (на еднакво ниво со претплатата за приватни корисници). На страната на големопродажбата имаше промени во надоместоците за интерконекција (терминирање и оригинирање), Разврзан пристап до локална јамка, Bit-stream пристап и Изнајмување на линии на големо. Агенцијата јавно го објави Финалниот документ за имплементација на LRIC Bottom-up моделот за регулирани малопродажни цени за Минимален пакет на изнајмени линии. Минималниот пакет е поврзан со новите месечни надоместоци за Големопродажни изнајмени линии според LRIC Bottom-up моделот, со дополнителна маржа од 11 до 20%.

Малопродажната самостојна ADSL услуга (таканаречена само DSL) беше воведена во ноември 2011 година.

Во однос на индивидуалните понуди за формирање на цени, особено тендерите, како за фиксна така и за мобилна телефонија, MKT и ТММК се соочуваат со постојан притисок од конкуренцијата којашто е во позиција да нуди пониски цени, вообичаено под нивото на трошоците, со цел да ја зголемат својата база на корисници како резултат на регулирање под нивото.

РЕГУЛИРАНИ ГОЛЕМОПРОДАЖНИ ЦЕНИ

MKT има обврска за цени базирани на трошоци за регулирани големопродажни услуги, со користење на LRIC. Резултатите од Bottom - up LRIC моделот на трошоци се имплементираа на 1 април 2011 година, што резултираше со намалување на месечната претплата за ULL и надоместоците за интерконекција (за оригинирање, терминирање и транзит), како и намалување на месечните претплати за интерконекциски линкови и колокација. На 21 ноември 2011 година, MKT ги објави измените на својата Референтна понуда за интерконекција („RIO“) во согласност со одлуката на Агенцијата за месечни претплати базирани на LRIC за изнајмување на физичка колокација и виртуелна колокација. Агенцијата исто така одобри и нови месечни претплати за управување, одржување и поддршка на сигнален линк и одржување на договори за интерконекција. Измените на RIO се со важност од 1 декември 2011 година за сите интерконекциски партнери. Од 1 ноември 2011 година, MKT престана да нуди PSTN и ISDN услуги за своите корисници, како и за своите големопродажни партнери, додека сите услуги што претставуваат нова обврска се базирани на технологија на Интернет протокол („IP“). Во согласност со PSTN мигрирањето на мрежата на MKT, Агенцијата одобри предлог измени за WLR Референтната понуда и BSA Понудата на MKT од 1 јануари 2012 година. IP MATERIO (Референтната понуда за интерконекција

преку Интернет Протокол на MKT) е во фаза на подготовка и поднесување до Агенцијата, пред процесот на воведување на IP интерконекција. Другите фиксни оператори се подготвени за IP интерконекција, мобилните оператори предизвикуваат одредено доцнење во воведувањето на IP интерконекција со мобилната мрежа.

Заедно со репозиционирањето на малопродажните цени на пакет услугите, во мај 2012 година, месечните надоместоци за Разврзан пристап до локална јамка се намалија на 210 денари.

На 5 декември 2011 година, MKT ја објави својата изменета BSA понуда.

Терминологијата на сите услуги вклучени во понудата е усогласена со терминологијата на MKT за малопродажните услуги и PSTN мигрирањето на мрежата на MKT. Во согласност со ова, беше воведена можност за мигрирање кон други BSA нивоа или само BSA. Сите големопродажни корисници се должни да поседуваат уред за интегриран пристап („IAD“) поради тоа што сите услуги на MKT ќе бидат базирани на IP. Изменетата понуда важи од 1 јануари 2012 година. На јавната средба одржана на 14 октомври 2011 година, Агенцијата презентираше детален план за Bottom - up LRIC модел изготвен од страна на консултанти, којшто се очекува да резултира со промени на моделите за формирање на цени за BSA и со измена на описот на услугата.

На 29 декември 2011 година, Агенцијата објави почетен извештај за развојот на Bottom - up LRIC Модел за битстрим услуги. Кон крајот на јануари 2012 година, MKT ги достави до Агенцијата сите побарани детални податоци за изготвувањето на Bottom - up LRIC модел за битстрим услуги.

Во октомври 2012 година, Агенцијата јавно ги објави Финалните документи за имплементација на регулирани големопродажни услуги моделирани според LRIC, како што следува:

- Големопродажни изнајмени линии (завршни и магистрални делови)
- Битстрим пристап (ниво 2, 3 и 4)
- Канали за специфични мрежни елементи и

неискористени оптички влакна.

Новите цени се базирани на трошоците како што е опишано во Bottom-up LRIC моделот, при што резултатот се пониски месечни надоместоци (базирани на трошоци) од она што е претходно утврдено. Месечните надоместоци од 4-тото ниво на Битстрим пристапот го задржуваат принципот на малопродажен минус како понуда за препродажба.

РЕГУЛИРАЊЕ НА БИЗНИСОТ НА МОБИЛНА ТЕЛЕФОНИЈА

Услугите за малопродажба што ги обезбедуваат операторите на мобилната мрежа во Македонија во моментот не подлежат на регулирање на цените. Од 2007 година, ТММК и ОНЕ се назначени за оператори со ЗПМ на пазарот на услуги за терминирање на говорни повици во мобилните комуникациски мрежи, со што им беа наложени одредени обврски, како што се: интерконекција и пристап, отсуство на дискриминација во однос на интерконекција и пристап, посебно сметководство и контрола на цени и сметководство на трошоци. Првата Референтна понуда за интерконекција на ТММК беше одобрена од страна на Агенцијата во 2008 година. Врз основа на вториот круг анализи на услугите за терминирање на повици во јавните мобилни комуникациски мрежи, на 30 јули 2010 година, ТММК доби Одлука за измена на RIO со која мобилната терминална такса („MTR“) беше дефинирана со постепено намалување во рамките на транзициски период (glide path) од четири години (до 2013 година). Во септември 2011 година, цената за националната MTR беше намалена на 3,1 денари/мин и беше планирано да продолжи да се намалува за 0,1 денар/мин секоја година до 2,9 денари/мин до септември 2013 година. Истовремено, Агенцијата ги регулираше MTR за ОНЕ и ВИП (ВИП беше назначен за оператор со ЗПМ на овој пазар во рамките на вториот круг анализи) со постепено намалување во рамките на период од четири години.



Во мај 2012 година, Агенцијата направи ревизија на пресметката на MTR на сите три мобилни оператори и наметна нов транзициски период за постепено намалување. Од 1 јуни 2012 година до 31 август 2013 година, MTR на TMMK беа утврдени на 3,0 ден/мин., додека MTR на ОНЕ и на ВИП Оператор беа утврдени на 4,0 ден/мин. Симетријата на MTR од 1,2 ден/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ моделот ќе се пресметува од 1 септември 2013 година, а дополнителното намалување на 0,9 ден/мин. пресметано со користење на Bottom-up pure LRIC моделот ќе се применува од 1 септември 2014 година.

Во јули 2010 година, Агенцијата ја заврши својата пазарна анализа на пазарот на услуги за пристап и оригинирање на повици во јавните комуникациски мрежи и донесе одлука со која TMMK беше назначен за оператор со ЗПМ на овој пазар. Како резултат на доделувањето на ЗПМ статус, TMMK беше обврзана да подготви и да објави RAO (Референтна понуда за пристап). RAO на TMMK беше одобрена од страна на Агенцијата на 27 ноември 2010 година.

Според информациите од Агенцијата објавени

на 11 ноември 2010 година и анализата на пазарот на услуги за пристап и оригинирање на повици, беше најавен виртуелен мобилен оператор со доделени 100.000 броеви на WTI Македонија за обезбедување на услуги. ОНЕ го доби првиот тендер за 3G радиофреквенции објавен од страна на Агенцијата во ноември 2007 година и започна со комерцијално обезбедување на 3G услугите на 12 август 2008 година. TMMK доби лиценца за 3G радиофреквенции на вториот тендер објавен од страна на Агенцијата во септември 2008 година и започна со комерцијално обезбедување на услугите на 11 јуни 2009 година.

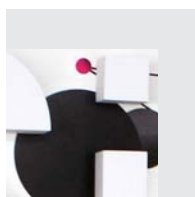
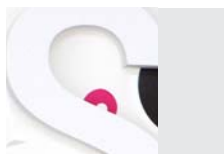
На 6 јуни 2009 година, TMMK доби 2G лиценца за опсег од 1800 MHz, на јавниот тендер објавен од страна на Агенцијата на 10 јануари 2009 година, на тој начин добивајќи дополнителен спектар за 2G услуги.

Во март 2011 година, Агенцијата ја заврши својата пазарна анализа на пазарот на услуги за СМС терминирање, додека во мај 2011 година сите три мобилни оператори - TMMK, ОНЕ и ВИП - беа назначени за оператори со ЗПМ на пазарот на услуги за СМС терминирање. Во јуни 2011 година, сите три

мобилни оператори доставија нацрт RIO (Референтни понуди за интерконекција) со вклучени услуги за СМС терминирање, а во јули 2011 година истите беа одобрени од страна на Агенцијата.

Во октомври 2011 година, Агенцијата објави отворен повик за доставување на барања за добивање на лиценца за радиофреквенции за мобилни услуги во опсегот 790 – 862 MHz, како и 1800 MHz. Во согласност со националниот план за доделување на радиофреквенции, опсегот 790 – 862 MHz се користи за долгорочна евалуација („LTE“), додека опсезите за фреквенциите на Глобалниот систем за мобилни комуникации („GSM“) од 900 MHz и 1800 MHz можат да се користат за технологијата на Универзалниот мобилен телекомуникациски систем („UMTS“) (3G).

Врз основа на добиените барања од заинтересираните страни, во август 2012 година беше објавен Јавен тендер со Јавно наднавање за една лиценца за радиофреквенции од 2 x 10 MHz во опсегот 790 - 862 MHz (LTE) за јавни мобилни услуги. Бидејќи минималниот број од два



заинтересирани оператори потребен за спроведување на наддавањето не беше исполнет, во септември 2012 година тендерот беше повторно отворен во постапка без јавно наддавање. Крајниот рок за поднесување на понудите беше 24 октомври 2012 година. Тендерот беше неуспешен бидејќи ниту еден постоечки или нов оператор не поднесе понуда.

Исто така, врз основа на добиените барања од заинтересираните страни, во јули 2012 година, беше објавен Јавен тендер за радиофреквенции од 2 x 10 MHz на 1800 MHz (GSM, DCS и IMT-2000/UMTS) за јавни мобилни услуги и истиот беше затворен во септември 2012 година. ВИП Оператор ја доби лиценцата. Отприлика во исто време, ВИП Оператор доби измена на постојните лиценци за мобилни услуги на 900 MHz и 1800 MHz со што беше дозволена имплементација на UMTS во овие опсези.

Во октомври 2012 година, ТММК доби измена на постојните радиофреквенциски лиценци за мобилни услуги на 900 MHz и 1800 MHz со што беше дозволена имплементација на UMTS во овие опсези.

Во октомври 2012 година, Агенцијата побара промени на Референтната понуда за интерконекција на подружницата во насока на дозволување на транзитиран сообраќај во мрежата на подружницата. Оваа интервенција на Агенцијата беше направена во Референтните понуди за интерконекција на сите оператори со цел да се обезбеди поширок простор за транзит на сообраќај.

МАКЕДОНИЈА И ЕВРОПСКАТА УНИЈА

Република Македонија ја потпиша Спогодбата за стабилизација и асоцијација со Европската унија и нејзините земји-членки на 9 април 2001 година. Собранието на Република Македонија ја ратификуваше Спогодбата на 12 април 2001 година, потврдувајќи го стратешкиот интерес и политичката заложба за интеграција во ЕУ. Спогодбата за стабилизација и асоцијација е ратификувана и е во сила од 1 април 2004 година.

На 17 декември 2005 година, ЕУ одлучи да и додели на Република Македонија статус на земја кандидат за ЕУ.

По добивањето на кандидатскиот статус, ЕУ мора да определи датум за отпочнување на преговорите со цел целосен влез на земјата во ЕУ, опфаќајќи ги сите аспекти од членство во ЕУ, вклучувајќи и трговија, животна средина, конкуренција и здравство. Македонија како земја кандидат треба да го усогласи своето законодавство со ЕУ.

На 14 октомври 2009 година, Европската комисија го издаде Извештајот за напредок за 2009 година. Македонија доби препорака од Европската Комисија за отпочнување на пристапните преговори. Земјата оствари значителен напредок и во голема мера ги реализираше клучните реформски приоритети познати како „осум плус еден услови“.

Врз основа на Извештајот за напредок објавен во октомври 2012 година, може да се истакне дека е постигнат напредок во областа на информатичкото општество и медиумите, а особено во областа на услугите за електронски комуникации и информатичко општество. Во делот на аудиовизуелната политика, активностите на Советот за радиодифузија се зголемија, но останува да се обезбеди недискриминаторен пристап.

Донесувањето на закон за медиуми во согласност со законодавството на ЕУ останува приоритет. Земјата делумно ги исполнува приоритетите во областа на информатичкото општество и медиумите. Генерално, во подготовките во оваа област е постигнат умерен напредок.

КОНКУРЕНЦИЈА

Конкуренцијата во телекомуникацискиот бизнис е добро развиена речиси во сите сегменти. Неколку главни учесници на пазарот го обликуваат телекомуникацискиот пазар во Македонија.

Телеком Словеније нуди различни услуги под бренд името ОНЕ: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија. Во мај 2012 година, ОНЕ воведо припејд мобилна понуда проследена со агресивна маркетинг кампања и значително ја зголеми својата база на корисници, како и уделот на пазарот на 23,3% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации КЗ на 2012 година, Агенција за електронски комуникации). Во сегментот на фиксната телефонија, ОНЕ понуди triple play пакети со ниска цена (фиксни говорни услуги /интернет/ТВ). Сепак бројот на нивните ТВ корисници се намали на 37,862 во КЗ 2012 во споредба со 49,003 во КЗ 2011 година (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации КЗ на 2012 година, Агенција за електронски комуникации).

Друг голем конкурент е мобилниот оператор ВИП којшто своите услуги ги има ограничено само на услуги базирани на мобилна телефонија. Со агресивната ценовна политика, којашто продолжи и во 2012 година, тие постигнаа значителен удел на пазарот од 27,2% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации КЗ на 2012 година, Агенција за електронски комуникации). ВИП купи 3G лиценца во август 2012 година со што додаде и 3G услуги во своето портфолио, што му овозможува да биде поконкурентен на пазарот на мобилен интернет.

Кабелските оператори исто така имаат значајна улога на телекомуникацискиот пазар и, како даватели на кабелска телевизија како нивна главна услуга, тие се добро етаблирани на македонскиот пазар. Повеќето од нив нудат услуги за широкопојасен интернет и фиксни говорни услуги. Телекабел и Blizoo се најголеми провајдери во групата од над 70 активни кабелски оператори. Blizoo нуди услуги базирани хибридно-коаксијална мрежа („HFC“) – оптика до домот со многу висока брзина на пренос на податоци за интернет услуги и дигитална телевизија. Со агресивен маркетинг пристап и шеми за формирање на ниски цени и попусти, во моментот Blizoo се позиционирани на пазарот како оператор со многу атрактивно портфолио на услуги и имаат постигнато значителен пораст на пазарот.

Портфолиото на производи на сите оператори е базирано на пакет производи. Кабелските оператори формираат пакети од нивната ТВ понуда и интернет и фиксни говорни услуги. Фиксните говорни услуги на кабелските оператори вообичаено се перципираат како дополнителна услуга бидејќи кабелските оператори наплаќаат многу низок надомест за пристап или ги презентираат говорните услуги како бесплатни и исто така вклучуваат бесплатен сообраќај во нивната мрежа како дел од пакет понудата. Бидејќи општо земено пазарот е ценовно чувствителен, перцепцијата на цените игра голема улога во изборот на корисниците, и поради тоа понудите на кабелските оператори се сметаат за поконкурентни од оние на МКТ во поглед на цените.

Трендот на пренесување на броевите (NP) е зголемен во 2012 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на 2012 година имаше вкупно 102,095 фиксни

пренесени броеви и 90,109 мобилни пренесени броеви (Извор: официјалната интернет страница на Агенцијата).

Со сите главни телекомуникациски услуги на МКТ и ТММК, како обезбедување на различни пакет понуди – комбинација на различни услуги, МКТ и ТММК се уште го имаат најголемиот удел на пазарот. На 31 декември 2012 година, МКТ имаше удел на пазарот на фиксни говорни услуги (вклучувајќи и големопродажба) од 72,8%, удел на пазарот на фиксен широкопојасен интернет (вклучувајќи и големопродажба) од 54% и удел на пазарот на ТВ услуги од 17% (Извор: внатрешни најдобри експертски проценки). Во третиот квартал од 2012 година, уделот на пазарот на ТММК изнесуваше 49,5% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации КЗ на 2012 година, Агенција за електронски комуникации). Агенцијата за електронски комуникации го користи методот за пресметка на удел на пазарот врз основа на вкупниот број на активни SIM картички коишто биле користени во претходните три месеци.

With all the main telecommunication services of MKT and TMMK, such as providing different bundle offers – a combination of different services, MKT and TMMK still have the biggest market share. As at 31 December 2012 MKT has fixed voice market share (including wholesale) of 72.8%, fixed broadband internet market share (including wholesale) of 54% and TV market share of 17% (source: internal best expert estimates). In the third quarter of 2012 the market share of TMMK was 49.5% (source: Report for electronic communication development in the third quarter of 2012, the Agency). The Agency uses the market share calculation method based on the total number of active SIM cards which were used in the previous three months.



МЕНАЏМЕНТ КОЛЕГИУМ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА АД СКОПЈЕ

ОД ЛЕВО КОН ДЕСНО:
МАТИЈАС ХАНЕЛ, ЕФТИМ БЕТИНСКИ, ТИБОР ВИДОШ, ДАНИЕЛ САС, ЖАРКО ЛУКОВСКИ,
СЛАВКО ПРОЈКОВСКИ, ТОРСТЕН АЛБЕРС, МИРОСЛАВ ЈОВАНОВИЌ, ОГНЕН ФИРФОВ



МЕНАЏМЕНТ КОЛЕГИУМ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА АД СКОПЈЕ

ДАНИЕЛ САС – ГЛАВЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ И ПРЕТСЕДАТЕЛ НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Тој ја презеде позицијата на Главен извршен директор на Македонски Телеком и Претседател на Одборот на директори на Т-Мобиле Македонија на 1 јули 2011 година. Својата кариера ја започна во General Motors Group каде беше на различни менаџерски и финансиски раководни позиции во компаниите на Opel во Унгарија и Германија. Во јануари 2004 година беше назначен за Главен директор за финансии на T-Online Hungary Plc. Во текот на овој период се стекна со богата професионална експертиза во областа на телекомуникацискиот пазар и корпоративното управување. Во 2007 година тој стана Претседател на Одборот на директори и на Менаџмент колегиумот на Црногорски Телеком а подоцна беше назначен и за Главен извршен директор. Тој вршеше должност на Претседател на Црногорскиот Совет на странски инвеститори и Потпретседател на Црногорско-Унгарскиот деловен совет.

ЖАРКО ЛУКОВСКИ, ГЛАВЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Луковски поседува богато искуство во областа на компјутерски науки и телекомуникациска интеграција. Неговата експертиза произлегува од неговата работа на меѓународниот и македонскиот пазар. Тој имал активна улога во бројни проекти кои активно ја обликувале денешната ИКТ индустрија. Г-дин Луковски е дипломиран електро-инженер со големо искуство во индустријата на ИТ и телекомуникации и бил на водечки позиции во неколку релевантни компании во областа на ИТ. Веќе подолг период тој работи со различни светски брендови, при што се стекнува со широка меѓународна експертиза. Тој бил назначен за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД – Скопје во ноември 2006 година како Претседател на Одборот на директори. Г-дин Жарко Луковски бил на позицијата Главен оперативен директор на Т-Мобиле Македонија од септември 2007 година до 1 април 2010 година.

ТИБОР ВИДОШ – ГЛАВЕН ОПЕРАТИВЕН ДИРЕКТОР НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА И РАКОВОДЕН ДИРЕКТОР ЗА КЛУЧНИ ПРАШАЊА НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

Г-дин Тибор Видош е Раководен директор за клучни прашања на Македонски Телеком со мандат од 6 септември 2012 година. Истовремено, тој е Извршен член на Одборот на директори на Т-Мобиле, во функција на Главен оперативен директор на Т-Мобиле, назначен од 1 октомври 2011. Тибор Видош има големо професионално искуство во повеќе меѓународни корпорации. Во рамките на својата богата кариера, управувал со корпоративни комуникации, односи со владините институции, како и регулативни активности во повеќе компании, меѓу кои и Invitel Telecommunication, втората по големина компанија за фиксна телефонија во Унгарија. Во Црногорски Телеком, каде професионално бил ангажиран повеќе од пет години, тој бил на чело на Областа за регулатива и право, а бил и член на Менаџмент колегиумот на доминантниот фиксен и мобилен оператор во Црна Гора.

СЛАВКО ПРОЈКОСКИ – ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА ФИНАНСИИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Пројкоски ја започнал 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 Раководен директор за финансии. Врз основа на резултатите постигнати во текот на неговото работење во Македонски Телеком, тој на 1 октомври 2007 година беше назначен на позицијата Главен директор за финансии. Г. Пројкоски е дипломиран електро-инженер и има големо искуство во телекомуникациската индустрија. Од 15 март 2010 година, тој ја извршува функцијата Главен директор за финансии на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија.

МАТИЈАС ХАНЕЛ – ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА МАРКЕТИНГ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Ханел ја поминал целата своја кариера во телекомуникациската индустрија на различни позиции поврзани со маркетинг и продажба во повеќе земји во Европа и Азија. На 15 август 2008 година, тој стапил во Македонски Телеком како Раководен директор за маркетинг и продажба, а од 1 октомври 2008 година стапи на функцијата Главен директор за маркетинг. На 15 март 2010 година, тој бил назначен на позицијата Главен директор за маркетинг на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија. Г-дин Ханел има диплома по бизнис администрација што ја добил во Англија и Германија. Од 1997 година, тој е дел од Групацијата Дојче Телеком, со ангажмани на повеќе менаџерски позиции во T-Mobile Германија и T-Mobile International во Бон и Лондон.

ТОРСТЕН АЛБЕРС – ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА ТЕХНИКА НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Од 1 октомври 2008 година, г-дин Торстен Алберс се приклучи на Македонски Телеком како Главен директор за техника, а на 15 октомври 2011 година е назначен за Главен директор за техника на Т-Мобиле Македонија. Тој е електроинженер, специјализиран за комуникации и информатичка технологија и поседува различни Cisco и Nortel/ Bay сертификати во релевантните области. Г-дин Алберс 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 на Главниот извршен директор на ниво на Дојче Телеком.

БРАНКА ПАВОШЕВИЌ – ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Бранка Павошевиќ е Главен директор за човечки ресурси на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија. Г-ѓа Павошевиќ стапи на функцијата Главен директор за човечки ресурси на Македонски Телеком на 1 јуни 2009 година, а од 15 март 2010 година ја вршеше функцијата Главен директор за човечки ресурси на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија, со мандат до 24 декември 2012 година. Г-ѓа Павошевиќ има диплома по организациски науки и е магистер по економски науки. Своето богато искуство го има стекнато на повеќе менаџерски позиции во областа на човечките ресурси во Хрватска и регионот на Централно – Источна Европа. Нејзината професионална работа била посветена на развојот и управувањето со стратегијата за човечки ресурси и севкупната организација на човечките ресурси. Г-ѓа Павошевиќ стапила на позицијата Главен директор за човечки ресурси во Македонски Телеком од Групацијата Јупитер Адриа од Хрватска.

ГАБОР АЛТМАН - ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА ПРОДАЖБА НА 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 Истражувачкиот институт за 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 и Маѓар Телеком како Заменик директор за деловно работење, стратегија и маркетинг во T-Systems. Неговото богато искуство во областа на маркетингот и продажбата е негова предност за зголемување на уделот на пазарот, но уште повеќе за зголемување на задоволството на задржаните корисници. Г-дин Алтман стапи на позицијата Главен директор за маркетинг и продажба на Т-Mobile Македонија во август 2008 година, а на позицијата Главен директор за продажба на Македонски Телеком и Т-Mobile Македонија беше назначен од 15 март 2010 година, со мандат до 31 декември 2012 година.

МИРОСЛАВ ЈОВАНОВИЌ - ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА ИТ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Јовановиќ е експерт во областа на информатички технологии со диплома за инженер по компјутерски науки и ИТ. Во текот на неговиот ангажман на различни раководни позиции во Македонија и во Србија, тој бил посветен на ИТ менаџмент и имплементација на големи ИКТ системи во јавниот сектор, а како Главен директор за информатика во Министерството за финансии бил заслужен за успешната имплементација на многу проекти, меѓу кои и проектот „е-буџет“. Пред назначувањето за Главен директор за техника на Македонски Телеком во април 2009 година, г-дин Јовановиќ работел како како Експерт за клучни долгорочни прашања – информатички системи за финансиско управување во Србија, проект на ЕУ. На 15 март 2010 година, тој беше назначен на позицијата Главен директор за ИТ на Т-Мобиле Македонија, а за Главен директор за ИТ на Македонски Телеком беше назначен на 15 октомври 2011 година.

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 деловна 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 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.

ФТИМ БЕТИНСКИ – РАКОВОДЕН ДИРЕКТОР ЗА РАЗВОЈ НА МРЕЖА НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Својата кариера ја започнал во 1991 година како инженер за операции и одржување, по што во 2001 година бил унапреден на позицијата Главен директор за техника на Т-Мобиле до 15 октомври 2011 година кога бил назначен за Раководен директор за развој на мрежи.

Најголем печат на неговата богата кариера во телекомуникациската индустрија оставило воведувањето на првата дигитална централа во земјата (EWSD), како и GSM/UMTS мрежите. Во текот на неговото работење во рамките на Компанијата тој формирал и развил неколку сектори и иновативни и единствени технологии. Некои од нив се MSC блејд серверите, брзината на пренос на податоци од 42 Mb/s во модернизираниот радио мрежа со мулти стандард радио капацитети, сектори во рамките на компанијата за развој и оптимизација на радио мрежата, итн. Исто така, во периодот 2011/2012 година тој стана одговорен за развојот на фиксна пристапна мрежа каде постигна најдобри дотогашни бројки во однос на FTTH. Г-дин Бетински е инженер за телекомуникации кој својата диплома ја стекнал на Московскиот Универзитет за телекомуникации во 1990 година.

СТРАТЕГИЈА ЗА ПЕРИОДОТ 2012-2015 “ПРОМЕНА-ИНОВАЦИЈА-ТИМ“

Стратегијата на Групацијата Македонски Телеком за периодот 2012-2015 година е креирана на начин што овозможува сеопфатно најсофистицирано работење со што се обезбедува водечката позиција на компаниите на македонскиот пазар и со што се потврдува нашата супериорност како даватели на телекомуникациски услуги.

Еден тим, една цел!

ПРОМЕНА

Ние се залагаме за промена којашто всушност ќе вклучува менување на обликот на пазарот, со истовремено воведување на најновите и револуционерни трендови во нашиот бизнис и услужување на нашите корисници со портфолио коешто е најдобро во својата класа и коешто ќе овозможи неверојатно ново и прекрасно искуство за нив.

Промените прво треба да започнат од нас самите – ние треба да ги промениме нашите работни навики и да станеме подинамични. Треба да се направат промени за да се обезбеди подобро исполнување на потребите на корисниците. Нашите корисници се нашата најголема вредност. Тие се менуваат и бараат подобри услуги. За таа цел, ние треба постојано да се менуваме, да бидеме креативни и секогаш да внесуваме иновации.

ИНОВАЦИЈА

Ќе воведуваме иновации во нови бизниси и нови решенија. Ќе воведуваме иновации во „Поврзан живот и работа“. Ќе растеме во сегментот на IPTV со иновативни производи и апликации, како и со иновативни содржини. Иновациите се во нашата срж. Ќе го прошируваме бизнисот со иновации во е-Плаќање, но и во некои други области како што се е-Здравство, е-Влада, е-Енергија, е-Возило... Веќе започнавме да работиме на овие области и повеќе резултати очекуваме во следните неколку години. Овие амбициозни планови бараат дополнителни напори и дополнителен персонал.

ТИМ

Како тим, ние треба да бидеме брзи и модерни од внатре и да реализираме брзи и модерни услуги за корисниците. А промената треба да започне токму од тука – внатре од Тимот. Имплементирањето на нова организациска култура е еден од нашите предизвици. Од таа причина, секој од нас треба да размислува, да делува и да го мери успехот на ист начин и според истите критериуми. Тоа ќе го покаже нашиот фокус на истите цели, нашето синхронизирано однесување во и надвор од работното опкружување и поставувањето на еднакви највисоки стандарди коишто ние можеме да ги прифатиме како релевантни за нас како дел од Групацијата МКТ.

САКАМЕ ДА ДАДЕМЕ ПРИДОНЕС КОН ПОДОБРУВАЊЕТО НА КВАЛИТЕТОТ НА ЖИВОТ НА НАШИТЕ КОРИСНИЦИ И ГРАЃАНИТЕ НА РМ СО РАЗВОЈ НА НАШАТА ИНДУСТРИЈА И СО НУДЕЊЕ НА ЕДИНСТВЕНИ УСЛУГИ.

МУДРИТЕ КОМПАНИИ БАРААТ ИНОВАТИВНИ ИДЕИ И РЕШЕНИЈА

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

Ќе бидат реализирани значителни инвестиции во нови технологии со цел да се обезбеди одржлива иднина за Компанијата, притоа поддржувајќи го и технолошкиот напредок на Македонија. Овие мерки исто така ќе обезбедат континуирано добри долгорочни финансиски резултати за акционерите.

Преглед на стратегијата

Македонски Телеком се соочува со сериозни предизвици во заситениот телекомуникациски бизнис и силен и конкурентен пазар од една страна, истовремено трудејќи се да остане лидер на пазарот и да го постави идното работење на компанијата на цврста основа. Наши главни стратешки фокуси на патот на кој сакаме да станеме прв избор на корисниците кога станува збор за поврзан живот и работа се:

- Фиксирање на суштинскиот бизнис – Стабилизирање на приходите и пренесување на фокусот на услуги на широкопојасен интернет и мобилна телефонија; спроведување на оптимизирано намалување на трошоците;
- Трансформација – Придвижување кон целосно интегрирана компанија, промена на компанииската култура и овозможување на отворен пристап.
- Проширување на бизнисот – Пренесување на вредност на несуштински и нови извори на приходи; овозможување на иновации преку соработка.

Македонскиот пазар на мобилни услуги, под влијание на глобалните трендови, се придвижува кон многу поширок и поинтерактивен пазар на комуникации, којшто опфаќа говорни услуги, мобилен интернет и 3G streaming услуги. Со цел да се осигури конкурентност на пазарот, се планира понатамошно распоредување на технологијата за мобилни широкопојасни услуги, подобрување на управувањето со корисниците и процесите на наплата и вложување во дополнителни услуги.

На почетокот од 2012 година ги поставивме нашите цели, нашите фокуси и јасна стратегија за остварување на целите на компанијата.

Цели на Проектот за спроведување на целокупната стратегија:

- Активен придонес за остварување на целите за iPF;
- Одржување на базата на корисници, приходите и положбата на пазарот како оператор број 1 и лидер на пазарот
- Развој на конвергентни, интелигентни решенија и атрактивни содржини преку сите уреди и развој на нови бизниси и нови извори на приходи;
- Зајакнување на придонесот на Македонски Телеком во портфолиото на ДТ ЕУ.

Придонес на проектот:

- Пополнување на потенцијалните јазови во iPF 2011-2015 и побрзо искористување на синергиите;
- Побрзо идентификување на потенцијалите за понатамошен раст на приходите што има за цел промена на структурата на приходите и осигурување на долгорочно одржување на приходите на исто ниво;
- Рационализирање на сите иницијативи на најефикасен начин:
- Намалување на комплексноста;
- Подобрување на транспарентноста и следењето;
- Мотивирање на иновативност;
- Максимизирање на резултатите преку оптимизација на ресурсите.

Имплементација:

- Процесот за спроведување на стратегијата ги зема предвид сите аспекти за иден развој на компанијата, во рамките на Групацијата ДТ и МТ.
- Имплементацијата на Стратегијата ги вклучи сите иницијативи во еден заеднички стратешки проект - OSIP.
- Целите од највисоко до најниско ниво на проектот ги одржаа резултатите за приходите и отворија можност за понатамошен раст.
- Менаџментот беше подготвен и посветен на прифаќањето на предизвиците и на понатамошното спроведување и имплементација на Целите на Проект за спроведување на целокупната стратегија.

ВО ТЕКОТ НА 2012, ГОДИНА НА ОГРОМНИ ЕКОНОМСКИ ПРОМЕНИ, ПРЕДИЗВИЦИ И ДЕЛОВНИ АМБИЦИИ ВО ЗЕМЈАТА, НИЕ УТВРДИВМЕ СЕДУМ ФОКУСИ ЗА ИСПОЛНУВАЊЕ НА ЦЕЛИТЕ НА КОМПАНИЈАТА

Рedefинирање на основите на бизнисот:

- Го рedefиниравме портфолиото на услуги од фиксната и мобилната телефонија
- Станавме лидери на пазарот на ТВ услуги со MaxTV
- Воведовме нови атрактивни понуди во мобилната телефонија
- Го донесовме најдобриот производ на Apple за 2012 година – iPhone

Интегрирање на услуги од фиксната и мобилната телефонија:

- Први на пазарот понудивме интегрирани услуги од фиксната и мобилната телефонија
- Ја исполнивме целта за интегрирани услуги за сегментот на приватни корисници

Интернет за сите

- Обезбедивме ултра брз пристап на интернет од 42 Mb/s
- Значително го надминавме предвидениот број на корисници на широкопојасен интернет и мобилен интернет
- Генериравме одлични приходи во сегментот на деловни корисници
- Го подобрихме квалитетот и пристапот до услугите за деловни корисници

Раст на B2B/ ИКТ

- Го збогативме нашето ИКТ портфолио Оптимизација на технологии
- Бевме први и најдобри во трансформацијата на фиксната мрежа
- Речиси 70% од базата на корисници беше мигрирана на целосно-IP мрежи и услуги
- Имаме над 80.000 поминати домови и над 12.000 поврзани корисници на FTTH
- Ја модернизиравме радио мрежата за неспоредлив квалитет и нови услуги

Подобрување на ефикасноста

- Го зајакнавме управувањето со трошоци
- Значително ја зајакнавме ефикасноста на целата компанија
- Ја надминавме планираната добивка

Култура ориентирана кон корисниците

- Ги остваривме првите видливи резултати од проектот Корпоративна култура
- Корисникот останува главен фокус на нашето работење

И УСПЕАВМЕ ДА ГО ОСТВАРИМЕ ОВА... СО МНОГУ РАБОТА, ВРВНИ КОМУНИКАЦИСКИ И ИНОВАТИВНИ УСЛУГИ

КОНКУРС ПАРТНЕРИ ЗА ИНОВАЦИИ

Нашата идеја за утрешнината

Утрешнината е секогаш онаква каква што ја посакуваме.

Постојано стремејќи се кон подобро утре, секогаш вложуваме напори за да откриеме како комуникациите можат да ја подобрат иднината. Како комуникациите можат да го подобрат секојдневниот живот и споделените искуства меѓу луѓето и бизнисите? Во 2012 година Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија го објавија

Конкурсот Партнери за иновации со цел да ги отворат вратите за иновации и да ги поканат сите креативни и иновативни поединци, бизниси и нови компании заедно да изградат подобра иднина преку унапреден поврзан живот и работа. Конкурсот Партнери за иновации има за цел оваа визија постепено да ја направи реалност. Во овој конкурс секој може да придонесе кон оваа визија со својата идеја и да креира лична придобивка и репутација.

Целта на конкурсот е да се претстават нови идеи и концепти кои можат да се искористат во рамките на интерактивните медиумски апликации, апликации и услуги за е-влада, социјалните мрежи и за мобилност. Фокусот е на новите форми на интерактивност и дигитална забава, како и на комуникациите и услугите за подобрување на секојдневието. „Веруваме дека постојат креативни луѓе во Македонија чишто идеи можат да се нагласат и кои можат да придонесат кон промовирање на Македонија и кон остварување на подобро утре за сите македонски граѓани. Само заедно и со здружување на сите општествени субјекти можеме да креираме нешто добро за сите нас. Затоа, одлучивме во нашата акција да ги здружime бизнис секторот, граѓаните, Владата на Република Македонија и невладиниот сектор“.



**ВРАБОТЕНИТЕ СЕ
КОРМИЛАРИ НА
КОМПАНИЈАТА**

НИЕ ДАВАМЕ ЈАСНИ НАСОКИ ЗА НАПРЕДОК И РАСТ, ДЕЛОВЕН И ЛИЧЕН, НИЕ СОЗДАВАМЕ ОДРЖЛИВИ МОЖНОСТИ.

Зависи од сите нас!

Можностите произлегуваат од нашите луѓе и тие ги искористуваат и ги реализираат. Тие го претставуваат секое мало отчукување на срцето на Компанијата.

Тие ја креираат мрежата на партнери и корисници преку добивање на потребната поддршка од Компанијата на секојдневна основа. Тие треба да бидат инспирирани и мотивирани, треба да почувствуваат дека некој се грижи за нив и дека им дава можности кои им ја обезбедуваат водечката улога.

Компанијата стои зад своите вработени и креира култура на отвореност и доверба, област во која вработените можат да се почувствуваат како важен дел од еден целосен синџир што води кон конечниот успех.

Ние негуваме вкрстено функционална култура на соработка во рамките на Компанијата. Ги ангажираме вработените во интелектуални дебати и заедно ги решаваме проблемите со отворен дијалог за компанијата и за нејзината иднина.

Вработените се кормилари на Компанијата.

Има добри периоди, но има и тешки периоди и нашите вработени се многу свесни за тоа. Затоа ние негуваме отворена комуникација и средина во која од луѓето се очекува да го кажуваат своето мислење.

ВРАБОТЕНИТЕ СЕКОЈ ДЕН ГО ОПРАВДУВААТ ИМЕТО НА КОМПАНИЈАТА „БРОЈ 1“ ВО ЗЕМЈАТА!

ПРОЕКТ ЗА КОРПОРАТИВНА КУЛТУРА

2012 беше успешна година за унапредување на нашата корпоративна култура.

Ние напорно работевме за да ги споиме културите на двете компании во една.

ДЕФИНИРАЊЕ НА КУЛТУРА НА ПОВРАТНИ ИНФОРМАЦИИ

ГЛАВЕН ФОКУС ВО 2012 ГОДИНА

Ангажираноста на вработените и деловниот успех имаат корист од култура на повратни информации на работното место.

Компанија со силна култура е добра не само за вработените, туку истата има директно влијание врз компаниските резултати. Ова уверување е основа за нашите клучни интерни фокуси во 2012 година:

1. Дефинирање на нова Корпоративна култура која ќе не обедини како еден силен тим, и
2. Следење на мотото утврдено за 2012 година Еден тим – една цел.

Подеднакво е важно да се работи на ширење на КУЛТУРА која ќе не обедини во исполнувањето на иста цел во корист на компанијата и во рамките на ДТ семејството. За таа цел, ние сме доследни на резултатите на Групацијата ДТ, како и комуникацијата, но додаваме локална арома при водењето на сите проекти.

„ЗАВИСИ ОД СИТЕ НАС“

НАШАТА НОВА КОРПОРАТИВНА КУЛТУРА

Да се соживее со организацијата и да се знае што ги мотивира вработените дефинитивно претставува појдовна точка на секоја успешна компанија.

Технологијата не може да функционира без луѓето и иновациите не можат да се креираат без креативни умови! Иновациите секако не можат да се имплементираат без поддршка на менаџмент кој верува во работата на своите луѓе, менаџмент кој е отворен за комуникација и на кој лесно може да му се пристапи.

Мотивацијата води кон продуктивност и подобри идеи, и како резултат на тоа, кон успех и подобри резултати. Во крајна линија, корпоративната култура е основа за успешна компанија, а не обратно. Ние сме ориентирани кон промени кои ќе го зајакнат тимскиот дух и ќе и донесат вредности на нашата компанија. Тоа уште повеќе не приближува до нашите корисници кои се нашата најголема вредност.

„Зависи од сите нас!“ е насловот на новиот проект на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија, чијашто цел е да се обезбеди позитивно работно опкружување ориентирано кон корисниците каде што тимската работа и соработка им овозможува на луѓето да имаат доверба едни во други и да работат поефикасно во корист на компанијата.

„Придвижени од успехот“, „Ориентирани кон корисниците“ и „Нашата компанија“ се трите фокуси на кои ја поставуваме основата на нашата идна култура. Таа е дизајнирана за да ги открие слабостите и иницијативите за нивно надминување и утврдува дека конкретните активности треба да произлезат „од основата“, односно од вработените на оперативно ниво во двете компании, кои се поделени во пет работни тимови. Всушност, овој проект е резултат на мислењето на луѓето, и на вработените и на менаџментот, за правење промени во компанијата кои ќе имаат влијание на сите нас и на крајот на корисниците. Во крајна линија, проектот има за цел да поттикне компанија која е иновативна, динамична, придвижана од успехот и се разбира ориентирана кон корисниците.

НЕ ПОСТОЈАТ БРЗИ РЕШЕНИЈА ЗА ТРАНСФОРМАЦИЈА НА КУЛТУРАТА

Внимателното постапување и прецизната посветеност кон промената на културата може да ја забрза организациската промена, но таа не треба да се земе предвид посебно, бидејќи секогаш е потребно време за да се имплементира промена во културата. За таа цел, идентификувани се пет работни текови за да се работи на обезбедување на продуктивни промени во рамките на компанијата. Еден од работните текови е наменет за иницирање на продуктивност, подобрена култура на управување и хиерархиско одговарање од горе-надолу. Всушност, тоа е еден од клучните чекори на овој проект за да се креира пријатно и стимулирачко работно опкружување, преку нехиерархиско однесување, лојалност, учење и управување со таленти, одговорност, поддршка на развојот на вработените, адаптивност и споделување на информации. Во таа насока, некои од преземените активности беа насочени кон елиминирање на недостатокот на јасност на 'поширокото значење', односно кон јасна стратегија во сите активности кои ги преземаме. Друг важен фокус е да се придвижи компанијата од „фокусирана кон внатре“ кон компанија која е повеќе „ориентирана кон корисниците“, бидејќи фокусот на корисниците е клучен за успехот. Во таа насока, ние ја користиме меѓусебната поврзаност на два

многу важни аспекти во поглед на концептот на услужност, односно корелацијата на интерните корисници, вработените и партнерите и надворешните корисници, корисниците кои ги купуваат и ги користат нашите производи и услуги. Подобрувањето на квалитетот на внатрешните услуги, што всушност значи опремување на вработените со вештини и моќ да ги опслужуваат корисниците, го зголемува задоволството на вработените што ги поттикнува лојалност и продуктивноста на вработените. Ова следствено ја зголемува Вредноста на надворешните услуги што води кон зголемување на задоволството и лојалноста на корисниците. Во една реченица, тоа е поврзан циклус и неговите елементи влијаат едни на други. Бидејќи сме повеќе фокусирани на корисниците, откривме дека треба да ги направиме нашите процеси оптимизирани и поедноставни со што ќе бидеме поефикасни и поотворени кон барањата на корисниците. На тој начин обезбедивме посветеност кон активностите кои ќе поттикнат подобра комуникација во компанијата и на тој начин ќе се обезбеди работно опкружување во кое луѓето меѓусебно соработуваат, се отворени и имаат доверба едни во други. Нашата цел е да промовираме култура на единство, а не на поделба помеѓу колегите во две организации; наместо тоа, ние сме еден тим кој зборува на заеднички јазик и има иста цел.

НАЈВАЖНО Е ДА СЕ ИМА КЛИМА НА ИНОВАЦИИ

Една нова и попродуктивна култура треба да стимулира иновација во сè што правиме. Иновација се производите кои ги креираме, начинот на кој ги третираме нашите корисници, како се однесуваме. Иновација во целокупното наше работење.

Започнавме од една дефиниција за иновација кога гласи:

„Сите иновации започнуваат со креативна идеја. Иновативност значи успешна имплементација на идеите генерирани во рамките на организацијата“.

ГЕНЕРИРАЊЕ НА ИДЕИ

Во таа смисла, нашиот фокус го ставивме на активности кои

ќе придонесат кон интензивирање на генерирањето на идеи во рамките на компанијата, искористување на внатрешните и надворешните ресурси за генерирање на идеи, искористување на глобалните иновациски практики кои вклучуваат обука за менаџери и вработени кои ќе поттикнуваат иновативно размислување и однесување, како и креирање на клима каде што работите се извршуваат поинаку, каде што се преземаат ризици, работата е динамична и со секојдневна посветеност кон постигнување на резултати. Многу важен елемент на проектот е мотивирање на колегите за да учествуваат во целокупниот процес на иновација и креирање на атмосфера на еднаквост, каде ќе се поттикнува динамичен проток на идеи, а обидите за работите да се направат поинаку се вреднуваат и се наградуваат.

На крајот, од огромно значење за успехот на секоја компанија е да се има корпоративна култура која ќе ги води вработените најпрво кон успешна само-реализација и со тоа кон исполнување на целите на компанијата.

КВАЛИТЕТ НА ВНАТРЕШНИТЕ УСЛУГИ И ВРЕДНОСТ НА НАДВОРЕШНИТЕ УСЛУГИ

Проектот за подобрување на корпоративната култура во компанијата е несомнено голема шанса да се започнат одредени активности и да се подобри севкупната перцепција за организациското однесување: придвижување на нашата Компанија од долгорочна култура „фокусирана кон внатре“ кон култура која е повеќе „ориентирана кон корисниците“.

За таа цел беа дефинирани два вида на корисници:

- Внатрешни корисници, вработени и партнери, и
- Надворешни корисници, корисници кои ги купуваат и ги користат нашите производи и услуги.

Подобрувањето на квалитетот на внатрешните услуги, што всушност значи опремување на вработените со вештини и моќ да ги опслужуваат корисниците, го зголемува задоволството на вработените што ги поттикнува лојалност и продуктивноста на вработените. Ова следствено ја зголемува Вредноста на надворешните услуги што води кон зголемување на задоволството и лојалноста на корисниците.

КОМУНИКАЦИЈАТА КАКО ДВИГАТЕЛ НА ПРОМЕНИ

Промената на компаниската култура е континуиран процес, тоа не е нешто што се случува преку ноќ и чиешто влијание е видно веднаш. Целта пред Тимот беше како да се подобри комуникацијата во компанијата, да се обезбеди работно опкружување во кое луѓето меѓусебно соработуваат, се отворени и имаат доверба едни во други.

Активностите кои беа дефинирани имаат за цел да промовираат култура на единство и елиминирање на поделбата помеѓу колегите во две организации. Наместо тоа, целта беше да се креира еден тим кој зборува на заеднички јазик и има иста цел.

При дефинирањето на нашите активности се воведоа од четири тематски категории:

- Подобрување на комуникациските канали, како алатки кои ќе придонесат кон подобра комуникација во компанијата и ќе ја олеснат нашата секојдневна работа.

Објавување на вести преку неколку

комуникациски канали: Team News, TeamNet, интерно списание @lo – со вклученост на вработените, e-newsletter на одредени теми, како и иницирање на социјални медиуми со посебни блогови на Интранет - е редовен начин на точно и навремено информирање на вработените за вести, настани и промени во рамките на двете компании. Компаниите исто така учествуваа во промовирањето на TSN – првиот социјален медиум на Групацијата ДТ, а Македонија беше пилот земја. Целта на TSN е да им обезбеди на вработените комуникација без граници.

- Комуникација од горе-надолу која ќе не доведе до вистинските цели, ќе ни обезбеди поддршка преку обезбедување на јасни и навремени информации за клучните стратешки прашања и ќе не направи помотивирани и попродуктивни.
- Ангажирање на вработените во корпоративни активности или настани кои ќе помогнат да се изгради тимски дух и да се зголеми интересот за дадена активност или едноставно кажано тоа најдобро се вклопува во изреката „Вклучи ме и ќе научам“.
- Корпоративните настани, формални или неформални средби и поводи за дружење се несомнено од големо значење за секоја организација како поттикнувачи на соработка и градење на моќен тим кој меѓусебно комуницира.

Официјално отворање на новата Дирекција

– Вработените заедно со менаџментот беа на лице место на настанот кој се одвиваше заедно со третиот по ред Ден на Водечките принципи. Физичката близина овозможува уште поблиска меѓусебна соработка и го развива нашиот однос врз база на меѓусебна почит и споделување на експертиза, однесување кое е целосно во согласност со новата филозофија за компаниската култура.

Ден на Водечките принципи – Вработените беа ангажирани во проектот од неговиот почеток и беа соодветно информирани. Нивната енергична вклученост во активностите планирани за тој ден покажува дека корпоративната култура заснована на нашите Пет водечки принципи е многу „жива“ во пракса.

Вработените во акција: Донација на книги – по повод Денот на нашите Водечки принципи, вработените од Македонски Телеком и Т-Мобиле донираа 1000 книги за библиотеките во руралните области. Друга активност беше **волонтирање за**

Фондацијата Т-Мобиле – Новогодишни пакетчиња направени од вработените за децата од домот без родители во Скопје, како и дистрибуирање на пакетчиња до центрите за деца низ цела Македонија.

Хуманост на дело: Крводарителска акција во 2012 година – во која беа собрани 166 единици крв.

Компаниите ги ставија на располагање сите канали за прелевање на информации и за двонасочна комуникација со вработените за зајакнување на корпоративната култура. Со цел да се распространат стратегијата и фокусите на компанијата до сите вработени на директен начин, за првпат во рамките на Компанијата беше организиран **Состанок за старт** во 2012 година.

Во текот на овој настан беа објавени главните стратешки деловни фокуси пред сите вработени, како и стратешката насока на компанијата за претстојниот период.

Недела на технологијата – Целта на овој настан (организиран по втор пат во нашата компанија) е да се приближи технологијата на фиксната и мобилната мрежа, како и нашите ИТ ресурси и новите и иновативни услуги, до вработените на едукативен и забавен начин. За таа цел беа планирани многу презентации и посети, како и онлајн и интерактивни квизови со бројни и вредни награди.





ПРОМЕНА НА ПРОЦЕДУРИТЕ ВРЗ ОСНОВА НА ПРИНЦИПОТ KISS

Процедурите кои ги регулираат компаниските процеси го одразуваат карактерот на организацијата и го дефинираат нејзиното „циркулирање“. Промените во процедурите кон кои се стремиме и кои ќе ја одразуваат новата подобрена корпоративна култура секако се наменети за нивно поедноставување и најдобар начин за истите да се опишат е преку посветеноста кон промена на процедурите врз основа на принципот KISS (да биде едноставно, просто (и кратко)).

НИЕ ДАВАМЕ ЈАСНИ НАСОКИ ЗА НАПРЕДОК И РАСТ, ДЕЛОВЕН И ЛИЧЕН, НИЕ СОЗДАВАМЕ ОДРЖЛИВИ МОЖНОСТИ

Компаниите постојано прават напори за навистина да ја покажат својата благодарност за одличното однесување на неверојатните вработени за истите да се чувствуваат ценети и мотивирани целосно да го развијат својот потенцијал.

Од огромно значење за успехот на секоја компанија е да има корпоративна култура која ќе ги води вработените најпрво кон успешна само-реализација и со тоа кон исполнување на целите на компанијата.

ПРЕГЛЕД НА РАБОТАТА И ПОТЕНЦИЈАЛОТ (ПРП)

ПРП е алатка којашто обезбедува структуриран и јасен увид во расположливите потенцијали и таленти, која служи како основа за програми за структуриран развој на вработените. ПРП е поддршка за менаџерите, како и алатка за воспоставување на клучни работни места и подобрување на кариерата на вработените со висок потенцијал.

Фокусот на ПРП е на потенцијалот на соодветниот поединец и на потребите за понатамошен развој.

Откако во 2011 година постојниот Преглед на работата и потенцијалот за менаџери беше проширен со ПРП за сите вработени во компанијата, во 2012 година беше завршено првото целосно оценување. Врз основа на резултатите од оценувањето, беа спроведени серија на обуки со цел вработените да го подобрат своето знаење и вештини (компетенции) за успешно извршување на работните задачи. Во четвртиот квартал од 2012 година, беше инициран вториот процес од Прегледот на работата и потенцијалот.

МОДЕЛ НА КОМПЕТЕНЦИИ

Во рамките на Проектот за воспоставување на Модел на компетенции, беа идентификувани неопходните професионални компетенции за секое работно место, како и нивото на исполнување на секоја компетенција. Врз основа на горенаведеното беше креиран каталог на професионални компетенции. Затоа, денес имаме увид во неопходните вештини и знаење, како и во нивоата на пополнување на секое работно место во компанијата што е клучно за структуриран пристап за развој на вработените и менаџерите. Ова придонесува и кон другите процеси, како што се процесот на вработување и селекција и др.

Моделот на компетенција за вработени и менаџери во компанијата беше целосно планиран и реализиран во 2012 година.

СЕВКУПНО УПРАВУВАЊЕ СО РАБОТНА СИЛА (СУРС)

Ние се стремиме кон проактивно управување со структурата на работната сила на нашите компании со цел да ја поттикнеме продуктивноста до највисоко можно ниво. Свкупното управување со работната сила е рамка за квантитативно и квалитативно планирање на внатрешната и надворешната работна сила. Ова планирање ќе обезбеди максимално искористување на човечките ресурси (вработените) во поглед на трошоците, капацитетот, вештините, демографските податоци и локацијата.

Како прв чекор во 2012 година, сите описи на работни места во рамките на Групацијата беа мапирани според конзистентно дефинирираниот стандарден каталог на задачи на ниво на Групацијата ДТ АД. Тоа беше основа за почетокот на имплементацијата на СУРС во рамките на Областа за техника во втората половина од годината.

ИМАМЕ МЕШАВИНА ОД ИСКУСТВО И ИНОВАЦИИ

Нашите луѓе брзо се адаптираат и преземаат различни предизвици; тие знаат како да влијаат на пазарот кој се менува секојдневно. Вработените се свесни за предизвиците со кои се соочуваат компаниите и тие се тука за да видат како можат да помогнат. Тие ја следат долгорочната мисија на Т брендот.

СОРАБОТКА СО УНИВЕРЗИТЕТИТЕ

Не само што ангажираме млади таленти, туку имаме и соработка со Универзитетите за да можеме да им ја понудиме потребната пракса за студентите. Обезбедуваме можности за размена на идеи. Од почетокот на февруари до мај 2012 година имавме неколку стручни предавања за повеќе од 30 студенти, на една од нашите клучни теми, воведување на нови мултимедијални услуги во ИП мрежата, со Факултетот за електротехника и информациски технологии. Друга тема беа SAP модулите, основа за партнерство со Факултетот за информатички науки и компјутерско инженерство каде што имавме повеќе од 20 студенти. Програмата за студенти – волонтери продолжи во текот на целата година.

ДА СЕ БИДЕ ДЕЛ ОД СВЕТСКИОТ Т БРЕНД ОТВОРА НОВИ ПАТЕКИ И НЕ ПРАВИ МЕЃУНАРОДНИ

Како дел од Групацијата Дојче Телеком, започнавме со имплементација на програмата „Да станеме помеѓународни“ со цел да разменуваме искуства и уште пошироко да ги отвориме вратите за вработените на Групацијата. Имавме 11 размени во текот на 2012 година во компании во различни земји во рамките на Групацијата.

НИЕ КРЕИРАМЕ КУЛТУРА НА ОТВОРЕНОСТ И ИНОВАЦИИ СО ПОДДРШКА НА КРЕАТИВНО РАЗМИСЛУВАЊЕ И ДЕЛУВАЊЕ

Ние се грижиме за нашите вработени бидејќи тие се причината за нашиот успех. Секој ден тие се соочуваат со различни предизвици. За да се надминат тие предизвици и да се обезбедат потребните резултати, компанијата прави напори да ги поедностави процесите и процедурите. Вработените треба да бидат информирани за сè што ги засега, не само во однос на деловното работење туку и во однос на нивните лични достигнувања. Развиваме различни платформи каде што вработените можат да учат, да бидат фокусирани, да ги развиваат своите вештини во согласност со развојот на технологијата и го креираме HR4me со сите нивни лични податоци на едно место, кои им се достапни во секое време кога ќе имаат потреба од истите. Во текот на овој процес креираме и воведовме електронска платформа за пристап до информации и унапредување на професионалниот развој на вработените. Во исто време, овој вид на платформи придонесува кон оптимизација на процесите и зголемување на ефикасноста на Областа за човечки ресурси. Тоа заштедува компаниски ресурси. Нашите вработени разбираат колку нивното знаење и посветеност се потребни за конечниот успех. Ние сме свесни дека тие се секојдневно посветени на учење на различни области од бизнисот со цел позитивно да влијаат на повеќе сегменти од компанијата. Затоа инвестираме во материјали и семинари за основи на бизнисот за сите вработени да имаат лесен пристап за да учат и да се развиваат.

РАЗВОЕН КОНЦЕПТ – ПЛАТФОРМА ЗА ЕЛЕКТРОНСКО УЧЕЊЕ

Платформата за Е-учење е апликација со отворен код прилагодена за користење во компанијата и наменета за сите вработени. Платформата е онлајн место каде што вработените можат директно да работат на развивањето на своите вештини преку нивните персонални компјутери. Истата се состои од неколку видови на алатки: Е-учење, Учење преку видео материјал, Електронска библиотека со пристап до преку 130 електронски книги со различна содржина, која секојдневно се збогатува, Самостојно учење – Личен развој, Блогови и дискусии и Виртуелна училишница. Електронската платформа е виртуелно место каде што, освен е-обуки, вработените можат да најдат и други алатки за подобрување на нивниот професионален развој.

ПОКАЖУВАМЕ ВИСОКИ СТАНДАРДИ КОГА СЕ ГРИЖИМЕ ЗА ЗДРАВЈЕТО НА НАШИТЕ ЛУЃЕ, ОБЕЗБЕДУВАЈЌИ ИМ СИГУРНА, КАКО И ДОБРА РАБОТНА И ЗДРАВА СРЕДИНА

Користењето на најмодерни и еколошки технологии ни помага во спречувањето на аномалиите во работното опкружување на вработените. Наша цел но и наша должност е да им помогнеме на вработените да имаат удобен и ефективен работен ден. Нашиот приоритет е да избираме алатки и опрема кои се ергономски, лесни за управување, анти-алергиски, преносливи и издржливи. Ние го обезбедуваме најдоброто за луѓето кои ги исполнуваат своите цели и на тој начин и помагаат на компанијата да остане на врвот на крајот од уште една фискална година. Во исто време ги обучуваме вработените за користење на тие алатки и опрема, секогаш првенствено имајќи ја на ум нивната безбедност. Затоа овозможивме систематски прегледи за вработените во различни медицински установи, како и во неколку рекреативни центри.



ПРОИЗВОДИ И УСЛУГИ ЗА НАШИТЕ КОРИСНИЦИ

ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ЗАДОВОЛСТВОТО НА
КОРИСНИЦИТЕ ВО СИТЕ ПАЗАРНИ
СЕГМЕНТИ

Главната цел на годишниот план за маркетинг и продажба на Друштвото беше:

- ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ЗАДОВОЛСТВОТО НА КОРИСНИЦИТЕ ВО СИТЕ ПАЗАРНИ СЕГМЕНТИ
- ОДРЖУВАЊЕ НА ПЕРЦЕПЦИЈАТА НА КОРИСНИЦИТЕ ЗА НАС КАКО „НАЈДОБРИ ВО КЛАСАТА“, ОСОБЕНО ВО ПОГЛЕД НА СТАБИЛНОСТА НА УСЛУГАТА ВО СЕГМЕНТОТ НА ДЕЛОВНИ КОРИСНИЦИ.
- ОДРЖУВАЊЕ НА КОНТРОЛАТА НА КВАЛИТЕТОТ И ПОСТОЈАНО ПОДОБРУВАЊЕ НА КОРИСНИЧКИТЕ УСЛУГИ.

Работејќи во високо конкурентно окружување во сите телекомуникациски сегменти, Македонски Телеком и Т-Мобиле се фокусирани на нови услуги, на задржување на постојните и на стекнување на нови корисници. Се имплементираат маркетинг активности базирани на потребите и навиките на корисниците со цел да се изградат цврсти односи со нив. Шемите за лојалност и програмите за надградба на телефонските апарати исто така интензивно се користат со цел да се зголеми задоволството на корисниците.

Македонски Телеком е главен давател на услуги на фиксна телефонија во Македонија. Целите на компанијата за претстојните години се состојат од тоа да биде лидер на полето на технологијата во Македонија и да обезбедува квалитетни услуги по атрактивни цени со цел да се подготви за конкуренцијата којашто бележи пораст.

Во 2012 година главниот фокус на пазарот на фиксната телефонија беше ставен на репозиционирањето на портфолиото на услуги од фиксна телефонија преку воведување на повеќе придобивки за корисниците во рамките на пакет double и triple play услугите, како и во тарифните опции за корисниците кои користат само говорни услуги.

Македонски Телеком обезбедува традиционални телекомуникациски услуги на фиксна телефонија и услуги за содржини во рамките на делокругот на фиксната мрежа, како и широкопојасни услуги и интегрирани решенија, вклучувајќи и телевизија преку Интернет протокол (во понатамошниот текст: „IPTV“). На крајот на 2012 година, Македонски Телеком имаше 296,592 PSTN линии и 33,660 ISDN канали. Густината на корисници на фиксната телефонија се движеше на сличен начин и се стабилизираше на 14,9% на крајот на 2012 година. Бројот на ADSL конекции се зголеми на 169.798 на крајот од 2012 година, во споредба со 161.705 на 31 декември 2011 година.

HD Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2012 година достигна 67.475 (вклучително 3 Play, само IPTV и 2 MAX), во споредба со 40.722 корисници на крајот на 2011 година.

IPTV услугите континуирано се прошируваат со нови содржини и карактеристики - ексклузивна УЕФА содржина, ТВ-тека и др. Во четвртиот квартал на 2012 година Македонски Телеком стана оператор со највисок удел на пазарот на платени ТВ услуги во Македонија, достигнувајќи најголем број на корисници на ТВ услуги.

Приходите од IPTV пораснаа главно поради растечкиот број на претплатници на IPTV. 3 Max Start докажа дека корисниците можат да препознаат вредност за пари и не секогаш се одлучуваат за најниската цена. Корисниците започнаа да ја ценат услугата MaxTV како целосна ТВ услуга со сите свои функционалности наместо како линеарна ТВ услуга. Според годишното истражување, поголемиот дел од корисниците (78%) имаат одлични или добри впечатоци за Max TV услугата. Повеќе од 85% од корисниците сметаат дека дополнителните функции на Max TV се лесни за користење.

Во 2012 година, околу 19,7 % од вкупните приходи на Групацијата произлегуваат од приходите од говорни услуги од домашни фиксни телекомуникациски услуги.

Приходите од услуги од мобилна телефонија учествуваа со 47,7%, додека меѓународните телекомуникациски услуги од фиксна телефонија учествуваа со 10,4% во вкупните приходи. Услугите за Интернет и податочните услуги од фиксна телефонија учествуваа со 12,1% во вкупните приходи, а 10,1% од вкупните приходи од фиксна и мобилна телефонија произлегоа од други услуги.

Фиксните говорни услуги останаа еден од главните двигатели на приходите во 2012 година и покрај трендот на опаѓање и многу силната конкуренција. Сето ова успеавме да го оствариме преку промоции на бесплатни говорни услуги на заедницата на Македонски Телеком, преку проширување на програмите за лојалност, преку докажани кампањи и постојано збогатување на портфолиото на опрема и преку продажба на рати како добар механизам за задржување на корисниците. Имаше мало намалување на приходите на Македонски Телеком од меѓународен дојдовен сообраќај, главно како резултат на пониските дојдовни минути од терминирање во фиксна и мобилна мрежа.

Развојот на мрежата со FTTN и понатаму е еден од клучните фокуси и една од најголемите инвестиции на Македонски Телеком. На крајот на декември 2012 година, FTTN беше достапен на повеќе од 88.000 корисници во 11 градови во РМ. Во 2012, Компанијата воведо ново портфолио на услуги базирано на оптика до домот (Fiber-to-the-Home). Зголеменото FTTN покривање и придобивките од понудата на производи базирани на оптика имаше огромно позитивно влијание врз подобрувањето на базата на корисници на оптика. Корисниците имаа можност да користат ултра брз интернет со симетрична дојдовна и појдовна брзина, ТВ канали во HD, можност за поврзување на повеќе од два медија приемници, како и некои други придобивки. Врз основа на ова, повеќе од 12.000 корисници ги поврзаа нивните домови на оптика во 2012 година.

Микс од повеќе канали:

Акциониот план за FTTN за целта во однос на комерцијални корисници на крајот на годината беше успешно спроведен со користење на поттикнување на повеќе канали со следниов удел: Агенти за поттикнување на продажбата -41%, Сопствени продажни салони-21%, Техничари-28%, МСП-3%, Контакт центар-7%)



Во 2012 година, Македонски Телеком продолжи да ја развива и Telekom HotSpot мрежата, креирајќи повеќе од 500 HotSpot локации ширум земјата.

Т-Мобиле МК е водечки мобилен оператор во Македонија кој е посветен на обезбедувањето на современи технологии и нудењето на напредни услуги што се во согласност со највисоките технолошки стандарди и стандардите за услуги.

Т-Мобиле имаше корисничка база од 1.181.437 на крајот од 2012 година, во споредба со 1.265.243 на крајот од 2011 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е над 108 %, што покажува тренд на поседување на повеќе SIM картички од страна на едно лице. Пазарот на мобилна телефонија во Македонија се карактеризираше со високо конкурентни кампањи и понуди во 2012 година.

Како резултат на заситувањето на пазарот, Компанијата особено се фокусираше на стекнување на нови корисници.

Како резултат на зголемената конкурентност и со цел да се спречи одлевање на корисници и да се поттикне користењето на услугите, Т-Мобиле воведо различни кампањи, ценовни планови и дополнителни услуги посебно дизајнирани со цел да им се излезе во пресрет на потребите на корисниците со фокус на вредноста наместо на цената. Овие понуди се наменети за различни кориснички сегменти. Како одговор на агресивните ценовни движења на конкуренцијата, беа создадени нови концепти и понуди за припејд и постпејд сегментите (Опција „0“, неделни пакети што се состојат од говорни, СМС и Интернет услуги).

Еден од главните фокуси во 2012 година беше ставен на мобилниот податочен сегмент, каде пакетите на говорни и податочни услуги за приватни и деловни корисници беа збогатени со дополнителна вредност: повеќе минути во сопствена мрежа и зголемен обем на интернет сообраќај. Атрактивните понуди на телефонски уреди придонесуваат кон бруто нови корисници и задржување на корисници во двата сегменти, како во припејд така и во пост пејд сегментот.

Беа воведени неколку големи кампањи за остварување на планираните продажни резултати и за зголемување на свеста за придобивките што ги нудат услугите. Освен тоа, како дел од пакетите беше воведена и услугата мобилен интернет.

Т-Мобиле прв на пазарот го воведо концептот „сурфај безгрижно на мобилен“, што им дава можност на корисниците да ги контролираат

нивните трошоци за интернет. На овој начин, Т-Мобиле оствари раст од 159% на корисници кои започнале да користат некои од тарифните модели кои вклучуваат мобилен интернет. Во мај 2012 година, портфолиото на пакети со мобилен интернет беше репозиционирано, што доведе до зголемување на продажбата за повеќе од 6 пати во декември во споредба со истиот месец во 2011 година.

Т-Мобиле постојано работи на креирање на пазарна побарувачка за мобилен интернет и стимулирање на користењето на мобилни податочни услуги преку ценовни планови за уреди/ податочни услуги.

Компанијата постојано работи на генерирање на нови начини за остварување контакт со корисниците и за изнаоѓање на нови методи за генерирање на приходи. Во врска со ова, интернетите тимови работеа на развој на нови услуги:

- Инстант инфо@ Т-Мобиле
- Интернет маркетинг @ Идивиди
- Web'n'walk портал и мобилен портал @ Идивиди
- Списание Твој Клуб

Рекламни дисплеји во продажните салони на Телеком
Во текот на 2012 година беа реализирани 30 кампањи за 10 различни брендови и беа испратени речиси 52.000 СМС пораки до крајните корисници.

Македонскиот пазар на мобилни услуги, под влијание на глобалните трендови, се придвижува кон многу поширок и поинтерактивен пазар на комуникации, којшто опфаќа говорни услуги, мобилен интернет и 3G streaming услуги. Со цел да се осигури конкурентност на пазарот, се планира понатамошно распоредување на технологијата за мобилни широкопојасни услуги, подобрување на управувањето со корисниците и процесите на наплата и вложување во дополнителни услуги.



Стратегија за продажните канали за оптимизација на продажбата и сервисните канали

Во фокусот на Компаниите е постојано развивање на стратегија за продажните канали со цел да се зајакнат можностите за ефективна и ефикасна продажба преку различни продажни канали.

МКТ и ТММК изградија различни продажни канали со цел да опслужуваат корисници од различни сегменти. Компаниите користат канал на директна продажба, што вклучува сопствена малопродажна мрежа,

агенти за директна продажба, менаџери за корисници (за мали и средни претпријатија („МСП“) и VIP приватни корисници), и менаџери за клучни корисници (за големи деловни корисници). Тие исто така користат канал за индиректна продажба базиран на индиректни мастер дилери со нивна сопствена мрежа на продажни салони, продажни салони на партнери и хонорарни соработници, како и онлајн продажен канал и контакт центар кој врши телепродажба.

Од ноември 2011 година, контакт центарот на Македонски Телеком започна да врши продажни активности (со претходно организирана испорака до домот). Во текот на 2012 година истиот процес беше воспоставен за портфолиото на услуги од мобилна телефонија. Исто така и мигрирањето на под-системот ИП Мултимедиа („IMS“) и на активностите поврзани со него беа извршени од страна на контакт центарот.

Бројот на продажни трансакции во 2012 година се зголеми за 24% поради репозиционирањето на производите од фиксната и мобилната телефонија и проширените активности во рамките на Сценариото за стабилизирање на сегментот на мобилната телефонија.

Севкупните клучни показатели за извршувањето на работата се подобрија во однос на претходната година;

Се вршеше телепродажба како посебен канал во Кориснички услуги со големо влијание врз вкрстената продажба, нагорната продажба и проактивното задржување на корисниците; Општо земено, до 2016 година веб каналите и каналите за самоуслужување ќе претставуваат 15-20% од продажните канали (вклучувајќи и задржување на корисници) и од услужните трансакции.

Во септември 2012 година беше креирана програмата Save Desk во Т-Мобиле како алатка за намалување на бројот на доброволни одлевања. Со претплатниците се контактира по нивното барања за раскинување на договорот и се предлагаат посебни понуди/услуги за продолжување на договорот.



Најодбар квалитет за



МАЈ 2012 – ПРИСТАПИ ДО НАЈБРЗИОТ ИНТЕРНЕТ КАДЕ И ДА СИ!

Како дел од проектот Интернет насекаде, Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија креираа мрежа со повеќе од 500 HotSpot локации широм Македонија. Исто така, корисниците имаат единствена можност да сурфаат на интернет со брзина на светлината на 40 HotSpot поврзани со оптика. Интернет пристапот преку HotSpot локации беше промотивен, бесплатен и неограничен за сите корисници. Граѓаните можеа да уживаат во бесплатните локализирани мобилни апликации како што се MaxTV водич, Идвиди речник, Идвиди хороскоп и Златна книга. За промотивни цели на hot spot проектот, за првпат во Македонија, на 7 мај, граѓаните, без оглед дали беа дома или во движење, можеа да го гледаат првиот онлајн концерт во живо на македонски хитови отсвирени од страна на Македонскиот филхармониски оркестар.

АВГУСТ 2012 – ЕКСКЛУЗИВНО ФУДБАЛСКО ИСКУСТВО СО MAXTV

Македонски Телеком ја збогати MaxTV понудата со нови спортски содржини со цел на страсните љубителите на фудбалот да им овозможи ново и ексклузивно фудбалско искуство. Од почетокот на сезоната 2012/2013 година до крајот на 2015 година корисниците на Македонски Телеком можат да ги гледаат натпреварите на Лигата на шампиони и Лига Европа на MaxTV. Само во оваа сезона ќе бидат достапни вкупно 210 натпревари за двете натпреварувања и истовремено ќе може да се гледаат до 4 натпревари. Ова значи дека љубителите на фудбалот можат да гледаат натпревари на УЕФА Лига на шампиони и Лига Европа повеќе од кога било претходно.

нашите потрошувачи!

Главни продажни канали се продажните канали на Македонски Телеком и Т-Мобиле.

ТИма 42 заеднички продавници (41 продавница и 1 киоск). На 4 октомври 2012 година беше отворен новиот продажен салон во Скопје City Mall (според најновиот концепт на ДТ 2010+ продажни салони). Продажниот салон во Скопје City Mall е единствен од тој вид во регионот и беше трет од тој вид во рамки на целата Групација Дојче Телеком. Овој продажен салон носи динамичност и уникатно мултимедијално искуство и во исто време ни нуди комфор и решенија прилагодени на секојдневното функционирање.

Продажниот салон е опремен со најмодерна технологија која ги носи корисниците чекор напред во развојот на мобилни податочни услуги. Сите останати продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи на Македонски Телеком и Т-Мобиле, под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги.

Уште еден канал на дистрибутивната мрежа е соработката со дилерите. На крајот на 2012 година, мрежата се состоеше од 10 мастер дилери со 60 продажни салони како партнери на Т-Мобиле и 8 мастер дилери со 70 продажни салони како партнери на Македонски Телеком. Повеќето продажни места на мастер дилерите се заеднички продажни места со понуда на комплетното портфолио на Македонски Телеком и Т-Мобиле, освен во однос на наплатата во готово. Припејд и постпејд пакетите на Т-Мобиле (со или без телефонски апарати) се достапни во сите продажни места на дилерите.

Покрај тоа, припејд ваучерите се исто така достапни во повеќе од 4.000 киосци коишто продаваат и припејд пакети без телефонски апарати. Од мај 2011 година, на корисниците им е обезбедена можност да ги обноват нивните договори во продажните места на дилерите.

Техничарите имаа активна улога како продавачи на портфолиото на фиксни производи и услуги во последниот квартал од 2012 година. Во текот на 2012 година овој канал беше воспоставен како редовен продажен канал по неговото пилот спроведување во 2010 и 2011 година.

Еден дел од портфолиото на производи на Македонски Телеком (на пример, телефонски апарати, ТВ уреди, компјутери, печатачи, мрежна опрема) им е достапен на корисниците со плаќање на рати преку нивната телефонска сметка.

Покрај тоа, Т-Мобиле ги користи субвенционирани телефонски апарати и висококвалитетните услуги како силни алатки за задржување на корисниците и за спречување на нивното одлевање, како во приватниот, така и во деловниот сегмент.

Во 2012 година, директните агенти ставија силен акцент на продажба на производи за Оптика до домот („FTTH“) за приватни и SOHO/SME корисници. Менаџерите за корисници и менаџерите за клучни корисници се длабоко инволвирали во продажбата на телекомуникациски и интернет услуги коишто спаѓаат во прилагодените решенија за Информатички и комуникациски технологии („ИКТ“) и податочни услуги. Од септември 2011 година, тие работат како заеднички агенти/менаџери за корисници коишто го нудат комплетното портфолио на Македонски Телеком и Т-Мобиле.

Деловниот сегмент е важен дел за остварување на целите на Компаниите. Најголем потенцијал за пораст во поглед на приходите се очекува во ИТ и Cloud услугите. ИТ пазарот во Македонија е високо конкурентен со доминација на продажбата на хардвер, додека софтверот и услугите се на многу пониско ниво во споредба со глобалните трендови. Еден од главните фокуси за следната година е проширување на сегашните бизнис-кон-бизнис (B2B) можности, задржување на корисниците и развој на ИКТ проекти.

Некои од клучните деловни проекти за 2012 година се: Хостирање на основната бизнис апликација на хибридна „cloud“ инфраструктура, Инсорсирање на Центар за опоравување од катастрофи, Хостирање (платформа како услуга), Виртуелен дата центар (инфраструктура како услуга), Хостирана деловна пошта.

Актуелни резултати по продажен канал:

- Сопствен продажен салон со учество во сите услуги во портфолиото на услуги од фиксна телефонија со околу 65%
- Развој на Телепродажба – Проактивна група со процес на испорака до дома со учество поголемо од 20% само во последните месеци од 2012
- Техничари како продажен канал учествуваше со 5% во продажбата на широкопојасни услуги и IPTV
- Продажниот канал на продажни агенти беше фокусиран на продажба на оптички пакети со учество од 60% од вкупната продажба.
- Онлајн продажбата со испорака до дома доведе до 127 договори за IPTV во 2012 година.

Т-броеви – една точка за контакт за нашите корисници:

Наместо сите претходни броеви за корисничка поддршка, беа воведени два нови заеднички броеви за сите повици кои доаѓаат од корисниците на Македонски Телеком и Т-Мобиле.

- 122 - за приватни корисници
- 120 - за деловни корисници.



ОКТОМВРИ 2012 - НАМАЛЕНА ПРЕТПЛАТА ЗА ПОВЕЌЕ ОД 40% И ЗГОЛЕМЕНИ ПРИДОБИВКИ ЗА ДЕЛОВНИТЕ КОРИСНИЦИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ

Почнувајќи со сметките за октомври, стандардната месечна претплата за телефонски услуги за деловни корисници беше намалена за повеќе од 40%. Исто така, во рамките на Office Complete и Office Complete Optic пакетите беа воведени атрактивни новини со што компаниите добија повеќе придобивки.

ДЕКЕМВРИ 2012 - Т-МОБИЛЕ ГО ДОНЕСЕ НОВИОТ IPHONE 5 ВО МАКЕДОНИЈА

Т-Мобиле Македонија подготви празнично изненадување за своите корисници. На 14.12.2012 година, Т-Мобиле Македонија го донесе новиот iPhone 5 на македонскиот пазар. "Го донесовме iPhone 5 во Македонија како најново иновативно решение во сегментот на мобилната телефонија. Поради тоа Т-Мобиле е лидер на пазарот – постојано држиме чекор со глобалните телекомуникациски трендови, правејќи ги достапни за македонските граѓани." – рече г-дин Жарко Луковски, ГИД на Т-Мобиле МК.

2012, ОСТАНАТИ НОВОСТИ:

Во 2012 години, беше воведена нова верзија на апликацијата MaxTV водич, што вклучува гледање на ТВ канали во живо, како камери поставени на атрактивни локации во Македонија.

Беше развиен web.maxtv.mk, што нуди можност за гледање на натпреварите на Лигата на шампионите и на Лига Европа преку интернет. За таа цел, на Мој Телеком порталот беше имплементирана можност за купување на сите пакети со фудбалски програми, вклучувајќи го Web Max фудбалскиот пакет.

Идивиди порталот беше редизајниран со целосно нови содржини и функционалности. Идивиди порталот ја доби наградата Супербрэнд за 2012 година во конкуренција со 1000 брэндови.

Малите и средни претпријатија се важен сегмент за остварување на продажните резултати на Компаниите, како и сегментот на SoHo корисници. Активностите за нагорна и вкрстена продажба преку каналот за поттикнување на продажбата во сегментот на SoHo корисниците станаа дел од Проектот за обновување на приходите за 2012 со 45% надминување на целните приходи.

Како дел од стратегијата за Cloud computing, Македонски Телеком воведо пилот VPS проект со цел да се испита свесноста на пазарот и базата на потенцијални корисници, пред да се направи поголема инвестиција врз основа на реални очекувања. Пилот проектот беше воспоставен на веќе постоечката виртуелна платформа со x86 (Intel) CPU архитектура којашто беше набавена за цели на Македонски Телеком и со користење на преостанатите неискористени ресурси од платформата.

ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ПРОДУКТИВНОСТА – ПОВЕЌЕ ПРОДАЖБА И ПОМАЛКУ АДМИНИСТРАЦИЈА



Станува збор за проект чија реализација треба да им овозможи на менаџерите на салоните на Телеком да поминат најголем дел од времето меѓу нивните колеги во салонот и преку работа на лице место и со подобрен мониторинг да ги обучуваат вработените од првите продажни линии за одредени продажни вештини, на тој начин подобрувајќи го проактивниот пристап во продажбата, што значи повеќе понуди за секој корисник, зголемена продажба и, исто така, повеќе повици кон корисниците по нивната посета на салоните на Телеком. За тоа ќе биде потребна поинаква организација на работното време од страна на овие менаџери, односно помалку административна работа во задната канцеларија и повеќе работа на преден шалтер, во салонот, заедно со своите колеги.

Во текот на 2012 година и во рамките на програмата Круг на победници, беа имплементирани две кампањи за поттикнување на продажбата во сите продажни канали. Фокусот беше ставен на зголемувањето на продажбата на IPTV, податочните производи од мобилното портфолио и продажбата на производите на Samsung. Со цел продажбата да се мотивира уште повеќе беа организирани и наградни игри. Беше спроведена кампањата за Samsung за зголемување на продажбата, со едноставни критериуми, чија цел беше продажба на што е можно повеќе Samsung производи од фиксното и мобилното портфолио.

Програма за управување со односи со корисници (CRM)

Проектот вклучува имплементација на заеднички CRM систем за Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија.

Имплементацијата значи воведување на нови системи во ИТ архитектурите на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија коишто ќе обезбедат поддршка во процесот на остварување на директни контакти со корисниците во рамките на продажбата и корисничките услуги, како и спроведување на кампања за поддршка на маркетинг активностите во областа на кампањи и аналитика. Фрагментираниите CRM функции коишто се достапни на различни системи ќе се унифицираат во еден CRM систем и ќе се укинат во различните системи каде што се наоѓаат во моментов.

Круг на победници и други натпреварувања за интерните канали

Организирани беа 30 кампањи за поттикнување на продажбата за сите канали, со вкупен бонус од 50 000 евра, што резултираше со зголемување на продажбата во делот на фиксните и мобилните широкопојасни услуги, FTTN, стекнување и задржување на постпејд корисници, продажба на осигурување, како и зголемување на продажбата на Samsung мобилни телефони, телевизори и друга опрема, НТС мобилни телефони и Nokia мобилни телефони.

Нов систем за мотивација

Беше развиен систем за мотивација базиран на вредност и наменет за поттикнување на вредностите наместо количините, со пилот фаза од три месеци пред воведувањето. VBS концептот се користи како основа за мотивирање на највредните трансакции и стимулирање на вработените да реализираат нагорна продажба и вкрстена продажба. Новиот систем ќе го зголеми задоволството на вработените како резултат на транспарентноста и навременото пресметување на бонусот.

NG ICCA ЗНАЧИ ПОЗАДОВОЛНИ КОРИСНИЦИ



NG ICCA (Меѓународната анализа од нова генерација на контактите со корисниците) беше воведена кон крајот на 2011 година, како алатка за мерење на корисничките услуги, микро-обука, подобрување на знаењата и свесноста на агентите и подобрување на севкупното задоволство на корисниците. Користењето на NG ICCA помага во добивањето на директни и лични повратни информации од корисниците.

NG ICCA (Меѓународната анализа од нова генерација на контактите со корисниците) е алатка што се користи во рамките на Групацијата ДТ. За разлика од CATI ICCA којашто се користеше во Македонски Телеком и Т-Мобиле од 2009 година, NG ICCA обезбедува мерење на задоволството на што е можно повеќе корисници, врз основа на една навистина ефикасна метода. Проектот беше успешно реализирана во ноември 2012 година и ги има следниве предности: поголем примерок на корисници, директен контакт со корисниците, директно мерење на задоволството, транспарентни резултати - објавени на веб портал.

Компанијата постојано се обидува да ги следи трендовите на пазарот и, со користење на различни и современи методологии за истражување, да го следи задоволството на корисниците и нивните потреби со цел да може истите да ги исполни во целост.

CATI ICCA Општо задоволство на крајот од 2012 година:

- Општо: 137%, прво место во ДТ Европа,
- CC 141%, Второ место на ниво на ДТ Европа,
- Малопродажба 150% прво место во Групација ДТ,
- SeSe 126%;
- WEB 81%

НА ДОФАТ НА КОРИСНИЦИТЕ

Како лидер во технологијата и компанија ориентирана кон корисниците, во согласност со последните комуникациски трендови, на нашите корисници им овозможивме да ги реализираат нивните потреби и контакти со

T-Хоме и T-Мобиле онлајн, од удобноста на нивните домови или канцеларии. Со услугите коишто ги воведовме во изминатите години, веб комуникацијата добива нова, интерактивна димензија.

Покрај можноста да ги добијат сите информации за производите и услугите преку нашите веб страни, нашите корисници имаат единствена можност да преземат активност и да ја дополнат својата сметка, да активираат услуги и придобивки, да плаќаат сметки и целосно самостојно да го уредуваат нивниот кориснички профил. Сето ова е обезбедено на Мој Телеком или Мој T-Мобиле порталот каде корисниците сега можат да активираат и е-сметка и да добијат целосна контрола на трошоците со приказ на трошењето на пакетите и услугите коишто ги активирале.

Во 2012 година дизајниравме мобилна верзија на Мој T-Мобиле којашто нуди преглед на состојбата на сметката во движење и можност за активирање на услугите и пакетите од кое било место. Голема новост што е воведена во 2012 година е првиот онлајн трансакциски интерактивен банер во Македонија за надополнување на сметка, поставен на ИДИВИДИ порталот и на веб страната на T-Мобиле и тука корисниците можат да ја дополнат сметката директно на нивната репејд сметка со платежни картички.

Во согласност со барањата за регистрација на репејд корисници, ние обезбедивме онлајн решение за регистрација/упис на корисничките податоци преку три онлајн канали – на главната страница www.t-mobile.mk, на Мој T-Мобиле Порталот и на посебна мобилна апликација за внесување на податоци преку мобилен телефон.

Во текот на 2012 година со цел да го подобриме корисничкото искуство и да го поедноставиме најавувањето на Мој Телеком порталот, креиравме и имплементиравме нов модел за регистрирање на Мој Телеком контото кој во иднина ќе обезбеди повисоко ниво на персонализација на корисниците и можност за развој на дополнителни карактеристики.

Веб страницата за деловни корисници на Македонски Телеком беше целосно редизајнирана што овозможи поголема јасност на производите и услугите, со што ги направивме повидливи и овозможивме полесно пребарување. Презентирањето на услугите коишто се користеа на новата веб страница за деловни корисници е во согласност со последните заложби на компанијата за развој и промовирање на врвни услуги, особено во ИКТ сегментот.

Нашиот фокус во 2013 година ќе биде ставен на обезбедување на софистицирано решение за онлајн купување на страниците, како и подготовка на апликација која ќе им обезбеди корисни информации за нашата понуда, како и можност за нарачување преку мобилен уред. Порталите ќе се ажурираат со нови корисни услуги.

Онлајн стратегијата која ја градиме во согласност со потребите на корисниците придонесоа нашата веб страница да биде една од најдобрите деловни и корпоративни веб страници во Македонија неколку години по ред.

Во сегментот на дигитален маркетинг, подготвивме софистицирани решенија за интерактивна презентација на телефони и за запознавање на нашите корисници со нашата понуда на иновативен начин, преку модерни технолошки е-медија решенија, на кои особено можеме да ги истакнеме е-медија содржините во новоотворениот продажен салон на Телеком во City Mall.

Управувањето со маркетинг каналите е фокусирано на стратегија за најдобар маркетинг микс (во комбинација на маркетинг канали и техники) којшто ќе допре до корисниците преку нашите производи и услуги. Компанијата има сопствени канали коишто се користат за контакти со корисниците на дневна основа. Маркетинг каналите се покажаа како еден од најдобрите начини за достигнување на корисниците. Најкорисни алатки за директна комуникација се: SMS кампањи, директна пошта (додатоци во сметки, писма, Списание Мој Клуб), онлајн директен маркетинг (препораки за користење на услуги и продолжување на договорите на порталите).



ЗА ДА
ВОВЕДУВАМЕ
ИНОВАЦИИ И
ДА СОЗДАВАМЕ,
МОРАМЕ ДА
ОБЕЗБЕДУВАМЕ
ПОДДРШКА
И ИНИЦИЈАТИВИ И ДА
ПОМАГАМЕ

ОДГОВОРЕН ГРАЃАНИН НА ОПШТЕСТВОТО

Во денешно време, акционерите очекуваат повеќе од компанијата отколку добри крајни финансиски резултати – одговорност која ја надминува главната цел да се остане профитабилна и функционална компанија. Во Македонија овие очекувања се уште повеќе нагласени кога се работи за големите компании кои бележат големи добивки во нивните биланси на состојба. Затоа, како еден од најзначајните играчи во македонското деловно опкружување, многу е важно за Групацијата Македонски Телеком да се ангажира во активности за корпоративна одговорност. Мора да работиме на нашата CSR агенда за да ги поставиме потребните насоки на делување. Меѓутоа, не смееме да ја претставуваме нашата улога на одговорна компанија само преку активности за спонзорство и донација, бидејќи корпоративната одговорност најмногу се гледа на локалниот пазар, туку исто така треба да ја едуцираме јавноста и локалното опкружување дека корпоративната одговорност треба да биде поврзана со вклученоста на заедницата, правично однесување кон вработените, етичко деловно работење и грижа за влијанието врз животната средина преку применување на практиката и искуството на Групацијата ДТ. На крајот, нашата работа не е само да обезбедуваме производи и услуги, туку и да го обезбедиме она што го бараат нашите корисници – висококвалитетен живот.

(посветеност на Менаџментот на двете Компанији)

Во 2012 година Македонски Телеком и Т-Мобиле ја зајакнаа нивната посветеност кон различни области во рамките на македонската заедница. Фокусот не беше само на една област, туку поддршката се прошири и во областа на културата, музиката, спорот и на сите оние на кои им е потребна.

Стратегијата за спонзорства и донации на Македонски Телеком и Т-Мобиле поддржува:

- Пристап до **уметнички и културни искуства** за најширок можен аудиториум, 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 академско **ангажирање на заедницата** вклучена во високото образование и истражување
- Суштински услуги со коишто се промовираат **општественото и емотивното здравје** и добросостојба

Но, тоа не значи дека ова е фиксна стратегија. Тоа значи дека ние сме флексибилни и дека се движиме според потребите на граѓаните и на општеството.

2012 беше година исполнета со многу проекти и активности кои резултираа со насмевки на лицата на многу луѓе во земјата. Како компании кои секогаш се стремат да ја препознаат вистинската вредност, Македонски Телеком и Т-Мобиле секогаш ја обезбедуваат својата несебична поддршка на културните настани во земјата. Затоа веќе неколку години имаме вистинско партнерство со **Вевчанскиот**

карневал во својство на генерален спонзор. Во текот на прославата на Василица на почетокот од годината, во јануари – Вевчани, со своите уникатни маски, е отворен театар за сите гости и обезбедува исклучително задоволство за сите кои се дел од ова неверојатно искуство.

Освен поддршката на традицијата, музиката и културата, Т-Home и Т-Mobile, како традиционални промотори на спорот во Македонија, ја поддржаа и имплементацијата на **Шарпланинскиот скијачки куп**. Овој спортски настан е еден од најважните и најстарите настани во земјата од меѓународен карактер и оваа година се одржа по 39-ти пат. На Купот учествуваа 35 натпреварувачи од 14 земји.

Најголемиот партнер на македонската култура, Т брендот, во 2012 година продолжи да го поддржува најважниот културен настан во Македонија и во регионот - **фестивалот Охридско лето**. Ова партнерство трае веќе 15 години и има за цел континуирана и квалитетна организација на овој фестивал, кој е еден од најистакнатите амбасадори на македонската култура, уметност и музика. На фестивалот се собираат приближно 1000 уметници од преку 14 земји од светот.

Август 2012 година беше месец на спорт, музика, театар и поезија исполнет со АКТО, Balkan Music Square, Струмица Опен Фестивал и Струшките вечери на поезијата кои забавуваа илјадници граѓани ширум Македонија.

Во текот на август, Т брендот во Македонија поддржа неколку различни активности и настани во неколку градови во Македонија. Месецот



започна многу активно со АКТО Фестивалот во Битола во траење од неколку дена кој се организираше по седми пат и продолжи со Balkan Music Square кој беше по петти пат поддржан од Т брендот во Македонија. Секоја година фестивалот се одржува на отворено во Античкиот театар во Охрид и гостите имаат можност да уживаат во музиката на наши познати музичари, ѕвезди од поранешна Југославија и од пошироко во Европа. Веќе 26-та година по ред, август е резервиран за најголемиот спортски настан во нашата земја, **Охридскиот пливачки маратон**, на кој околу дваесет маратонски пливачи пливаат 30 км по патеката Климе Савин. Оваа година маратонот се одржа на 19 август во Охрид. Инвестирањето во развојот и промоцијата на младите е дел од стратегијата за општествена и корпоративна одговорност на Т брендот. Токму поради оваа причина соработката со **Школата за млади лидери** на Претседателот на Република Македонија трае веќе две години и има за цел да им овозможи на младите и талентирани луѓе од Македонија да ги надрградат и да ги унапредат своите вештини и да ги развијат своите креативни и менаџерски вештини. Школата се одржува во Охрид и досега, во текот на десетдневниот престој, повеќе од 100 млади луѓе имаат можност да посетуваат бесплатни обуки за развој и промоција. Како дел од проектот на Т брендот за поддршка на општините низ цела Македонија кој започна во 2011 година, во август оваа година Општината Струмица организираше неколкудневен настан исполнет со различни уметнички и културно забавни активности. Т брендот го заокружи летото во 2012 година со **51 Струшки вечери на поезијата**, посветени на поезијата на кои учествуваа многу поети со нивни претставувања. Летото 2012 беше обележано со многу музика, изложби, поетски вечери и театарски продукции реализирани со поддршка на Македонски Телеком и Т-Мобиле. Традиционалната Новогодишна ноќ е во традиционално партнерство со Градот Скопје

и прославата повеќе години наназад беше овозможена од Т брендот. Истата овозможува многу забава и е ноќ што ја паметат по добри работи сите македонски граѓани кои го прославуваат дочекот на **Новата година** на градскиот плоштад.

Однесување за заштита на животната средина

Како Компанија на која и е потребен голем возен парк - за одржување, кориснички услуги и други соодветни цели, ние го препознаваме потенцијалот за понатамошни заштеди и воведовме повеќе решенија за транспорт кои не ја загадуваат животната средина. Во Македонски Телеком, на пример, GPS системите во компанискиот возен парк помагаат да се заштеди гориво. Во текот на изминатата година, беа инсталирани GPS системи во 330 возила во двете компании, Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија. Во март 2012 година, Македонски Телеком и Т-Мобиле учествуваа во глобалната акција за заштита на животната средина „Час на планетата Земја“ организиран по шести пат годинава.

Со акцијата, електричната енергија во сите салони и административни згради на Македонски Телеком и Т-Мобиле беше исклучена во периодот од 20:30 до 21:30 часот. Само уредите и светлата кои се неопходни за реализација на непречен телекомуникациски сообраќај во земјата останаа вклучени во текот на овој период. Со активности од овој вид, компаниите, како дел од Групацијата Дојче Телеком, активно придонесуваат кон подигнувањето на јавната свест за заштита на животната средина преку ефикасно користење на електричната енергија. Покрај учеството во оваа глобална акција, Македонски Телеком и Т-Мобиле преземаат активности за заштеда и одржливост на природните ресурси во своето секојдневно работење.

Акцијата „Час за планетата Земја“ беше иницирана во 2007 година со цел да се истакнат катастрофалните последици од прекумерното трошење на енергијата и истовремено да се поттикне користењето на обновливи извори на енергија. Минатата година, повеќе од 5.200 градови во 135 земји низ светот и се приклучија на акцијата и ги

исклучија светилките, при тоа истакнувајќи ја потребата за подигнување на свеста за ефикасно користење на енергијата. Преселбата во нови канцеларии во енергетски ефикасна зграда, што се очекува да доведе до намалена потрошувачка на енергија во 2013 година, е доказ повеќе за грижата на Компаниите и инвестирањето во општеството.

Спроведување на одржливост

Во текот на периодот на известување, Секторот за Набавки на Македонски Телеком воведо проект за систем за управување со добавувачи со цел да се подобри односот помеѓу компанијата и нејзините добавувачи преку поредовна и оптимизирана комуникација. Една од конкретните цели на проектот е проценка на извршувањето на работата на добавувачите од перспектива на одржливоста. Ова вклучува проценка на одржливото финансиско, техничко, комерцијално и административно извршување на работата на добавувачите на ниво на целата компанија.

Помош за оние на кои тоа им е потребно

Ние сме свесни дека нашите услуги им се потребни на сите, т.е. на различните групи во општеството. Дел од нашата политика е да им помагаме на оние на кои тоа им е потребно на многу различни начини. Имајќи ги предвид барањата и потребите на ранливите групи, како Компаниите коишто се признаени по својата одговорност, во текот на 2012 година Македонски Телеком и Т-Мобиле воведоа социјален тарифен модел за ранливите лица. На пример, корисниците на социјална помош на коишто им се потребни само говорни услуги, сега можат да добијат бесплатна припејд фиксна телефонска линија. Освен тоа, двата брэнда имаат специјални понуди за постари лица, пензионери и лица со посебни потреби.

Поedноставување на животот на нашите корисници

Покрај постоењето на интерна програма за намалување на користењето хартија, Компаниите исто така воведоа онлајн билинг систем со цел уште повеќе да се придонесе во намалувањето на користењето хартија. Тоа е тренди, брзо, едноставно, штеди време

и гарантира 100% безбедност. Достапно е 24 часа дневно секаде во светот. Методот на електронско плаќање нуди доставување на сметките во електронски формат а со користење на опцијата е-сметка, корисниците имаат онлајн пристап до своите информации во секое време кога и да им е потребно.

Инвестиции во модернизацијата на инфраструктурата

Во периодот на известување, Македонски Телеком ја прошири својата мрежа базирана на IP и има за цел да ја комплетира модернизацијата на оваа мрежа до крајот на 2013 година – со вкупна капитална инвестиција од 14 милиони евра. Во првите девет месеци од проектот, 100.000 корисници мигрираа на IP мрежата и сега можат да уживаат во придобивките коишто ги нуди новата мултимедијална платформа базирана на IP. Со замената на постојните дигитални телефонски центри, компанијата го поедноставува секојдневно живеење на своите корисници преку супериорниот квалитет на новите конвергирани мултимедијални услуги. Покрај тоа, новата технологија базирана на IP значително ќе ја намали вкупната потрошувачка на енергија на мрежата откако ќе се исклучи старата дигитална опрема. Благодарейќи на инвестицијата на компанијата во оваа нова технологија, Македонија ќе биде првата земја во југоисточна Европа со мрежа целосно базирана на IP. Истата патека ја следи и проектот за замена на бакарот со оптика, што придонесе 14% од домаќинствата да започнат да ја користат и да ги почувствуваат нејзините придобивки со висок квалитет во 2012 година.

Иновацијата значи одговорност

Иновацијата не значи само да се биде прв на пазарот или да се воведуваат производи придвижени од приходите. Тоа значи иницирање на нешто што ќе им помогне на луѓето да имаат полесен живот, нешто што ќе им заштеди пари и што истовремено ќе биде еколошко. За таа цел, на крајот од 2012 година, Компаниите најавија инвестиција од 100.000 евра и отворен повик за Иновациски партнер, што важеше за секој што има иновативно и напредно решение.

АКТИВНОСТИ НА ФОНДАЦИЈАТА Т-МОБИЛЕ ЗА МАКЕДОНИЈА ВО 2012 ГОДИНА

Т-Мобиле Македонија е еден од пионерите во корпоративната одговорност, како во економски и еколошки, така и во социјален смисол. Филантропскиот модел за односи со корисници (CR модел) којшто е применет во Фондацијата Т-Мобиле за Македонија е многу важен за македонското општество и е во постојан подем во последните две години. Во моментот, на пазарот има зголемен број на компании коишто даваат свој придонес, но на овој растечки тренд сè уште му недостасува стратешки пристап и фокус. Улогата на Фондацијата е да биде модел што ќе го насочи деловниот сектор во вистинска насока во иднина. Нејзината цел е да направи вистинска разлика и таа успева да го направи тоа само со стратешки одржливи проекти коишто носат долгорочни придобивки за колку што е можно поголеми целни групи. Децата и подобрувањето на квалитетот на нивното живеење се сè уште во фокусот на работењето, но соработката е исто така проширена и на хуманитарните организации, НВО и владиниот сектор, како и бизнис секторот. На тој начин, Фондацијата Т-Мобиле за Македонија придонесува во развојот на македонската економија. Тоа е планот за наредните години.

ФОНДАЦИЈАТА Т-МОБИЛЕ ЗА МАКЕДОНИЈА Е ВКЛУЧЕНА ВО ХУМАНИТАРНИ ПРОЕКТИ

Во текот на 2012 година, Фондацијата Т-Мобиле за Македонија беше вклучена во следниве хуманитарни проекти:

Деветта година по ред, вработените во Т-Мобиле и Македонски Телеком учествуваа во проектот Новогодишен караван, со организирање на игри и делење на подароци – лични новогодидни пакетчиња што тие ги спакуваа - за 1.000 деца на коишто тоа им е потребно низ Македонија во текот на последната недела на декември.

Оваа година за првпат, покрај пакетчињата, вработените заедно со своите семејства дополнително подготвија специјални Новогодишни подароци за сите деца од Домот за деца без родители 11 Октомври. Над 150 волонтери, вработени во Т-Мобиле и Македонски Телеком учествуваа во организацијата на караванот.

Во 2012 година, вработените во Т-Мобиле и Македонски Телеком уште еднаш учествуваа во Хуманитарниот велеслалом каде што катизациите за нивното учество беа донирани на НВО позната како „Дајте ни крилја“ којашто им помага на луѓето со дисфункции, хендикеп, ретки болести и посебни потреби.

ЧОКОЛАДНАТА АУКЦИЈА ВО МАКЕДОНИЈА ИМ ПОМАГА НА МЛАДИ СО ОШТЕТЕН ВИД

Позитиво, Фондацијата Т-Мобиле за Македонија и Теа Модерна ја организираа третата Чоколадна аукција во Скопје. 400 гости учествуваа и даваа понуди за уникатните чоколадни експонати коишто беа направени специјално за овој настан. Средствата од аукцијата беа донирани за реконструкција на училиштето Димитар Влахов за деца и млади со оштетен вид во Скопје. Фондацијата Т-Мобиле за Македонија донираше вкупно 5.000 евра на аукцијата и дополнителни 3.000 евра за Брајови машини. Дополнителни 5.000 евра беа собрани на самата Чоколадна аукција и аукција на слики, така што на крајот на училиштето Димитар Влахов му беше донирана сума од вкупно 13.000 евра.

ПРОЛЕТНА АКТИВНОСТ

Фондацијата Т-Мобиле за Македонија беше една од партнерите за реализација на пролетната аукција иницирана од НВО „Самосвест“. Аукцијата, втора по ред под мотото „Дојди, подари радост“, се одржа на отворено на плоштадот Македонија во Скопје на крајот од мај 2012 година. Аукцијата се состоеше од алишта, книги, играчки, ЦД-а и други корисни предмети коишто беа претходно собрани. Познати македонски јавни личности беа исто така дел од аукцијата каде што учествуваа со свои предмети за коишто имаше голем интерес. Средствата што беа собрани оваа година, беа донирани на Психијатриската клиника во Скопје.

ПОДДРШКА ВО БОРБАТА ПРОТИВ РАКОТ НА ДОЈКА – НАПРЕД РОЗЕВО 2012

Фондацијата Т-Мобиле за Македонија се приклучи во борбата против ракот на дојка, во соработка со здружението „Борка – За секој нов ден“. Настанот - најголемиот марш со повеќе од 1.500 учесници од цела Македонија се одржа на 19 мај. Поворката со учесниците пешачеше 3 километри низ градот со цел да испрати порака за важноста на раното дијагностицирање и за поддршка на пациентките, како основен предуслов за победа над ракот на дојка. Покрај маршот, беа одржани музички хепенинг, општествени активности од образовен карактер, општествени игри чијашто цел е на луѓето, т.е. борците против ракот на дојка да им се даде можност да се зближат, да се дружат и да го слават животот.



ФОНДАЦИЈА Е-МАКЕДОНИЈА НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ

Во 2012 година, Фондацијата е-Македонија на Македонски Телеком започна нова програма и донации за развој на информатичко општество. Фондацијата е основана во 2004 година во чест на покојниот Претседател Борис Трајковски и нејзината основна цел е креирање на дигитално општество и овозможување ранливите групи на граѓани да ги користат новите технологии и да бидат ефективно вклучени во дигиталното општество.

Целта на Фондацијата останува иста. Меѓутоа, бројот на проекти и износот на донациите расте. Во 2012 година беше планирано отворање на компјутерски работилници и образовни центри, доделување стипендии за најдобрите студенти во ИТ областа, поддршка на пронајдоците во областа на информатичката технологија и ИТ софтверот и зголемување на свеста за Интернетот и информатичката технологија. Финансиската поддршка за 2012 година беше околу 50.000 евра.

Е-УЧИЛНИЦИ

Фондацијата започна со примена на својата програма во март 2012 година со проектот „е-училници“. Проектот имаше цел да им овозможи на социјално обесправените граѓаните бесплатно да се стекнат со основни компјутерски вештини. „е-Училници“ започна да се применува преку три центри во Македонија (во Скопје, во источна и западна Македонија) каде социјално обесправените граѓани можат да посетуваат курс за изучување на Word, Excel, e-mail и Интернет.

Донацијата на Фондацијата изнесуваше 12.000 евра (4.000 евра за секој центар) и таа ја обезбеди целата опрема за имплементација на курсот во износ од 15.000 евра.

Македонски Телеком, преку Фондацијата е-Македонија, ги креира потребните основи за технолошки и медиумски вештини за да осигури дека колку што е можно повеќе луѓе ќе ги искористат овие можности - од проширување на DSL со голема брзина до специјални технолошки производи. Со имплементација на активности од овој вид, Компанијата има можност значително да ја зголеми својата посветеност кон заедницата во којашто делува.

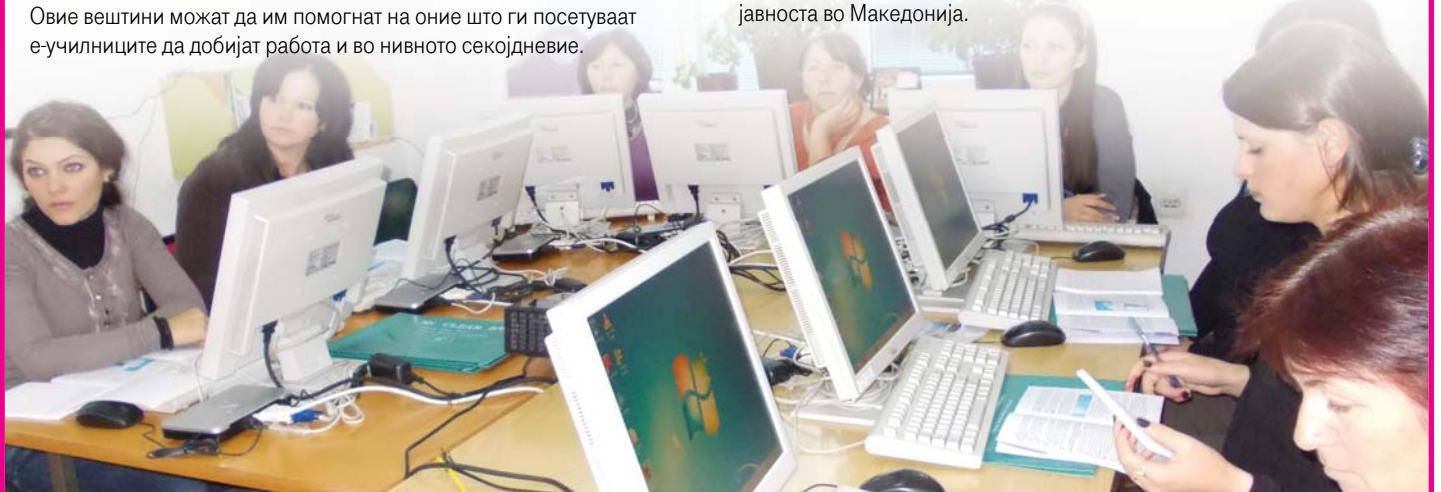
Овие „е-Училници“ овозможуваат вкупно 300 социјално ранливи граѓани бесплатно да се стекнат со основни компјутерски вештини, на пример да научат како да користат Word, Excel, e-mail и Интернет. Овие вештини можат да им помогнат на оние што ги посетуваат е-училниците да добијат работа и во нивното секојдневие.



Е-БОНТОН: ПОМОШ ВО ПРОМОВИРАЊЕТО ДОБРИ МАНИРИ ВО Е-КОМУНИКАЦИЈЕ

Во последниве години, социјалните мрежи, особено Facebook, станаа многу популарни во Македонија. За жал, онлајн однесувањето не е секогаш како што треба да биде. Затоа Фондацијата е-Македонија го воведо проектот е-Бонтон со цел промоција на добри манири во онлајн комуникацијата и зголемување на јавната свест како најдобро да се комуницира преку социјалните мрежи.

Програмата вклучува креирање на прирачник за е-Бонтон за електронски комуникации, каде секој што има онлајн комуникација може да се вклучи во неа. Овој прирачник се очекува да се состои од пакет правила за етичко однесување и комуникација. Проектот е исто така поддржан од страна на НВО Метаморфозис, Младинскиот образовен форум и Високата школа за новинарство и за односи со јавноста во Македонија.





Innovation

The word 'Innovation' is rendered in large, white, 3D block letters. It is surrounded by various abstract geometric shapes, including circles, squares, and lines, some in black and some in red. Below the letters, a network diagram is visible, consisting of white circles connected by thin white lines, suggesting a digital or interconnected theme.

**ПРВО ИСТРАЖУВАМЕ,
ПОТОА РАЗВИВАМЕ,
ПРИМЕНУВАМЕ И
УСОВРШУВАМЕ!**

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ, КАКО ТЕХНОЛОШКИ ЛИДЕРИ НА ПАЗАРОТ НА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ ВО МАКЕДОНИЈА, ПОСТОЈАНО СЕ СТРЕМАТ КОН ИЗГРАДБА И ОДРЖУВАЊЕ НА МРЕЖА ШТО Е ТЕХНОЛОШКИ НАПРЕДНА, ФЛЕКСИБИЛНА И ШТЕДЛИВА, СО УТВРДЕНА ЦЕЛ ДА СЕ ЗАДОВОЛАТ СИТЕ БАРАЊА И ОЧЕКУВАЊА НА НАШИТЕ КОРИСНИЦИ.

Во 2012 година, компаниите продолжија со развивањето на сите мрежни сегменти: пристап, основна мрежа и транспортни мрежа, како и сервисни платформи.

Гледајќи го патот кон одржлива иднина во FTTH како моќна мрежа, ние продолжуваме со нејзиното проширување. FTTH мрежата овозможува поголема ефикасност и претставува основа за профитабилен пораст во областите во пораст како што се cloud работење, забава, деловни услуги и др. Имавме напорна и тешка година. Сепак, 2012 година ја завршивме со 88.068 FTTH поминати домови, со што се покриени 15% од домаќинствата во Македонија.

Тоа значи дека во споредба со 2011 година, 2012 година ја завршивме со 54% зголемување на поминатите домови.

НАШИ КЛУЧНИ МОМЕНТИ ПОВРЗАНИ СО FTTH ВО 2012 ГОДИНА:

- FTTH ПОМИНАТИ ДОМОВИ: 88,068, 54% ЗГОЛЕМУВАЊЕ ВО 2012 ГОДИНА ВО СПОРЕДБА СО 2011 ГОДИНА
- FTTH ПОВРЗАНИ ДОМОВИ: 12,333, 161% ЗГОЛЕМУВАЊЕ ВО 2012 ГОДИНА ВО СПОРЕДБА СО 2011 ГОДИНА
- СТАПКА НА FTTH ПОВРЗАНИ ДОМОВИ ВО СПОРЕДБА СО ПОМИНАТИ ДОМОВИ – 14% (ШТО Е ПОВЕЌЕ ОД УТВРДЕНИОТ ПЛАН ОД 12,64%)

Како резултат на зголемените потреби на корисниците во поглед на податочната комуникација, ние инвестиравме во развивањето на технологии што овозможуваат побрз пренос на податоци. ADSL капацитетите беа исто така проширени во текот на 2012 година, покривајќи 45% од домаќинствата со инсталирани портови. Постојано растечката побарувачка на видео и податочни услуги бара зголемување на капацитетот на транспортната

мрежа. Затоа, во текот на 2012 година, капацитетите на IP/MPLS мрежата беа проширени во согласност со зголемувањето на сообраќајот.

Во поглед на сервисните платформи, главниот фокус во Македонски Телеком АД – Скопје беше развој на IPTV со нови апликации и поддршка на брзиот пораст на IPTV корисници. IP трансформацијата овозможува лидерска позиција на полето на технологијата: нова парадигма за деловното работење со телекомуникации со повисоки стандарди на услуга и квалитет.

Во текот на 2012 година, Македонски Телеком АД – Скопје го зголеми своето присуство во ТВ бизнисот, активираше „Плати за да гледаш“ (Pay-per-View) услуги (по натпревар/месечно/ во сезона) и за оваа цел беше изградено специјално студио. УЕФА содржината се доставува со квалитет со висока резолуција. Бројот на ТВ корисници енормно се зголеми и тоа ни направи лидери на ТВ пазарот во Македонија.

КЛУЧНИ МОМЕНТИ ПОВРЗАНИ СО РАЗВОЈОТ НА IPTV:

- ВО 2008 ГОДИНА ИМАВМЕ 0 КОРИСНИЦИ
- ЗА САМО 4 ГОДИНИ СТЕКНАВМЕ ПОВЕЌЕ ОД 60.000 КОРИСНИЦИ

Во ноември 2011 година, Македонски Телеком започна проект за модернизација на мрежата преку нова мултимедијална платформа целосно базирана на интернет од нова генерација.

IMS Платформата се користи за обезбедување на VoIP како дел од 2Play и 3Play услугите и како основа за мигрирање на PSTN мрежата кон целосна IP мрежа.

За помалку од девет месеци, од ноември 2011 година до јуни 2012 година, 100.000

корисници на Телеком веќе ја користеа новата платформа, т.е. мигрираа на неа.

Оваа платформа ги заменува постојните дигитални телефонски центри и претставува подготовка за услугите од нова генерација и можностите за неограничена комуникација коишто се нудат на интернет.

За да се користи платформата, треба да се инсталира бесплатен уред кај корисниците коишто не користеле широкопојасен интернет. Сите комуникациски уреди што можат да се користат дома – домашен телефон, MaxTV, компјутер, лаптоп, смартфон и сите нови видови на телевизори, веб камери и интернет радија се поврзани со уредот. Во иднина, ќе можат да се управуваат или да се контролираат сите вакви домашни уреди преку интернет, слично како што сега корисниците на MaxTV можат да закажат снимање од своите компјутери или мобилни телефони од каде било каде што има интернет конекција. На крајот од 2012 година, вкупниот број на мигрирани корисници изнесуваше 165.860, т.е. повеќе од 50% од корисниците на говорни услуги беа мигрирани.

КЛУЧНИ МОМЕНТИ ПОВРЗАНИ СО IMS:

- ВО ЈУНИ 2012 ГОДИНА, 100.000 КОРИСНИЦИ НА ТЕЛЕКОМ МИГРИРАА НА НОВАТА ИНТЕРНЕТ ПЛАТФОРМА
- ИНВЕСТИЦИЈАТА ВРЕДНА 14 МИЛИОНИ ЕВРА ЌЕ БИДЕ ЗАВРШЕНА ВО 2013 ГОДИНА
- ОБЛАСТА НА ХОСТ ГЕВГЕЛИЈА БЕШЕ ПРВАТА МИГРИРАНА PSTN ОБЛАСТ ВО ЦЕЛОСНА IP МРЕЖА ВО 2012 ГОДИНА.

Во 2012 година, Македонски Телеком продолжи со проширувањето на Ethernet преку капацитетите на бакарните и оптичките кабли за обезбедување на податочни услуги за деловни корисници. Ова проширување овозможи поддршка за новите деловни

корисници, модернизација на мрежата за временски мултиплекс (Time Division Multiplex - TDM) со мигрирање на постојните деловни корисници кон „целосна IP“ мрежа.

Во текот на 2012 година, тест проектот за модернизација на RAN мрежата беше успешно реализиран. Освен тоа, модернизацијата на микробрановите линкови беше во фокусот во текот на 2012 година и мрежата доби поголем капацитет.

Од 1 октомври 2012 година, сите корисници на T-Мобиле беа префрлени на новите MSC Blade Cluster сервери, што значи дека капацитетот на мрежата за повици и SMS пораки беше зголемен четири пати. Проектот започна во јули 2012 година и во рекордно време од 2 месеци, целата корисничка база на T-Мобиле беше префрлена од старите на новите сервери.

Овој проект е чекор поблиску до комплетна модернизација на мрежата и е во согласност со модернизацијата на фиксната мрежа, проект со којшто до крајот на 2013 година, сите корисници на фиксна телефонија треба да мигрираат на услуги коишто се целосно базирани на интернет.

По завршувањето на овој проект, корисниците на T-Мобиле и T-Home ќе имаат пристап до конвергирани услуги во мобилната и фиксната телефонија и интернет од најнова технологија. Со миграцијата на новите сервери, T-Мобиле стана еден од неколкуте оператори во светот што ја поседуваат оваа напредна технологија.

Во основната мрежа:

- сите претплатници на T-Мобиле мигрираа на новите MSC Blade Cluster сервери
- големи подобрувања на механизмите за достапност и стабилност на услугата за локален јазол
- капацитетот е зголемен
- 70% помалку простор
- 80% намалување на потрошувачката на енергија

Ова доведе до големи подобрувања на механизмите за достапност и стабилност на услугата за локален јазол.

Во 2011 година, имплементацијата на M-Wallet проектот започна како основа за услугите за мобилно плаќање и продолжи со полна пара во 2012 година. Комерцијалното воведување е планирано за 2013 година. Покрај тоа, се

имплементираа нови услуги/функционалности како што се Smart SMS, Intelligent Border roaming и др.

Интернет насекаде низ Македонија

Како дел од проектот „Интернет насекаде“, Македонски Телеком и T-Мобиле ја проширија мрежата достигнувајќи 500 Hot Spot локации низ Македонија. На овие локации, лесно и едноставно, преку Wi-Fi, граѓаните можат да се поврзат на најдобриот и најбрзиот интернет од нивните омилен места: кафеулиња, ресторани, хотели, плажи, трговски центри, такси возила и во јавниот градски превоз.

OSS од следна генерација (NGOSS) е цврста основа за оптимизација на оперативните трошоци и автоматизиран процес за обезбедување на портфолиото на целосни услуги што доведува до зголемување на квалитетот и ефикасноста при деловното работење.

Со цел да се зголеми оперативната ефикасност, во 2011 година започна имплементацијата на системите Alarm Umbrella и Trouble Ticketing и истата продолжи во 2012 година. На крајот од годината 37 системи беа интегрирани со Alarm Umbrella, а 6 системи се интегрирани со Trouble Ticketing.

Бројот на row аларми е намален за 98%!

ПОДОЛУ СЕ ДАДЕНИ ВРВНИТЕ ПРОЕКТИ ВО КОИШТО ЌЕ ГИ ИНВЕСТИРАМЕ НАШИТЕ РЕСУРСИ ВО 2013 ГОДИНА:

- ПРОШИРУВАЊЕ НА РАСПРОСТРАНУВАЊЕТО НА FTTH МРЕЖАТА
- НАДГРАДБА НА IPTV ПЛАТФОРМАТА
- PSTN МИГРАЦИЈА
- OSS ОД СЛЕДНА ГЕНЕРАЦИЈА
- МОДЕРНИЗАЦИЈА НА ОСНОВНАТА МОБИЛНА МРЕЖА
- ПРОШИРУВАЊЕ НА RAN МРЕЖАТА

Во согласност со определбата да бидат технолошки лидери во земјата па дури и пошироко во регионот, во 2013 година Компаниите ќе продолжат со развојот на мрежата со цел да се обезбедат

- високо квалитетни услуги,
- зголемено задоволство на корисниците,
- зголемена достапност на мрежата,
- зголемена оперативна ефикасност, и
- сигурен долгорочен напредок.

ЈУНИ 2012 ГОДИНА—100.000 КОРИСНИЦИ НА ТЕЛЕКОМ МИГРИРАА НА НОВАТА ИНТЕРНЕТ ПЛАТФОРМА

• Инвестицијата вредна 14 милиони евра ќе биде завршена во 2013 година

• Платформата овозможува услуги од нова генерација базирани на интернет

Минатата година во ноември, Македонски Телеком започна проект за модернизација на мрежата преку нова мултимедијална платформа целосно базирана на интернет од нова генерација. За помалку од девет месеци, од ноември 2011 година до јуни 2012 година, 100.000 корисници на Телеком веќе ја користеа новата платформа, т.е. мигрираа на неа. Оваа платформа којашто ќе ги замени постојните дигитални телефонски центри претставува подготовка за услугите од нова генерација и можностите за неограничена комуникација коишто се нудат на интернет.

За да се користи платформата, треба да се инсталира бесплатен уред кај корисниците коишто не користеле широкопојасен интернет. Сите комуникациски уреди што можат да се користат дома – домашен телефон, MaxTV, компјутер, лаптоп, смартфон и сите нови видови на телевизори, веб камери и интернет радија се поврзани со уредот. Во иднина, ќе можат да се управуваат или контролираат сите вакви домашни уреди преку интернет, слично како што сега корисниците на MaxTV можат да закажат снимање од своите компјутери или мобилни телефони од каде било каде што има интернет конекција. „Со оваа инвестиција од 14 милиони евра, Македонија ќе стане првата земја во југоисточна Европа што ќе има мрежа целосно базирана на интернет протокол. За помалку од девет месеци, 100.000 корисници мигрираа на платформата. Ова значи дека сме на вистинската патека да го исполниме нашето ветување – до крајот на 2013 година сите корисници да ја користат новата интернет платформа. Во наредните години, најголемите инвестиции ќе се фокусираат на модернизација на мрежите – во износ од 150 милиони евра само во фиксната мрежа. Тоа значи дека нашите корисници ќе продолжат да ја добиваат најдобрата вредност за своите пари“ - Даниел Сас, Главен извршен директор на Македонски Телеком.

ИНФОРМАТИЧКА ТЕХНОЛОГИЈА

Консолидацијата и модернизацијата на ИТ системите и инфраструктурата, при што се намалува комплексноста на ИТ архитектурата и се подобруваат безбедносните ИТ стандарди, беа главниот фокус во 2012 година. Целта беше да се зголеми поддршката и автоматизацијата на корпоративните процеси и да се подобри корисничкото искуство од Една компанија.

Интеграцијата на ИТ инфраструктурата и архитектура е предуслов за спроведување на заедничките процеси на ниво на Групацијата Македонски Телеком и за зголемување на ефикасноста на процесите.

ИТ зазема значајна улога во имплементацијата на новите конвергирани производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија и развојот на ИКТ концепт. Во 2012 година, Групацијата Македонски Телеком разви стратешки концепт за ИКТ со фокус на развојот на приходите од ИКТ, со извршена анализа на пазарот и стратешко позиционирање. Извршувањето на овој стратешки концепт започна со неколку успешни имплементации на прилагодени Cloud решенија главно за јавниот сектор и се идентификуваше потенцијал за дополнителни корисници во секторот на големи компании, како и имплементација на пилот „cloud“ производи за општиот пазарен сегмент, пазарниот сегмент на мали и средни претпријатија и пазарниот сегмент на приватни корисници. Во рамките на оваа иницијатива ние ги зголемивме нашите расположливи ресурси со имплементација на технологиите за виртуелизација и продолжуваме со имплементацијата на автоматизацијата и нивоата на самоуслужување во наредниот период.

ГЛАВНИТЕ ДОСТИГНУВАЊА ВО 2012 ГОДИНА БЕА:

- **КОНСОЛИДАЦИЈА НА SAP СИСТЕМИТЕ ЗА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МК – миграција (распространување) на системот на Т-Мобиле во одделни организациски елементи во постојниот SAP систем на МКТ, при тоа овозможувајќи функционално и процесно усогласување помеѓу двата правни субјекти.**

- **ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА Т-БРОЈ ВО КОНТАКТ ЦЕНТАРОТ-**
Консолидација на сите броеви на Контакт центарот во еден број за приватни и еден број за деловни корисници, што води до подобрување на корисничкото искуство бидејќи корисниците треба да запомнат само еден број и можат да ги добијат сите информации и услуги со еден повик.

- **НАДГРАДБА НА МАЛОПРОДАЖНИОТ БИЛИНГ СИСТЕМ ЗА КОРИСНИЦИ НА ФИКСНАТА ТЕЛЕФОНИЈА И КОНСОЛИДАЦИЈА НА ХАРДВЕРСКИТЕ ПЛАТФОРМИ СО МОБИЛНИОТ МАЛОПРОДАЖЕН БИЛИНГ СИСТЕМ**
Главните придобивки од овој проект се помали трошоци за одржување, можност за имплементација на дополнителни функционалности воведени со последната верзија на Rating and Billing Manager, како и можност за замена на прилагодените подобрувања по основни функционалности присутни во последната верзија на Rating and Billing Manager.

- **ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА ПОРТФОЛИОТО ЗА ФИКСНА И МОБИЛНА ТЕЛЕФОНИЈА**
Репозиционирање во системите за поддршка на деловното работење на Македонски Телеком и Т-Мобиле (системи за Билинг и Односи со корисници)

- **КОНСОЛИДАЦИЈА НА ИНФРАСТРУКТУРАТА НА ПОДАТОЧНИОТ ЦЕНТАР**
Продолжува во насока на виртуелизација на сервери, складирање и мрежни ресурси, при што се овозможува цврста основа за имплементација на cloud концепти за интерна употреба, како и за понуда на производи на надворешни корисници.

Стандардите за ИТ безбедност беа подобрени со имплементацијата на неколку системи коишто се релевантни за безбедноста и коишто ги намалуваат оперативните ризици и ја подобруваат заштитата на корисниците и личните податоци.

Во текот на 2012 година, компаниите продолжија со активностите на проектот за имплементација на нов консолидиран CRM систем. Овој систем треба да овозможи севкупен увид во однос на корисниците и дополнително да го изостри корисничкиот фокус на Македонски Телеком и Т-Мобиле МК.



КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ

КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

ЗА ГОДИНАТА КОЈАШТО ЗАВРШУВА НА
31 ДЕКЕМВРИ 2012
СО ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

СОДРЖИНА

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА ФИНАНСИСКАТА СОСТОЈБА	62
КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА СЕОПФАТНА ДОБИВКА	63
КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА ПАРИЧНИ ТЕКОВИ	64
КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА ПРОМЕНИТЕ ВО ГЛАВНИНАТА	65
БЕЛЕШКИ КОН КОНСОЛИДИРАНИТЕ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ	66

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

До Управниот Одбор и Акционерите на Македонски Телеком АД Скопје

Извештај за 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 2012 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 информации.

Одговорност на менаџментот за финансиските извештаи

Менаџментот е одговорен за подготвувањето и објективното презентирање на овие консолидирани финансиски извештаи во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување, и интерната контрола која што е релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на консолидираниот финансиски извештаи коишто се ослободени од материјално погрешно прикажување, без разлика дали е резултат на измама или грешка.

Одговорност на ревизорот

Наша одговорност е да изразиме мислење за овие 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 финансиските извештаи се ослободени од материјално погрешно прикажување. Ревизијата вклучува извршување на постапки за прибавување на ревизорски докази за износите и обелоденувањата во финансиските извештаи. Избраните постапки зависат од расудувањето на ревизорот, вклучувајќи ја и проценката на ризиците од материјално погрешно прикажување на финансиските 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 финансиските извештаи, за да обликува ревизорски постапки кои што се соодветни во околностите, но не за целта на изразување на мислење за ефективност 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 финансиските 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, консолидираните финансиски извештаи, во сите материјални аспекти, даваат вистинска и објективна слика на финансиската состојба на Групацијата заклучно со 31 декември 2012 година, како и на нејзината финансиска успешност и нејзините парични текови за годината којашто завршува тогаш во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување.

Прајсвотерхаускоопинг Ревизија ДОО
ПРАЈСВОТЕРХАУСКУПЕРС РЕВИЗИЈА ДОО Скопје

Скопје,

18 февруари, 2013 година



Консолидиран извештај за финансиската состојба

На 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2012	2011
Средства			
Тековни средства			
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	5	425.234	1.078.115
Депозити во банки	6	6.369.058	7.943.462
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	3.048.777	3.079.753
Побарувања за останати даноци	8	26.269	59.850
Залихи	9	423.025	579.450
Средства наменети за продажба	10	36.001	628.252
Вкупно тековни средства		10.328.364	13.368.882
Нетековни средства			
Недвижности, постројки и опрема	11	14.794.283	12.924.131
Аванси за недвижности, постројки и опрема		22.925	24.149
Нематеријални средства	12	2.069.223	2.519.139
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	358.763	329.634
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата		50.828	54.083
Останати нетековни средства		612	612
Вкупно нетековни средства		17.296.634	15.851.748
Вкупно средства		27.624.998	29.220.630
Обврски			
Тековни обврски			
Обврски кон добавувачите и останати обврски	13	3.472.172	3.082.231
Обврски за останати даноци	8	74.288	53.324
Резервирања за останати обврски и плаќања	14	123.529	132.349
Вкупно тековни обврски		3.669.989	3.267.904
Нетековни обврски			
Обврски кон добавувачите и останати обврски	13	726.681	85.275
Резервирања за останати обврски и плаќања	14	113.821	369.583
Вкупно нетековни обврски		840.502	454.858
Вкупно обврски		4.510.491	3.722.762
Капитал			
Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888
Премија за издавање акции		540.659	540.659
Сопствени акции		(3.738.358)	(3.738.358)
Останати резерви		2.475.068	2.475.068
Акумулирана добивка		14.253.250	16.636.611
Вкупно капитал	15	23.114.507	25.497.868
Вкупно капитал и обврски		27.624.998	29.220.630

Консолидираните финансиски извештаи прикажани на страниците од 62 до 106 беа одобрени од страна на Раководството на Македонски Телеком АД - Скопје на 18 февруари 2013 година, и се предмет на разгледување и одобрување од Одборот на директори на 25 февруари 2013 година и од акционерите на денот кој дополнително ќе се одреди.



Даниел Сас
Главен извршен директор



Славко Пројковски
Главен директор за финансии

Консолидиран извештај за сеопфатната добивка**За годината завршена на 31 декември**

Во илјади денари	Note	2012	2011
Приходи	16	13.814.872	15.694.588
Амортизација		(3.753.492)	(3.610.804)
Трошоци за вработените	17	(1.549.605)	(1.538.747)
Плаќања кон останати оператори		(1.548.379)	(1.566.762)
Останати расходи од работењето	18	(4.401.452)	(4.406.611)
Трошоци од работење		(11.252.928)	(11.122.924)
Останати оперативни приходи	19	1.103.275	199.505
Оперативна добивка		3.665.219	4.771.169
Расходи од финансирање	20	(98.833)	(92.568)
Приходи од финансирање	21	213.810	238.603
Приходи од финансирање - нето		114.977	146.035
Добивка за годината		3.780.196	4.917.204
		3.780.196	4.917.204
Вкупна сеопфатна добивка за годината			
Информација за заработката по акција:			
Обична и разводнета заработка по акција (во денари)		43.83	57.01

Консолидиран извештај за парични текови

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2012	2011
Оперативни активности			
Нето добивка пред оданочување		3.780.196	4.917.204
Корекции за:			
Амортизација		3.753.492	3.610.804
(Поврат)/исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност		(4.886)	9.245
Загуба од промена на објективната вредност на финансиските средства	20	3.254	11.425
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања	18	64.560	595
Ослободување на исправката на вредност на аванси дадени на добавувачите		(11.233)	-
Нето ослободување на резервирања	14	(106.039)	(133.214)
Нето добивка од продажба на недвижности, постројки и опрема	19	(839.731)	(22.544)
Приходи од дивиденди	21	(3.285)	(3.282)
Расходи од камати	20	63.974	42.408
Приходи од камати	21	(210.525)	(231.004)
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		2.136	(344)
Парични средства добиени од работењето пред промената во обртниот капитал		6.491.913	8.201.293
Намалување/(зголемување) на залихите		161.310	(83.701)
(Зголемување)/намалување на побарувањата		(20.486)	70.082
Намалување на обврските		(146.482)	(643.382)
Парични средства добиени од работењето		6.486.255	7.544.292
Платени камати		(694)	(1.494)
Данок од добивка		-	8.882
Паричен тек добиен од оперативни активности		6.485.561	7.551.680
Инвестициони активности			
Набавка на недвижности, постројки и опрема		(2.653.832)	(1.863.018)
Набавка на нематеријални средства		(143.701)	(631.358)
Наплатени/(доделени) заеми		812	(17.158)
Депозити вратени од банки		8.357.056	11.066.115
Депозити пласирани во банки		(6.778.369)	(10.804.232)
Приливи од дивиденди		3.285	3.282
Приливи од продажба на недвижности, постројки и опрема		33.984	68.207
Примени камати		208.016	237.660
Паричен тек користен во инвестициони активности		(972.749)	(1.940.502)
Финансиски активности			
Исплата на дивиденди		(6.163.557)	(5.947.479)
Паричен тек користен во финансиски активности		(6.163.557)	(5.947.479)
Нето намалување на паричните средства и еквиваленти на паричните средства		(650.745)	(336.301)
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		1.078.115	1.414.072
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		(2.136)	344
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември	5	425.234	1.078.115

Консолидиран извештај за промени во главнината

Во илјади денари	Беле- шка	Акционер- ски капитал	Премија од издавање акции	Сопствени акции	Останати резерви	Акумулирана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2011		9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	17.666.886	26.528.143
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	4.917.204	4.917.204
Исплатени дивиденди		-	-	-	-	(5.947.479)	(5.947.479)
Состојба на 31 декември 2011	15	<u>9.583.888</u>	<u>540.659</u>	<u>(3.738.358)</u>	<u>2.475.068</u>	<u>16.636.611</u>	<u>25.497.868</u>
Состојба на 1 јануари 2012		9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	16.636.611	25.497.868
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	3.780.196	3.780.196
Исплатени дивиденди		-	-	-	-	(6.163.557)	(6.163.557)
Состојба на 31 декември 2012	15	<u>9.583.888</u>	<u>540.659</u>	<u>(3.738.358)</u>	<u>2.475.068</u>	<u>14.253.250</u>	<u>23.114.507</u>

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.

Непосредно матично друштво на Групацијата е АД Каменимост Комуникации Скопје, во доброволна ликвидација, во сопственост на Магар Телеком АД регистрирано во Унгарија. Основно матично друштво е Дојче Телеком АД регистрирано во Сојузна Република Германија.

ТДруштвото 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 за цели на поддршка на примената и развојот на информациона технологија во Македонија.

Работењето на телекомуникацискиот сектор во Република Македонија е регулирано со Законот за електронски комуникации („ЗЕК“) донесен во март 2005 година. Според ЗЕК, Друштвото е определено како оператор со Значителна пазарна моќ („ЗПМ“) на пазарот на фиксни телекомуникациски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап на мрежи за пренос на податоци и закуп на линии.

Во текот на 2012 година, имаше неколку измени во ЗЕК, исто така поголемиот дел од постојните Правилници беа имплементирани или изменети и дополнети од страна на Агенцијата за

електронски комуникации („Агенцијата“): регулирање на малопродажни цени; технички, употребни и други услови за одредени типови на електронски комуникациски мрежи и инфраструктура, придружни инфраструктурни капацитети и средства; утврдување на метод на пресметување на годишниот надомест за користење на број; доделување на броеви и серија на броеви од планот за нумерација; општи услови; SMS пораки со културни содржини; SMS за образование (училиштен инфо); „подземно каблирање“; локален битстрим пристап; големопродажни изнајмени линии; минимален пакет на изнајмени линии.

Неколку подзаконски акти беа донесени или изменети во третиот квартал на 2012 година поврзани со обезбедување на бесплатни SMS пораки за промоција на националното и културно наследство на релевантен државен орган; општи услови и услови за користење на услугите од електронските комуникации; контрола и мерење на квалитетот на параметрите на услугите од Агенцијата. Досега, не постојат никакви активности со државните органи во врска со обезбедување на бесплатни SMS пораки за промоција на националното и културно наследство и соодветно нема влијание на овие финансиски извештаи.

ИВо декември 2012 година Агенцијата објави почеток на нов круг анализи на големопродажните пазари: 4 – Услуги за оригинирање на повик; 5 – терминација на повик; 6 – транзитирање на повик во јавни телефонски мрежи на фиксни локации. Конечниот документ се очекува да биде објавен во првиот квартал на 2013 година.

На 5 април 2012 година Агенцијата ја објави општа Регулативна стратегија за наредниот период од пет години (2012-2016). Официјалниот документ е „Петгодишна регулативна стратегија на АЕК“. Главните фокуси на стратегијата се

следните: унапредување на регулирањето на големопродажните и малопродажните услуги, воведување на методологија на трошоци базирани на pure LRIC (само на Долгорочни инкрементални трошоци) за фиксни и мобилни говорни услуги, SMS и сл., Пристап од следната генерација („NGA“) и регулирање на FTTH (оптика до домот) во согласност со препораката за NGA, и прераспоредување и доделување на фреквенции за 4G услуги.

Домашниот пазар на електронски комуникации е високо конкурентен со тренд на намалување на цените како за фиксни и така и за мобилни услуги. Со измените на Правилникот за регулирање на малопродажбата, Агенцијата го утврди начинот и постапката за регулирање на малопродажните цени за фиксни говорни телефонски мрежи и услуги на операторот со значителна пазарна моќ на релевантните малопродажни пазари. Ex-ante регулацијата на малопродажбата се заснова на методологијата на ценовно истиснување.

Овие активности резултираа со намалување на цените на некои на големопродажни и малопродажни услуги на Друштвото. На страна на малопродажбата, стандардната месечна претплата за деловните претплатници беше намалена (на исто ниво со приватните корисници). На страна на големопродажбата, имаше промени во надоместоците за интерконекција (терминација и оригинирање), ULL, битстрим пристап и големопродажба на линии за изнајмување (WLR).

Друштвото има обврска за цена базирана на трошоци за регулираните големопродажни услуги, користејќи ја методологијата на Долгорочно зголемување на трошоците („LRIC“). Во август 2012 година Агенцијата ги објави нацрт резултатите од LRIC Bottom-up трошковниот модел развиен во рамки на Агенцијата за пресметување на цените за локален битстрим

(базирани на трошоци) и за малопродажни и големопродажни изнајмени линии, кабелска канализација и неискористени оптички влакна и минимален пакет на изнајмени линии (базирани на трошоци). Како резултат, на 15 јануари 2013 година, Агенцијата донесе одлука за намалување на надоместоците и ја одобри изменетата Референтна понуда за обезбедување на физички пристап и користење на електронската комуникациска инфраструктура и придружните средства (кабелска канализација и неискористени оптички влакна). Новите надоместоци ќе бидат имплементирани од 1 февруари 2013 година.

Во согласност со PSTN миграцијата на мрежата на Друштвото, процес кој ќе трае до крајот на 2013 година, Агенцијата ги одобри предложените измени на Друштвото за големопродажните понуди (процеси, технички услови и цени) кои се применуваат од 1 јануари 2012 година.

Референтните понуди за големопродажни дигитални изнајмени линии (“WS DLL”), локален битстрим пристап и минимален пакет на изнајмени линии беа исто така одобрени од страна на Агенцијата и беа имплементирани нови променети методологии за пресметка на цените (во зависност од должината). Надоместоците за WS DLL и локален битстрим пристап се намалени од 1 декември 2012 година, а надоместоците за минимален пакет на изнајмени линии од 1 јануари 2013 година.

Врз основа на вториот круг извршени анализи на Пазарот 16 и LRIC моделот на трошоци, цената за терминирање на повик во јавна мобилна комуникациска мрежа („MTR“) беше дефинирана со рамномерно намалување во временска рамка од четири години (до 2013 година). Почнувајќи од септември 2011 година, цената на националниот MTR беше намалена на 3,1 денари/мин и беше планирано намалувањето

да продолжи секоја година за 0,1 денари/мин се до нивото од 2,9 денари/мин во септември 2013 година. Истовремено, Агенцијата ги регулираше MTR за ОНЕ и ВИП (ВИП беше назначен за оператор со ЗПМ на овој пазар во рамките на вториот круг анализи) со постепено намалување во рамките на транзициски период од четири години.

Во мај 2012 година Агенцијата ја ревидираше пресметката на MTR на сите три мобилни оператори и наложи нов транзициски период. Од 1 јуни 2012 година до 31 август 2013 година, MTR на Подружницата беа утврдени на 3,0 денари/мин., додека MTR на ОНЕ и ВИП оператор беа утврдени на 4,0 денари/мин. Симетрија на MTR на 1,2 денари/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ ќе се применува од 1 септември 2013 година, а дополнително намалување на 0,9 денари/минута пресметано со користење на Bottom-up pure LRIC ќе се применува од 1 септември 2014 година.

Во октомври 2011 година, Агенцијата објави отворен повик за доставување на барања за добивање на лиценца за радиофреквенции за мобилни услуги во опсегот 790 – 862 MHz, како и 1800 MHz.

Во август 2012 година, беше објавен јавен тендер со јавно наддавање за едно одобрение за радиофреквенција од 2 x 10 MHz во опсегот 790 - 862 MHz (LTE) за јавни мобилни услуги. Бидејќи не беше исполнет минималниот број од два заинтересирани оператори за одржување на наддавањето, во септември 2012 година тендерот беше повторно отворен во постапка без јавно наддавање. Крајниот рок за доставување на понудите беше 24 октомври 2012 година. Тендерот беше неуспешен бидејќи ниту еден постоен или нов оператор не достави понуда.

Исто така, во август 2012 година, беше објавен јавен тендер за радиофреквенции од 2 x 10 MHz на 1800 MHz (GSM, DCS и IMT-2000/UMTS) за јавни мобилни услуги и истиот беше затворен во септември 2012 година. ВИП Оператор го доби одобрението.

Во октомври 2012 година, Агенцијата побара промени на RIO на подружницата во насока на овозможување на завршување на транзитиран сообраќај во мрежата на подружницата. Оваа интервенција на Агенцијата беше направена во RIO на сите оператори со цел да се овозможи поголем простор за транзит на сообраќај.

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 Кеј, 13 Ноември бр.6, 1000 Скопје, Република Македонија. Просечниот број на вработени врз основа на часови на работа во 2012 година беше 1.655 (2011: 1.670).

1.2. Истрага за одредени договори за консултантски услуги

На 13 февруари 2006 година, Маѓар Телеком АД, доминантниот сопственик на Друштвото, (преку Каменимост Комуникации АД – Скопје (во ликвидација), мнозински сопственик на Друштвото), објави дека е спроведена истрага за одредени договори склучени од друга подружница на Маѓар Телеком АД, со цел да се

утврди дали договорите биле склучени во спротивност на политиките на Маѓар Телеком АД или важечките закони или регулативи. Одборот за ревизија на Маѓар Телеком ги ангажирал 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 Маѓар Телеком АД донесе одлука за спроведување на независна интерна истрага во однос на одредени договори во Македонија.

Врз основа на јавно достапните информации, како и информациите добиени од Маѓар Телеком, и како што беше претходно обелоденето, Одборот за ревизија на Маѓар Телеком спроведе интерна истрага во однос на одредени договори поврзани со активностите на Маѓар Телеком и/или нејзините подружници во Црна Гора и во Македонија, кои вкупно изнесуваа повеќе од 31 милион евра. Поконкретно, интерната истрага испитуваше дали Маѓар Телеком и/или нејзините подружници во Црна Гора и во Македонија извршиле плаќања коишто се забранети со законите или прописите на САД, вклучувајќи го и Законот на САД за спречување на корумпирано однесување во странство („FCPA“). Друштвото претходно ги обелодени резултатите од интерната истрага.

Одборот за ревизија на Маѓар Телеком го информираше Министерството за правда на САД („МП“) и Комисијата за хартии од вредност на САД („КХВ“) за интерната истрага. МП и КХВ започнаа истрага за активностите коишто беа предмет на интерната истрага. Дополнителни информации во врска со интерната истрага се содржани во финансиските извештаи на Друштвото за претходните години.

Во 2011 година, Маѓар Телеком склучи конечни

спогодби со МП и КХВ за решавање на истрагите на МП и КХВ поврзани со Маѓар Телеком. Со спогодбите завршија истрагите на МП и КХВ.

Маѓар Телеком склучи двегодишен договор за одложено гонење („ДОГ“) со МП, според кој Маѓар Телеком беше обвинет за прекршување на одредбите од FCPA за спречување на давање поткуп и за две прекршувања на одредбите на FCPA што се однесуваат на водењето на деловните книги и евиденцијата. Во согласност со ДОГ, на 29 декември 2011 година, МП поднесе кривична информација („Информација“) во која овие обвиненија се изнесуваат до Окружниот суд на САД за Источната област на Вирџинија. Маѓар Телеком се согласи да ги признае наводите на МП и да преземе одговорност за дејствијата согласно обвинението изнесено во Информацијата. Маѓар Телеком се сложи да плати кривична казна во износ од 59,6 милиони американски долари, да соработува со МП во идни истраги, да се воздржи од какви било прекршувања на сојузниот кривичен закон на САД, да продолжи да ја спроведува програмата за усогласеност и да поднесува извештај за програмата за усогласеност до МП на годишно ниво во текот на времетраењето на ДОГ. МП ќе ги отфрли обвиненијата по завршувањето на двегодишниот период, доколку Маѓар Телеком не го прекрши ДОГ.

На 29 декември 2011 година, КХВ поднесе Тужба („Тужба“) во Окружниот суд на САД за Јужната област на Њујорк и предложи Конечна пресуда против Маѓар Телеком („Конечна пресуда“). Без да ги признае или да ги негира наводите во Тужбата, Маѓар Телеком се согласи кон поднесувањето на Тужбата и донесувањето на Конечна пресуда за решавање на истрагата на КХВ. Во Тужбата се наведени граѓански прекршувања на одредбите од FCPA за спречување на давање поткуп, водење на деловните книги и евиденција и за интерни

контроли. Со Конечната пресуда, којашто беше одобрена од страна на Окружниот суд на САД за Јужната област на Њујорк на 3 јануари 2012 година, на Маѓар Телеком му е изречена трајна забрана во однос на прекршувањето на овие одредби и се бара од Маѓар Телеком да плати 25,2 милиони американски долари за враќање на нелегално стекната добивка и 6,0 милиони американски долари камата на тие средства за периодот пред донесувањето на пресудата.

Во конечните спогодби, МП и КХВ ги земале предвид пријавувањето на делото од страна на Маѓар Телеком, темелната интерна истрага, корективните мерки и соработката во истрагите на МП и КХВ. Маѓар Телеком презема неколку корективни мерки за справување со прашањата што беа идентификувани во текот на овие истраги. Овие мерки вклучуваат чекори кои имаат за цел ревидирање и подобрување на интерните контроли на Маѓар Телеком, како и воспоставување на Програма за корпоративна усогласеност. Програмата за корпоративна усогласеност ја подобрува свесноста за политиките и процедурите за усогласеност на Маѓар Телеком по пат на обуки, работењето на телефонска линија за пријава на прекршоци, и мониторингот и комуникацијата со вработените и подружниците на Маѓар Телеком. Маѓар Телеком останува целосно посветен кон одговорно корпоративно однесување.

На 6 јануари 2012 година, Маѓар Телеком плати кривична казна во износ од 59,6 милиони американски долари во согласност со спогодбата со МП, а на 23 јануари 2012 година Маѓар Телеком плати 25,2 милиони американски долари за враќање на нелегално стекната добивка и 6,0 милиони американски долари камата за периодот пред донесувањето на пресудата во согласност со спогодбата со КХВ, што изнесува вкупно 90,8 милиони американски долари коишто се платени во врска со спогодбите со МП и КХВ.

Погоре наведената спогодба од страна на Маѓар

Телеком и поврзаната обврска не беа евидентирани во консолидираните финансиски извештаи на Групацијата. Овие износи беа одразени во консолидираните финансиски извештаи на Маѓар Телеком и не се одразени во консолидираните финансиски извештаи на Друштвото.

Според информациите што му беа доставени на Друштвото од страна на Маѓар Телеком АД на 2 декември 2009 година, Одборот за ревизија на Маѓар Телеком АД, на Одборот на директори на Маѓар Телеком му достави „Извештај за Истрага до Одборот за ревизија на Маѓар Телеком АД“ од 30 ноември 2009 година (во понатамошниот текст „Финален извештај“).

Во врска со издавањето на Финалниот извештај и информациите доставени до Друштвото од страна на Маѓар 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 страна на Друштвото и неговата подружница коишто 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 Раководството на Друштвото и неговата подружница, соодветно. Како резултат, врз основа на анализата на даночните и правните експерти и информациите што му беа достапни на Раководството 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, заклучно со 31 декември 2009 што произлегува од трансакциите спроведени од страна на

Друштвото и неговата подружница коишто се предмет на Финалниот извештај. Во 2010 година идентификуваниот износ во врска со потенцијалното даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, изнесуваше МКД 261.834 илјади од кои МКД 227.972 илјади кои се однесуваа на Друштвото беа исплатени во 2010 година согласно извршна одлука, издадена од страна на Управата за јавни приходи. Во 2012 година износот од МКД 36.724 илјади поврзан со идентификуваното потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, во Подружницата беше платен врз основа на извршно решение издадено од Управата за јавни приходи (види белешка 14). Исто така, вредноста на еден договор од МКД 105.147 илјади капитализирана во рамките на сопствените акции беше коригирана во консолидираните финансиски извештаи за 2009 година како да овие плаќања биле прикажани како трошок во 2006 година наместо како капитализирани во рамките на сопствените акции како што беше првично известно. 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).

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 којашто 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 Одделот за организиран криминал при МВР ги предал досиејата на канцеларијата на Основното јавно обвинителство за организиран криминал и корупција со предлог да се покрене кривична постапка против Атила Сендреи (поранешен Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Ролф Плат (поранешен Главен финансиски директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Михаил Кефалогјанис (поранешен член на Одборот на директори во Каменимост и поранешен член на одборот на директори во Телемакедонија) и Золтан Кишјухас (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. На 11 мај 2010 година беше изведена експертиза и експерти од Министерството за правда на Република Македонија – Канцеларија за судска експертиза – Скопје, побара дополнителни документи од страна на Друштвото со цел да се подготви експертизата. Експертите побараа дополнителни информации во врска со одредени договори склучени во 2005 и 2006 година, и поврзаните фактури. На 1 ноември 2010 година Друштвото ги собра и достави бараните информации/ документи до Канцеларија за судска експертиза.

На 14 март 2011 година, од Основниот суд Скопје 1 Друштвото доби примерок од документот “Наод и мислење”, од ноември 2010 година, издаден од Бирото за судско вештачење на Основниот суд Скопје 1 како резултат од вештачењето. Документот „Наод и мислење” се однесува на и содржи заклучоци за пет договори склучени со Чаптекс и Космотелко во 2005 и 2006 година, а кои претходно биле разгледани од страна на Одборот за ревизија на Маѓар Телеком. Во документот “Наод и мислење” се заклучува дека, врз основа на овие договори биле направени издатоци во износ од 3,975 милиони евра од страна на Друштвото и Каменимост кон Чаптекс “без доказ за извршени услуги”; соодветно, акционерите на Друштвото и Каменимост, пропорционално на нивниот акционерски удел, претрпеле штети во погоре наведениот вкупен износ како резултат на намалените средства за плаќање на дивиденда во 2005 и 2006 година.

Врз основа на јавно достапните информации имаме сознание дека јавниот обвинител во 2011 година поднел обвинителен акт против г-дин Сендреи, г-дин Кишјухас и г-дин Плат, но не и против г-дин Кефалојанис. Судското рочиште се одржа на крајот на 2011 година, но беше одложено бидејќи судот не можеше да го обезбеди присуството на ниту еден од обвинетите. Друштвото, како оштетена страна во овој случај, нема добиено официјална судска покана за рочиштето.

Според прашањата поставени од страна на истражниот судија би можело да се заклучи дека јавниот обвинител го оспорува Друштвото како оштетена страна од дејствијата на обвинетите. Сепак, врз основа на содржината на налогот за вештачење издаден од истражниот судија, и врз база на вештачењето, може да се заклучи дека сега оштетени страни се акционерите на Друштвото (Каменимост АД Скопје, Република Македонија и малцинските акционери), а отука и државниот буџет, бидејќи Република Македонија е акционер во Друштвото. Поради тоа, јавниот обвинител треба да појасни кој се смета за оштетена страна во овој конкретен случај, што е од големо значење за позицијата на Друштвото во оваа постапка и за неговите понатамошни активности. Во моментот нема никакви индикации дека Друштвото може да се смета за одговорно и да му се наложи да плати пенали или парични казни за кривичната постапка којашто е иницирана против поединците и соодветно Групацијата нема признаено резервирање.

На 23 февруари 2012 година Друштвото доби барање за документација од Управата за финансиска полиција на Министерството за финансии на РМ во врска со одреден договор за консултантски услуги и поврзаната документација, коишто беа доставени и до White & Case во текот на интерната истрага. Друштвото соодветно одговори на барањето.

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

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

Консолидираните финансиски извештаи на Македонски Телеком АД - Скопје се изготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување („МСФИ“).

Консолидираните финансиски извештаи 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 консолидираните финансиски извештаи 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 2012 година:

- МСФИ 7(изменет). ОМСС објави измена на МСФИ 7 Измени на МСФИ 7 - Финансиски инструменти: Обелоденувања во октомври 2010 година. Со измената се бараат квантитативни и квалитативни обелоденувања во врска со преносите на финансиски средства што не резултираат со целосно депризнавање, или што резултираат со продолжена вклученост. Целта на ова е да им се овозможи на корисниците на финансиските извештаи да го подберат нивното разбирање на таквите трансакции (на пример, секуритизации), вклучувајќи го и разбирањето на можните ефекти од какви било ризици кои можат да останат кај ентитетот кој ги префрлил средствата. Со измените исто така се бараат дополнителни обелоденувања доколку при крајот на извештајниот период се преземат диспропорционално многу такви трансакции. Примената на измената е задолжителна за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јули 2011 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Усвојувањето на изменетиот стандард не резултираше со значителни измени во обелоденувањата во финансиските извештаи на Групацјата.

2.1.2. Стандарди, измени и интерпретации ефективни во 2012 година, но кои не се релевантни за Групацјата:

- МСФИ 1(изменет) ОМСС го измени МСФИ 1 во јануари 2010 година и во декември 2010 година. Со оглед на фактот дека Групацјата веќе долги години своето финансиско известување го врши според МСФИ, за истата не се релевантни ниту првичниот стандард, ниту која била ревизија на истиот.

- МСС 12 (изменет). Во декември 2010 година, ОМСС ја издаде објавата “Одложен данок: Обнова на клучните средства - Измени и дополнувања на МСС 12”. Новата објава на „Одложениот данок: Обнова на клучните средства - Измени и дополнувања на МСС 12“ поставува претпоставките за обновување (на пример, употреба или за продажба) на одредени средства. Ова е важно во случаите каде што одреден тип на наплата има различни даночни последици. Објавата поставува променлива претпоставка дека сегашната вредност на вложувањата во недвижности кои се мерат со помош на моделот на објективна вредност во МСС 40 ќе се обнови со продажба. Покрај тоа, книговодствената вредност на средствата кои не се амортизираат мерена со помош на моделот на ревалоризација согласно МСС 16 секогаш се смета дека треба да се надомести преку продажба. Измената го заменува SIC 21 а ќе се применува за годишни периоди почнувајќи на или по 1 јануари 2012 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Бидејќи Групацјата нема инвестиции во недвижности или средства кои не се амортизираат и кои се мерат со помош на моделот на ревалоризација во МСС 16, изменетиот стандард нема влијание врз финансиските извештаи на Групацјата.

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

- МСС 1(изменет). ОМСС издаде измена на МСС 1 Презентирање на финансиски извештаи во јуни 2011 година. Измените на МСС 1 го задржуваат пристапот на „еден или два извештаи“ по избор на ентитетот и само го ревидираат начинот на кој се презентира останатата сеопфатна добивка: барање на посебни подзбирани за оние елементи кои

можат да бидат рекласифицирани во делот на добивката или загубата во билансот на успех (преработени) и оние елементи што нема да бидат рекласифицирани. Измената треба да се применува за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јули 2012 година.

- МСС 19 (изменет). ОМСС ги издаде измените на МСС 19 – Користи за вработените во јуни 2011 година. Измените се фокусираат на следниве клучни области:
 - Признавање (само на дефинирани планови за користи) – елиминирање на „коридор пристапот“
 - Презентирање (само на дефинирани планови на користи) - добивките и загубите што произлегуваат од повторни мерења треба да се презентираат (само) во останатата сеопфатна добивка (елиминирање на преостанатите опции)
 - Обелоденувања – зголемување на барањата за обелоденување, на пр.
 - карактеристиките на дефинираните планови за користи на друштвото,
 - износи што се признаваат во финансиските извештаи,
 - ризици што произлегуваат од дефинираните планови за користи, и
 - учество во планови на повеќе работодавци
 - Подобрено / појаснето упатство во врска со неколку области на стандардот, т.е.
 - класификација на користите,
 - признавање на користите поради прекин на вработувањето; и
 - каматна стапка во врска со очекуваниот поврат на средствата на планот
 Примена на измените се бара за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Не очекуваме усвојувањето на изменетиот стандард да резултира со значителни промени во финансиските извештаи на Групацјата.

■ МСФИ 7 (изменет). Во декември 2011 година, ОМСС издаде Обелоденувања – нетирање на финансиски средства и обврски – изменување на МСФИ 7. Измените ги појаснуваат сметководствените барања за нетирање на финансиските инструменти и воведуваат нови барања за обелоденувања, кои имаат за цел да ја подобрат споредливоста на финансиските извештаи изготвени во согласност со МСФИ и Општоприфатените сметководствени принципи што се применуваат во САД (US GAAP). Примената на измената се бара за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Групацјата во моментот ги анализира можните промени во обелоденувањата во финансиските извештаи на Групацјата.

■ 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 и обврската. Останатите фази на овој проект се во тек и истите се однесуваат на исправката на вредност на финансиски инструменти и хеџинг сметководството, како и понатамошниот проект во врска со депривање.

Финансиски средства - Првично признавање. МСФИ 9 бара финансиските средства да се мерат по објективна 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 е класификува според објективната вредност.
- Опција објективна вредност: МСФИ 9 дозволува ентитетот да определи инструмент, којшто инаку би бил класификуван 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 ентитетот може да направи неотповиклив избор при првичното признавање со цел да се прикажат сите промени во 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 и звештаи како дел од добивката или загубата на ентитетот 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 ентитетот, „Спорните правила“ содржани во МСС 39 се отстранети.

Финансиски обврски - МСФИ 9 „Финансиски инструменти“ поставува услови за сметководството на финансиските обврски и ги заменува соодветните правила во МСС 39 „Финансиски инструменти: признавање и мерење“. Новите објави:

- Ги превзема правилата на МСС 39 за признавање и депривање непроменети.
- Ги превзема повеќето од барањата на МСС 39 за класификација и мерење.
- Ги елиминира исклучоците од мерењето по објективна вредност за деривативните обврските коишто се поврзани и коишто мора да се порамнети со испорака на некотирани сопственички инструмент.
- Ги променува барањата поврзани со опцијата по објективна вредност за решавање на сопствениот кредитен ризик.

Ентитетот треба да го применува МСФИ 9 за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2015 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 премиот во однос на повторното искажување на компаративните информации. Групацијата во моментот ги анализира можните промени во финансиските извештаи на Групацијата кои ќе бидат резултат на усвојувањето на новиот стандард.

- МСФИ 10, МСФИ 11, МСФИ 12, МСС 27 (изменети) и МСС 28 (изменет). ОМСС ги објави МСФИ 10 Консолидирани финансиски извештаи, МСФИ 11 Заеднички спогодби, МСФИ 12 Обелоденување на удели во други ентитети и измени на МСС 27 Посебни финансиски извештаи и МСС 28 Вложувања во придружени претпријатија во мај 2011 година. МСФИ 10 го заменува упатството за консолидација во МСС 27 Консолидирани и посебни финансиски извештаи и ПКТ-12 Консолидација – Ентитети со посебна намена со воведување на единствен модел за консолидација за сите ентитети базиран на контрола, независно од природата на корисникот на инвестицијата (односно, ентитетот се контролира преку правата на глас на инвеститорите или преку други договорни аранжмани како што е вообичаено кај ентитетите со посебна намена). Според МСФИ 10, контролата се базира на фактот дали инвеститорот има:
 - моќ врз корисникот на инвестицијата;
 - изложеност или права на варијабилни поврати на инвестицијата од неговиот удел во корисникот на инвестицијата; и
 - способност да ја користи својата моќ врз корисникот на инвестицијата за да влијае на износот на повратите на инвестицијата.

МСФИ 11 воведува нови сметководствени барања за заеднички спогодби, заменувајќи го МСС 31 Учество во заеднички вложувања. Опцијата за примена на методот за

пропорционална консолидација при евидентирање на заеднички контролирани ентитети е отстранета. Освен тоа, МСФИ 11 ги елиминира заеднички контролираните средства за сега да се прави разлика само меѓу заеднички работења и заеднички вложувања. Заедничко работење е заедничка спогодба со која страните, кои имаат заедничка контрола, имаат права во однос на средствата и обврски во однос на финансиските обврски. Заедничко вложување е заедничка спогодба со која страните, кои имаат заедничка контрола, имаат права на нето средствата.

Со МСФИ 12 ќе се бараат подобри обелоденувања како за консолидирани ентитети така и за неконсолидирани ентитети во кои ентитетот има удел. Целта на МСФИ 12 е да се бараат информации според кои корисниците на финансиските извештаи можат да ја оценат основата за контрола, евентуалните ограничувања на консолидирани средства и обврски, изложеноста на ризици кои произлегуваат од уделот во неконсолидирани структурирани ентитети и учеството на сопствениците на неконтролен удел во активностите на консолидирани ентитети. Барањата кои се однесуваат на посебни финансиски извештаи не се променети и истите се вклучени во изменетиот МСС 27 Посебни финансиски извештаи. Останатите делови од МСС 27 се заменети со МСФИ 10.

МСС 28 Вложувања во придружени претпријатија е изменет за да биде во согласност со измените базирани на и здадените МСФИ 10, МСФИ 11 и МСФИ 12. Во јуни 2012 година, ОМСС ги објави измените на преодните одредби на МСФИ 10, МСФИ 11 и МСФИ 12. Овие измени предвидуваат дополнително олеснување за преминување кон МСФИ 10, 11 и 12, ограничувајќи го барањето на обезбедување на коригирани споредбени

податоци само за претходниот споредбен период. За обелоденувањата поврзани со неконсолидирани структурни ентитети, измените ќе го отстранат барањето за презентација на споредбени податоци за периодите пред МСФИ 12 да биде првично применет.

Ентитетот треба да го применува овој пакет на пет нови и ревидирани стандарди за годишните периоди кои започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Не очекуваме нивното усвојување да резултира во значителни измени во финансиските извештаи на Групацијата.

- МСФИ 13 ОМСС го објави МСФИ 13 Мерење на објективната вредност во мај 2011 година за да го замени упатството за мерење на објективната вредност во постојната литература за сметководство според МСФИ со еден стандард. МСФИ е резултат на заедничките напори на ОМСС и ОФСС за креирање на рамка за конвергирана објективна вредност. МСФИ 13 ја дефинира објективната вредност, дава упатство за определување на објективната вредност и бара обелоденувања на мерењата на објективната вредност. Меѓутоа, МСФИ 13 не ги менува барањата во однос на тоа кои ставки треба да бидат измерени или обелоденети според објективната вредност. МСФИ 13 бара зголемување на конзистентноста и споредливоста на мерењата на објективната вредност и соодветните обелоденувања преку „хиерархија на објективната вредност“. Хиерархијата ги категоризира влезните информации, кои се користат во техниките на вреднување, на три нивоа. Хиерархијата им дава најголем приоритет на (некоригирани) котирани цени на активните пазари за идентични средства или обврски, а најнизок приоритет на интерните информации добиени од друштвото. Ако влезните информации кои се користат за мерење на објективната вредност се категоризирани на различни

нивоа во хиерархијата на објективни вредности, мерењето на објективната вредност целосно се категоризира во нивото на влезни информации на најниско ниво кое е значајно за целокупното мерење (врз основа на примената на проценка). Новиот стандард треба да се применува за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Не очекуваме усвојувањето на новиот стандард да резултира во значителни измени во финансиските извештаи на Групацјата.

- МСС 32 (изменет). Во декември 2011 година, ОМСС го издаде Обелоденувања – нетирање на финансиски средства и обврски (измени на МСС 32). Овие измени се направени на упатството за примена на МСС 32 “Финансиски инструменти”, и ги појаснуваат некои од барањата за нетирање на финансиските средства и обврски во билансот на состојба. Примената на измената се бара за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2014 година. Групацјата во моментот ги анализира можните промени во обелоденувањата во финансиските извештаи на Групацјата, кои ќе бидат резултат на усвојувањето на измените на стандардот.

2.1.4. Стандарди, измени и интерпретации кои сè уште не се ефективни и кои не се релевантни за работењето на Групацјата:

- КТМФИ 20 Во октомври 2011 година, ОМСС го објави КТМФИ 20 Трошоци за ослободување од отпад во производствената фаза на површински коп. Толкувањето се применува за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Бидејќи Групацјата нема рударска дејност, толкувањето нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Групацјата.
- МСФИ 1 ОМСС го измени МСФИ 1 во март 2012 година и мај 2012 година. Измените треба да се применуваат за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Бидејќи Групацјата многу години известува согласно МСФИ, ниту оригиналниот стандард, ниту било каква негова промена, не е релевантна за Групацјата.
- МСФИ 10, МСФИ 12 и МСФИ 27 (изменет) Инвестициони ентитети. Во октомври 2012 година, ОМСС го издаде Инвестициони ентитети (измена на МСФИ 10, МСФИ 12 и МСФИ 12). Овие измени вклучуваат: создавање на дефиниција за инвестициони ентитети; барањето ваквите ентитети да ги мерат вложувањата во подружниците по објективна вредност преку добивката или загубата наместо да ги консолидираат;

ново барање за обелоденување за инвестиционите ентитети; и барање за посебни финансиски извештаи на инвестиционите ентитети. Измените се ефективни од 1 јануари 2014 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Бидејќи Групацјата нема инвестициони ентитети, измената нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Групацјата.

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 коишто 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 2012	на 31 Декември 2011
Т-Мобиле Македонија АД	Македонија	100	100
е-Македонија	Македонија	100	100

2.3. Трансакции во странска валута

2.3.1. Функционална и презентациска валута

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

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 добивката

или загубата (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 евра (ЕУР) и американски долари (УСД).

Официјалните курсеви важечки на 31 декември 2012 и 2011 година беа како што следи:

	2012	2011
	МКД	МКД
1 УСД	46,65	47,53
1 ЕУР	61,50	61,51

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 добивката или загубата) 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 добивката или загубата
- б) заеми и побарувања
- в) финансиски средства расположливи за продажба

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

Стандардните продажби и купувања на финансиски средства се признаваат на датумот на тргување, т.е. на датумот на кој Групацјата презела обврска за продажба или купување на средството. Инвестициите првично се признаваат по објективна вредност плус трансакциските трошоци за сите финансиски средства коишто не се прикажани по

објективна вредност преку добивката или загубата. Финансиските средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата првично се признаваат по објективна вредност, а трансакциските трошоци се признаваат како трошок во добивката или загубата.

На секој датум на извештајот за финансиска состојба, Групацјата 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 има 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 добивката или загубата наспроти сметки за исправка за да се намали сегашната вредност се до депривавање на финансиското средство, кога нето сегашната вредност (вклучувајќи и било какви загуби од оштетување) се деприва од Консолидираниот извештај за финансиска состојба. Добивките или загубите при депривавањето се пресметуваат како разлика помеѓу приливите од продажба и нето сегашната вредност којашто е деприваена.

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

(а) Финансиски средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата

Оваа категорија ги содржи оние финансиски средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата при нивното првично признавање. Финансиското средство е класификувано во оваа категорија доколку е така одредено од страна на раководството кое донесува одлука за набавка и продажба врз основа на нивната објективна вредност во согласност со инвестиционата стратегија на Групацјата 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 добивката или загубата последователно се прикажуваат по објективна вредност. Добивките и загубите коишто произлегуваат од промената на објективната вредност на финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата, се признаваат во добивката или загубата

(Финансиски приходи/расходи) во периодот во кој настануваат.

Приходот од дивиденди од финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата, се признава во добивката или загубата 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 од купувачите
- останати побарувања
- заеми на вработени
- побарувања и заеми на трети лица

Заемите и побарувањата првично 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.

Доколку се случи исправка на вредноста на парични средства и еквиваленти на паричните средства, истата ќе биде признаена во добивката или загубата (расходи од финансирање).

Побарувања од купувачите и останати побарувања

Побарувањата од купувачите и останатите побарувања првично 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 останатите побарувања се формира кога постојат објективни докази дека Групацијата нема да може да ги наплати сите доспеани 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 првичното признавање). Сегашната вредност на средството е намалена со користење на сметка за исправка, а износот на загубата е признаен во добивката или загубата (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. Во 2011 година Групацијата изврши детална анализа на портфолијата на купувачи и, во индивидуалното вреднување ги вклучи исто така и корисниците на интерконекциски услуги. Индивидуално вреднување исто така се врши во специјални околности.

Кога побарувањето од купувачот е ненаплатливо, се отпишува преку добивката или загубата (Останати оперативни трошоци - Исправка на вредноста на сомнителни и спорни побарувања) со паралелно ослободување на кумулираната исправка на сметката за исправка на побарувањата од купувачите. Последователните враќања на износите претходно отпишани се пребиени со признаените исправки на вредност во добивката или загубата.

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. Вредноста на вратената загуба ќе биде признаена во добивката или загубата како намалување на Останати расходи од работењето (Исправка на вредноста на сомнителни и спорни побарувања).

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

Заеми за вработени

Заемите за вработени првично 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 заеми и првичната 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.

Загубите од исправката на заемите за вработени, доколку се случат, се признаваат во добивката или загубата (трошоци за вработени).

(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 првичното признавање, сите финансиски средства расположливи за продажба се мерат по објективна вредност со исклучок на некој инструмент кој што не е котиран 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 отуѓи 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 Останата сеопфатна добивка. Кога финансиските средства, класификувани како расположливи за продажба ќе се продадат или ќе претрпат оштетување, акумулираната објективна вредност, признаена во капиталот, се вклучува во добивката или загубата, како добивка или загуба од вложувања во хартии од вредност.

Групацијата оценува на секој датум на извештајот за финансиска 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 првичното признавање на средството има влијание врз проценетите идни парични текови на финансиските средства или групата на финансиски средства кои можат со сигурност да се проценат. Доколку постои таков доказ за финансиски средства расположливи за продажба, кумулативната нереализирана добивка (доколку постои) е рекласифицирана од Останат сеопфатен приход во Добивката или загубата и секоја останата разлика е исто така признаена во Добивката или загубата (Финансиски приходи). Загубите поради оштетување признаени во добивката или загубата за капитални инструменти не се признаваат повторно преку добивката или загубата.

Доколку финансиските средства расположливи за продажба се продадени или откупени, и поради тоа депризнаени, корекцијата на објективната вредност акумулирана во капитал е рекласифицирана од Останата сеопфатна добивка во Добивката или загубата (Финансиски приход).

2.4.2. Финансиски обврски

Обврски кон добавувачи и останати обврски

Обврските кон добавувачи и останати обврски (вклучувајќи ги и пресметаните трошоци) првично се признаваат по објективна вредност, а последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка. Заради краткиот рок на доспевање, сегашната вредност на обврските кон добавувачи и останатите обврски е приближна на нивната објективна вредност.

Долгорочните финансиски обврски првично се признаваат по објективна вредност и последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка.

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 и доколку номиналната продажна цена е повисока од набавната вредност на телефонот. Доколку номиналната продажна цена е пониска од набавната, разликата веднаш се признава како исправка.

Загубите од исправката на залихите се признаваат во Останати расходи од работењето (Исправката на вредноста на залихите до нето продажна вредност).

2.6. Нетековни средства наменети за продажба

Средствата се класифицираат како средства наменети за продажба доколку повеќе не се потребни за идното работење на Групацјата, доколку 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 добивката или загубата (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. Првичната проценка на трошоците за демонтажување 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.

Во 2011 година беше донесен Закон за постапување со нелегално изградени објекти, според кој Групацјата ќе има одредени издатоци

поврзани со добивање на целосна документација за базните станици и инфраструктурата на фиксната телефонија во согласност со применливите закони во Република Македонија. Групацјата ги капитализира овие издатоци при нивното настанување. Издатоците што се капитализирани се вклучени во Недвижности, постројки и опрема (види белешка 11).

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 Групацјата и кога трошокот на средството може да биде измерен веродостојно. Сегашната вредност на заменетиот дел се отпишува. Сите останати издатоци за поправки и одржување се признаваат во добивката или загубата 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 добивката или загубата 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 добивката или загубата (Останати оперативни приходи).

Амортизацијата на недвижностите, постројките и опремата се признава во добивката или загубата 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 коригира 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:

	2012	2011
	Години	Години
Згради	20-40	20-40
Надземни и кабелски линии	20-25	20-25
Телефонски центри	7-10	10
Базни станици	10	10
Компјутери	4	4
Мебел и друга канцелариска опрема	4-10	4-10
Возила	4-10	4-10
Останати	2-15	2-15

2.8. Нематеријални средства

Нематеријалните средства набавени од Групацјата се искажани по набавна вредност намалена за акумулираната амортизација 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 првичната концесија или периодот за кој е добиена лиценцата. При одредувањето на корисниот век не се земаат во предвид периодите на обновување (види белешка 12).

Процентот корисен век е како што следи:

	2012	2011
	Години	Години
Софтвер и лиценци	2 - 5	2 - 5
Концесија	18	18
3G лиценца и 2G 1800 MHz лиценца	10	10

Амортизацијата на нематеријалните средства се признава во добивката или загубата на праволиниска основа во текот на процентот корисен век на траење на нематеријалните средства. Корисниот век на нематеријалните средства се ревидира, и се коригира 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 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 вредност 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 добивката или загубата (Амортизација). 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 Групацјата 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. Проценката може да се пресмета како пондерирани просек од очекуваните потенцијални исходи или, исто така, може да биде еден исход со најголема веројатност. Резервирањата се признаени во добивката или загубата 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 не-случување 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 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 петтина 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 од дадени услуги и продажба на опрема (види белешка 16), 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.

На купувачите на Групацијата им се доделуваат поени за лојалност (кредитни поени) врз основа на користењето на услугите на Групацијата, вклучувајќи го и навременото плаќање на фактурите. Наградите за лојалност можат да се акумулираат и искористат со цел да се остварат идни придобивки (пр. Телефони, телекомуникациска опрема и сл.) од операторите на Групацијата. Кога купувачите ќе ги заработат нивните кредитни поени, објективната вредност на заработените кредитни поени се одзема од фактурираниот приход на купувачот, и се признава во Останати обврски (Одложен приход). При искористувањето (или истекувањето) на поените, Одложениот приход се ослободува во приход како што купувачот го искористува (или откажува) неиспорачаниот елемент од пакетот.

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

2.14.1. Приходи од фиксна и мобилна телефонија

Приходите произлегуваат од услуги дадени на претплатниците и останати трети лица кои ја користат телекомуникациската мрежа и од продажба на опрема.

Договорите со претплатниците типично вклучуваат продажба на опрема, месечна претплата и реализиран говорен, интернет, податочен или мултимедијален сообраќај. Групацијата ги смета различните елементи на ваквите договори како поединечни приходи и го признава секој од овие приходи користејќи го методот на остаточна вредност. Овие елементи се идентификувани и поделени, бидејќи истите

имаат самостојна вредност и се продаваат и одделно освен во пакет. Затоа Групацијата признава приход за сите овие елементи користејќи го методот на остаточна вредност при што вредноста земена во предвид за алоцирање на поделените елементи е еднаква на вкупната вредност земена во предвид минус објективната вредност на неискористените елементи.

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 друштвото кои имаат влијание врз конечното прифаќање на договорот од страна на купувачот.

Приходите од аудио текст услуги (говорни и неговорни) се признаени на бруто основа бидејќи обезбедувањето на овие услуги преку мрежата е одговорност на Групацијата. Групацијата ја утврдува цената на овие услуги и ги сноси значајните ризици од овие услуги, во спротивно се прикажани на нето основа.

Клиентите можат да купат припејд картички за мобилен, јавни говорници и интернет („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 е поминат со неискористен сообраќај.

Трети лица кои се корисници на телекомуникациската мрежа ги вклучуваат роаминг клиентите од други даватели на услуги и останати даватели на телекомуникациски услуги коишто 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 (интерконекциски) за употреба на нивните мрежи, каде што е применливо. Приходите и трошоците за овие телефонски разговори кои терминираат или транзитираат се прикажани на бруто основа во овие консолидирани финансиски извештаи бидејќи Групацијата е основен снабдувач на овие услуги притоа користејќи ја сопствената мрежа и слободно дефинирајќи ги цените на услугите, и се признаени во периодот на користење на мрежата.

2.14.2. Приходи од интегрирани решенија и ИТ

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 превид односот на направените трошоци за извршената работа во врска со договорот и проценетите вкупни трошоци од договорот.

Приходите од продажбата на хардвер се признаваат кога ризикот од сопственоста значително ќе се пренесе на корисникот, обезбедувајќи дека не постојат неисполнети обврски кои влијаат на конечното прифаќање на договорот од страна на корисникот. Било какви трошоци во однос на овие обврски се признаваат кога соодветниот приход е признаен.

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 класификуваат во консолидираниот извештај за финансиската состојба како Побарувања од купувачи и останати побарувања.

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 коишто се пресметуваат според важечките законски стапки кои се на сила во текот на годината врз основа на нивните бруто плати. Надоместокот за 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 добивката или загубата 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 консолидираниите финансиски извештаи, мерена според сегашната вредност на две просечни плати заедно со корекциите вклучени во актуарската пресметка. Покрај законската обврска Друштвото има договорна обврска да им исплати на вработените три просечни месечни плати во Република Македонија на датумот на нивното пензионирање според Колективниот договор меѓу Друштвото и Синдикатот на вработените во Друштвото. Според тоа, соодветна обврска за една дополнителна плата за вработените во Друштвото е призната во консолидираниите финансиски извештаи мерена според сегашната вредност на една просечна месечна плата заедно со корекциите вклучени во актуарската пресметка. Обврската за дефинираната корист се пресметува на годишно ниво од страна на независни актуари со користење на методот 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 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. Користи поради прекин на вработувањето

Користите поради прекин на вработувањето се исплаќаат 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 овие користи. Групацијата ги признава користите поради прекин на вработувањето 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 18.

2.17. Даноци

2.17.1. Тековен данок од добивка

Друштвата не треба да плаќаат данок на добивка на нивната добивка пред оданочување (заработена од 1 јануари 2009 година) додека таа добивка да се распредели во форма на дивиденда или во други форми на распределување на добивката. Доколку се исплати дивиденда, треба да се плати 10% данок на добивка во моментот на исплата на дивидендата, без оглед дали во парична или во

непарична форма, на странски нерезидентни правни лица, и странски и домашни физички лица. Дивидендите исплатени на резидентни правни лица се изземени од плаќање данок. Освен на распределбата на дивиденди, данок се плаќа и на необитните трошоците направени во таа фискална година, намалени за износот на даночното одобрување и други даночни олеснувања (види белешка 2.18).

2.17.2. Одложен данок

Поради измените во македонското даночно законодавство во сила од 1 јануари 2009 година, даночната стапка за нераспределената добивка беше практично намалена на нула, бидејќи данок се плаќа само кога се распределува добивката. Согласно со МСС 12.52А, одложените даночни средства и обврски треба да се мерат до користење на стапката на нераспределена добивка. Ова резултираше со анулирање на салдата на дел од одложените даночни средства и сите одложени даночни обврски на 31 декември 2009 година и анулирање на сите одложени даночни средства на 31 декември 2010 година. Во согласност со барањата на СОС 25, Групацијата го евидентираше влијанието на оваа промена во добивката или загубата за 2009 и 2010 година, соодветно.

2.18. Данок на необитни трошоци

На крајот на фискалната година друштвата се должни да платат данок на необитните трошоци, без оглед на нивните финансиски резултати. Основица се трошоците кои не спаѓаат во делокругот на дејноста на друштвото, односно необитни трошоци (трошоци за репрезентација, подароци, и сл.) намалени за даночното одобрување и други даночни олеснувања. Данокот на необитните трошоци се признава во добивката или загубата (Останати расходи од работењето) како Останати даноци (види белешка 8).

2.19. Наеми

2.19.1. Оперативен наем - Групацијата како наемодавател

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

2.19.2. Оперативен наем - Групацијата како наемател

Трошоците кои произлегуваат од оперативен наем се признаваат во добивката или загубата на праволиниска основа за време на траење на наемот.

2.20. 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.

2.21. Дистрибуција на дивиденда

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.

2.22. 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. Главниот извршен директор

(ГИД) кој добива совети од Менаџмент Колегиум на Групацијата (МКГ) 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 известувањето за сегментите на Групацијата се врши на начин којшто е 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 исто како за надворешните корисници.

Резултатите на Оперативните сегменти ГИД и МКГ ги надгледуваат преку EBITDA (добивка пред камата, данок од добивка и амортизација), која од страна на Групацијата е дефинирана како Оперативна добивка без трошок за амортизација.

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

2.23. Споредбени информации

Со цел да се одржи конзистентност со прикажувањето во тековната година одредени ставки може да се рекласифицираат за

компаративни цели. Материјални промени во образложенијата, ако ги има, се детално опишани во соодветните белешки.

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 добивката или загубата, освен финансиските средства класифицирани како расположливи за продажба кои се признаваат во друг сеопфатен приход. Во основа Групацијата е изложена на кредитен ризик поврзан со нејзините финансиски средства и 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. 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 објективната вредност или вредноста на идните парични 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 и сите ентитети во рамките на Групацијата е денарот, и како резултат на тоа 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. Состојбите на датумот на извештајот вообичаено се репрезентативни за годината, како целина, затоа влијанијата се пресметуваат со користење на состојбите на крајот на годината претпоставувајќи дека состојбите биле конзистентни во текот на периодот на известување. Методите и претпоставките кои се користат во сензитивните анализи, се ажурирани да ја одразуваат тековната економска ситуација.

а) Валутен ризик

Функционална валута на Друштвото и Групацијата 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 коишто 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 во согласност со расположливите понуди на банките. Групацијата управува со изложеноста на ризик од курсни стапки преку одржување на повисок износ на депозити во ЕУР како докажана стабилна валута.

Сензитивната информација за валутниот ризик која се бара според МСФИ 7 е ограничена на ризиците коишто 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 обврски кон добавувачи во ЕУР и УСД. На 31 декември 2012 година, доколку МКД би било 1% (2011 година: 1%) послабо или посилено во споредба со ЕУР, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 40.463 илјади (2011 година: МКД 49.188 илјади), соодветно. На 31 декември 2012 година, доколку МКД би бил 1% (2011 година: 1%) послаб или посилен во споредба со УСД, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 404 илјади (2011 година: МКД 677 илјади), соодветно.

б) Каматен ризик

Каматниот ризик е ризик дека објективната 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 минимизира каматниот ризик преку дефинирање на фиксни каматни стапки во периодот на валидност на определени финансиски инвестиции. Од друга страна, орочените депозити можат да бидат предвреме повлечени бидејќи договорите содржат одредба дека банката ќе пресмета и исплати камата по каматна стапка која е важечка на најблискиот период на доспевање на депозитот и во согласност со каматната стапка наведена во понудата.

Доколку значајно се зголемат пазарните каматни стапки, депозитот може да биде повлечен и заменет со нов депозит со поповолни каматни стапки за Групацијата со најниски можни трошоци.

Инвестициите се ограничени на форми на финансиски инвестиции со релативно низок ризик во очекување на објективен принос во однос на претпоставениот ризик.

Групацијата нема каматносни 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 влијае врз каматата добиена од депозитите во банки.

На 31 декември 2012 година, Групацијата имаше депозити во износ од МКД 6.788.159 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 67.882 илјади на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата. На 31 декември 2011 година, Групацијата има депозити во износ од МКД 9.013.304 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 90.133 илјади на годишно ниво додека слични намалувања ќе предизвикаат исти намалувања во каматата која се добива.

в) Друг ценовен ризик

Инвестициите на Групацијата се во акционерски капитал на други ентитети што јавно тргуваат на македонската берза, како на официјалниот така и на редовниот пазар. Раководството 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 Друштвото. Во согласност со стратегијата на Групацијата, 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 2012 и 31 декември 2011 година Групацијата има инвестиции кои би можеле да бидат засегнати од варијабилите на ризикот како што се берзанските цени.

На 31 декември 2012 година Групацијата има МКД 50.828 илјади инвестиции во акционерски капитал на други ентитети кои што јавно се тргуваат на македонската берза, при што пораст од 20% на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) добивка од МКД 10.166 илјади, додека слично намалување би предизвикало исто таква загуба во добивката или загубата. Износот на инвестиции во акционерски капитал на други ентитети кои јавно се тргуваат на македонската берза на 31 декември 2011 година изнесува МКД 54.083 илјади, при што пораст од 20% на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) добивка од МКД 10.817 илјади, додека слично намалување би предизвикало исто таква загуба во добивката или загубата.

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.

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

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

Во случај кога расположливите средства на Групацијата 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 кои Дојче Телеком АД 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 Групацијата 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 опменување и исклучување, соработка со агенции за наплата и наплата по законски односи како што се процеси на отпужување, судски постапки, вклучување на

извршната единица и факторинг. Задочнетите 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.

Групацијата нема значајна концентрација на кредитен ризик кон поединечна странка или кон група на странки кои имаат слични карактеристики.

Процедурите на Групацијата 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 Консолидираниот извештај за финансиска состојба.

Последователно на тоа, Групацијата 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.

Најголемата вредност на депозит во 2012 година е МКД 1.699.245 илјади деноминирани во ЕУР 27.630 илјади (2011: МКД 1.383.862 илјади). Дополнително Групацијата има депозити во 4 домашни банки (2011: 4 домашни банки).

3.1.3. Ризик за ликвидност

Ризикот за ликвидност е ризик дека ентитетот може да наиде 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 Групацјата 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 готовинските текови од главните валути и разгледување на нивото на потребните ликвидни средства земајќи ги 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.

Табелите подолу ги прикажуваат обврските на 31 декември 2012 и 2011 година според преостанатите договорни рокови на доспевање. Износите наведени во табелата за доспевање се договорните недисконтирани парични текови. Таквите недисконтирани парични текови се разликуваат од износите вклучени во извештајот за финансиска состојба бидејќи износот во извештајот за финансиска состојба е врз основа на дисконтирани парични текови. Бидејќи финансиските обврски се плаќаат од паричните текови генерирани од редовно работење, анализата за доспеаност на финансиските средства на крајот на периодот на известување (во споредба со финансиските обврски) не би била корисна, затоа не е вклучена во табелите подолу.

Структурата на финансиските обврски на Групацјата според доспеаноста заклучно со 31 декември 2012 година е како што следува:

Во илјади денари	Вкупно	Доспеани или доспеваат за помалку од 1 месец	Од 1 до 3 месеци	Од 3 до 12 месеци	Од 12 месеци до 5 години
Обврски кон добавувачите	1.061.792	600.921	459.006	1.865	-
Обврски кон поврзани страни	230.402	128.131	102.097	174	-
Останати финансиски обврски	1.115.064	138.393	-	195.334	781.337
	<u>2.407.258</u>	<u>867.445</u>	<u>561.103</u>	<u>197.373</u>	<u>781.337</u>

Структурата на финансиските обврски на Групацјата според доспеаноста заклучно со 31 декември 2011 година е како што следува:

Во илјади денари	Вкупно	Доспеани или доспеваат за помалку од 1 месец	Од 1 до 3 месеци	Од 3 до 12 месеци	Од 12 месеци до 5 години
Обврски кон добавувачите	1.299.188	892.508	378.713	27.967	-
Обврски кон поврзани страни	191.561	125.516	66.045	-	-
Останати финансиски обврски	42.291	42.291	-	-	-
	<u>1.533.040</u>	<u>1.060.315</u>	<u>444.758</u>	<u>27.967</u>	

3.2. Управување со капитални ризици

Целите на Групацијата при управување со капиталот е да се заштити способноста на Групацијата 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 2012 година е МКД 17.169.567 илјади, според локалните општоприфатени сметководствени принципи (2011: МКД 17.686.517 илјади). Од овој износ МКД 9.583.888 илјади (2011: МКД 9.583.888 илјади) претставуваат акционерски капитал, додека МКД 1.916.777 илјади (2011: 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 15.1). 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 финансиските извештаи, зголемена за пренесената нераспределена добивка од претходните години или со резервите коишто 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 вредност

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 добивката или загубата се базира на објавената пазарна вредност на денот на извештајот за финансиска состојба. Финансиските обврски вклучени во категоријата Обврски кон добавувачи и останати обврски, главно се краткорочни. Поради ова, нивната сегашна вредност на денот на извештајот за финансиска состојба е приближна на нивната објективна вредност. Објективната вредност на долгорочните финансиски обврски се определува користејќи техника на дисконтиран паричен тек.

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 на 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 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 проценките може да биде материјално за нашите финансиски позиции и резултати од работењето. Пример, кога Групацијата би го намалила 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 417.055 илјади (2011: МКД 395.068 илјади). Види белешка 11 и 12 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 широкопојасни 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.

Во 2011 година Групацијата започна голем проект за модернизација на радио пристапната мрежа во мобилниот сегмент. Групацијата спроведе ревизија на векот на траење на поединечните поврзани средства, која генерално резултираше со скратување на нивниот век на користење. Во 2012 година Групацијата спроведе ревизија на корисен век на ниво на средство кој произлезе од проектот на Друштвото за PSTN миграција, што генерално резултираше со скратување на нивниот корисен век.

4.2. Можни оштетувања на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните 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 методот на употребна вредност, се утврдува и објективна вредност намалена за трошоци за продажба (ако може да се утврди), за да се утврди точниот износ на оштетувањето. Земајќи предвид дека ова се врши врз основа на проценки и мислења, вредноста на можните оштетувања може да биде значително различна од онаа којашто е добиена по пат на овие калкулации. Раководството има извршено тестирање на оштетеноста базирано на проекцијата за десет години на паричните текови и стапката на постојан раст од 2% (2011: 2%) за да се утврди остаточната вредност после десет години. Групацијата во пресметката користи метод на објективна вредност намалена за трошоци за продажба. Дисконтната стапка која се користеше беше 9,46% (2011: 9,39%). Тестот не резултираше со загуби од оштетување.

4.3. Можни исправки на побарувања од купувачи и останати побарувања

Ние пресметуваме исправка на вредност на спорни побарувања базирајќи се на проценетите загуби кои произлегуваат од неможност на корисниците да ги извршат плаќањата. За најголемите купувачи, странските купувачи и за корисници кои се во постапки за стечај и ликвидација 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. Во 2011 година, Групацијата изврши детална анализа на портфолиото на клиенти и во индивидуалното вреднување ги вклучи и корисниците на интерконекциски услуги. Покрај тоа, Групацијата ја анализираше и природата на деловното работење (приватни корисници, деловни корисници, фиксна и мобилна линија и сл.) како и ефикасноста на наплатата, што резултираше во промени во пресметките и помала исправка на побарувањата од купувачи и останати побарувања во 2011 година. Во 2012 година Групацијата спроведе детална анализа на групите на купувачи на коишто се применува групна проценка за оштетување, од којашто произлезе понатамошна сегментација на деловните корисници како и промена на соодветните стапки на исправка поради различно однесување на купувачите при плаќање, што резултираше со намалена исправка на побарувањата во 2012 година. 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 коишто се признаени досега (види белешка 3.1.2).

4.4. Резервирања

Резервирањата главно 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 (види белешка 2.10). 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. Со цел да се утврди веројатноста од негативен исход, Групацијата користи внатрешни и надворешни правни совети.

4.5. Трошоци за стекнување на претплатници

Трошоците за стекнување на претплатници примарно вклучуваат загуби од продажба на опрема (приходите и трошоците се прикажани на бруто основа) и надоместоци платени на агенти за стекнување на претплатници. Агентите кои работат за Друштвото исто така трошат дел од нивните надоместоци за маркетинг на производите на Групацијата додека определен дел од маркетинг трошоците на Групацијата треба да се сметаат како трошоци за стекнување на претплатници. Директните надоместоци наплатени од претплатниците за активирање или поврзување 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 бидејќи не се точно деливи од другите маркетинг трошоци. Вкупниот износ на трошоци за надоместоци платени на агенти во 2012 година изнесува МКД 212.873 илјади (2011: 277.286 илјади).

5. ПАРИЧНИ СРЕДСТВА И ЕКВИВАЛЕНТИ НА ПАРИЧНИТЕ СРЕДСТВА

Во илјади денари	2012	2011
Депозити по видување	419.101	1.069.842
Благајна	6.133	8.273
	<u>425.234</u>	<u>1.078.115</u>

Каматната стапка на депозити по видување во банки се движи од 0,30% до 1,27% на годишно ниво (2011: 0,30% до 2,25% на годишно ниво). Овие депозити имаат рок на доспевање помал од 3 месеци.

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

Во илјади денари	2012	2011
МКД	305.539	636.070
ЕУР	92.180	409.035
УСД	27.402	32.871
Останато	113	139
	<u>425.234</u>	<u>1.078.115</u>

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

Во илјади денари	2012	2011
Кредитен рејтинг на Гарантот: А+	205.406	9.669
Кредитен рејтинг на Гарантот: А	115.400	267.511
Кредитен рејтинг на Гарантот: BBB	-	761.641
Кредитен рејтинг на Гарантот: BBB-	75.535	-
Кредитен рејтинг на Гарантот: В-	-	31.021
Кредитен рејтинг на Гарантот: ССС	22.760	-
	<u>419.101</u>	<u>1.069.842</u>

6. ДЕПОЗИТИ ВО БАНКИ

Депозитите во банки претставуваат парични средства во реномирани домашни банки, со каматна стапка од 1,10% до 2,70% годишно (2011: од 1,30% - 4,35% 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	2012	2011
МКД	1.748.591	3.097.200
ЕУР	4.620.467	4.846.262
	<u>6.369.058</u>	<u>7.943.462</u>

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

Во илјади денари	2012	2011
Кредитен рејтинг на Гаранторот А+	5.994.020	4.550.660
Кредитен рејтинг на Гаранторот: А	375.038	2.474.898
Кредитен рејтинг на Гаранторот: BBB	-	917.886
Кредитен рејтинг на Гаранторот: В-	-	18
	<u>6.369.058</u>	<u>7.943.462</u>

7. ПОБАРУВАЊА ОД КУПУВАЧИ И ОСТАНАТИ ПОБАРУВАЊА

Во илјади денари	2012	2011
Побарувања од купувачи - домашни	3.978.526	4.244.740
Намалено за: исправка на вредноста	(1.719.381)	(1.736.823)
Побарувања од купувачи-домашни-нето	<u>2.259.145</u>	<u>2.507.917</u>
Побарувања од купувачи-странски	93.014	125.720
Побарувања од поврзани страни	460.052	345.731
Заеми дадени на трети страни	3.500	3.470
Намалено за: исправка на вредноста	(3.500)	(3.470)
Заеми дадени на трети страни - нето	-	-
Заеми за вработени	139.030	140.360
Останати побарувања	17.495	7.367
Финансиски средства	2.968.736	3.127.095
Аванси дадени на добавувачите	119.365	106.495
Намалено за: исправка на вредноста	(62.923)	(74.156)
Аванси дадени на добавувачите - нето	56.442	32.339
Претплати и пресметани приходи	382.362	249.953
	<u>3.407.540</u>	<u>3.409.387</u>
Намалено за нетековен дел: Останати побарувања	-	(1.774)
Намалено за нетековен дел: Заеми за вработени	(115.709)	(116.521)
Намалено за нетековен дел: Побарувања од купувачи - домашни	(243.054)	(211.339)
Тековен дел	<u>3.048.777</u>	<u>3.079.753</u>

Побарувањата од поврзани страни претставуваат побарувања од Групацијата Маѓар Телеком и Групацијата Дојче Телеком (види белешка 27).

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 каматна стапка од 6,25% и 9,45% годишно (2011: 6,25% и 9,45% годишно).

Останати побарувања содржи ограничени парични средства во износ од МКД 1.987 илјади, на 31 декември 2011 година, коишто претставуваат гаранции издадени за продажба на проекти. На 31 декември 2012 година не постојат такви видови на гаранции.

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

На 31 декември 2012 година за побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 2.098.075 илјади (2011: МКД 2.324.981 илјади) има исправка на вредноста. Старосната структура на овие побарувања е како што следи подолу:

Во илјади денари	2012	2011
Помалку од 30 дена	213.589	330.152
Помеѓу 31 и 180 дена	185.852	292.736
Помеѓу 181 и 360 дена	87.970	108.830
Повеќе од 360 дена	1.610.664	1.593.263
	<u>2.098.075</u>	<u>2.324.981</u>

На 31 декември 2012 година побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 193.029 илјади беа застарени но за нив нема исправка (2011: МКД 150.863 илјади). Тие главно се однесуваат на корисници на услуги за интерконекција кои се проценуваат на индивидуална основа во согласност со минатото искуство на Групацијата и сегашните очекувања. Во 2012 година со деталната анализа направена на групите на купувачи на кои се применува групна проценка за оштетување, на определени побарувања од деловни корисници и државни институции кои припаѓаат во одредена категорија и согласно старосна структура се застарени нема исправка врз основа на минато искуство за однесувањето на купувачите при плаќање (види белешка 2.4.1 и 4.3).

Анализата на овие застарени побарувања од домашни купувачите е дадена подолу:

Во илјади денари	2012	2011
Помалку од 30 дена	67.654	103.899
Помеѓу 31 и 60 дена	38.016	21.456
Помеѓу 61 и 90 дена	21.570	5.886
Помеѓу 91 и 180 дена	35.914	17.420
Помеѓу 181 и 360 дена	27.296	1.586
Повеќе од 360 дена	2.579	616
	<u>193.029</u>	<u>150.863</u>

Вкупниот износ на исправката на вредност за побарувања од домашни купувачи е МКД 1.719.381 илјади (2011: МКД 1.736.823 илјади). Од оваа вредност, МКД 1.529.962 илјади (2011: 1.450.377 илјади) се однесуваат на исправка според старосна структура на спомнатите побарувања, додека вредноста од МКД 37.817 илјади (2011: МКД 119.221 илјади) 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 151.602 илјади (2011: МКД 167.225 илјади).

Износот на исправка главно е резултат на побарувања кои се доспеани повеќе од 720 дена. Вкупната вредност на побарувањата за кои е направена исправка за целата нивна вредност е МКД 1.514.762 илјади (2011: 1.518.106 илјади). Овие побарувања се главно од купувачи кои се

исклучени во две насоки, купувачи кои се демонтирани, тужени купувачи и купувачи кои веќе не ги користат услугите на Групацијата.

Објективните вредности на финансиските средства во побарувања од купувачите и останати побарувања по категории се како што следат подолу:

Во илјади денари	2012	2011
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.259.145	2.507.917
Побарувања од купувачи-странски	93.014	125.720
Побарувања од поврзани страни	460.052	345.731
Заеми за вработени	139.030	140.360
Останати побарувања	17.495	7.367
	<u>2.968.736</u>	<u>3.127.095</u>

Движење на исправката на вредност на сомнителни и спорни побарувања од домашни купувачи.

Во илјади денари	2012	2011
Исправка на вредност на 1 јануари	1.736.823	1.853.221
Трошок во текот на годината	64.560	595
Отпис	(82.002)	(116.993)
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>1.719.381</u>	<u>1.736.823</u>

Движење на исправката на вредност на аванси дадени на добавувачи.

Во илјади денари	2012	2011
Исправка на вредност на 1 јануари	74.156	74.156
Ослободување на исправката	(11.233)	-
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>62.923</u>	<u>74.156</u>

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

На 31 декември 2012 година побарувањата од странски купувачи во износ од МКД 60.695 илјади (2011: МКД 110.651 илјади) беа застарени, но за нив нема исправка. Ова се однесува на купувачи од странство пресметани на индивидуална основа 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	2012	2011
Помалку од 30 дена	21.483	27.800
Помеѓу 31 и 60 дена	6.337	13.808
Помеѓу 61 и 90 дена	20.931	7.323
Помеѓу 91 и 180 дена	359	18.478
Помеѓу 181 и 360 дена	604	438
Повеќе од 360 дена	10.981	42.804
	<u>60.695</u>	<u>110.651</u>

Групацијата има побарувања од домашни купувачи со изменети договорни услови со сегашна вредност од МКД 46.019 илјади (2011: МКД 41.102 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 ново договорените готовински текови се сметаат за сигурни.

Сегашните вредности на нетековните побарувања од купувачи и останати побарувања на Групацијата се изразени во денари.

Сегашните вредности на тековните побарувања од купувачи и останати побарувања на Групацијата се изразени во следните валути:

Во илјади денари	2012	2011
МКД	2.305.260	2.558.923
ЕУР	732.708	508.414
УСД	8.505	6.721
Останато	2.304	5.695
	<u>3.048.777</u>	<u>3.079.753</u>

Кредитниот квалитет на побарувањата од купувачите коишто не се застарени, ниту пак 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 коишто не се застарени, ниту пак им е извршена исправка на вредноста се како што следи подолу:

Во илјади денари	2012	2011
Група 1	993.116	1.093.918
Група 2	275.040	300.597
Група 3	176.212	163.042
	<u>1.444.368</u>	<u>1.557.557</u>

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

Во илјади денари	2012	2011
Група 1	26.162	12.929
Група 2	6.157	2.140
	<u>32.319</u>	<u>15.069</u>

Група 1 - Корисници во фиксната телефонија коишто 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 - Корисници во фиксната телефонија коишто 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 - Корисници во фиксната телефонија коишто 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. ОСТАНТИ ДАНОЦИ

Почнувајќи од 1 јануари 2009 и во текот на 2010 година, Владата на Република Македонија вовеле неколку измени во Законот за данок на добивка. Според овие измени основица за пресметување на данокот на добивка се непризнаените трошоци направени во текот на фискалната година, додека данокот на добивка се плаќа во моментот на дистрибуција на добивката во форма на дивиденда на странски правни лица, странски и домашни физички лица. Дистрибуцијата на дивиденда меѓу домашните друштва е ослободена од данок. Затоа, на 31 декември 2011 година пресметаниот данок на непризнаени трошоци е презентирани како дел од Останати расходи од работењето во Добивка за годината и Останати даноци во Извештајот за финансиската состојба (види белешка 18).

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. Во текот на 2010 година има спроведено ревизија од страна на Управата за јавни приходи, за данок на добивка за 2008 и 2009 година, задржан данок за 2007 и 2008 и ДДВ за 2009 година. Покрај тоа, во 2011 година Управата за јавни приходи спроведе ревизија за задржаниот данок за 2010 година и даночна ревизија на одредени договори за услуги од перспектива на трансферни цени кои беа без наоди. Во 2012 година Управата за јавни приходи спроведе даночна ревизија за ДДВ за август 2012 година во Друштвото која беше без наоди.

Во 2012 година Управата за јавни приходи изврши даночна ревизија за данок на добивка во подружницата (вклучувајќи данок на непризнаени трошоци) за периодот од 2009 до 2011 година и даночна ревизија за ДДВ за 2009 година. Не беа идентификувани значајни наоди, освен оние објаснети во белешка 1.2.

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 консолидираните финансиските извештаи.

8.1. Побарувања по останати даноци

Во илјади денари	2012	2011
Побарувања по ДДВ	9.395	556
Побарувања од данок на непризнаени трошоци	16.874	59.294
	<u>26.269</u>	<u>59.850</u>

8.2. Обврски по останати даноци

Во илјади денари	2012	2011
Обврски по ДДВ	68.861	52.654
Останати даночни обврски	2.228	670
Обврски за месечна аконтација за данок на непризнаени трошоци	3.199	-
	<u>74.288</u>	<u>53.324</u>

9. ЗАЛИХИ

Во илјади денари	2012	2011
Материјали	162.622	178.810
Трговски стоки	270.804	418.100
Исправка на вредност на залихите до нето продажна вредност	(10.401)	(17.460)
	<u>423.025</u>	<u>579.450</u>

Движење на исправката на вредност на залихите до нето продажна вредност

Во илјади денари	2012	2011
Состојба на 1 јануари	17.460	10.847
Трошок за годината	(4.886)	9.245
Отпис на залихи	(2.173)	(2.632)
Состојба на 31 декември	<u>10.401</u>	<u>17.460</u>

Намалувањето на вредноста на залихите главно 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, главно згради и опрема на Групаацијата, чија сегашна вредност ќе биде остварена главно преку нивна продажба или размена, наместо преку континуирана употреба кој раководството не ја смета за веројатна. Намерата на раководството е да ги продаде или размени овие средства во рок од една година, со можност за пролонгирање на рокот зависно од околностите. Постои план за продажба или размена на овие средства и раководството започна со активна продажба на пазарот по разумна цена или пак за нив веќе постои договор за продажба со одреден купувач. Од вкупниот износ од МКД 36.001 илјади (МКД 628.252 илјади) презентирани како средства наменети за продажба во Консолидираниот извештај за финансиската состојба МКД 1.715 илјади (2011: МКД 549.115 илјади) се дел од фиксниот сегмент и МКД 34.286 илјади (2011: МКД 79.137 илјади) се дел од мобилниот сегмент. Во 2011 година Групаацијата потпиша договор да размени четири нејзини административни згради и паричен надомест во замена за нова зграда во 2012 година. Сегашната вредност на овие четири згради во износ од МКД 615.690 илјади беше рекласифицирана како средства наменети за продажба во Консолидираниот извештај за финансиската состојба на 31 декември 2011 година. Од овој износ, МКД 536.553 илјади беа дел од фиксниот сегмент додека МКД 79.137 илјади беа дел од мобилниот сегмент. Во 2012 година трансакцијата беше завршена и новостекнатата зграда во износ од МКД 2.294.230 илјади беше призната како недвижности, постројки и опрема (види белешка 11) додека продадените административни згради беа депризнаени со сегашна вредност од МКД 626.164 илјади во моментот на депризнавање, што резултираше во нето добивка од МКД 828.481 илјади признаена во Останати оперативни приходи (види белешка 13 и 19). Износот од МКД 34.286 илјади кој е дел од мобилниот сегмент претставува стара оперма заменета во рамките на проектот за модернизација на радио пристапната мрежа започнат во 2011 година (види белешка 4.1). Бидејќи намерата на раководството е да ја оствари сегашната вредност на овие средства преку продажба и постои план за продажба на овие средства, сегашната вредност на заменетата опрема беше рекласифицирана во средства наменети за продажба во Извештајот за финансиска состојба на 31 декември 2012 година.

11. НЕДВИЖНОСТИ, ПОСТРОЈКИ И ОПРЕМА

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекому- никациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2011	6.353	4.196.917	28.438.703	4.079.615	1.116.089	37.837.677
Зголемувања	990	22.861	902.004	289.942	436.146	1.651.943
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	6.769	428.974	274.377	(935.565)	(225.445)
Намалувања	-	(1.529)	(390.417)	(378.610)	(466)	(771.022)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(784.612)	-	(87.923)	-	(872.535)
На 31 декември 2011	<u>7.343</u>	<u>3.440.406</u>	<u>29.379.264</u>	<u>4.177.401</u>	<u>616.204</u>	<u>37.620.618</u>
Амортизација						
На 1 јануари 2011	-	1.643.604	18.488.530	2.793.357	-	22.925.491
Амортизација за годината	-	105.383	2.213.243	428.434	-	2.747.060
Намалувања	-	(1.522)	(361.907)	(358.514)	-	(721.943)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(168.922)	-	(85.199)	-	(254.121)
На 31 декември 2011	-	<u>1.578.543</u>	<u>20.339.866</u>	<u>2.778.078</u>	-	<u>24.696.487</u>
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2011	6.353	2.553.313	9.950.173	1.286.258	1.116.089	14.912.186
На 31 декември 2011	<u>7.343</u>	<u>1.861.863</u>	<u>9.039.398</u>	<u>1.399.323</u>	<u>616.204</u>	<u>12.924.131</u>

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекому- никациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2012	7.343	3.440.406	29.379.264	4.177.401	616.204	37.620.618
Зголемувања	702	2.096.733	1.090.913	388.443	1.482.215	5.059.006
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	222.844	481.012	38.722	(1.105.930)	(363.352)
Трансфер меѓу категории на средства (види белешка 12)	(4)	(37.031)	18.083	(1.635)	341	(20.246)
Намалувања	(12)	(6.859)	(2.412.103)	(230.831)	-	(2.649.805)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(11.510)	(1.418.545)	(55.438)	-	(1.485.493)
На 31 декември 2012	<u>8.029</u>	<u>5.704.583</u>	<u>27.138.624</u>	<u>4.316.662</u>	<u>992.830</u>	<u>38.160.728</u>
Амортизација						
На 1 јануари 2012	-	1.578.543	20.339.866	2.778.078	-	24.696.487
Амортизација за годината	-	105.589	2.091.634	457.666	-	2.654.889
Намалувања	-	(6.859)	(2.411.875)	(215.753)	-	(2.634.487)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(10.262)	(1.384.259)	(49.644)	-	(1.444.165)
Трансфер меѓу категории на средства (види белешка 12)	-	69.148	176.527	(151.954)	-	93.721
На 31 декември 2012	-	<u>1.736.159</u>	<u>18.811.893</u>	<u>2.818.393</u>	-	<u>23.366.445</u>
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2012	7.343	1.861.863	9.039.398	1.399.323	616.204	12.924.131
На 31 декември 2012	<u>8.029</u>	<u>3.968.424</u>	<u>8.326.731</u>	<u>1.498.269</u>	<u>992.830</u>	<u>14.794.283</u>

Во 2011 година Групаацијата потпиша договор да размени четири нејзини административни згради и паричен надомест во замена за една нова зграда во 2012 година. Друштвото ќе ја плати разликата помеѓу набавната цена на новата зграда и продажната цена на постојните згради на шест еднакви годишни рати почнувајќи од моментот кога целата трансакција е завршена. Трансакцијата беше евидентирана според МСС 16 како трансакција на размена со комерцијална суштина бидејќи конфигурацијата (ризик, време и износ) на паричните текови на применото средство се разликува од конфигурацијата на паричните текови на пренесеното средство; износот на платените парични средства покажува дека објективните вредности на разменетите згради се различни и разменетите средства се користат во редовното работење и не се неактивни. Имајќи во предвид дека плаќањето на обврската е одложено над вообичаените кредитни услови, обврската беше дисконтирана до нејзината сегашна вредност (види белешка 13). Сепак, бидејќи може да се смета дека објективната вредност на новата зграда може поточно и попрецизно да се утврди отколку објективната вредност на старите згради, ефектот на дисконтирањето беше прикажано како влијание на објективната вредност на старите средства и беше признаено како капитална добивка од продажба на недвижности, постројки и опрема во добивката или загубата за годината (види белешка 19), што произлегува од видливи пазарни

податоци за објективната вредност на старите згради. Во 2012 година Групаацијата ја заврши трансакцијата за купување и продажба на згради со размена што резултираше во признавање на стекнатата зграда во недвижности, постројки и опрема по објективна вредност во износ од МКД 2.294.230 илјади (види белешка 10). Продажната цена на четирите стари згради беше МКД 1.300.791 илјади и вредноста на размена на овие згради не резултираше и нема да резултира во прилив на парични средства.

Во 2012 година, Групаацијата капитализираше МКД 40.384 илјади поврзани со добивање на целосна документација за базните станици во согласност со применливите закони во Република Македонија (види белешка 2.7). Ревизијата на корисниот век и остаточната вредност на недвижностите, постројките и опремата, направена во текот на 2012 година, влијаеше врз корисниот век и остаточната вредност на неколку типови на средства. Промената на корисниот век главно се однесува на возила, мобилни телефонски центри, како и опрема опфатена со проектот за PSTN миграција каде корисниот век на сите средства на кои влијаеше миграцијата беше скратен за да ја одрази планираната динамика на миграцијата. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на членките на Групаацијата.

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

Во илјади денари	2012	2013	2014	2015	После 2015
Зголемување/(намалување) на амортизацијата	106.544	54.541	(43.976)	6.401	(91.375)
	106.544	54.541	(43.976)	6.401	(91.375)

12. НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА

Во илјади денари	Софтвер и лиценци	Концесија..2G и 3G лиценци	Останато	Вкупно
Набавна вредност				
На 1 јануари 2011	6.857.727	891.406	32.155	7.781.288
Зголемувања	535.583	-	-	535.583
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 11)	225.445	-	-	225.445
Намалувања	(408.362)	-	-	(408.362)
На 31 декември 2011	7.210.393	891.406	32.155	8.133.954
Амортизација				
На 1 јануари 2011	4.959.487	201.319	30.344	5.191.150
Амортизација за годината	722.381	85.494	675	808.550
Намалувања	(384.885)	-	-	(384.885)
На 31 декември 2011	5.296.983	286.813	31.019	5.614.815
Сегашна вредност				
На 1 јануари 2011	1.898.240	690.087	1.811	2.590.138
На 31 декември 2011	1.913.410	604.593	1.136	2.519.139

Во илјади денари	Софтвер и лиценци	Концесија..2G и 3G лиценци	Останато	Вкупно
Набавна вредност				
На 1 јануари 2012	7.210.393	891.406	32.155	8.133.954
Зголемувања	171.368	-	-	171.368
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 11)	363.352	-	-	363.352
Намалувања	(1.653.782)	-	-	(1.653.782)
Трансфер меѓу категории на средства (види белешка 11)	20.246	-	-	20.246
На 31 декември 2012	6.111.577	891.406	32.155	7.035.138
Амортизација				
На 1 јануари 2012	5.296.983	286.813	31.019	5.614.815
Амортизација за годината	1.011.975	85.492	1.136	1.098.603
Намалувања	(1.653.782)	-	-	(1.653.782)
Трансфер меѓу категории на средства (види белешка 11)	(93.721)	-	-	(93.721)
На 31 декември 2012	4.561.455	372.305	32.155	4.965.915
Сегашна вредност				
На 1 јануари 2012	1.913.410	604.593	1.136	2.519.139
На 31 декември 2012	1.550.122	519.101	-	2.069.223

Ревизијата на корисниот век на нематеријалните средства во текот на 2012 година влијаеше на голем број средства, но главно на софтверот. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на членките на Групацијата.

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

Во илјади денари	2012	2013	2014	2015	После 2015
Зголемување/(намалување) на амортизацијата	22.309	(38.312)	22.144	31.372	(37.513)
	<u>22.309</u>	<u>(38.312)</u>	<u>22.144</u>	<u>31.372</u>	<u>(37.513)</u>

13. ОБВРСКИ КОН ДОБАВУВАЧИТЕ И ОСТАНАТИ ОБВРСКИ

Обврски кон добавувачите	2012	2011
- Домашни	731.161	648.678
- Странски	330.631	650.510
Обврски кон поврзани страни	230.402	191.561
Останати финансиски обврски	974.284	42.291
Финансиски обврски	2.266.478	1.533.040
Пресметани трошоци	1.395.974	1.055.990
Одложен приход	444.851	489.109
Примени аванси	56.562	54.600
Останато	34.988	34.767
	<u>4.198.853</u>	<u>3.167.506</u>
Намалено за нетековен дел:		
Одложен приход	(77.836)	(85.275)
Останати финансиски обврски	(648.845)	-
Тековен дел	<u>3.472.172</u>	<u>3.082.231</u>

Обврските кон поврзани страни претставуваат обврски кон Групацијата Маѓар Телеком и Групацијата Дојче Телеком (види белешка 27).

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

Во категоријата Останати финансиски обврски, МКД 835.887 илјади (2011: нема) претставува сегашна вредност на долгорочни обврски поврзани со

транзакцијата за купување и продажба на згради со размена (види белешка 10, 11 и 19). Овие обврски првично се признаваат по објективна вредност и последователно се мерат по амортизираната вредност користејќи го методот на ефективна камата. Амортизирањето на дисконтот се признава како расходи за камати во добивката и загубата. Сегашната вредност на овие обврски е приближна на нивната објективна вредност бидејќи поврзаните парични текови се дисконтираат со каматна стапка од 6% годишно, којашто е видлива на пазарот за слични долгорочни финансиски обврски. Со оглед на тоа дека објективната вредност на новостекнатата зграда е поточно и попрецизно утврдена во споредба со објективната вредност на продадените згради ефектот на дисконтирањето влијае на објективната вредност на старите средства и е прикажано како дел од нето добивката во Останати оперативни приходи во износ од МКД 153.854 илјади.

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

Во илјади денари	2012	2011
МКД	1.988.223	2.110.773
ЕУР	1.399.098	844.881
УСД	76.303	107.282
Останато	8.548	19.295
	<u>3.472.172</u>	<u>3.082.231</u>

14. РЕЗЕРВИРАЊА ЗА ОСТАНАТИ ОБВРСКИ И ПЛАЌАЊА

Во илјади денари	Правни спорови	Останати	Вкупно
1 јануари 2011	854.401	61.141	915.542
Зголемувања	42.465	21.517	63.982
Ослободувања	(194.763)	(2.433)	(197.196)
Искористено во периодот	(271.880)	(8.516)	(280.396)
31 декември 2011	430.223	71.709	501.932

Во илјади денари	Правни спорови	Останати	Вкупно
1 јануари 2012	430.223	71.709	501.932
Зголемувања	91.150	25.511	116.661
Ослободувања	(217.239)	(5.461)	(222.700)
Искористено во периодот	(108.343)	(50.200)	(158.543)
31 декември 2012	195.791	41.559	237.350

Анализа на вкупните резервирања:

Во илјади денари	2012	2011
Нетековни (правни спорови и останати)	113.821	369.583
Тековни	123.529	132.349
	237.350	501.932

Резервирањата за правни спорови се однесуваат за одредени правни и регулативни спорови покренати против Групацијата.

Еден правен случај е во процес против Друштвото кој се однесува на: спор со конкурент кој наведува дека Друштвото ја злоупотребило својата доминантна позиција на пазарот и бара оштета во износ од МКД 100.521 илјади. Информациите што обично се бараат според МСС 37 не се обелоденети. Раководството направи резервирање за обвската согласно своите најдобри оценки но не ги обелоденува информациите барани од параграф 85 од МСС 37 бидејќи раководството верува дека тоа ќе предизвика сериозни предрасуди за исходот на овој спор. Дополнително, постојат бројни судски спорови за кои е направено резервирање а кои на индивидуална основа не се материјални и не се обелоденети.

Раководството не очекува дека резултатот од овие правни предмети ќе резултира во загуба значително поголема од износот наведен на 31 декември 2012 година.

Останати вклучува резервирања направени за законската или договорна обврска на Групацијата да исплати определен износ на вработените на датумот на пензионирање (види белешка 2.15.1) и резервирања за Variable II програма за стимулација (види белешка 28). Резервирањето е признато спрема Трошоци за вработените во Добивката или загубата. Покрај тоа, како резултат на наодите од Истрагата, идентификуваното влијание е признаено во Резервирања за останати обврски и плаќања во вредност од МКД 36.019 илјади на 31 декември 2011 година, кои беа искористени во 2012 година (види белешка 1.2.).

15. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВИ

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Во илјади денари	2012	2011
Обични акции	9.583.878	9.583.878
Златна акција	10	10
	9.583.888	9.583.888

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 стекнатите 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 соодветното решение. Правата кои ги има имателот на златната акција се детално наведени во Статутот на Друштвото.

На 31 декември 2012 и 2011 година, обичните акции на Друштвото се во сопственост на:

Во илјади денари	2012	%	2011	%
АД Каменимост Комуникации, во ликвидација	4.887.778	51.00	4.887.778	51.00
Влада на Република Македонија	3.336.497	34.81	3.336.497	34.81
Друштвото (сопствени акции)	958.388	10.00	958.388	10.00
Меѓународна финансиска корпорација (IFC)	179.698	1.88	179.698	1.88
Останати акционери	221.527	2.31	221.527	2.31
	<u>9.583.888</u>	<u>100.00</u>	<u>9.583.888</u>	<u>100.00</u>

15.1. Сопствени акции

Друштвото купи 9.583.878 од сопствените акции, што претставува 10% од неговите акции, преку Македонската берза за хартии од вредност во јуни 2006 година. Вкупната сума платена за откуп на овие акции, 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.).

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.

16. ПРИХОДИ

Во илјади денари	2012	2011
Приходи од фиксна телефонија		
Говорна услуга – малопродажна	2.277.680	2.925.866
Говорна услуга – големопродажна	1.890.069	1.950.786
Интернет	1.205.191	1.253.675
Пренос на податоци	442.220	553.817
ТВ	416.715	316.043
Опрема	318.209	313.990
Останати приходи од фиксна телефонија	103.566	87.421
Вкупно приходи од фиксна телефонија	<u>6.653.650</u>	<u>7.401.598</u>
Приходи од мобилна телефонија		
Говорна услуга – малопродажна	4.312.346	5.201.450
Говорна услуга – големопродажна	1.094.772	1.125.927
Пренос на податоци	809.426	992.935
Опрема	359.888	425.788
Интернет	266.595	193.411
Услуги со посебна цена на чинење	75.364	118.769
Останати приходи од мобилна телефонија	149.609	117.661
Приходи од гости	93.222	117.049
Вкупно приходи од мобилна телефонија	<u>7.161.222</u>	<u>8.292.990</u>
	<u>13.814.872</u>	<u>15.694.588</u>

17. ТРОШОЦИ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ

Во илјади денари	2012	2011
Плати	976.310	1.000.458
Придонеси на плати	330.316	320.087
Бонуси	231.855	235.705
Останати трошоци за вработените	173.579	102.195
Капитализирани трошоци за вработените	(162.455)	(119.698)
	<u>1.549.605</u>	<u>1.538.747</u>

Останати трошоци за вработените главно ги вклучуваат отпремнините за технолошки вишок за 43 вработени кои ја напуштиле Групацијата во 2012 година (2011: 9 вработени), додатокот за одмор и други користи.

Во Бонуси исто така се вклучени трошоците за МТИР и Variable II програмата (види белешка 28).

18. ОСТАНАТИ РАСХОДИ ОД РАБОТЕЊЕТО

Во илјади денари	2012	2011
Набавна вредност на продадени стоки	1.404.611	1.495.422
Услуги	792.577	888.681
Маркетинг и донации	404.295	466.432
Материјали и одржување	339.201	318.490
Подизведувачи	276.934	302.569
Енергија	326.742	298.663
Такси давачки и локални даноци	305.785	244.366
Трошоци за тантиеми за програмски содржини за IPTV	158.147	107.397
Закупнини	134.241	131.410
Консултантски услуги	106.166	69.891
Данок на непризнаени трошоци	34.034	29.381
Осигурување	18.231	21.011
Исправка на вредноста на сомнителни и спорни побарувања	64.560	595
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	-	9.246
Отпис на залихи	14.347	1.506
Останато	21.581	21.551
	<u>4.401.452</u>	<u>4.406.611</u>

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

Со цел да се одржи конзистентноста со презентацијата во тековната година, трошоците прикажани во 2011 година во Останато, во износ од МКД 176.961 илјади се исклучени од Останати оперативни трошоци во овие финансиски извештаи и се рекласифицирани во Останати оперативни приходи (види белешка 19). Рекласификацијата нема никакво влијание врз капиталот или нето добивката.

19. ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ ПРИХОДИ

Во илјади денари	2012	2011
Нето добивка од продажба на недвижности, постојки и опрема	839.731	22.544
Останато	263.544	176.961
	<u>1.103.275</u>	<u>199.505</u>

Останато главно вклучува нето приход од ослободување на резервирања. Во 2012 година Групацијата ја заврши трансакцијата за купување и продажба на згради со размена која резултираше во добивка од продажбата на своите четири административни згради во износ од МКД 828.481 илјади (види белешка 10).

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година трошоците прикажани во 2011 година како Останати во износ од МКД 176.961 илјади беа исклучени од Останати оперативни трошоци во овие финансиски извештаи и се рекласифицирани во Останати оперативни приходи (види белешка 18). Рекласификацијата нема никакво влијание врз капиталот или нето добивката.

20. РАСХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2012	2011
Расходи од камати	63.974	42.408
Банкарски услуги и останати провизии	28.095	38.735
Промена на финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата	3.254	11.425
Нето негативни курсни разлики	3.510	-
	<u>98.833</u>	<u>92.568</u>

21. ПРИХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2012	2011
Приходи од камати	210.525	231.004
Нето позитивни курсни разлики	-	4.317
Приходи од дивиденди	3.285	3.282
	<u>213.810</u>	<u>238.603</u>

Приходи од дивиденди произлегуваат од финансиски средства по објективна вредност во добивката или загубата. Приходите од камати произлегуваат од финансиски средства класификувани како заеми и побарувања.

22. ДИВИДЕНДИ

Собранието на акционери на Друштвото на нивниот состанок одржан на 4 април 2012 година ја усвои одлуката за исплата на дивиденда за 2011 година. Одлуката за исплата на дивидендата за 2011 година е во вредност од МКД 6.163.557 илјади од нето добивката за 2011 година. Дивидендата беше исплатена во април 2012 година. До датумот на објавување на овие консолидирани финансиски извештаи не се објавени дивиденди за 2012 година.

23. ИЗВЕСТУВАЧКИ СЕГМЕНТИ И ИНФОРМАЦИИ

23.1. 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.

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

Следните табели ги прикажуваат информациите за известувачките сегменти кои редовно се доставуваат до главниот оперативен носител на одлуки на Друштвото, усогласени со соодветните Групни бројки. Информациите кои редовно се обезбедуваат за МКГ, вклучуваат неколку мерења на добивката кои се земаат во предвид при оценување на работењето и алоцирање на ресурсите, вклучувајќи ја EBITDA (добивка пред камата, данок од добивка и амортизација) корегирани за влијанието на одредени ставки кои се земаат во предвид како „специјално влијание“. Овие ставки се менуваат од година во година, по својата природа и големина. Раководството верува дека EBITDA е мерка на сегментот која е најконзистентна со принципите на мерење кои се користени во мерењето на соодветните износи во овие финансиски извештаи.

Приходи

Во илјади денари	2012	2011
Вкупно приходи од фиксниот сегмент	7.352.808	8.097.102
Намалено за: Приходи на фиксниот сегмент од останати сегменти	(705.465)	(708.430)
Приходи на фиксниот сегмент од надворешни корисници	6.647.343	7.388.672
Вкупно приходи од мобилниот сегмент	8.278.894	9.509.271
Намалено за: Приходи на мобилниот сегмент од останати сегменти	(1.111.365)	(1.203.355)
Приходи на мобилниот сегмент од надворешни корисници	7.167.529	8.305.916
Вкупно приходи на Групацијата	13.814.872	15.694.588

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

Резултати по известувачки сегменти (EBITDA).

Во илјади денари	2012	2011
Фиксен сегмент	3.927.850	3.997.906
Мобилен сегмент	3.490.861	4.384.067
Вкупна EBITDA на Групацијата	7.418.711	8.381.973
Амортизација на Групацијата	3.753.492	3.610.804
Вкупна оперативна добивка на Групацијата	3.665.219	4.771.169
Приходи од финансирање – нето	114.977	146.035
Добивка пред оданочување на Групацијата	3.780.196	4.917.204

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

Во илјади денари	2012	2011
Фиксен сегмент	4.112.856	1.385.538
Мобилен сегмент	1.117.517	801.988
Вкупно капитални издатоци за Недвижности, постројки и опрема и Нематеријални средства на Групацијата	5.230.373	2.187.526

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

24. НАЕМИ И ОСТАНАТИ ПРЕВЗЕМЕНИ ОБВРСКИ

24.1. Превземени обврски од оперативен наем - каде што Групацијата е наемател:

Превземените обврски од оперативен наем- каде што Групацијата е наемател главно се однесуваат на наем на деловни објекти и телекомуникациски уреди.

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

Во илјади денари	2012	2011
Под 1 година	116.538	118.174
Помеѓу 1 и 5 години	251.442	274.788
Над 5 години	68.680	93.054
	436.660	486.016

24.2. Превземени обврски од оперативен наем - каде Групацијата е наеодавател:

Превземените обврски од оперативен наем - каде Групацијата е наеодавател главно се однесуваат на наем на земјиште и базни станици.

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

Во илјади денари	2012	2011
Под 1 година	24.215	22.340
Помеѓу 1 и 5 години	95.834	87.381
Над 5 години	30.664	45.418
	<u>150.713</u>	<u>155.139</u>

24.3. Превземени обврски од капитални инвестиции

Вкупниот износ на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2012 година изнесува МКД 429.598 илјади (2011: МКД 2.742.054 илјади). Во 2011 година Групацијата потпиша договор за размена на четири нејзини административни згради и парична надокнада во замена за нова зграда во 2012 година, што резултираше во одобрени капитални инвестиции на 31 декември 2011 година од МКД 2.294.323 илјади (види белешка 10). Износот на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2012 година главно се однесува на телекомуникациска опрема.

25.1. Финансиски средства - Сегашна вредност и објективни вредности

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2011.

Средства	Финансиски средства					
	Заеми и побарувања	Задржани до доспевање	Расположливи за продажба (Ниво 2)	Објективна вредност во добивката или загубата (Ниво 1)	Сегашна вредност	Објективна вредност
Во илјади денари						
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	1.078.115	-	-	-	1.078.115	1.078.115
Депозити во банки	7.943.462	-	-	-	7.943.462	7.943.462
Побарувања од купувачи и останати побарувања	3.127.095	-	-	-	3.127.095	3.127.095
Останати финансиски средства	-	-	612	-	612	612
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	-	-	-	54.083	54.083	54.083

25. ДОПОЛНИТЕЛНИ ОБЕЛОДЕНУВАЊА НА ФИНАНСИСКИТЕ СРЕДСТВА

Групацијата ги класифицира мерењата по објективна вредност користејќи хиерархија на објективна вредност која ја одредува релевантноста на информациите коишто се користат во формирањето на објективната вредност. Во хиерархијата на објективна вредност постојат следните нивоа:

- котираните цени (неприлагодени) на активните пазари за идентични средства (Ниво 1);
- останати информации за средствата освен котираните цени вклучени во Ниво 1 коишто се достапни од извори надвор од Групацијата, директно или индиректно (Ниво 2); и
- информации за средства коишто не базираат на податоци од надворешни пазари (Ниво 3).

Хиерархиското ниво на објективната вредност во рамките на објективното мерење на вредноста е категоризирано во целост и утврдено врз основа на најниското ниво на информации коишто се релевантни за објективното мерење на вредностите во целост. Релевантноста на информациите е оценувана во однос објективното мерење на вредноста во целост.

Не постои трансфер на финансиските средства помеѓу Ниво 1 и Ниво 2.

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2012.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства					
	Заеми и побарувања	Задржани до доспевање	Расположливи за продажба (Ниво 2)	Објективна вредност во добивката или загубата (Ниво1)	Сегашна вредност	Објективна вредност
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	425.234	-	-	-	425.234	425.234
Депозити во банки	6.369.058	-	-	-	6.369.058	6.369.058
Побарувања од купувачи и останати побарувања	2.968.736	-	-	-	2.968.736	2.968.736
Останати финансиски средства	-	-	612	-	612	612
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	-	-	-	50.828	50.828	50.828

Заемите и побарувањата се мерат по амортизирана вредност, додека средства кои што се расположливи за продажба и кои што се чуваат за тргување се мерат по објективна вредност.

Паричните средства и еквиваленти на паричните средства, банкарски депозити, побарувањата од купувачите и останатите тековни финансиски средства главно имаат краток рок на доспевање. Од овие причини нивната сегашна вредност на крајот на периодот на известување е приближна на нивната објективна вредност.

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

Финансиските средства кои се прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата вклучуваат вложувања во сопственички инструменти во вредност од МКД 50.828 илјади (2011: МКД 54.083 илјади) кои се пресметани врз 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 добивката или загубата се евидентирани во приходи од финансирање во добивката или загубата (види белешка 20 и 21). Набавната вредност на овие капитални инвестиции изнесува МКД 31.786 илјади (2011: МКД 31.786 илјади).

25.2. Останати обелоденувања во врска со финансиските инструменти

Групацијата беше исто така изложена на ризик којшто произлегува од можно повлекување на гаранции во номинален износ од МКД 1.987 илјади на 31 декември 2011 година. Овие гаранции се издадени од македонски банки на име на Друштвото, или Подружницата, како гаранции за обезбедување на исполнувањето на одредени договорни обврски на Групацијата. Групацијата донесува одлуки врз основа на своите договорни обврски и очекувања и во иднина, затоа не се случило повлекување на гаранциите, и не се очекува да се случи ни во иднина. На 31 Декември 2012 година не постојат такви видови на гаранции.

Не постојат финансиски средства или обврски, кои се рекласифицирани во друга категорија на финансиски инструменти.

Не постојат финансиски средства кои се трансферирани на начин, на кој дел или сите финансиски средства не се квалификуваат за депризнавање.

26. НЕИЗВЕСНИ ОБВРСКИ

Друштвото и Подружницата имаат неизвесни обврски во однос на правни и регулаторни барања кои произлегуваат во редовното работење. Најголем дел од неизвесните обврски се однесуваат на 18 барања за поведување на прекршочни постапки од регулаторни тела за наводно прекршување на одредени рокови за донесување на одлука по барање на претплатник и во врска со наводна злоупотреба на доминантна позиција на пазарот.

Максималната можна казна за секој поединечен случај е 4% во 15 случаи, 7% во 1 случај и 10% во 2 случаи од годишниот приход од претходната година, во согласност со локалното законодавство. Раководството верува, врз основа на правен совет, дека не е веројатно дека значителни обврски ќе произлезат од овие спорови поради неоснованост за поведување на овие прекршочни постапки. Една неизвесна обврска во износ од МКД 978.661 илјади се однесуваат на судски спор со Њусфон С ДОО – Скопје за можна оштета поради изгубена идна добивка заради раскинување на договорот од страна на Подружница. Раководството на Друштвото не предвидува дека ќе дојде до појава на материјални обврски од неизвесните обврски освен оние коишто се резервирани (види белешка 14).

27. ТРАНСАКЦИИ СО ПОВРЗАНИ СТРАНИ

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

Трансакциите со поврзани страни се состојат од обезбедување и добивање на телекомуникациски услуги и опрема, одобрување заеми и обезбедување на консултантски услуги за раководството. Износите на побарувањата и обврските се прикажани во соодветните белешки (види белешка 7 и 13).

Приходите и трошоците со поврзаните страни на Друштвото се следните:

Во илјади денари	2012		2011	
	Приходи	Трошоци	Приходи	Трошоци
Magyar Telekom Group				
Magyar Telekom Plc	5.767	46.456	22.448	51.764
IQSYS Magyar Telekom	-	2.770	-	7.481
T-Systems Magyarország Zrt.	-	923	-	-
Telemakedonija AD	181	-	249	-
Crnogorski Telekom	543	2.361	569	2.658
Novatel	2.289	-	3.438	-
Deutsche Telekom Group				
Deutsche Telekom AG	1.447.652	249.748	1.475.886	274.134
Hrvatski Telekom	2.834	39.227	5.856	11.779
Slovak Telekom	240	352	200	393
Polska Telefonia Cyfrowa	342	486	332	570
T-Mobile Czech Republic	369	746	453	1.215
T-Mobile Austria	3.786	5.857	4.784	6.102
Everything Everywhere Limited	173	1.387	1.176	1.515
T-Mobile USA	4	1.233	438	1.685
T-Systems	11.138	14.038	9.856	4.517
T-Mobile Netherlands BV	1.241	1.161	1.232	1.360
T-Mobile International UK Limited	-	616	-	803
Detecon	-	8.845	-	5.359
OTE Globe	22.509	30.435	19.712	32.173
Romtelekom	-	913	-	1.814
Cosmo Bulgaria Mobile	865	5.428	697	5.824
Albanian Mobile Communications	954	5.685	718	5.427
Cosmote Romanian Mobile Telecommunications	50	367	22	455
COSMOTE-Mobile Telecom. S.A.	3.125	11.653	3.106	14.874
Друштво контролирано од клучното раководство на Подружницата				
Мобико ДООЕЛ	343	161	582	107

Побарувањата и обврските со поврзаните страни на Друштвото се следните:

Во илјади денари	2012		2011	
	Побарувања	Обврски	Побарувања	Обврски
Magyar Telekom Group				
Magyar Telekom Plc	8.526	7.084	4.728	38.549
T-Systems Magyarország Zrt.	-	1.845	-	1.845
Telemakedonija AD	6	-	23	-
Crnogorski Telekom	6.395	-	-	1.324
Novatel	389	378	565	489
Deutsche Telekom Group				
Deutsche Telekom AG	247.057	172.147	244.418	102.541
Hrvatski Telekom	13.205	33	-	4.221
Slovak Telekom	457	4.400	287	7.872
Polska Telefonia Cyfrowa	9	-	-	440
T-Mobile Czech Republic	298	-	-	144
T-Mobile Austria	15.623	-	4.819	-
Everything Everywhere Limited	-	4.110	-	3.875
T-Mobile USA	2.217	-	-	262
T-Systems	5.094	9.636	2.546	8.667
T-Mobile Netherlands BV	-	6.880	-	7.617
T-mobile International UK Limited	-	138	-	185
Detecon	-	8.845	-	535
OTE Globe	8.842	8.800	7.608	11.181
Romtelekom	-	6.054	-	1.814
Cosmo Bulgaria Mobile	56.875	-	25.673	-
Albanian Mobile Communications	15.641	-	8.078	-
Cosmote Romanian Mobile Telecommunications	376	-	831	-
COSMOTE-Mobile Telecom. S.A.	78.937	-	46.041	-
Друштво контролирано од клучното раководство на Подружницата				
Мобико ДООЕЛ	105	52	114	-

28. 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	2012	2011
Краткорочни бенефиции (вклучувајќи ги поврзаните даноци)	99.244	124.237
Законски придонеси за краткорочните бенефиции	8.201	6.005
Плаќања засновани на акции	4.870	10.030
	<u>112.315</u>	<u>140.272</u>

Надоместоците на членовите на Одборот на директори на Друштвото изнесуваат МКД 6.140 илјади (2011: МКД 6.200 илјади) и се вклучени во Краткорочни бенефиции.

Плаќањата засновани на акции претставуваат компензација за клучното раководство од страна на Друштвото како дел од среднорочниот план за стимулација (МТИР) воведен од страна на Маѓар Телеком АД додека целите кои треба да бидат исполнети се базираат на перформансите на акциите на Маѓар Телеком АД. Вклучени лица се врвното и средното раководство на Групацијата Маѓар Телеком.

МТИР е управуван од страна на Маѓар Телеком АД додека компензацијата на клучното раководство од Друштвото поврзана со МТИР паѓа на товар на Друштвото (за МТИР програмата која стартува 2008, 2009 и 2010) и е вклучена во Трошоци за вработените (Бонуси) спрема Останати резервирања (види белешка 17 и 14).

Во текот на 2012 година, беше воведена нова долгорочна програма за стимулација базирана на променливи остварувања, наречена Variable II,

како дел од глобалната алатка на Групацијата Дојче Телеком за надоместување на друштвата, која промовира среднорочно и краткорочно подобрување на вредноста на Групацијата Дојче Телеком и изедначување на интересите на раководството и акционерите.

Програмата Variable II е применлива од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2015 година, во две преодни програми: Variable II Преодна програма I, со примена во периодот од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2013 година и Variable II Преодна програма II, со примена во периодот од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2014 година. Програмата Variable II се мери врз база на исполнувањето на четири долгорочни параметри за исполнување со еднаква важност (прилагодена заработка по акција (EPS); прилагоден поврат на капиталот (ROCE), задоволство на корисниците и задоволство на вработените). Секој параметар одредува една четвртина од износот на наградата. Нивоата на остварување на целите се ограничени на 150% и остварување на целите над 150% не се земаат во предвид во сите четири параметри. Периодот на оценување е четири години и е базиран на просечното остварување во планираните четири години.

Учесници на програмата се членовите на клучното раководство на Друштвото, кои прифатиле учество во назначената временска рамка. Напрвените трошоци поврзани со Variable II програмата се прикажани во рамките на Плаќања засновани на акции.

29. ПОСЛЕДОВАТЕЛНИ НАСТАНИ

Нема настани после денот на изготвување на извештајот за финансиска состојба кои ќе влијаат на добивката или загубата, консолидираниот извештај за финансиска состојба или паричните текови за 2012 година.

ПЛАН ЗА 2013 ГОДИНА

КАКО ДА ГИ ЗАДРЖИМЕ НАШИТЕ ПРИХОДИ И ДА ЈА ЗАЈАКНЕМЕ НАШАТА ЛИДЕРСКА ПОЗИЦИЈА?

- Си го трасираме патот кон сигурна лидерска позиција на пазарот на ТВ услуги!
- ќе ја обезбедиме најдобрата понуда на содржини на пазарот (ексклузивни спортски канали, HD содржини, содржини прилагодени за различните сегменти на корисници)
- ќе постигне уште поголем удел на пазарот на ТВ услуги за коишто се плаќа и ќе ја искористиме лидерската позиција на полето на ТВ услугите за да ги зголемиме фиксните приходи од широкпојасните услуги и да го стимулираме користењето на мобилниот интернет.
- ќе имплементираме радикално поедноставување на портфолиото на производи со конкретни сегментирани понуди – приходи од сегментирани корисници, повеќе отколку сегментирање на услугите!
- Конвергенцијата на услугите од фиксната и мобилната телефонија, интегрираните понуди се нашиот клучен диференцијатор. Треба посилно да се фокусираме на тоа и да го зголемиме нивото на амбиција!
- ќе ги оптимизираме инвестициите на пазарот; ќе обезбедиме иновативни тарифи за говорни и податочни услуги и најдобри понуди на телефони.

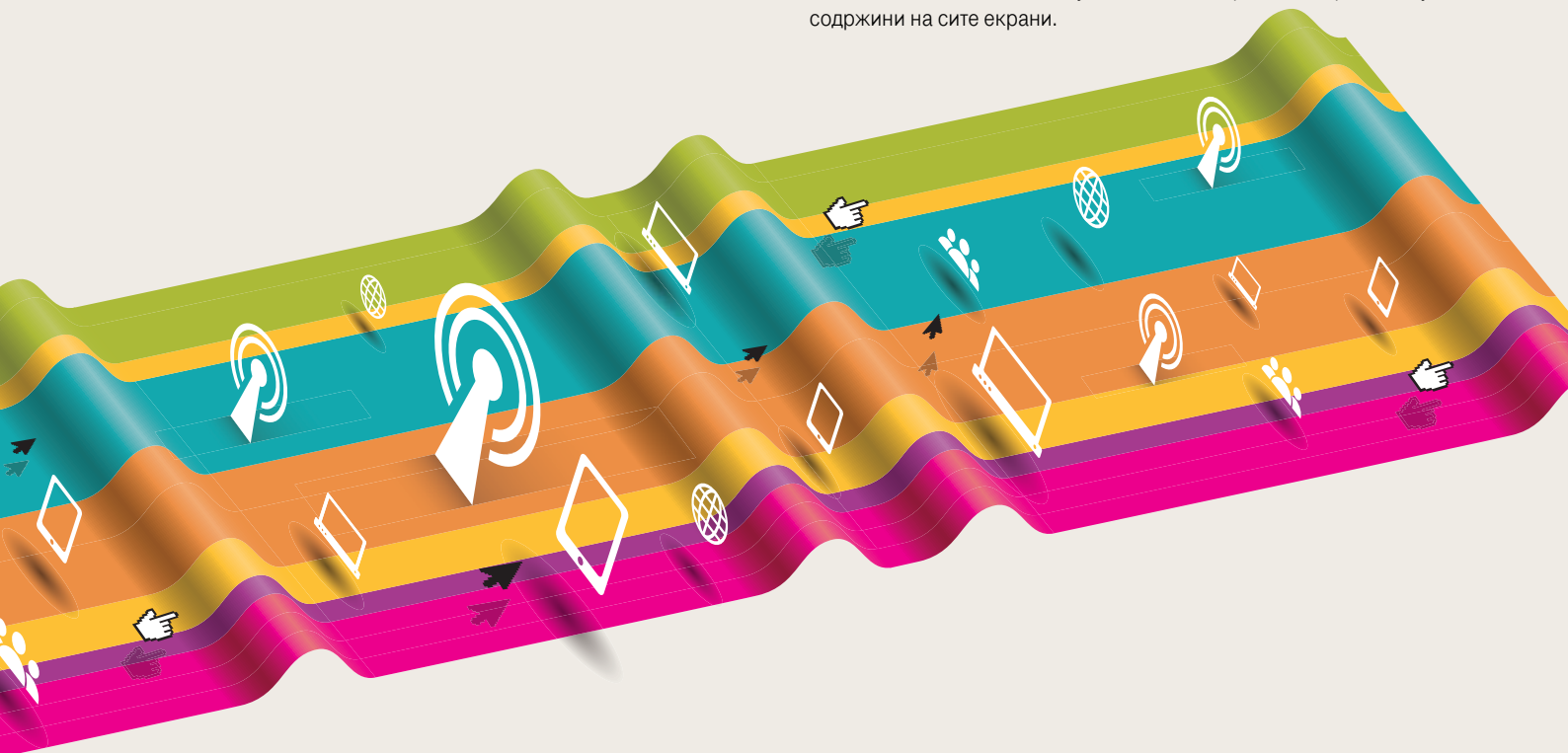
ПОСВЕТЕНИ СМЕ НА ПОРАСТОТ НА В2В И ИКТ! КАКО ДА ГО ПОСТИГНЕМЕ ТОА?

Повеќе нема успешни бизниси без сигурни ИКТ решенија. На бизнисите им се потребни сигурни партнери. Ние сме сигурен партнер.

- Мораме да го искористиме потенцијалот за пораст во В2В и ИКТ сегментот
- Ќе воведеме софистицирани решенија и нови ИТ услуги!
- Можеме да напредуваме хоризонтално во други индустрии започнувајќи со основни В2В и ИКТ понуди и да продолжиме да ги прошируваме вертикалите на ланецот на вредности во тие индустрии, паметно идентификувајќи нови можности за деловен развој.

ПОСВЕТЕНИ СМЕ НА КРЕИРАЊЕ НОВИ ВРЕДНОСТИ! КАКО МОЖЕМЕ ДА СЕ РАЗВИВАМЕ ПРЕКУ ИНОВАЦИТЕ?

- Иновацијата е клучен диференцијатор и најсуштинска супстанца во креирањето на пораст, нови категории на производи, услуги или деловни модели.
- Ова ја менува играта! Ова генерира значителна нова вредност за потрошувачите, корисниците и корпорацијата. Иновацијата мора да стане интегрален дел од нашиот идентитет за да се одржува чекор со глобалните промени што се случуваат во секторот.
- Мораме да ја интензивираме радикалната е-трансформација! Треба да се префрлиме на „е“ за да ја осигуриме нашата подготвеност за напредар!
- Ќе се посветиме на обезбедување високо персонализирани понуди и содржини на сите екрани.



ЌЕ БИДЕМЕ ЛИДЕРИ ВО ОБЕЗБЕДУВАЊЕТО ФИНАНСИСКИ УСЛУГИ ПРЕКУ ЕЛЕКТРОНСКИ КОМУНИКАЦИИ

- Мораме сите да се посветиме на вршењето активности на повеќе пазари за да ја осигуриме нашата долгорочна иднина.

Компаниите не можат да се развиваат само со намалување на трошоците и реструктурирање. Иновацијата е клучниот елемент! Таа е клучна за обезбедувањето на агресивен top-line пораст и за зголемување на bottom-line резултатите.

- Со цел да се предводи промената и да се постави организациската репутација за иновација, ние мораме да ги усогласиме корпоративната стратегија, културата, процесите и системите. Мораме да се отвориме за внатрешните и надворешните иновации, поставувајќи ги иновациите во центарот.
- Ќе воведеме нови бизниси и производи, преку сопствен развој, партнерства и потфати.
- Ќе развиеме е-Можности што овозможуваат иден развој за да се зголеми флексибилноста и брзото пласирање на производи на пазарот.
- Ќе ги редифинираме основите на нашата компанија, со што ќе се подобри организацијата, процесите, управувањето и оптимизацијата.

НИЕ СМЕ ЛИДЕРИ ВО ТЕХНОЛОГИЈАТА! ШТО ТРЕБА ДА ОЧЕКУВАМЕ ОД ТЕХНОЛОГИЈАТА ВО 2013 ГОДИНА?

- Ние мораме да бидеме двигателот во обезбедувањето сеопфатно супериорно корисничко искуство на повеќе канали, со што ќе станеме една онлајн контакт точка за сите кориснички барања.
- Ќе го поддржиме микро-сегментирањето на производи и трансформацијата на процесот насочен кон корисниците.
- Ќе бидеме подготвени за интеграцијата со CRM од следна генерација и ќе консолидираме сите броеви на Контакт центарот во еден број за приватни и деловни корисници
- Ќе ја поддржиме билинг консолидацијата и ќе се посветиме на извршувањето на фазата на консолидација на SAP и на тековните локални проекти и проекти на ниво на целата групација.
- Ќе ги поддржиме стратешкото позиционирање на B2B и ИКТ и новите понуди на Cloud услуги.
- Ќе обезбедиме сигурно и лесно поврзување и услуги за модерното гигабитно општество.
- Посветени сме на лидерството базирано на технологија и иновативно и оптимизирано производство за оптимизирана мрежна покриеност и супериорно корисничко искуство.
- Ќе станеме лидери во целосна IP трансформација во Европа – радикално ќе ги подобриме нашите е-можности и ќе ја спроведеме IP трансформацијата во Групацијата.
- Ќе се посветиме и ќе ги усогласиме сите наши напори во обезбедувањето на врвен квалитет на услуга!

- Ќе ја прошириме FTTH мрежата, ќе ја надградиме IPTV платформата, ќе извршиме миграција на PSTN во OSS од следна генерација, ќе ја модернизирале основната мобилна мрежа, ќе го воведеме најдобриот мобилен пропусен опсег на пазарот и ќе ја прошириме Радио пристапната мрежа (RAN)!

КАДЕ Н ВОДИ МОДЕРНИЗАЦИЈАТА?

- Ќе имаме модерна, но поефикасна технологија
- Ќе инвестираме сега за да ја осигуриме и оптимизираме иднината
- Мораме да воведеме транспарентно и оптимизирано работење преку ад хок намалување на трошоците.
- Мораме дополнително да го искористиме потенцијалот на нашата групација и подинамично да ги искористиме ресурсите и потенцијалот, од внатрешни и надворешни извори.
- Искористување на заедничкиот оперативен модел на национални компании: споделување, комбинирање и искористување на нашето знаење и искуство за воспоставување ЕДЕН бизнис на ДТ Европа и креирање на придобивки за целата Групација.
- Мораме да работиме сите заедно за да ја зголемиме оперативната ефикасност!
- Мораме сите да разбереме дека долгорочната одржливост на EBITDA не може да се постигне со еднократни ефекти.
- Мораме да ја револуционизираме нашата структура на трошоци !
- Во 2013 година ќе се фокусираме на:
- Индиректно намалување на трошоците што е дел од програмата на DT ONE (Europe)
- Кредитоспособност на корисниците
- Електронски набавки – решение за архивирање
- Намалување на потрошувачката на енергија
- Оптимизација на недвижнините
- Реконструкција на ТК Центар

ПОТРЕБНА Н Е ИНТЕГРАЦИЈА! ТОА Е ВАЖНО И ОЧИГЛЕДНО БАРАЊЕ НА ПАЗАРТО! ШТО ТРЕБА ДА ПРАВИМЕ ВО 2013 ГОДИНА?

- Мораме да бидеме еден тим, надворешно и внатрешно! За ова е потребно активно учество од секого.
- Треба да работиме како ЕДЕН победнички тим!
- Мораме радикално да го промениме нашиот модел на деловно работење и да се фокусираме на е-бизнисот, да го забрзаме плаќањето на е-сметки, самопослужување на корисниците, веб продавници, е-односи со корисници итн.
- Мораме да креираме вистинска корпоративна култура ориентирана кон корисниците, бидејќи нашиот клуч за успех ќе биде начинот на којшто ги третираме нашите корисници!

Ние го следиме мотото:

Заедно за нашите корисници

ЛИСТА НА КРАТЕНКИ

- АЕК	АГЕНЦИЈА ЗА ЕЛЕКТРОНСКИ КОМУНИКАЦИИ
- ADSL	АСИМЕТРИЧНА ДИГИТАЛНА ПРЕТПЛАТНИЧКА ЛИНИЈА
- ARPU	ПРОСЕЧЕН ПРИХОД ПО ЕДИНИЦА/КОРИСНИК
- BB	ШИРОКОПОЈАСНО
- CATV	КАБЕЛСКА ТЕЛЕВИЗИЈА
- CPI	ИНДЕКС НА ТРОШОЦИТЕ НА ЖИВОТ
- CRM	УПРАВУВАЊЕ СО ОДНОСИ СО КОРИСНИЦИ
- DLL	ДИГИТАЛНА ИЗНАЈМЕНА ЛИНИЈА
- DOUBLE PLAY	СЕ ОДНЕСУВА НА ПАКЕТИТЕ НА УСЛУГИ КОИ ВКЛУЧУВААТ ИНТЕРНЕТ И ГОВОРНА КОМУНИКАЦИЈА
- DVBT	ДИГИТАЛЕН ВИДЕО ПРЕНОС – ЗЕМЕН
- LEC	ЗАКОН ЗА ЕЛЕКТРОНСКИ КОМУНИКАЦИИ
- NG ICCA	МЕЃУНАРОДНА АНАЛИЗА ОД НОВА ГЕНЕРАЦИЈА НА КОНТАКТИТЕ СО КОРИСНИЦИТЕ
- NGN	МРЕЖА ОД СЛЕДНА ГЕНЕРАЦИЈА
- KPI	КЛУЧНИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ИЗВРШУВАЊЕТО НА РАБОТАТА
- NGA	ПРИСТАП ОД СЛЕДНА ГЕНЕРАЦИЈА
- HDTV	ТЕЛЕВИЗИЈА СО ВИСОКА РЕЗОЛУЦИЈА
- DSL	ДИГИТАЛНА ПРЕТПЛАТНИЧКА ЛИНИЈА
- EBITDA	ДОБИВКА ПРЕД КАМАТИ, ДАНОЦИ, ДЕПРЕЦИЈАЦИЈА И АМОРТИЗАЦИЈА
- F2M	ФИКСНА КОН МОБИЛНА МРЕЖА
- FDI	СТРАНСКИ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ
- FTTB	ОПТИКА ДО БИЗНИСОТ
- FTTH	ОПТИКА ДО ДОМОТ
- GAAP	ОПШТО ПРИФАТЕНИ СМЕТКОВОДСТВЕНИ ПРИНЦИПИ
- HDTV	ТЕЛЕВИЗИЈА СО ВИСОКА РЕЗОЛУЦИЈА
- HSNS	МРЕЖНИ УСЛУГИ СО ГОЛЕМА БРЗИНА
- ICT	ИНФОРМАТИЧКА И КОМУНИКАЦИСКА ТЕХНОЛОГИЈА
- IDC	МЕЃУНАРОДНА КОРПОРАЦИЈА ЗА ПОДАТОЦИ

• IFRS	МЕЃУНАРОДНИ СТАНДАРДИ ЗА ФИНАНСИСКО ИЗВЕСТУВАЊЕ
• IP	ИНТЕРНЕТ ПРОТОКОЛ
• IP-VPN	ВИРТУЕЛНА ПРИВАТНА МРЕЖА ЗА ИНТЕРНЕТ ПРОТОКОЛ
• ISDN	ДИГИТАЛНА МРЕЖА НА ИНТЕГРИРАНИ УСЛУГИ
• ISP	ДАВАТЕЛ НА ИНТЕРНЕТ УСЛУГИ
• IT	ИНФОРМАТИЧКА ТЕХНОЛОГИЈА
• LAN	ЛОКАЛНА МРЕЖА
• LTE	ДОЛГОРОЧНА ЕВОЛУЦИЈА, ТЕХНОЛОГИЈА ЗА МОБИЛНА МРЕЖА ОД ЧЕТВРТА ГЕНЕРАЦИЈА, ЦЕЛОСНО БАЗИРАНА НА ПАКЕТИ, СПОСОБНА ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА ПОЕФИКАСЕН И ПОБРЗ ПРЕНОС НА ПОДАТОЦИ ОД 3G
• PSTN	ЈАВНА КОМУТИРАНА ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА
• RIO	РЕФЕРЕНТНА ПОНУДА ЗА ИНТЕРКОНЕКЦИЈА
• RUO	РЕФЕРЕНТНА ПОНУДА ЗА РАЗВРЗАН ПРИСТАП
• SME	МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА
• SMS	УСЛУГА ЗА ИСПРАЌАЊЕ КРАТКИ ПОРАКИ
• SMP	ЗНАЧИТЕЛНА ПАЗАРНА МОЌ
• TRIPLE PLAY	ПАКЕТИ НА УСЛУГИ ШТО ВКЛУЧУВААТ ИНТЕРНЕТ, ТВ И ГОВОРНА КОМУНИКАЦИЈА
• UMTS	УНИВЕРЗАЛЕН СИСТЕМ ЗА МОБИЛНА КОМУНИКАЦИЈА
• ULL	РАЗВРЗАН ПРИСТАП ДО ЛОКАЛНА ЈАМКА
• VOD	ВИДЕО НА БАРАЊЕ
• VOIP	ГОВОР ПРЕКУ ИНТЕРНЕТ ПРОТОКОЛ
• VPN	ВИРТУЕЛНА ПРИВАТНА МРЕЖА, УСЛУГА ОБЕЗБЕДЕНА ОД ОПЕРАТОР ВО КОЈА ЈАВНАТА МРЕЖА НУДИ ЕКВИВАЛЕНТ НА ПРИВАТНА КОРИСНИЧКА МРЕЖА
• 3G	МОБИЛНА МРЕЖА ОД ТРЕТА ГЕНЕРАЦИЈА
• WLAN	БЕЗЖИЧНА ЛОКАЛНА МРЕЖА
• WLR	ИЗНАЈМУВАЊЕ НА ЛИНИИ НА ГОЛЕМО
• WS	ГОЛЕМОПРОДАЖБА

КОНТАКТИ И ПОДГОТОВКА:

Област за Комуникација на ниво на Групација
на Македонски Телеком АД – Скопје
и Т-Мобиле Македонија АД

e-mail: press@telekom.mk или
Тел.: + 389 2 3242564
Кеј 13 Ноември бб, 1000 Скопје

Ве молиме сите прашања поврзани со фискалната финансиска 2012
година и акциите на Компанијата да ги испратите на:
Investor.relations@telekom.mk или на телефон: + 38923242258

Онлајн верзијата на Годишниот извештај на двете Компании за 2012 година
е достапна на: **www.telekom.mk и www.t-mobile.com.mk**

ДИЗАЈН:

Карма ДС, Студио за графички дизајн - Скопје

ФОТОГРАФИИ:

База на фотографии на ДТ
и фотограф Љупчо Смоковски

ИЗЈАВА ЗА ИДНИОТ ПЕРИОД

Овој документ содржи предвидувања коишто не се историски факти, вклучувајќи предвидувања за нашите верувања и очекувања. Ваквите предвидувања се базирани на нашите постојни планови, проценки и проекции, земајќи ги предвид финансиските услуги, резултатите на компаниите и работењето на Групацијата и не треба премногу да се потпираат на нив.

Тие се однесуваат само на датумот кога се направени и не преземаме никаква обврска да ажурираме јавно ниту една од нив во однос на какви било нови информации или идни настани.



СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊЕ