



# ПРЕДВОДНИЦИ НА ДИГИТАЛНАТА ЕРА

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2016  
МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ




СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА



## СОДРЖИНА

4	КОРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ
7	ДО НАШИТЕ АКЦИОНЕРИ
9	ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ
12	МЕНАџМЕНТ
14	ПАЗАРНО ОКРУЖУВАЊЕ
21	ИНОВАЦИИ ВО КОРИСНИЧКОТО ИСКУСТВО
24	НАЈДОБРА МРЕЖА
26	ИНФОРМАТИЧКА ТЕХНОЛОГИЈА
28	ПАМЕТЕН ГРАД
30	ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ
33	ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ
36	НАГРАДИ И ПРИЗНАНИЈА 2016
38	СТРАТЕГИЈА ЗА 2017
39	ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ



Брзината на информатичкиот и технолошкиот развој во светот денес, се мери во секунди, а се потпира на дигитализацијата.

Како телекомуникациски лидер јасно ги **зацртаваме нашите цели и визија** да го предводиме новото **дигитално општество** и да ја развиваме **дигиталната култура**.

Нашата цел е **дигитализација** и **поврзување** на сите негови сфери, преку **едноставни решенија** кои ќе го олеснат, но и збогатат животот на нашите корисници и деловни партнери.

Тој развоен мозаик го сочинуваат лидерство во **иновациите, смарт решенијата, интернет на нештата, решенијата во „облак“, како и новите информатичко-комуникациски системи**, кои ги интегриравме во нашето работење.

Тоа е патот преку кој продолжуваме да создаваме **врвно корисничко искуство**, кое нè поврзува и обединува со светот во едно ново **единство**, подготвено за нови доживувања и успеси.

Како и досега така и понатаму остануваме сигурен и цврст партнер на сè она што претставува **врвен квалитет, општествен напредок и благосостојба**.

# КОРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ



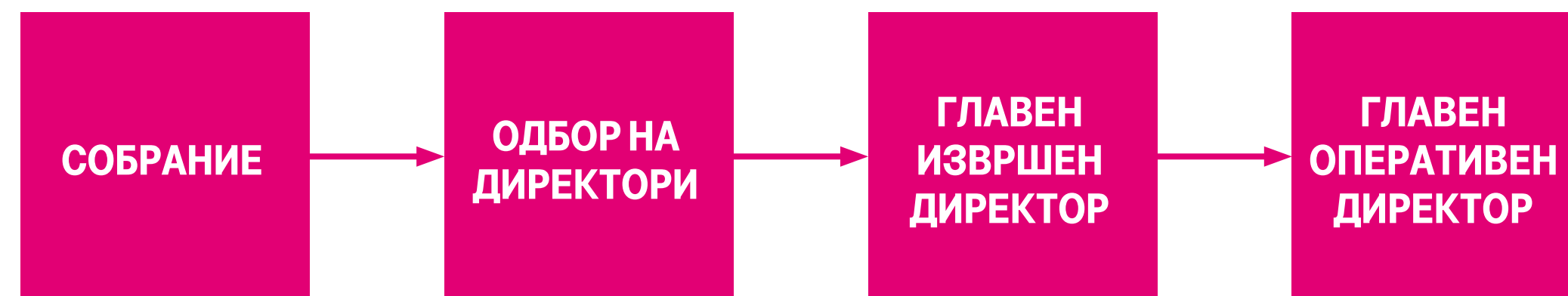
## МЕНАЏМЕНТ И РАКОВОДЕЊЕ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ

Во согласност со законските прописи 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 овозможи поголема транспарентност преку обезбедување на следните информации:

- 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:



Во согласност со Законот за трговски друштва и Статутот на Македонски Телеком АД – Скопје, Собранието, Одборот на директори, Главниот извршен директор и Главниот Оперативен Директор на Друштвото се овластени да донесуваат одлуки во рамките на нивната надлежност.

## 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. Назначување на овластен ревизор за ревизија на годишната сметка и на финансиските извештаи
10. Преобразба на Друштвото во друга форма на Друштво и за статусните промени на Друштвото
11. Одобрување на големи зделки во согласност со 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 АД се состои од 95.838.780 обични акции и една кумулативна приоритетна акција (златна акција). Обичните акции на Македонски Телеком АД се котирали и со нив се тргува на Официјалниот пазар на Македонската берза на подсегментот Задолжителна котација.

## АКЦИИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ

	ПРИОРИТЕТНИ АКЦИИ	ОБИЧНИ АКЦИИ
Издавач	Македонски Телеком АД	Македонски Телеком АД
Меѓународен број за идентификација на хартиите од вредност (ISIN)	MKMTSK121017	MKMTSK101019
Индустрија	Телекомуникации	Телекомуникации
Земја	Република Македонија	Република Македонија
Регистрирано седиште на друштвото	Скопје	Скопје
Вкупен број на издадени акции	1 златна акција	95.838.780
Вкупен број на гласачки права	1 **	86.254.902**
* Валута	МКД (македонски денар)	МКД (македонски денар)
Номинална вредност по акција	9.733 денари	100 денари
Идентификација на хартија од вредност (ticker symbol)	-	TEL
Права на глас	Едно право на глас и посебни права	Едно право на глас по акција

\* Од вкупен број на акции со право на глас - 86.254.903 за 3.361 акции кои се дел од 2% акции кои Владата на Република Македонија ги додели на вработените на Македонски Телеком, сопствениците или не се евидентирани во акционерската книга на МКТ поради нецелосни лични податоци (3.320 акции), или сè уште не се распределени (41 акции).

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

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

## ДИВИДЕНДЕН КАЛЕНДАР

ГОДИНА	БРУТО ДИВИДЕНДА ПО АКЦИЈА ВО ДЕНАРИ	ПРВ ДАТУМ НА ИСПЛАТА	ДАТУМ НА ОБЈАВУВАЊЕ
2015	17,09	26.09.2016	12.04.2016
N/A*	14,38	18.12.2015	20.11.2015
2014	26,23	18.05.2015	16.04.2015
2013	31,49	23.04.2014	27.03.2014
2012	65,46	17.04.2013	29.03.2013
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

\* Дивидендата исплатена во месец декември 2015 година е исплатена од акумулирана добивка на Друштвото од претходни периоди согласно Одлуката на Собрание на акционери на Македонски Телеком донесена на 20.11.2015 година.

## КАЛЕНДАР НА НАСТАНИ

СЕДНИЦИ НА СОБРАНИЕТО НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ ВО 2016 ГОДИНА

ДАТУМ	НАСТАНИ
05.01.2016	Седница на Собранието на Македонски Телеком
31.03.2016	Седница на Собранието на Македонски Телеком
12.04.2016	Годишно Собрание на Македонски Телеком
07.09.2016	Седница на Собранието на Македонски Телеком

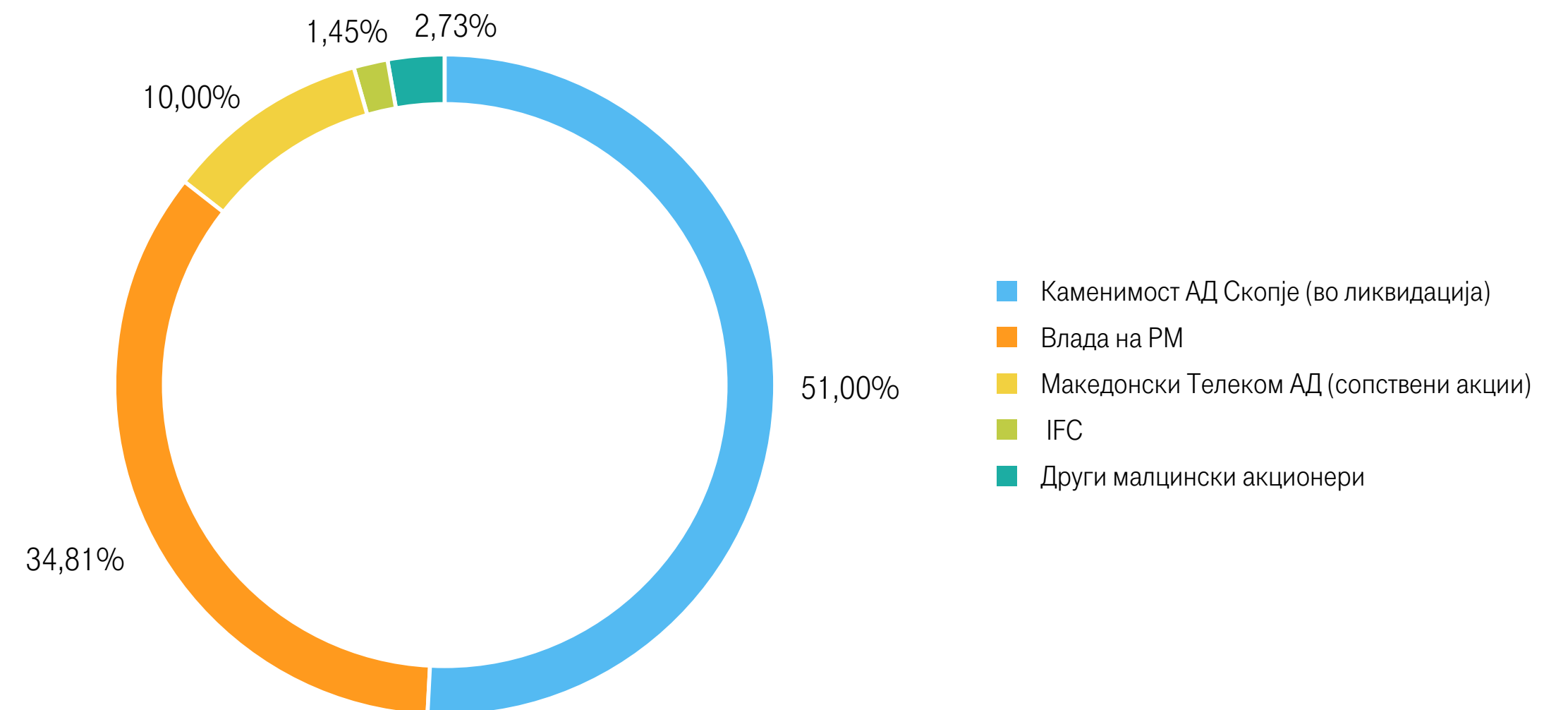
## СТРУКТУРА НА АКЦИОНЕРИТЕ

АКЦИОНЕРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД ЗАКЛУЧНО СО 31.12.2016

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 (сопствени акции)	9.583.878**	10,00
IFC	1.392.204	1,45
Други малцински акционери	2.620.044	2,73
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 едно право на 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), правата од стекнатите сопствени акции мируваат.



# ДО НАШИТЕ АКЦИОНЕРИ





Почитувани акционери,

Македонски Телеком е на лидерската позиција во Македонија! Останавме на врвот како резултат на нашиот потенцијал и посветеност да бидеме предводници во обезбедување на нови и иновативни решенија, но и пред сè поради искуството и поддршката што ја добиваме од Групацијата Дојче Телеком.

Имавме многу предизвици, но 2016 беше успешна година за нас, година во која со заеднички напори забележавме значителни достигнувања. Покажавме одлични резултати во постепјд, припејд, ТВ сегментот и ИКТ решенијата.

Ставивме фокус на дигиталната трансформација со цел да бидеме вистински партнер од доверба во новиот виртуелен и дигитален свет: дома, на работа, насекаде и во секое време. Работевме на унапредување на дигиталната интеракција со нашите корисници, како и на дигитализација на компаниските процеси. Во годината што измина ги комплетиравме нашите капитални информациски системи CRM и OSS со основна цел подобрување на услугите кон нашите корисници

Оптимизирање на работењето и зголемување на ефикасноста е наша константа. Во оваа насока изведовме и организациски реструктурирања, како што беше и аутсорсирањето на управувањето со телекомуникациските системи и мрежната инфраструктура, за што го одбравме Ериксон за наш стратешки партнер.

Во 2016 година бележиме пораст во речиси сите области од нашето работење. Горди сме што 31.000 семејства во Македонија ја одбраа нашата уникатна Магента 1 понуда. Го лансиравме MaxtvGO како иновативен сервис за нашите корисници. Порасна бројот и на домаќинства со пристап до FTTH. Ја надминавме проекцијата и за само една година поминавме 26.000 домови со оптика. Досега имаме вкупно 147.000 домови поминати со оптика, што претставува една четвртина од домовите во Република Македонија. Планот беше прилично амбициозен, но успеавме пред сè како резултат на професионалноста, упорноста, напорната работа и одличната соработка меѓу тимот на МКТ со надворешните соработници.

Да не ги заборавиме и одличните резултати во мобилниот сегмент. 2016 ја завршивме со удел од 50,2 отсто на пазарот. Дури и во услови на остра конкуренција, корисниците знаат да направат вистински избор и да го одберат најдоброто од Телеком.

Македонски Телеком е најпрефериран бренд од корисниците. Повторно ја имаме најдобрата мрежа во Македонија. Овие признанија од корисниците се потврда дека нашата заложба постојано да инвестираме во нови технологии и мрежна инфраструктура, унапредувајќи и подобрувајќи го на тој начин нивото на нашите услуги, е вистинскиот пат по кој што треба во иднина да продолжиме да се движиме.

Како технолошки лидер, со јасна визија за предизвиците, во 2016 година Македонски Телеком заврши со имплементација на современ интегриран систем за автоматска локација на возилата и електронска наплата во јавниот градски превоз во Скопје. Овој систем е само почеток на решенијата за „паметни градови“ и паметно живеење. Фокусирани сме на проекти коишто ќе му помогнат и ќе донесат промени во општество, а на нас како компанија ќе ни овозможат да растеме и да се развиваме.

Годината која што измина, беше успешна година. По повеќегодишно опаѓање, го стабилизиравме надолниот тренд на приходите и во целост ги остваривме поставените компаниски цели.

Во периодот што претстои ќе продолжиме да се натпреваруваме на пазарот со квалитет: на производите, мрежата, услугите и начинот на однесување кон нашите корисници.

Андреас Маиерхофер  
Главен извршен директор  
на Македонски Телеком

Жарко Луковски  
Главен оперативен директор  
на Македонски Телеком





# ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ



## 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 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, Колегиум за наградување и Комитет за трансформација на активностите од мобилна телефонија во МКТ.
- Членовите на Одборот за ревизија, Колегиумот за наградување и Комитетот за трансформација на активностите од мобилна телефонија во МКТ ги избира и ги разрешува Одборот на директори на Македонски Телеком.
- Работењето на овие тела се дефинира со Деловници за работа што ги регулираат нивните надлежности, состав и активности. Овие деловници за работа ги 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 (четринаесет) членови, од кои 12 (дванаесет) се неизвршни членови, 2 (два) се извршни членови кои ги носат називите Главен извршен директор и Главен оперативен директор и 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 Деловник за работа, којшто го уредува начинот на работење на Одборот на директори, имено:

1. Подготовката на состаноците, свикувањето 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.

## Членови на Одбор на директори на Македонски Телеком АД - Скопје заклучно со 31.12.2016

Панче Кралев - неизвршен член и Претседател  
Назим Буши - неизвршен член и Заменик Претседател  
Небојша Стајковиќ - неизвршен член  
Валтер Голдениц - неизвршен член  
Михаел Франк - неизвршен член  
Петер Жом - неизвршен член  
Андреа Шаги - неизвршен член  
Карој Швејнингер - неизвршен член  
Андреас Маиерхофер - извршен член и ГИД  
Жарко Луковски – извршен член и ГОД  
Сузане Кругман - независен член  
Атила Кесег - независен член  
Александар Стојков - независен член  
Владимир Здравев - независен член

Членови на ОД на Македонски Телеком АД – Скопје на кои им истекло мандат/дале оставка/биле отповикани во текот на 2016 година:

Франк Полц, Независен член на ОД, со мандат заклучно со 31.03.2016 година



**Панче Кралев**  
неизвршен член и Претседател



**Назим Буши**  
неизвршен член и Заменик  
Претседател



**Небојша Стајковиќ**  
неизвршен член



**Валтер Голдениц**  
неизвршен член



**Михаел Франк**  
неизвршен член



**Петер Жом**  
неизвршен член



**Андреа Шаги**  
неизвршен член



**Карој Швејнингер**  
неизвршен член



**Андреас Маиерхофер**  
извршен член и ГИД



**Жарко Луковски**  
извршен член и ГОД



**Сузане Крогман**  
независен член



**Атила Кесег**  
независен член



**Александар Стојков**  
независен член



**Владимир Здравев**  
независен член

ПРЕДВОДНИЦИ НА ДИГИТАЛНАТА ЕРА

# МЕНАЏМЕНТ



СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА



**Андреас  
Маиерхофер**

Главен извршен директор  
на Македонски Телеком



**Жарко Луковски**

Главен оперативен директор  
на Македонски Телеком



**Славко Пројкоски**

Главен директор  
за финансии на  
Македонски Телеком



**Бранко Станчев**

Главен оперативен директор  
за деловни корисници на  
Македонски Телеком



**Андреас Елснер**

Главен оперативен директор  
за приватни корисници на  
Македонски Телеком



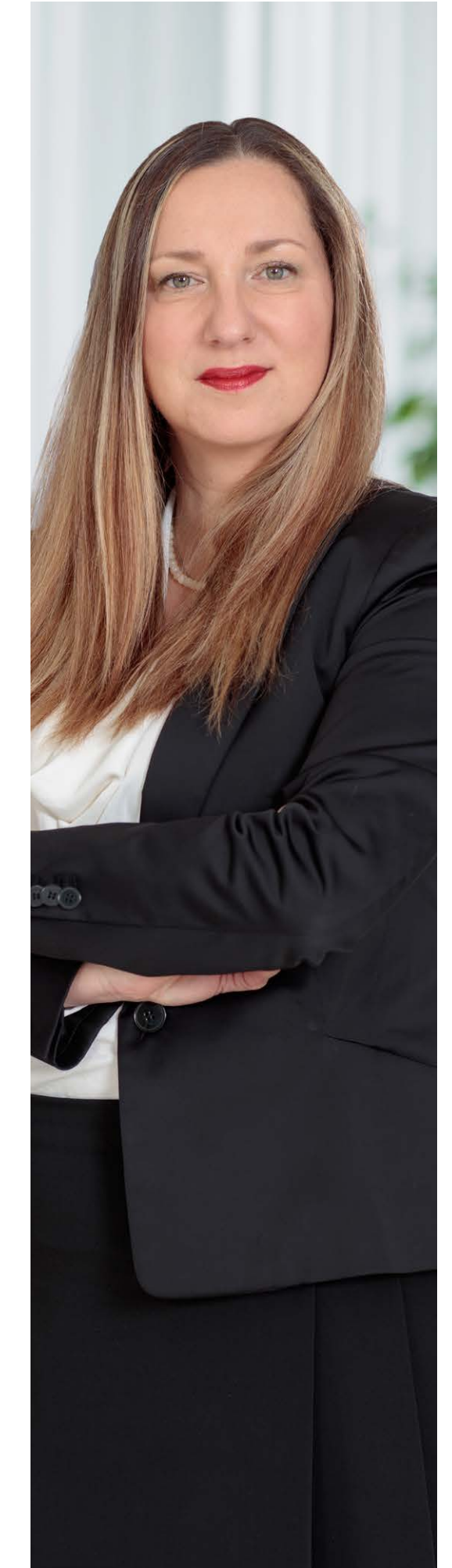
**Мирослав  
Јовановиќ**

Главен директор за ИТ на  
Македонски Телеком



**Лазар Поповски**

Главен директор за  
човечки ресурси на  
Македонски Телеком



**Моира Хоман**

Раководен директор  
за човечки ресурси на  
Македонски Телеком

# ПАЗАРНО ОПКРУЖУВАЊЕ



## ПАЗАРНО ОПКРУЖУВАЊЕ

Овој Годишен извештај за работењето се однесува на Македонски Телеком АД – Скопје, (во понатамошниот текст: „МКТ“).

На 31 октомври 2013 година беше склучена Спогодба за присоединување со Т-Мобиле Македонија (во понатамошниот текст: „ТММК“) како Друштво коешто се присоединува кон МКТ како Друштво коешто презема. Спогодбата за присоединување беше изменета со Анекс кон истата склучен на 20 април 2015 година. ТММК како подружница во целосна сопственост на Друштвото се консолидираше заклучно со 2014 година.

Во согласност со Спогодбата за присоединување и Анексот кон истата и во согласност со одредбите од Законот за трговски друштва, 31 декември 2014 година беше утврден како датум од кој сите зделки на ТММК, од сметководствена гледна точка, ќе се сметаат како да се извршени за сметка на МКТ. Соодветно на тоа, почнувајќи од 1 јануари 2015 година, книговодствената евиденција и за МКТ и за ТММК ќе ја води само МКТ.

Во согласност со Спогодбата за присоединување и Анексот кон истата, коишто беа усвоени и потврдени од страна на Собранијата на МКТ И ТММК на седниците одржани на 17 јуни 2015 година, деловните активности на ТММК престанаа заклучно со 30 јуни 2015 година, кога и ова Друштво беше избришано од Централниот Регистар. Со бришењето, правниот субјективитет на ТММК му престанува без постапка за ликвидација.

Со престанокот на ТММК, имотот и обврските на ТММК се пренесоа на МКТ по пат на универзален пренос на целиот имот и обврски.

МКТ е акционерско друштво основано и со седиште во Република Македонија (РМ) за обезбедување на телекомуникациски услуги. Непосредно матично друштво на МКТ е АД Каменимост комуникации – Скопје, кое е во целосна сопственост на Маѓар Телеком АД, регистрирано во Унгарија. Основно матично друштво е АД Дојче Телеком (ДТ) регистрирано во Сојузна Република Германија.

МКТ е интегриран телекомуникациски оператор чијашто примарна понуда се состои од услуги на фиксна и мобилна телефонија. МКТ е водечки давател на услуги од мобилна телефонија којшто е посветен на обезбедувањето на современи

технологии и нудењето на напредни услуги што се во согласност со највисоките технолошки стандарди и стандардите за услуги. МКТ е и водечки давател на услуги којшто обезбедува традиционални телекомуникациски услуги на фиксна телефонија и услуги за содржини во рамките на делокругот на фиксната мрежа, широкопојасни услуги и интегрирани решенија, вклучувајќи и телевизија преку Интернет протокол („IPTV“).

Целите на МКТ за претстојните години се фокусирани на тоа да биде лидер на полето на технологијата во Македонија и да обезбедува квалитетни услуги со атрактивни цени со цел да се подготви за конкуренцијата.

Во јануари 2014 година МКТ успешно го заврши проектот за целосна IP трансформација и последниот корисник на јавната комутирана телефонска мрежа (“PSTN”) беше мигриран на IP Multimedia Subsystem (“IMS”) платформата. IMS платформата овозможува користење на разновидни напредни и иновативни услуги во фиксната телефонија.

Во 2016 година, приходите од мобилни говорни услуги учествуваа со 34,8% во вкупните приходи, а 16,8% од вкупните приходи на МКТ беа генерирани од фиксните говорни услуги. Услугите за Интернет и податочни услуги од фиксна телефонија учествуваа со 14,4%, а приходите од неговорни услуги од мобилна телефонија учествуваат со 13% во вкупните приходи. Приходите од IPTV учествуваа со 5,7% во вкупните приходи.

Приходите од фиксни говорни услуги сè уште бележат тренд на намалување, главно како резултат на намалениот број на корисници на фиксна телефонија и намалувањето на појдовниот сообраќај. Приходите од IPTV пораснаа главно поради растот на базата на претплатници на IPTV. Намалувањето на приходите од мобилни говорни услуги е придвижено од пониските приходи од малопродажни говорни услуги што главно произлегува од намалувањето во припејд што е придружено со истиот тренд во припејд сообраќајот, како и пониските приходи од дојдовни говорни услуги како резултат на помалиот број на минути од меѓународен сообраќај во мобилна мрежа.

На крајот на 2016 година, МКТ имаше 217.576 говорни пристапни фиксни линии во споредба со 226.501 на крајот на 2015 година. Бројот на вкупен DSL пристап е стабилизан на 194.172 на крајот од 2016 година, во споредба со 195.014 на крајот на 2015 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2016 година достигна 107.672 корисници (вклучително 3

Play, само IPTV и 2 MAX), што значи зголемување од 4,1% во однос на крајот на 2015 година. Бројот на FTTH корисници достигна 37,000 корисници на крајот на 2016 година што значи зголемување од 11,8% во однос на крајот на 2015 година.

МКТ имаше мобилна корисничка база од 1.257.887 на крајот од 2016 година, во споредба со 1.229.655 на крајот од 2015 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е над 105,8%, што покажува тренд на поседување на повеќе SIM картички од страна на едно лице. Како резултат на заситеноста на пазарот, МКТ става посебен фокус на задржувањето на корисниците со цел да го заштити уделот на пазарот.

Македонскиот пазар на мобилна телефонија беше окарактеризиран со високо конкурентни кампањи и понуди во 2016 година. Како резултат на зголемената конкурентност и со цел да се спречи одлевањето на корисници и да се поттикне користењето на услугите, МКТ воведо различни кампањи, тарифни модели и дополнителни услуги што се посебно дизајнирани со цел да им се излезе во пресрет на потребите на претплатниците, со фокус на вредноста наместо на цената. Овие понуди се наменети за различни кориснички сегменти. Во текот на 2015 година беше воспоставен единствен Телеком бренд и беше воведен нов концепт на производи, што е усогласено со глобалната стратегија на Групацијата Дојче Телеком како телекомуникациски лидер во Европа. МАГЕНТА производителите коишто беа развиени, како стратегија на ДТ, беа редизајнирани во 2016 година и ја обележаа годината како година на холистички пристап во однос на домаќинствата, во рамките на кој се нудат интегрирани производи и услуги за цели на максимално зголемување на базата на домаќинства, обезбедување на приходи и носење на профитабилност.

МКТ постојано работи на креирање на пазарна побарувачка за мобилен интернет и стимулирање на користењето на мобилни податочни услуги преку тарифни модели за уреди/ податочни услуги.

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/4G 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.

## Регулатива 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, законот утврдува голем број на строги обврски за постојните оператори. Во декември 2013 година беше отворена јавна расправа за новиот нацрт ЗЕК со цел ЗЕК да се усогласи со Рамковните директиви на ЕУ од 2009 година. Новиот закон беше донесен во март 2014 година како примарно законодавство и правилниците како секундарно законодавство.

На 19 декември 2014 година беа донесени измени и дополнувања на ЗЕК. Една од најважните измени е имплементирана во член 75-а кој ги регулира цените за меѓународен роаминг.

Според овој член, Агенцијата за електронски комуникации („Агенцијата“) има право со Решение да ги утврди максималните цени за услуги кои им се нудат на корисниците на роаминг од земјите со кои Република Македонија има склучено договори за намалување на цените на роаминг услугите во јавните мобилни комуникациски мрежи (Босна и Херцеговина, Црна Гора и Србија) на реципрочна основа, кои не можат да бидат поголеми од цените на истите услуги во ЕУ. Во период од 3 години, почнувајќи од 2015 година, цените ќе се намалат до утврдениот максимум.

На 6 ноември 2015 година во Службен весник на РМ, бр. 193 беа донесени измени и дополнувања на ЗЕК. Измените се однесуваат на прекршочните одредби.

На 29 јуни 2011 година, МКТ беше назначена за давател на Универзална услуга („УУ“) за фиксни телефонски услуги, јавни телефонски говорници и еднаков пристап за крајни корисници со хендикеп за период од пет години почнувајќи од 1 јануари 2012 година. Во 2013 година беше формиран фонд за универзална услуга, во кој учествуваат сите телекомуникациски оператори во Македонија со годишен обрт од над 100 илјади евра.

На 27 декември 2016 година, МКТ беше назначен за давател на Универзална услуга („УУ“) за наредните 5 години за фиксни телефонски услуги и интернет од 2 Mbit/s, јавни телефонски говорници и еднаков пристап за крајни корисници со хендикеп за период од пет години почнувајќи од 1 јануари 2016 година.

На 25 декември 2016 година, МКТ доби Решение од Агенцијата за утврдување на нето трошоци за обезбедување на универзална услуга за 2015 година.

Услугите што се опфатени со универзалната услуга за кои МКТ доби надомест од фондот за универзална услуга се:

- Пристап до јавни телефонски услуги на определена фиксна географска локација;
- Разумен број на јавни телефонски говорници;
- Обезбедување на услови за еднаков пристап и користење на јавно достапни телефонски услуги за крајни корисници со хендикеп.

## Регулирање на бизнисот на фиксна телефонија

МКТ е 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 да им обезбеди на своите претплатници пристап до јавните телефонски услуги на кој било оператор со кој има воспоставено интерконекција врз основа на официјално потпишан договор за интерконекција.

Обврските според анализите спроведени на релевантните пазари во 2014 година ги вклучуваат тековните обврски како и нови обврски за регулирање на производите базирани на оптика и виртуелен разврзан локален пристап (VULA) на Пазар 8 – Пазар на широкопојасни услуги (широкопојасни услуги базирани на оптика, Пазар 1 (Пристап до јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници на сите мрежи независно од технологијата), дерегулирање на Пазар 10 - Сегменти за пренос на изнајмени линии и дерегулирање на изнајмување на линии на големо (WLR).

Според новата подзаконска регулатива, МКТ има обврска да ги објавува референтните понуди за големопродажните производи за интерконекција, разврзан пристап на локална јамка („ULL“), локален битстрим пристап („BSA“), референтна

понуда за пристап („RAO“) за водови и неискористени оптички влакна (dark fibre) и големопродажни терминирачки сегменти на изнајмени линии. Првичната регулатива за Оптика до „х“ („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). Од 1 април 2015 година, МКТ воведо VULA услуга и услуги за битстрим пристап како дел од неговата референтна понуда за големопродажба.

Постапките за Преносливост на број („NP“) се обврска од ЗЕК и Правилникот за преносливост на број за сите оператори во Македонија. Роковите за пренесување се два дена во фиксна мрежа и еден ден во мобилна мрежа. Воведен е бип сигнал во мрежите на МКТ и на ТММК којшто ги информира корисниците дека нивниот повик е насочен кон пренесен број. All call query методата е обврска којашто произлегува од IP миграцијата на сите оператори на домашниот пазар.

На 15 јули 2014 година, Агенцијата воведо обврска сите оператори со кабелска мрежна инфраструктура (вклучувајќи ја и МКТ) да изградат своја мрежа под земја и да ги пренесат своите постојни надземни мрежи под земја до крајот на 2020 година во градовите со над 15.000 жители. Дополнително, сите фиксни и мобилни оператори се обврзани со Целите од Дигиталната агенда за обезбедување на широкопојасни услуги со минимална брзина од 30 Mb/s за 100% од домаќинствата покриени со нивна мрежа и 100 Mb/s за 50% од домаќинствата покриени со нивна мрежа до крајот на 2020 година.

На 11 ноември 2015 година, Агенцијата објави финален документ за анализа на релевантниот малопродажен Пазар 3 - Минимален пакет на изнајмени линии. МКТ е ослободен од обврската како оператор со ЗПМ на овој пазар и овој пазар веќе не е вклучен во списокот на релевантни регулирани пазари од страна на Агенцијата.

Правилникот за E-112, единствениот број за итни повици беше донесен на 27 октомври 2015 година (Службен весник бр. 184/2015). Иако обврските за операторите се дефинирани во правилникот, датумот за започнување со услугата не е утврден. Тој главно ќе зависи од подготвеноста на Центарот за управување со кризи, како орган надлежен за имплементација на услугата од страна на владата.

## Регулирани малопродажни цени

Во согласност со обврските од член 91 од ЗЕК (регулирање на малопродажни цени), проследени со измените од ноември 2014 година на Препораката за регулирање на малопродажните цени, Агенцијата го утврди начинот и постапката за регулирање на малопродажните цени за фиксните говорни телефонски мрежи и услуги на операторот со значителна пазарна моќ на релевантните малопродажни пазари. МКТ е оператор со ЗПМ на релевантниот малопродажен пазар 1 - Пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација и пазар 2 - јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. Цените за малопродажните производи што се нудат на овие два пазари се предмет на регулирање од страна на Агенцијата. Ex-ante регулација на малопродажните цени значи дека Агенцијата треба да го одобри секое воведување на цена, промена на цена на секој производ или промоција пред тие да бидат пуштени во малопродажба. Ex-ante регулацијата на малопродажните цени се базира на методологијата за утврдување на постојењето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze).

## Регулирани големопродажни цени

МКТ 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.

Од 1 ноември 2011 година, МКТ престана да нуди PSTN и ISDN услуги за своите корисници, како и за своите големопродажни партнери, додека сите нови услуги се базирани на технологија на Интернет протокол („IP“). Во согласност со PSTN миграцијата на мрежата на МКТ, Агенцијата одобри предлог измени за WLR Референтната понуда и BSA Понудата на МКТ со примена почнувајќи од 1 јануари 2012 година. Референтната понуда за интерконекција (MATERIO) беше изменета на иницијатива на МКТ од 1 мај 2012 година, и од страна на Агенцијата беа одобрени 25% пониски фиксни терминални стапки (за започнување, завршување и транзит). IP MATERIO (Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол на МКТ) беше поднесена за одобрување до Агенцијата во октомври 2013 година на иницијатива на МКТ, во согласност со заклучоците од анализите на пазарот за доставување на измените на MATERIO со опис и услови за IP интерконекција.

Агенцијата ја одобри IP MATERIO (Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол) на 27 декември 2013 година, а измените важат од 1 јануари 2014 година.

Новите мерки во согласност со обврските на МКТ како оператор со ЗПМ на големопродажните пазари за започнување на повици во фиксна мрежа (пазар 4), завршување (пазар 5) и транзит (пазар 6) од финалниот документ вклучуваат: имплементација на IP интерконекција најдоцна до 2016 година за фиксните и мобилните оператори, период на транзиција за IP интерконекција за алтернативните фиксни и мобилни оператори до три години, поднесување на ажурирана MATERIO со опис на IP интерконекција (услуга и надоместоци) и услови најдоцна до 31 октомври 2013 година. Останатите мерки за Пазар 4, 5 и 6 се исти како и претходно (интерконекција и пристап, пристап до специфични мрежни средства, избор на оператор (CS) и предизбор на оператор (CPS), транспарентност, недискриминација, посебно сметководство, контрола на цени и сметководство на трошоци).

Во 2014 година беше спроведена анализа во согласност со годишната програма за работа на Агенцијата за 2014 година. Анализите кои влијаат на работењето на МКТ се анализа на Пазар 8 - Пазар на широкопојасни услуги, Пазар 1 - Пристап до јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници, Пазар 9 - Терминирани сегментии и 10 – Сегменти за пренос на изнајмени линии (LL).

Финалниот документ за анализа на пазарот за широкопојасни услуги (Пазар 8) беше објавен на 1 август 2014 година. За прв пат Агенцијата наметна регулирање на пристапот до широкопојасни услуги преку оптичка пристапна мрежа. Сите постојни обврски за бакарната мрежа остануваат непроменети.

Нови регулирани услуги се: Наметнати се Битстрим пристап преку Пристап од следната генерација, Виртуелен разврзан локален пристап, Договор за услуги, Гаранција за услуги, (BSA преку NGA, VULA, SLA, SLG), еквивалент на влезни податоци и дополнителни параметри за ефикасен мониторинг на обезбедувањето на големопродажен пристап (клучни показатели на извршувањето на работата, договори за услуги и гаранции). Нема обврска за ориентираност според трошоците за оптички производи, ќе се имплементираат само тестови за истиснување на конкуренцијата со маржи.

На 30 декември 2014 година, Агенцијата донесе Решение за определување на МКТ за оператор со ЗПМ на Пазар 8 –



Пристап до широкопојасни услуги базирани на бакарни парици и широкопојасни услуги кои се целосно или делумно базирани на оптика, вклучувајќи ги и следниве услуги:

- Точка на пристап на IP ниво
- Точка на пристап на Ethernet ниво, Виртуелен разврзан локален пристап
- Битстрим пристап кој МКТ го обезбедува за сопствени потреби и којшто е делумно или целосно базиран на оптика.

Третата анализа на пазарите 9 и 10 - Пренос и терминирани сегменти на изнајмени линии (LL) и пазар 7 - Физички пристап до мрежна инфраструктура беше завршена во ноември 2014 година. Како резултат на анализата, на пазарите 9 и 10 сегментите за пренос на изнајмени линии беа дерегулирани, а на пазар 7 беа вклучени регулативи за производи на МКТ базирани на оптика. На 30 декември 2014 година, Агенцијата донесе Решение за определување на МКТ за оператор со ЗПМ на пазар 9 – Терминални сегменти на изнајмени линии во географската област на Република Македонија.

Финалниот документ за втората анализа на релевантниот малопродажен пазар 1 - Пристап до јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници за сите видови на мрежи независно од технологијата беше објавен на 7 октомври 2014 година. Агенцијата ги регулираше производитите на МКТ базирани на оптика со тестови за истиснување на конкуренцијата со маржи коишто веќе се имплементирани за регулирање на производитите базирани на бакар. Решението за назначување на МКТ за оператор со ЗПМ на Пазар 1 беше донесено на 30 декември 2014 година.

## Регулирање на бизнисот на мобилна телефонија

Во јули 2015 година, Комисијата за заштита на конкуренција им одобри на Вип и на Оне да ги спојат нивните компании во Македонија коишто се состојат од мобилна, фиксна, интернет и услуги за пренос на аудиовизуелни содржини во новиот субјект Оне.Вип. Спојувањето беше одобрено со следните услови:

- Обврска да им се овозможи пристап на баратели како Единствено вируелни оператори (Full MVNO) на големопродажна основа
- Обврска да им се овозможи пристап на баратели како вируелни оператори (препродажба) на големопродажна основа

- Обврска да го понуди спектарот за продажба
- Обврска да ги понуди редувантните локации за продажба
- Обврска да ги нуди сегашните „Вoom TV пакети“ на Оне на основа на препродажба

По спојувањето на МКТ и ТММК, сите лиценци за радиофреквенции коишто му беа доделени и коишто беа користени од страна на ТММК беа пренесени на МКТ. МКТ има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz, период на важност: 8 септември 2008 година – 8 септември 2018 година (10 години)
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz, период на важност: 9 јуни 2009 година – 9 јуни 2019 година (10 години)
- 2 x 15 MHz во опсегот 2100 MHz, период на важност: 17 декември 2008 година – 17 декември 2018 година (10 години)
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz, период на важност: 1 декември 2013 година – 30 ноември 2033 година (20 години)
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz, период на важност: 1 декември 2013 година – 30 ноември 2033 година (20 години)

Врз основа на одлука на Друштвото, во 2014 година ТММК врати 5 MHz од спектарот кој го поседуваше во опсегот од 2100 MHz. Спектарот од 5 MHz кој беше доделен за TDD (Time Division Duplex) operation mode не беше користен уште од кога беше доделен во 2008 година и не беше планирано да се користи ни во иднина.

Конкурентот Оне.Вип има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 2100 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 900 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz

Оттука, спектарот на радиофреквенции за јавни мобилни комуникации во 800 MHz, 900 MHz и 1800 MHz опсезите е целосно доделен на двата мобилни оператори. Има преостанат достапен спектар на радиофреквенции во 2100 MHz опсегот,

а опсегот 2600 MHz воопшто не е доделен за јавни мобилни услуги.

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 големопродажниот пазар на услуги за завршување 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 јули 2008 година. Врз основа на вториот круг анализи на големопродажните услуги за завршување на повици во јавните мобилни комуникациски мрежи, на 30 јули 2010 година, ТММК доби Одлука за измена на референтната понуда за интерконекција 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 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 ТММК беа утврдени на 3,0 денари/мин., додека MTR на Оне и Вип беа утврдени на 4,0 денари/мин. Симетрија на MTR на 1,2 денари/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ беа применети на 1 ноември 2013 година (врз основа на новата Одлука на Агенцијата донесена во август 2013 година), а дополнително намалување на 0,9 денари/минута пресметано со користење на Bottom-up pure LRIC беше применето на 1 септември 2014 година. MTR беа уште еднаш намалени на 0,63 денари/мин. почнувајќи од 1 декември 2016 година, врз основа на новата Решение на Агенцијата донесено во ноември 2016 година.

По првата анализа на големопродажниот пазар на услуги за СМС терминирање во 2011 година, сите три мобилни оператори добија статус на оператори со ЗПМ. Во 2013 година Агенцијата спроведе втора рунда анализи на овој пазар и наметна нови регулирани цени – симетрични за сите 3 оператори и 75% пониски од претходните. Цените стапија на сила на 1 јануари 2014 година. Новите големопродажни цени за СМС терминирање беа воведени на 1 декември 2016 година, врз основа на новото Решение на Агенцијата донесено во ноември 2016 година, на ниво од 0,3 денари/СМС.

На почетокот на 2016 година, Агенцијата спроведе нови анализи на релевантниот пазар за започнување на повик во мобилна телефонија и донесе ново Решение за определување на МКТ за оператор со ЗПМ во април 2016 година. Регулаторните правни лекови наложени од Агенцијата: заедничка доминантност на опе.VIP и МКТ, исти корективни мерки за обата оператори, обврска за мобилен пристап за сите хибридни видови на МВМО (вклучувајќи и Препродавач), цена базирана на трошоци за целосни МВМО и малопродажен минус (-35%) за Препродавач, обврска за пристап до MMS услуги и мобилни податоци базирани на технолошка неутралност (вклучувајќи и 4G пристап). Новите големопродажни цени за започнување на повици во мобилна телефонија, испраќање на СМС/ММС и големопродажни податочни услуги во мобилна телефонија стапија на сила на 1 јули 2016 година.

На постапка за наदाвање што се одржа во август 2013 година беше доделен целиот опсег 790 – 862 MHz заедно со недоделените фреквенции во опсегот 1740 – 1880 MHz за LTE (Long Term Evolution) технологија на јавен тендер. Сите 3 македонски мобилни оператори добија лиценца за LTE радиофреквенции од 2x10 MHz (во опсегот 790 – 862 MHz) и 2x15 MHz (во опсегот 1740 – 1880 MHz). Секоја лиценца беше добиена за еднократен надомест од 10,3 милиони евра (634.011 илјади денари). Лиценцата на ТММК важи 20 години, до 30 ноември 2033 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

## Регулатива за аудиовизуелни медиумски услуги

Во мај 2013 година македонското Собрание донесе Закон за филмска дејност, што беше изменет и дополнет во јануари 2014 година, кој предвидува обврски за плаќање на годишен

надомест од страна на сите кабелски оператори (реемитување) и оператори кои обезбедуваат интернет услуги. Надоместоците се дефинирани како што следува:

- 1% Од приходот на кабелските оператори кои обезбедуваат услуги за емитување на ТВ програма.
- 1% Од приходот на субјектите кои обезбедуваат интернет услуги.
- 2% Од приходот на правните лица кои работат со дистрибуција, изнајмување и продажба на филмови.

Горенаведените надоместоци ќе се применуваат од 2014 година, пресметани на ниво на соодветните приходи од претходната година.

Законот за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги стапи во сила на 3 јануари 2014 година. Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги, којашто е правен наследник на Советот за радиодифузија, има право и обврска да спроведува програмски надзор на програмските пакети кои се реемитуваат од страна на операторите на јавни електронски комуникациски мрежи.

МКТ како давател на аудио или аудиовизуелна медиумска услуга на барање има уредувачка одговорност во врска со изборот или содржината на услугата. МКТ е должен да ја одржува аудиовизуелната медиумска услуга на барање непроменета најмалку 30 дена откако ќе им стане достапна на корисниците.

Дополнителни обврски предвидени со законот кои влијаат на МКТ се:

- Доколку програмата е титлувана на јазик различен од јазикот на кој оригинално се произведени, таа мора да биде титлувана на македонски јазик односно на јазикот на заедницата што не е во мнозинство, но кој се зборува од најмалку 20% од населението во Република Македонија, освен телешопингот и рекламите.
- На Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги треба да и се плати годишен надомест за надзорот кој го врши Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги во износ од 0,5% од вкупните приходи заработени од реемитување и 0,5% од вкупните приходи заработени од дејност на барање.
- Локалните програмски сервиси можат да се емитуваат во рамките на нивната услужна област, а јавните радиодифузни

сервиси кои се финансираат од радиодифузната такса треба да се емитуваат и да бидат бесплатни.

- МКТ е должен во претплатничките договори да ја наведе листата на програмските сервиси кои во моментот ги реемитува во својот програмски пакет.
- Излезниот сигнал на интерниот телевизиски канал, односно сигналот на тој канал треба да се снима целосно и без прекин, а снимките да се чуваат најмалку 30 дена по емитувањето.
- МКТ е должен да го чува каталогот и содржината на аудиовизуелната медиумска услуга на барање најмалку 30 дена од датумот кога станале достапни на корисниците.
- Обврска за промовирање на европски аудиовизуелни дела.
- МКТ е должен својот излезен сигнал континуирано да го испорачува до локацијата за прибирање на сигнали за цели на мониторинг.

## 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. Македонското Собрание ја ратификуваше Спогодбата на 12 април 2001 година, потврдувајќи го стратешкиот интерес и политичката заложба за интеграција во Европската унија. Спогодбата за стабилизација и асоцијација е ратификувана и е во сила од 1 април 2004 година.

На 17 декември 2005 година, ЕУ одлучи да ѝ 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 објави 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“.

Според Извештајот за напредокот објавен во ноември 2016 година, постои добро ниво на подготовка на полето на електронските комуникации и информатичкото општество. Во

текот на периодот на известување не е остварен напредок. Во годината што следува, државата треба особено да се фокусира на следното:

- да осигури соодветна имплементација на правната рамка за електронски комуникации и аудио-визуелни медиуми;
- да ја зајакне независноста и капацитетот на регулаторот на медиуми и јавниот радиодифузен сервис;
- да осигури дека потребните подготовки се направени за да се воведат бројот за итни случаи 112 до крајот на 2018 година, вклучувајќи и алоцирање на потребите финансиски ресурси;

ЕУ го поддржува доброто функционирање на интерниот пазар за електронски комуникации, електронска трговија и аудиовизуелни услуги. Со правилата се штитат корисниците и се поддржува универзалната достапност на модерни услуги.

## Конкуренција

Конкуренцијата во телекомуникацискиот бизнис е добро развиена речиси во сите сегменти. Во текот на 2015 година се случија значителни промени што доведоа до консолидација на пазарот, со два главни интегрирани учесници кои го обликуваат телекомуникацискиот пазар во Македонија.

Во 2015 година, Вип Оператор, подружница на Групацијата Телеком Австрија, се спои со Оне, подружница на Телеком Словеније. Спојувањето беше консолидирано на 1 октомври 2015 година.

Претходно, во првата половина од 2015 година, Групацијата Телеком Австрија откупи 100% од осум кабелски оператори во Македонија.

Нов MVNO Lycamobile влезе на пазарот во јули 2016 година, на мрежата на Вип, но оствари многу мал удел на пазарот до крајот на 2016 година (интерна проценка). Тие се ограничени само на припејд понуди и се фокусирани на меѓународни повици.

Пониските надоместоци за роаминг на Балканот што беа договорени од страна на регулаторите на Македонија, Србија, Црна Гора и Босна и Херцеговина во 2015 година, беа дополнително намалени во јули 2016 година.

Вип, како интегриран оператор нуди различни услуги: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија. Компанијата работеше со понуди под претходните брендови Вип, Оне и Blizoo до мај 2016

година, кога се ребрендираа во еден Вип бренд. Заедно со ребрендирањето, беше воведено и промовирано ново, поедноставено портфолио за сите услуги. Главниот фокус беше ставен на постпејд услуги од мобилна телефонија како и на пакет конвергирани понуди од фиксна и мобилна. Најевтината припејд понуда на пазарот, Цабест (претходно припејд од Оне) беше тргната од портфолиото. Во сегментот на мобилна телефонија, Вип продолжи да го зголемува коефициентот на склучени договори, што достигна 58% во Q4 2016 година, но вкупната база се намали за 5.1% во однос на минатата година, со оглед дека корисниците преминаа од повеќе припејд корисници на повеќе претплати во рамки на еден договор (извор: Телеком Австрија, извештај за K4 2016 година). Политиката за формирање цени остана стабилна до ноември 2016 година, кога беше воведена новогодишна кампања со агресивна понуда за постпејд портфолиото. Уделот на пазарот се намали на 49,5% во K4 2016 (извор: Телеком Австрија, извештај за K4 2016).

Вип, како и МКТ, во понудите нуди 4G/LTE производи.

Во сегментот на фиксната телефонија, Вип нуди triple play пакети (фиксни говорни услуги /интернет/ТВ). Тие се присутни и на пазарот на конвергирани услуги од фиксна и мобилна телефонија со нивната комбинирана понуда Мобилна+Фиксна и пораката „Комбинирај и заштеди“.

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 покрај ТВ услуги. Телекабел и Вип се најголеми даватели на кабелски услуги во групата од над 70 активни кабелски оператори. Кабелските ТВ оператори нудат услуги на хибридно-коаксијална мрежа („HFC“) – оптика близу до домот со многу висока брзина на пренос на податоци за интернет услуги и дигитална телевизија.

Портфолиото на производи на сите оператори е базирано на пакет производи. Кабелските оператори формираат пакети составени од нивната понуда на ТВ, интернет и фиксни говорни услуги. Фиксните говорни услуги на кабелските оператори вообичаено се перципираат како дополнителна услуга. 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) продолжи да се зголемува во 2016 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на вториот квартал на 2016 година имаше вкупно 185.644 мобилни пренесени броеви и 166.989 фиксни пренесени броеви (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2016 година, Агенција за електронски комуникации).

На 31 декември 2016 година, МКТ имаше удел на малопродажниот пазар на фиксни говорни услуги од 60%, удел на малопродажниот пазар на фиксен широкопојасен интернет од 42% и удел на пазарот на ТВ услуги од 26% (извор: внатрешни најдобри проценки). На пазарот на мобилна телефонија, уделот на пазарот на МКТ изнесуваше 50% (Извор: интерна пресметка врз основа на извештајот за К4 2016 година на Телеком Австрија и интерните извештаи за активни корисници).

**ЛИДЕРОТ Е ОНОЈ КОЈ  
ПРВ ГИ ПОСТАВУВА  
СТАНДАРДИТЕ ПОТРЕБНИ  
ЗА ПРИДВИЖУВАЊЕ НА  
ЦЕЛАТА ИНДУСТРИЈА  
НАПРЕД**

## ДОСТИГНУВАЊА ВО 2016

**217.000**

корисници на фиксна  
телефонија

**1,2**

**МИЛИОНИ**

корисници на мобилна телефонија

**108.000**

IPTV корисници

**189.000**

DSL корисници

**26%**

домаќинства  
поминати со FTTH  
или 147.000 поминати  
домови со FTTH

**6%**

од домаќинствата  
користат Magenta 1

# ИНОВАЦИИ ВО КОРИСНИЧКОТО ИСКУСТВО



## ИНОВАЦИИ ВО КОРИСНИЧКОТО ИСКУСТВО

Работејќи во висококонкурентна средина во сите телекомуникациски сегменти, MKT се фокусираше на задржување на постојните корисници и на нагорна продажба кон пакет конвергирани услуги, како и на стекнување на нови корисници на пазарот на фиксна и мобилна телефонија, како за сегментот на резидентни, така и за сегментот на деловни корисници.

### Зацврстување на Магента 1 и новото фиксно портфолио

MKT успешно продолжи со растот во Магента1 производот којшто достигна 6% од домаќинствата во земјата. Магента1 портфолиото беше збогатено со нов производ – Cool tariff како дополнителен SIM. Како дел од комплетниот пристап кон домаќинствата, беше воведена иновативна функција што нуди родителска контрола за безбедност на децата со цел да се покријат потребите на сите членови на семејството.

Во 2016 година беше воведено ново смарт портфолио со едноставен принцип „повеќе за повеќе“ за постпејд корисници. MKT е прв оператор на пазарот што воведо концепт на пренесување на неискористените пакет податоци од овој месец за користење во следниот месец. Овој концепт беше многу добро примен од страна на корисниците и со новата опција се зголеми нивното задоволство.

Во последниот квартал од 2016 година беше воведено ново портфолио во фиксната телефонија со едноставен и флексибилен пристап, што нуди стабилен интернет на најдобрата фиксна мрежа во комбинација со IPTV со ексклузивна содржина, со цел да придонесе кон одржување на базата на корисници и да се привлечат нови домаќинства.

Во припејд сегментот, активната база беше зголемена со активности за стимулирање со прилагодени понуди за различни сегменти. Беа спроведени различни комуникациски активности, главно придвижени од директни SMS пораки наместо големи ATL кампањи. Во текот на летниот период беа постигнати одлични резултати со привлекување на посетителите кон понудите на MKT. Беа воведени нови неделни

и месечни тарифни опции со позитивни резултати и во однос на корисниците и во однос на финансиите.

Задржувањето и задоволството на корисниците продолжи да опстојува како основна стратешка насока и во текот на 2016 година. Се спроведуваат маркетинг активности базирани на потребите и навиките на корисниците со цел да се изградат цврсти односи со корисниците и да се обезбеди најдоброто корисничко искуство. Продолживме да применуваме пристап базиран на вредност, за цели на обезбедување врвно корисничко искуство за највредните корисници.

### Врвни бизнис решенија

Во текот на 2016 година MKT се фокусираше на производот Магента1 Business, врвно премиум бизнис решение креирано за динамичните пазарни трендови. Ова решение вклучува фиксни и мобилни услуги со неограничени повици кон сите национални мрежи, LTE во сите мобилни опции, широкопојасна конективност, врвни Cloud услуги и можност за купување на услугата Max TV како флексибилна опција. Производот му обезбедува на корисникот единствена можност за набавка на интегрирани услуги и за оформување на индивидуална понуда според нивните потреби. Во текот на четвртиот квартал од 2016 година беше спроведена кампања за паметно работење (Smart working), со акцент на Cloud услугите кои им помагаат на компаниите да ја зголемат својата продуктивност.

Портфолио за деловни корисници само на мобилна телефонија што беше воведено во октомври 2015 година беше понудено на масовниот пазар во текот на 2016 година. Има пет тарифни опции кои се наменети за вработените на компанијата на сите нивоа, од почетни позиции до раководни лица. Сите опции имаат LTE пристап со поголем обем на податочен сообраќај и паметни телефони по поволни цени.

MKT ги репозиционираше широкопојасното портфолио со две услуги (Office Complete) за деловни корисници. Office Complete портфолиото беше значително поедноставено и целосно

усогласено со Магента1 Business со фиксни говорни и интернет компоненти, што обезбедува јасна патека за миграција и нагорна продажба кон Магента1 Business.

Управуваната безбедност и сајбер безбедноста и понатаму се во главниот фокус на развојните активности за деловните корисници. Следејќи ги клучните трендови, MKT се позиционираше како активен учесник на овој пазар не само како давател на прилагодени решенија, туку исто така и кога е потребно значително покривање на оваа тема. Веќе трета година по ред MKT обезбедува Cloud решение за безбедност за сите државни училишта и интернати.

Распоредување на FTTH продолжи во 2016 година со 26% поминати домови со оптичка технологија што им овозможува на корисниците да имаат супер брз интернет со новото портфолио.

Понатаму, специјален акцент беше ставен на ИКТ сегментот и имиџот на MKT како иноватор и двигател на паметни ИКТ решенија.

### Продажни канали

MKT има развиено различни продажни канали за цели на опслужување на корисниците од различните сегменти.

Директните продажни канали вклучуваат: сопствена малопродажна мрежа, телепродажба, on-line продажни канали, техничари, агенти за директна продажба, менаџери за корисници (за корисници – институции и големи корисници) и повеќеканална логика во продажбата и услугите за МСП (мали и средни претпријатија) и SOHO (Small-Office-Home-Office) сегментот. Развојот

и продажбата на ИКТ решенија се врши за различни видови на деловни корисници. Индиректни продажни канали се базирани на индиректни мастер дилери со нивна мрежа на сопствени продавници, партнерски продавници и киосци. Надворешната компанија којашто беше ангажирана во 2014 година продолжи да врши активности за телепродажба (беа воведени и проактивни активности за задржување и лојалност

на корисниците). Истата надворешна компанија ангажира луѓе за ново воспоставениот продажен канал од врата до врата.

Главните продажни канали на MKT се продажните салони. На 31 декември 2016 година имаше 36 продажни салони. Сите продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги. Вработените во продажните салони беа фокусирани на обезбедување на врвна услуга покрај продажбата. Со користење на алатките за поттикнување на продажбата тие ги постигнаа целите за продажбата за 2016 година, со главен фокус на Магента 1 и постпејд пакетите. Најголемиот дел од зделките за продажба на Магента 1 беа извршени преку продажните салони.

Презентирањето на партнерите во сопствените продажни салони продолжува и во 2016 година со имплементацијата на нова содржина на m-Walls и Window Digits. За таа цел се користеа партнерските штандови во реновираните продажни салони.

Постојниот канал на агенти за директна продажба беше заменет со канал од врата до врата во јуни 2016 година. Кадарот на овој канал беше ангажиран преку надворешна компанија со главен фокус на FTTH продажбата. Со цел да се достигне врвен квалитет во услугите, беа организирани обуки со поддршка од ДТ.

Во текот на 2016 година се користеа продажни активности кои вклучуваа испорака до дома преку телепродажба, со цел задржување на претплатниците на фиксна и мобилна телефонија.

Е-бизнис обезбеди надградена Телеком МК мобилна апликација за самоопслужување. Корисничкото искуство од мобилната верзија на www.telekom.mk беше подобро според највисоките стандарди. Каналот за онлајн продажба беше дополнително развиен со воведување на нови можности (како плаќање со поени за доверба и онлајн калкулатор за прилагодување на Магента 1 според потребите на корисниците) со што се зголемија трансакциите преку веб продавницата. Во 2016 година беа воведени неколку кампањи за онлајн продажба со цели подобрување на резултатите од онлајн продажбата. Воведовме единствено најавување (Single Sign-On) што обезбедува единствена потврда за најавување на акаунтот и модел фокусиран на корисникот за автентикација и одобрување

што овозможува непречена интеракција со сите постојни и идни Телеком апликации и е-услуги.

Уште еден канал на дистрибутивната мрежа на МКТ е соработката со дилерите. На 31 декември 2016 година, мрежата се состоеше од 6 мастер дилери со 61 продажни салони како партнери на МКТ. Поголемиот дел од продажните салони на мастер дилерите на МКТ го нудат целосното портфолио на МКТ. Во 2016 година беше воведено плаќање на сметки во сите продажни салони на мастер дилерите. Исто така, припејд ваучери се достапни во 4.015 киосци. Повеќе од 3.000 киосци вршат надолупнување на ваучери преку центарот на обработка на МКТ. Исто така во К4 2016 во мрежата беа вклучени два нови мастер дилери, еден овластен само за ваучери, а другиот за ваучери и за деловниот сегмент.

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

## Комуникациска стратегија

Стратегијата за комуникација што беше спроведена во 2016 година даде поддршка и го промовираше имиџот на компанија со најдобра мрежа како и уникатното и подобреното портфолио на услуги кои одговараат на потребите на целни групи на различни возрасти.

Кампањата за имиџ со која МКТ ја започна годината се базираше на атрибутот најдобра мрежа во Македонија, како што беше потврдено од страна на граѓаните во истражувањето за целокупната перцепција на телекомуникациските оператори. За постпејд корисниците беше спроведена кампања за новото Smart постпејд портфолио, со поголем обем на податоци и уникатна можност за пренесување на неискористениот обем на податоци. Клучното портфолио Магента1 и понатаму беше во фокусот на комуникацијата, со поедноставено и подобро портфолио и “Cool” опцијата за младите. Сите кампањи што беа спроведени во 2016 година имаа за цел зајакнување на имиџот на најдобар мрежен оператор и зголемување на свесноста за придобивките од услугите/ производите.

Со цел значително да се допире до сите целни групи, беше применета интегрирана стратегија за маркетинг комуникации со користење на достапните и соодветни канали (ТВ, радио,

печатени материјали, рекламирање надвор од домот, социјални медиуми). Сепак, во 2016 година, најсилен фокус и ангажман беше ставен на дигиталната комуникација како комуникациски тренд кој бележи забрзан развој со таргетирани дигитални кампањи за генерирање на посеопфатно допирање и ангажирање на корисниците. Со оглед на тоа дека фокусот беше ставен на дигиталните медиуми, социјалните медиуми беа каналот којшто се користеше за интеракција и ангажман на корисниците по пат на обезбедување на релевантни и автентични содржини базирани на ветувањето на брендот „Сподели доживувања“. Овој пристап има за цел да ја зголеми привлечноста и прифатливоста на брендот кај сите целни групи. МКТ беше прв оператор во Македонија што воведо Viber комуникација и прв оператор што отвори Snapchat канал. Сите активности за интегрирана комуникација имаа за цел јакнење на односот со брендот во ерата на дигиталната комуникација.

Во бизнис секторот, фокусот во комуникацијата беше ставен на зацврстувањето на имиџот на МКТ како иновативен оператор којшто нуди интегрирани комуникациски услуги со фокус на Магента1 Business портфолиото, што опфаќаат комбинација на комуникациски и иновативни услуги во еден пакет и сигурен партнер за градење на долготрајно партнерство.

Притисокот на конкуренцијата, во комбинација со заситениот телекомуникациски пазар, комплексноста на деловното окружување со поголем број и посоефицицирани кориснички сегменти, големиот број на добавувачи и сложените понуди на услуги, брзите промени во технологијата со нова технолошка парадигма чија цел е една универзална IP мрежа и платформа за обезбедување на услуги базирано на cloud, како и промените во регулативата, се само дел од предизвиците со коишто МКТ ќе се соочи во следните неколку години.



# НАЈДОБРА МРЕЖА





## НАЈДОБРА МРЕЖА

Со цел да имаме одржлив бизнис и главни извори на приходи во едно многу сложено телекомуникациско окружување, како и со цел проактивно да влијаеме на пазарните трендови со нови деловни можности, MKT се стреми да ја одржи лидерската позиција во однос на технологијата како и да осигури раст преку подобрување на услугите и иновациите со постојан развој на својата инфраструктура.

Развојот на инфраструктурата и инвестициите во технологијата треба да ги опфаќаат следниве цели/трендови: функционирање на широкопојасните услуги, платформи за обезбедување на интегрирани услуги, лидерство од аспект на ефикасност и квалитет, фактори што овозможуваат самоуслужување, cloud концепт и „виртуелна“ инфраструктура, економичност, флексибилност и реакција – намалување на времето потребно за пласирање на производи на пазарот, како и развој на компетенции.

Во текот на 2016 година, направивме значителни чекори кон остварување на нашите цели со развојот на телекомуникациската мрежа, сервисните платформи и системите за поддршка.

Со цел да се обезбеди висок квалитет на широкопојасните услуги, на пазарот на широкопојасни услуги, како и технолошко лидерство, MKT постојано инвестира во развојот на пристап до фиксна и мобилна мрежа. На крајот од 2016 година имаме инсталирано капацитети што покриваат повеќе од 147.000 поминати домови или достигнато е 26,1% покриеност на домаќинствата со FTTH во мрежата на MKT. Значителни подобрувања се направени со распространувањето на LTE, со што се достигна 60% покриеност на територијата и 80% покриеност на населението.

Покрај сеопфатното распространување на мобилен широкопојасен пристап, во текот на 2016 година, голем фокус беше ставен на квалитетот на мрежата што беше потврдено со РЗ “Best in Test” сертификатот што претставува меѓународно призната потврда за квалитетот на мобилната мрежа, како и со Националниот извештај за параметрите за квалитет на мрежата којшто го подготвува Агенцијата.

Растот на широкопојасниот пристап и постојаното зголемување на сообраќајот се поддржани со понатамошен развој на IP основна и транспортна мрежа како основа за сите услуги.

## РАЗВОЈ И МОДЕРНИЗАЦИЈА НА МРЕЖНАТА ИНФРАСТРУКТУРА ЗА БЕСПРЕКОРНА КОНЕКЦИЈА

Во 2016 година започна имплементацијата на проектот за „Модернизација на IP основна и транспортна мрежа“ што вклучува модернизација, реорганизација и проширување на сите елементи на IP основна мрежа, системите за транспорт и агрегација. MKT успеа да инсталира целосна DWDM мрежа и да ја заврши имплементацијата на IP основната мрежа на половина од територијата на Македонија. По успешниот Доказ за концептот беше извршена почетна миграција на услугите. Во областа на мобилната телефонија, беше направена софтверската надградба на MGW и SGSN со цел да се прошири поддршката на MSS и EPC. Планирани се дополнителни надградби на PGW/GGSN и MSC-BC SW и ќе се спроведат во K1 2017. Во оваа временска рамка, започнат е CUDB проект за надградба на HLR/FNR и HSS-EPC на заедничка CUDB платформа и ќе продолжи во 2017 година.

Исто така беше започнат проект за подобрување на редундантноста на транспортната мрежа базирана на градење редундантност на објектите на сите поголеми градови врз основа на 3 страна заштита на физичката и логичката патека, креирање на помали заштитни прстени со спроведување на нови оптички рути меѓу поголемите градови и воведување на 2 страна мрежна редундантност на сите останати локации на IP Основна мрежа.

Зголемениот мобилен интернет сообраќај е поддржан и со модернизацијата на решенијата за поврзување за мобилните базни станици со оптички врски или радио линкови.

Во однос на сервисните платформи, во текот на 2016 IPTV серверската платформа беше заменета и проширена со

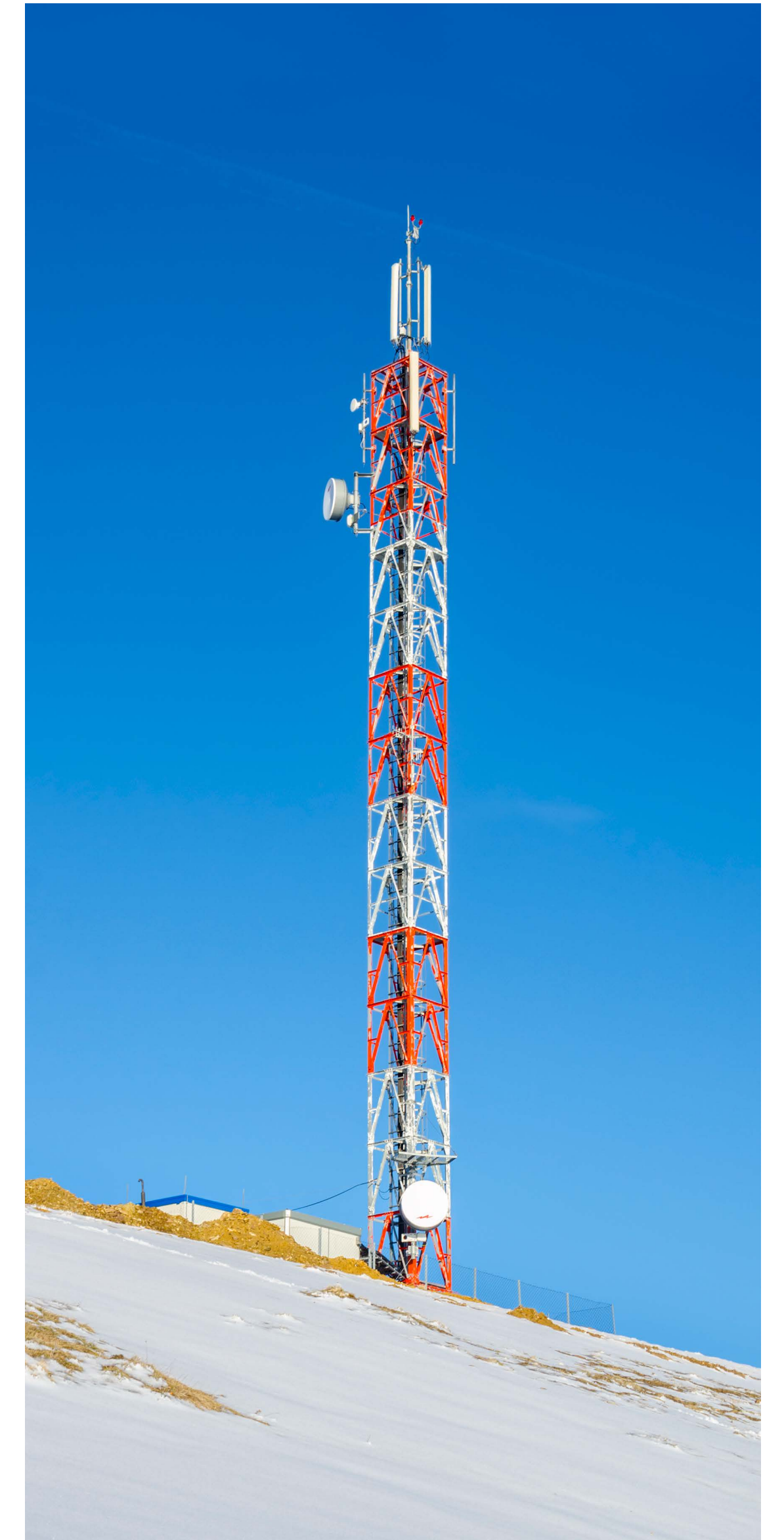
поголем капацитет за распоредување на нови средства за VoD (Видео на барање). Проектот за подобрување и проширување на IPTV Headend се базираше на заменување на уредите за кодирање со уреди со HD можности и спроведување на нов систем на управување. Беше спроведена нова OTT TV платформа и за првпат беше воведена нова услуга за Магента корисниците за да се обезбеди подобро корисничко ТВ искуство. Завршена е имплементацијата на Single Sign-On (SSO) системот што им овозможува на корисниците на MKT да се најават со едно корисничко име и лозинка и да добијат пристап до поврзаните системи. Беше имплементирано решение за Hybrid Access кое врши агрегација на опсегот на DSL и LTE преносните линкови и креира единствена, моќна широкопојасна врска меѓу мрежниот сервисен јазол и корисничката опрема за широкопојасни услуги.

Беше имплементиран нов SMS GW и беше спроведена миграција на давателите на услуги за содржини. Исто така, во текот на 2016 Starhome платформата за управување со дојдовен роаминг сообраќај беше целосно надградена. Беше извршено подобрување на постојните услуги и опции за плаќање, и беше

## НОВИ СИСТЕМИ ЗА ПОГОЛЕМА ЕФИКАСНОСТ И ВРВНА УСЛУГА

реализирана интеграција на нова банка како издавач и примач во платформата за мобилни плаќања.

Со цел да се обезбеди поголема ефикасност, подобра флексибилност и брз одговор во обезбедувањето услуги, отстранување пречки и други процеси во областа на технологијата, ние ја завршивме имплементацијата на Нова генерација OSS, Обезбедување на широкопојасни услуги (BBSA), проширување на системот за пријавување и отстранување на пречки (Trouble Ticketing (TT)).



# ИНФОРМАТИЧКА ТЕХНОЛОГИЈА



## ИНФОРМАТИЧКА ТЕХНОЛОГИЈА

Проектот за замена на постојните решенија за Interactive Voice Response (IVR) и Контакт центар со нов консолидиран систем за IVR и Контакт центар беше успешно завршен и ставен во продукција во средината на јуни 2016 година. Системот ги поврзува основните можности на кориснички услуги, наплати, поврзани интеракции и оптимизација на работна сила во едно унифицирано корпоративно решение. Новиот систем динамично ќе се прилагоди на деловните услови, ќе ја подобри продуктивноста и ќе го зголеми задоволството на корисниците преку обезбедување на богато и конзистентно корисничко искуство преку повеќе канали.

Проектот за имплементација на нов OSS систем базиран на NetCracker решение беше успешно завршен и ставен во продукција во средината на јули 2016 година, заедно со новото CRM решение за фиксни услуги. Ново имплементираните модули за обезбедување услуги, инвентар, управување со работна сила и надворешна инфраструктура (Outside Plant), нудат нови придобивки за компанијата преку:

- зголемување на автоматизацијата на процесите за обезбедување на услуги на приватни корисници во фиксна телефонија (Fixed B2C Service Fulfillment);
- подобрување на квалитетот на податоците за Инвентар преку автоматско порамнување на мрежните податоци;
- подобрување на пристапот до податоци за надворешна инфраструктура за цели на подобрување на квалитетот на податоците и новите регулативни правила и;
- подобрување на активностите, работата на работната сила и оптимизација на човечките ресурси.

Како дел од имплементацијата на новиот OSS систем, имаше големо подобрување на процесот на материјално управување преку интеграција на BSS и OSS системите со SAP системот.

Проектот за Консолидација на системите на MKT и TMMK за Data Warehouse и Business Intelligence (DWH/BI) во еден систем е во тек и е планирано да заврши во K2 2018. Новиот систем ќе врши агрегација на податоците од целокупното портфолио на компанијата и ќе ги зајакне можностите на компанијата за напредна аналитика и одлучување базирано на податоци со цел брзо да се одговори на промените на пазарот.

Покрај спроведувањето на големи трансформативни проекти ние успешно и ефикасно го поддржуваме бизнисот преку подобрување на оперативните активности и спроведување на промени во ИТ системите, како и преку ефикасна имплементација на ново портфолио во фиксната телефонија и нови Магента 1 производи.

Проектот за редицајнирање на постојниот Систем за односи со корисници врз основа SugarCRM и JBPM платформи од отворен код беше успешно завршен и ставен во продукција во средината на јули 2016 година, заедно со новиот NetCracker OSS систем за фиксни услуги. Новиот CRM систем базиран на веб заедно со 360 степени на преглед на корисникот овозможи флексибилност и брзина при опслужување на корисничките потреби во сите продажни канали и за првпат CRM системот во нашата компанија се користи за обезбедување на податочни и ИКТ производи за врвните кориснички сегменти.

Ново имплементираните модули за конфигурирање на каталогот на продажни производи овозможи флексибилност во дефинирањето на понудата на производи, како и независност од другите платформи за Билинг и Обезбедување на услуги кои работат во позадина. Во споредба со стариот систем за Односи со корисници, процесот на примање нарачи е одвоен од процесот на обезбедување

на услуги според нарачката, што овозможи флексибилност во однос на сложените процеси за обезбедување на услуги во нашата компанија. Ново дефинираните процеси за обезбедување на услуги според нарачката, што се имплементирани на JBPM платформа од отворен код

### ВРВНИ ИТ РЕШЕНИЈА ЗА ПОГОЛЕМА ПРОДУКТИВНОСТ И КОНЗИСТЕНТНО КОРИСНИЧКО ИСКУСТВО



овозможуваат полесна интеграција со други ИКТ платформи покрај NetCracker OSS системот.

Во 2017 година системот ќе биде дополнително збогатен со SFA функционалности за сегментот на Врвни корисници што ќе не доведе чекор поблиску до унифициран CRM систем за фиксни и мобилни корисници. Консолидацијата на двата системи за управување со злоупотреби по правното спојување (еден за корисниците на фиксната телефонија и еден за корисниците на мобилната телефонија) е речиси завршено. Речиси сите извори за фиксна и мобилна се споени во еден систем и има нов „увоз“ на кориснички податоци за сите претплатници на фиксна и мобилна телефонија. Миграцијата на алармите е во тек пред финалните целокупни тестирања. По завршувањето на проектот ќе има само еден Систем за управување со злоупотреби во ИТ инфраструктурата на MKT.

Проектот за консолидирање на системите за управување со приходите коишто се критични за деловното работење Net Cracker Rating&Billing Manager 5.3 и Ericson's BSCS iX R2 во еден билинг систем исто така се спроведуваше во текот на 2016 година. Целта е да се консолидираат сите деловни единици во еден билинг систем со тековното функционирање. Очекувани придобивки:

- намалување на OPEX: Договорот за поддршка со еден добавувач ќе биде раскинат. OPEX во врска со базата на податоци, хардверот и сл. може да се намали;
- искористувањето на ИТ ресурсите ќе биде многу подобро за работењето и активностите за развој;
- намалување на иден CAPEX за надградби на системите, поради тоа што само еден систем ќе биде во продукција;
- конвергираната база на податоци за корисниците дава можности за нови пакет услуги (конвергирање на фиксни-мобилни производи и услуги);
- 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 корисничките и личните податоци.

ПРЕДВОДНИЦИ НА ДИГИТАЛНАТА ЕРА

# ПАМЕТЕН ГРАД



СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА

## СМАРТ СИТИ (ПАМЕТЕН ГРАД)

Врз основа на најнапредната мрежна инфраструктура и сервисните платформи, МКТ продолжува со својата определба и со својата работа да биде лидер на пазарот во однос на иновациите и технологијата. Оваа година ја продолживме нашата успешна приказна „Паметни градови“ со надградба на системот за автоматско лоцирање на возила и електронска наплата на билети за давателите на услуги за јавен превоз во Градот Скопје. Со овој проект МКТ помага во водењето на трансформацијата на Скопје во модерен и паметен град. Како доказ за нашата посветеност и компетенции во оваа област, на Светскиот конгрес за информатичка технологија (WCIT) за 2016 година во Бразил, нашето решение за паметен јавен превоз беше наградено со WITSA Global ICT Excellence во категоријата „одржлив раст“.

Покрај овој проект, МКТ постојано разгледува и други можности во областа на Паметен град. Поконкретно, во 2016 година започнавме со демо примена на проект за паметен систем за осветлување на просториите на МКТ, со цел да покажеме дека спроведувањето на таков паметен систем за осветлување на просториите може да доведе до заштеда на трошоците за електрична енергија и одржување за градовите, и одржување на уличното осветлување согласно со стандардите.

Покрај во областа Паметен град, целосно ги истражуваме и другите деловни можности за раст и развој, во областа на финансиите, здравјето, образованието, и сл. особено со оглед на нивните деловни можности и потенцијали за раст на приходите во нашиот севкупен ICT и B2B бизнис.

МКТ како цврст подржувач на новата ера на паметен, поврзан начин на живот и работа, во 2016 година започна пилот проект и во област на Паметно училиште. Наскоро треба да се спроведе пилот проект за хибридна училишница што се однесува на имплементација на ИКТ решение за интерактивно учење на часовите и на далечина, во две средни училишта во Град Скопје. Спроведувањето на овој проект има за цел креирање на позитивна промена во начинот на образование, со

озможување на напредно, самостојно водено, колаборативно и интерактивно искуство за учење во училишница за младите. Исто така, тој има за цел да покаже како користењето на технологијата може да го поддржи квалитетот и ефикасноста на образованието, со што ќе влијае на долгорочниот развој на образовниот систем, како и на општеството и економијата.

Понатаму, искористување на потенцијалот што произлегува од проектите финансирани од ЕУ на полето на паметни решенија за Интернет на предмети (IoT), е-влада, и сл. исто така беше ставено во фокусот.

Покрај активностите за деловен развој што беа објаснети погоре, во 2016 година се фокусиравме на развој на проекти и производи за дигитализација и паметно работење на деловниот сегмент, кои сметаме дека имаат потенцијал за раст на пазарот во наредните години,

што се очекува да произлезе од предностите на ефикасноста на ИКТ во секојдневните системи и мрежи за работа, како и од транспарентноста и сигурноста на таквите решенија.

Под мотото - ИНОВАЦИСКИ СИНЕРГИИ – ПОБЕДА СО ПАРТНЕРИ, во однос на партнерствата за технологија, оваа година повторно станавме Cisco Gold и Microsoft Silver Дата Центар сертифициран партнер, и почнавме да нудиме EMC Cloud решение што е потврда за нашите компетенции во областа на технологиите за корпоративни мрежи, колаборација, мрежна безбедност и дата центри. Овие компетенции се сметаат за клучни средства кои понатаму можеме да ги искористиме во нашите активности за развој на ИКТ бизнисот.

ЈА ГРАДИМЕ ИДНИНАТА, ГО  
ОСТВАРУВАМЕ СОНОТ ЗА  
ДИГИТАЛНО ОПШТЕСТВО



# ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ



## ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ

Со цел да ја поддржime имплементацијата на Стратегијата и исполнувањето на компаниските цели, ние обезбедуваме корпоративна култура во која поединците се инспирирани да го постигнат најдоброто. Во 2016 година, бевме поставени пред предизвиците на организациски и деловни промени, кои бараа од нас да го дадеме својот максимум. За таа цел, ние сме целосно поветени на нашите вработени и на воспоставувањето на работно опкружување кое се отсликува со тимски дух, единство во обезбедувањето на квалитет на услугите и мотивација за постигнување на одлични резултати.

### Ја поддржуваме трансформацијата во согласност со динамичните промени на пазарот

Во 2016-тата година, се имплементираше проектот “Управувани услуги”, проект кој претставува промена на оперативниот модел кој може да има значително влијание врз севкупните финансиски резултати на компанијата. На одлуката и на стартоот на овој проект му претходеше долготраен процес од голема важност за МКТ и помина низ неколку клучни фази: од физибилити фаза, потоа самото објавување на повик за прибирање понуди, преку длабински анализи на условите на пазарот и процесот на селекција на заинтересираните страни, а потоа и последователните преговори со оние компании што останаа во потесен круг.

Сето ова резултираше со избор на Ериксон за партнерска компанија којашто најнапред ги понуди најдобрите услови за нашите вработени кои согласно описот на нивните работни задачи ќе станат дел од компанијата која што покажа потенцијал за развој на кариерата на колегите во домашна, регионална, но и интернационална средина.

Согласно проектот, Ериксон презема дел од оперативните активности на мобилната и фиксната мрежа, заедно со дел од вработените од Техника, пракса којашто е имплементирана во повеќе европски национални компании на ДТ, но истовремено претставува светски тренд во подобрувањето на бизнис процесите во телеком индустријата.

Областа за човечки ресурси, водејќи сметка за најдоброто решение за нашите вработени, имаше активен удел во овој процес. Имено, новата компанија целосно ги исполни



барањата на МКТ во поглед на условите на префрлање и идните професионални перспективи на нашите вработени. Најважните елементи од програмата за вработените опфаќаат гарантиран статус на вработување во текот на период од 12 месеци, атрактивни идни професионални можности и коректни опции, применливи во случај на прекин на вработувањето во текот на последователните години од договорениот период.

## Нов начин на комуникација на вработените со Областа за ЧР

Во септември 2016 година, го одбележавме стартот на **Центарот за заеднички ХР услуги HR SSC (Aramis)**. Неговиот старт ја донесе и новината дека ќе настанат промени во начинот на кој вработените во Македонски Телеком комуницираат и добиваат одредени информации од Областа на главниот директор за човечки ресурси.

Ова значи дека првичен контакт за одговор на прашањата на вработените како и администрацијата на нивните податоци се обучени Агенти од Деловните услуги на Дојче Телеком. Вработените ги контактираат одговорните агенти преку телефон или e-mail.

Вработените од Областа за човечки ресурси, напорно работеа на тоа на агентите да им ги пренесат сите свои знаења и искуства, се со цел да ги научат нашите политики и да стекнат практично познавање со цел да можат успешно да одговорат на барањата на вработените.

Конкретно, вработените се обраќаат директно до Агентите за следниве процеси:

- Администрација со податоци на вработени – промени во врска со личните податоци, како на пример доставување на боледување, известување за промена на податоци, информација за заборавена картичка за влез/излез и сл.
- Управување со барања – одговори на начесто поставуваните прашања, како на пример до кога може да се искористи преостанатиот одмор од минатата година, како се иницира Барање за прекувремена работа, која е постапката за раздолжување и сл.

Целта на овој проект е да се овозможи навремено обезбедување на услуги, зголемена ефикасност и подобар квалитет. На овој начин се добива подобрена услуга за

корисниците, а Компанијата добива сигурен и ефикасен партнер за човечки ресурси.

## Одговорно ги гледаме потребите за развој на нашите вработени

Се обидуваме да го збогатиме секојдневието на вработените и инвестираме во разни области кои се од суштинско значење за нивниот целокупен развој. Високоразвиениот систем за едукација и обука, обезбедува целосна експертиза и потенцијал за да се исполнат деловните можности во сите области на нашето работење.

## ЦЕЛОСНО ПОСВЕТЕНИ НА НАШИТЕ ВРАБОТЕНИ

### Развојни програми за менаџментот

Посветуваме развојни програми за нашите менаџери кои директно управуваат со човечките ресурси. Тие се примери на однесувањето и ја креираат нашата корпоративна култура.

Во 2016-тата продолживме со она што го започнавме во 2015 година, а тоа е реализација на нова развојна програма за раководителите, со цел да ги надополниме потребите за **развој на менаџерски вештини**. Со 46 раководители, организиравме работилници на кои работевме на развој на ефективно управување со луѓе, признавање на добро извршената работа и справување со потпросечното извршување на работата, мотивација на вработените во време на предизвици, ефективна менаџерска комуникација, како и управување со промени.

### Развојни програми за сите вработени

Креиравме неколку развојни програми кои се однесуваат како на сите вработени, така и за оние кои се во директен контакт со нашите корисници, со цел да постигнеме најдобри резултати.

Спроведовме иницијатива **Управување со проекти**, која е составена од 3 дела и тоа Обука за управување со проект, подготовка за сертификација на професионалци за управување со проект и подучување за управување со проект

на работно место. Резултатот е успешно сертифицирани 7 вработени. Понатаму, со цел да согледаме и помогнеме на реалните ситуации од секојдневното работење, 30 вработени добија можност да бидат дел од програмата за коучинг за управување со проект на работно место, составен од 6 сесии со времетраење од неколку месеци.

Годинава посветивме посебно внимание и за вработените од Областа на главниот директор за техника и ИТ. Така со цел да обезбедиме наследници за специфичните работни места, да го подобриме преносот на знаењата, како и да го подигнеме личниот и професионалниот равој на едно повисоко ниво, реализиравме **Програма за лојалност** како развојна програма за клучните експерти од оваа област. Учествуваа 20 клучни вработени, а програмата се состоеше од индивидуално и виртуелно подучување на веќе дефинирани теми за развој.

МКТ беше дел од пилот програмата на ДТ за **Skillsoft – дигитална платформа за учење**. За наредната година се планира глобално воведување на платформата во рамките на новиот интернационален модел за развој на човечките ресурси.

Продолживме и со реализација на неколку развојни програми кои се однесуваат на **вработените во директен контакт со нашите корисници**, со цел да постигнеме најдобри резултати. Приближно 90 колеги од продажната мрежа завршија обука за комуникациски и продажни вештини.

## Здравје, безбедност и благосостојба на нашите вработени

Здравјето, безбедноста и благосостојбата во рамките на нашата организација се најважни. Ние обезбедуваме здрава средина за нашите вработени преку имплементирање на политиката на Компанијата од областа на здравјето и безбедноста на вработените во согласност со најновите европски регулативи и практики. На тој начин, овозможуваме безбедна работна средина и здрави работни услови за нашите вработени.

Имајќи ја предвид природата на работниот процес, овозможуваме нашите вработени да добијат соодветен здравствен преглед, со што се грижиме за здравјето на секој поединец во Компанијата. Истовремено со цел да ја подигнеме свеста за важноста за сопственото здравје воведовме и нова бенефиција за менаџментот со **специјални проширени здравствени прегледи** за 77 менаџери.

Водиме грижа работното опкружување да биде прилагодено преку разни безбедносни мерки и стандарди, па така во 2016 година имавме успешна **ре-сертификација за усогласеност со барањата на стандардот OHSAS 18001 - Систем** за управување со здравје и безбедност на работа, каде повторно сме дел од DT Umbrella BS OHSAS 18001:2007.

## ВРАБОТЕНИТЕ СЕ ГЛАВНИОТ СТОЖЕР НА УСПЕХОТ НА КОМПАНИЈАТА!

Континуирано спроведуваме обуки и за новите вработени да се стекнат со сите потребни, специфични знаења за безбедноста и здравјето, како и да ја зголемат свесноста по овие прашања. Вработените постојано се информирани за сите најнови состојби од областа за здравјето и безбедноста преку внатрешните информативни канали.

## Веруваме дека мислењето на вработените може да направи разлика при промена на процесите

Веруваме дека вклученоста на вработените во донесување на одлуки и размена на мислења креира опкружување во кое луѓето влијаат на одлуките и на активностите на деловното работење, но и на нивните работни места и опкружување. Затоа постојано го следиме мислењето на вработените преку редовното **Истражување на Пулсот на компанијата**. Ова ни помага да ги идентификуваме трендовите и чувствата на вработените, ни покажува како вработените ги разбираат процесите во компанијата, особено во време на трансформација и се идентификуваат силните и слабите страни во областите каде треба да се спроведат дополнителни мерки за подобрување.



# ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ



## ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ

Општествената одговорност станува сè позначајна за успешното работење на претпријатијата, како во глобални рамки, така и во Македонија. Македонски Телеком како еден од најзначајните играчи во македонското деловно опкружување има одговорност не само да постави високи стандарди или да се издвои од останатите правни субјекти, туку пред сè да биде движечка сила во развојот на општеството.

Како пионери во делот на општествената одговорност, нашата мисија не е само да се грижиме за своите вработени, туку истовремено да го збогатуваме и унапредуваме квалитетот на животот на сите граѓани во државата, како и да вложуваме во заедницата со што ја подобруваме средината во којашто делуваме. Затоа, континуирано со години наназад поддржуваме значајни културни и спортски настани, донираме и инвестираме во образованието, здравството, социјалната и детската заштита, притоа промовирајќи ги универзално прифатените вредности за општествена одговорност.

Спортот, музиката и културата се трите главни столбови на стратегијата за спонзорства на Македонски Телеком.

Па така, со нашата поддршка, го подигнавме спортот на повисоко ниво, продолжувајќи ја соработката во 2016 година

со нашиот најдобар ракометен и фудбалски клуб „Вардар“, а останавме и натаму генерален спонзор на Бизнис лигата во мал фудбал. Како поддржувачи на спортот, одлучивме Националната арена „Филип II“ да се ребрендира во „Телеком Арена“. Со потпишувањето на Договорот за соработка со Акционерското друштво за изградба и стопанисување со станбен и деловен простор, Македонски Телеком покажа дека националната арена добива сигурен и доверлив деловен партнер во иднина. Стадионот во Градскиот парк е импресивен објект и препознатлив белег на градот Скопје и околината. Па затоа, нашата поддршка не само што ќе обезбеди промоција на Телеком Арената во

### ПОСВЕТЕНИ НА ОПШТЕСТВЕНИОТ НАПРЕДОК И БЛАГОСОСТОЈБА

пошироки рамки по теркот на светски познатите стадиони, но и дополнително ќе го поттикнеме здравиот начин на живот и развојот на спортски дух кај граѓаните во државата.

Традиционално го поддржавме Охридскиот пливачки маратон кој што прерасна во врвна спортска манифестација, Скопскиот маратон, Македонската тениска федерација, Кошаркарскиот клуб МЗТ Скопје како и хуманитарниот велеслалом кој што се одржува во Маврово. Освен во спортот, постојано инвестираме и во музиката, како еден од најзначаните општествени сегменти. Веќе со години наназад сме партнери на далеку препознатливиот и единствен Скопски џез фестивал, како и на детските музички фестивали како што се Златно славејче, Поточиња, Гроздоберче и детскиот фестивал на албански песни „Виножито“. Ја зајакнавме и продолживме нашата поддршка со музичките звезди Калиопи, Каролина, Елена Ристеска и Адријан Гаџа.

Несебично вложуваме и во културата. Меѓу позначајните настани ги издвојуваме Охридското лето, манифестација на која што сме пријатели долги години наназад, потоа Романот на годината кој што го организира „Утрински весник“, манифестацијата „Види музика, слушни слика, добиј книга“, а традиционални поддржувачи сме и на „Баскерфест“, на Македонската опера и балет, „Инвестицискиот самит Македонија 2025“ како и на „AllWeb настанот“. Дадовме поддршка на проекти од јавен интерес во областа на

меѓународната соработка како што се „Националниот ден на Р. Унгарија“ и „Денот на независноста на Америка“.

Бевме партнери и на традиционалните албански манифестации во Република Македонија: „Златна мравка“, „Звуците на чаршијата“, „Ансамблот Ибе Паликуќи“, „Тетовско културно лето“. Како еден од најголемите донатори, ја продолживме соработката

и бевме дел од кампањата „Напред розово 2016-чекори против рак на дојка“ во организација на „Борка“.

Македонски Телеком во насока на својата стратегија за поврзани живот и работа, ги поддржува проектите за поддршка

и развој на дигиталното општество и унапредувањето на животот и образованието на младите. Па така, дониравме за целосна реконструкција и обновување на интернет училищата и читалната во Студентскиот Дом Скопје со комплетно нова техничка опрема (компјутери, принтери, скенери и телевизори со интернет конекција) со што студентите добија современо катче за учење, информирање и дружење.

На крај, треба да истакнеме дека како компанија први обезбедивме финансиска поддршка и помош на настраданото население од поплавата во Скопје. Ги организиравме и вработените кои што преку доброволна акција донираа најнеопходни средства со цел населението полесно да ја надмине кризата која ги погоди, но се вклучија дури и во расчистување на теренот за санирање на катастрофалните последици од невремето коешто се случи на почетокот на август. Ја покажавме хуманоста не само како компанија, туку докажавме дека нашите вработени го негуваат духот за помош секогаш кога е најпотребно!

## ФОНДАЦИЈА „ТЕЛЕКОМ ЗА МАКЕДОНИЈА“

Од 2016 година функционира само една Фондација „Телеком за Македонија“. Главен фокус на Фондацијата останува ист: помош на децата од ранливите категории, како и развој на информатичкото општество и еднаква вклученост на сите чинители. На овој начин, компанијата се стреми да овозможи поквалитетен живот во заедницата во којашто делува.

## Работилници на тема „Blockchain“ технологија

Експерти од IBM, една од најголемите технолошки компании во светот одржаа три работилници на тема “Blockchain” технологија, први од ваков вид во регионот. Работилниците, организирани од Фондацијата „Телеком за Македонија“ беа посетени од преку 100 учесници од македонските ИКТ компании, ИТ експерти од јавните институции, како и професори, асистенти и студенти од ИКТ факултетите на државните универзитети.



Учесниците на работилниците имаа единствена можност да се запознаат со новата „Blockchain“ технологија која се смета дека ќе биде револуционерна исто како и самиот Интернет и дека во следниот период масовно ќе почне да се користи и постепено да ги заменува актуелните ИТ архитектури и процеси. Се смета за револуционерна технологија, еднакво како што беше интернетот пред неколку години и се работи за сосема нов начин на процесирање на дигитални трансакции, преку користење на т.н. децентрализирана база на податоци и дистрибуирано процесирање кое се врши на стотици компјутери. Сите овие машини чуваат трага од секоја трансакција, така што не постои можност за било какви промени отпосле, што гарантира исклучително висока безбедност и доверливост на трансакциите, како и голема брзина на процесирањето.

Технологијата во следните неколку години се очекува да почне широко да се применува во сите сектори, почнувајќи од финансискиот, преку трговијата, па сè до владините електронски услуги. Од овие причини, работилниците организирани со поддршка на Фондацијата „Телеком за Македонија“ беа од исклучителна важност со цел македонските ИТ експерти да ја запознаат пред истата да стане светски тренд.

## Јуниорска балканска олимпијада по информатика

Овој врвен натпревар во програмирање, којшто се одржа од 17 до 21 септември обедини девет земји учеснички и вкупно 39 учесници јуниори до 15 годишна возраст. На настанот беа прогласени најдобрите натпреварувачи, меѓу кои беа и претставниците на Македонија – Марко Чаласан го освои сребрениот медал, а бронзени медали освоија Јосиф Тепеѓозов, Андреј Величковски, Даријан Шекеров, Филип Шијаков и Мила Косева. Со златни медали се закитија претставници на Молдавија, Бугарија и Романија.



Јуниорската балканска олимпијада по информатика, се оддржа по десетти пат со учество на членки на Балканската иницијатива: Македонија, Кипар, Романија, Молдавија, Грција, Србија, Босна и Херцеговина, Бугарија и Словенија.

Фондацијата „Телеком за Македонија“ ја поддржа манифестацијата и беше домаќин на свеченото затворање и доделување на медалите на оваа јубилејна Олимпијада.

## Броеви за донација

Телефонските броеви за донации значат единствен спас за многу луѓе, кои веруваат во несебичната помош на граѓаните. Па така, во 2016 броевите за донации беа наменети 57 пати, од кои 51 за физички и 6 за правни лица.

## Sea Hero Quest: Потрага по спас за човековиот мозок

Во Мај 2016 година ДТ ја промовираше играта Sea Hero за мобилни телефони за да ги зајакне истражувањата за деменција. После шест месеци, првичните резултати покажаа дека дигитализацијата не ги подобрува само основните истражувања, туку исто така помага во откривање на болеста во рана фаза. Досега 2.8 милиони луѓе во 193 држави ја играле играта, вклучително и од Македонија. Над 20.000 граѓани од Македонија ја симнале Sea Hero Quest, учествувајќи на тој начин во најголемото истражување во историјата досега направено за деменцијата.

Доколку се користеа застарените-конвенционалните методи, на научниците ќе им беа потребни неколку децени за да ги соберат податоците во лабораторија. Покрај тоа, играта создаде глобална база на податоци за прв пат кои што ќе им овозможат на научниците да изведат стандардизирани податоци за просторната свест од луѓето од сите возрасти и пол - основа за најголемата студија во светот за истражување на деменција.

Претходно, научниците претпоставуваа дека способноста за ориентација опаѓа само со напредната возраст. Анализата на податоците од играта, сепак, покажува дека способноста за ориентација почнува да се влошува кај луѓето на возраст од 19 години. И кога ќе почне, влошувањето обично продолжува низ животот.

Идентификување на деменцијата во порана фаза, пред пациентите да имаат проблеми со меморијата, ќе биде пресвртница. Собраните податоци во играта, исто така, ќе овозможи да се воведат повеќе таргетирани терапии.

Анонимните податоци од играта се чуваат во центарот за податоци со висока безбедност во Минхен, каде што е достапен на истражувачите. Оттука, можеме да бидеме горди дека Sea Hero Quest не е само игра којашто е забавна за играње, туку има хумана цел и ќе им помогне на научниците да најдат лек, односно спас за деменцијата.



# НАГРАДИ И ПРИЗНАНИЈА 2016



## НАГРАДИ И ПРИЗНАНИЈА

### WITSA награда за проектот „Паметен град“

Македонски Телеком доби престижна награда за проектот „Паметен град“ (Smart City) од Светската алијанса за информативни технологии и услуги - WITSA. Високото признание на светско ниво е врачено на свечена церемонија во рамките на Светскиот конгрес за информативна технологија којшто се одржа во градот Бразилија (Бразил) од 03 до 05 октомври.



Наградата за проектот „Паметен град“ Македонски Телеком е добиена во категоријата Решение за одржлив раст или

Sustainable growth. Во оваа категорија беа номинирани решенија кои промовираат одржлив економски раст, којшто се дефинира како способност за подобрување на финансиската и социјалната состојба во државата. Проектот „Паметен град“ се номинираше за овогодинешните WITSA награди, како едно од петте победнички решенија на локалниот натпревар којшто го организираше македонската ИКТ Комора - MACIT.

**ДОБРАТА ИДЕЈА НЕ  
ПОЗНАВА ГРАНИЦИ, ТАА  
СЕ ВРЕДНУВА НАСЕКАДЕ  
ВО СВЕТОТ!**

Со помош на иновативниот пристап на Македонски Телеком преку проектот „Паметен град“ се имплементираше современ интегриран систем за автоматска локација на возилата и електронска наплата во јавниот градски превоз, со единствена централна база на податоци која овозможува следење во реално време на сообраќајната мрежа и движењето на патниците, како и контрола и регулација на транспортната услуга. Станува збор за прв проект со којшто Македонски Телеком ја започна трансформацијата на Скопје во модерен и паметен град, по примерот на светските метрополи. На тој начин се унапреди квалитетот на јавниот сообраќај, обезбеден е побрз и поефикасен превоз за граѓаните и туристите во главниот град, зголемувајќи ја при тоа атрактивноста на јавниот превоз на долг рок. „Паметен град“ не претставува само проект за подобрување на квалитетот на автобуски превоз, туку почеток на ера на Интернет на нештата во Македонија.

Водени од нашиот иновативен дух ја трансформиравме нашата метропола во модерен и паметен град, следејќи го чекорот на големите светски метрополи. Македонски Телеком цврсто верува во новата, растечка ера на паметна поврзана технологија која што е во ставена во функција на модерниот град на живеење. Потенцијалите за паметен град се големи, а ние и натаму ќе бидеме фокусирани на ставање на модерната технологија во унапредување на нашето живеење. Затоа

наградата добиена на Светскиот конгрес WITSA претставува потврда дека се движиме во вистинска насока.

Светската алијанса за информативна технологија и услуги (WITSA), водечки конзорциум на членовите на Здружението од ИКТ индустријата од над 80 земји ширум светот е основана во 1978 година. Членовите на WITSA претставуваат повеќе од 90 проценти од светскиот ИКТ пазар. На WITSA конгресот, којшто се одржува на секои две години, се доделуваат ИКТ награди на организации кои што презентираат исклучителни ИТ достигнувања на глобално ниво.

### Телеком продавницата во ГТЦ повторно со награда

Телеком продавницата во ГТЦ во Скопје по втор пат доби награда за најдобар трговски објект. Оваа продавница одговори на сите високи критериуми на тајните купувачи од агенцијата на Град Скопје и SWOT Research и го освои првото место во категоријата „Компјутерска, аудио, аудио - видео и телекомуникациска опрема“.



Оваа награда е признание за досегашниот труд и одличен однос на целиот тим кон корисниците. Признанието дојде во вистински момент како круна на напорите во остварувањето на зацртаните компаниски цели за 2016 година. Тимот од Телеком продавницата во ГТЦ, заедно со претпоставените и колегите од Маркетинг, со исклучителна посветеност придонесоа за успехот на продавницата. Наградата, секако претставува поттик

**ЗАДОВОЛСТВОТО НА  
КОРИСНИЦИТЕ Е НАШАТА  
НАЈГОЛЕМАТА НАГРАДА**

целиот тим да продолжи со добрата работа, но воедно е мотив и следната година да се зачува првото место.

Македонски Телеком како кориснички ориентирана компанија постојано го подобрува своето портфолио, коешто пак, е креирано токму од потребите и барањата на корисниците кои знаат што сакаат и не прават никакви компромиси.

Се разбира, покрај одличното портфолио и иновативните услуги и решенија, дефинитивно, она што нè издвојува од конкуренцијата се извонредните односи кои ги имаме со нашите корисници. Салонот во ГТЦ изгледа речиси беспрекорно, опремен со најнова технологија за која се задолжени голем број колеги, коишто исто така со својата позадинска работа даваат огромен придонес сè да функционира во најдобар ред.





# СТРАТЕГИЈА ЗА 2017

## РАСТ И ПРОМЕНИ!

Минатата година ја стартувавме со долгорочната Стратешка програма „GO DIGITAL“, зголемувајќи ја дигиталната интеракција со нашите корисници и претворајќи го автобускиот превоз во главниот град во „паметен“.

Згора на сè, во 2016 година по повеќегодишен негативен тренд, успеавме да ги стабилизираме приходите.

И сега, природно, време е за РАСТ. Време е за поголеми, позитивни, ПРОМЕНИ!

За да РАСТЕМЕ, потребно е да се МЕНУВАМЕ. Потребно е да ја шириме и јакнеме новата **Дигитална култура** и да креираме **Развојна свест**.

### Области на развој:

- Освојување на домаќинствата со Magenta 1
- Пробивање на пазарот на Деловни корисници со FMCC
- ICT и Smart решенија

Македонски Телеком секогаш се стреми да биде водечки телекомуникациски оператор кој го поставува патот за развојот на новото дигитално општество во Македонија.

# ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

ЗА ГОДИНАТА КОЈАШТО ЗАВРШУВА НА  
31 ДЕКЕМВРИ 2016

СО ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР





## Извештај на независниот ревизор

До Управниот Одбор и Акционерите на Македонски Телеком АД - Скопје

Ние извршивме ревизија на приложените финансиски извештаи на Македонски Телеком АД - Скопје („Друштвото“), кои што ги вклучуваат извештај за финансиската состојба заклучно со 31 декември 2016 година, како и извештај за сеопфатна добивка, извештаи за промени во главнината и паричните текови за годината којашто завршува тогаш, и белешките, кои се состојат од преглед на значајните сметководствени политики и други објаснувачки информации.

## Одговорност на менаџментот за финансиските извештаи

Менаџментот е одговорен за подготвувањето и објективното презентирање на овие финансиски извештаи во согласност со Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување, и интерната контрола којашто е релевантна за подготвувањето на 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 Стандарди за ревизија прифатени во Република Македонија. 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, финансиските извештаи ја прикажуваат објективно, во сите материјални аспекти, финансиската состојба на Друштвото заклучно со 31 декември 2016 година, резултатите од работењето, како и паричните текови за годината којашто завршува тогаш во согласност со Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување.

*PricewaterhouseCoopers Revizija Doo*

ПРАЈСВОТЕРХАУСКУПЕРС РЕВИЗИЈА ДОО Скопје

Скопје

17 февруари 2017 година



## Извештај за финансиската состојба

Во илјади денари	Белешка	На 31 декември		Во илјади денари	Белешка	На 31 декември	
		2016	2015			2016	2015
<b>Средства</b>				<b>Обврски</b>			
<b>Тековни средства</b>				<b>Тековни обврски</b>			
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	5	941.022	1.550.123	Обврски кон добавувачи и останати обврски	13	4.338.917	4.782.086
Депозити во банки	6	178.457	-	Обврски за данок на добивка		20.088	-
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	3.342.231	3.469.621	Обврски за останати даноци	8	39.255	65.547
Побарувања за данок на добивка		-	12.647	Резервирања за обврски и плаќања	15	165.994	164.788
Побарувања за останати даноци	8	12.845	12.581	<b>Вкупно тековни обврски</b>		<b>4.564.254</b>	<b>5.012.421</b>
Залихи	9	438.320	418.124	<b>Нетековни обврски</b>			
		<b>4.912.875</b>	<b>5.463.096</b>	Останати обврски	13	168.621	391.403
Средства расположливи за продажба	10	3.296	61.778	Одложени даночни обврски	14	151.595	175.557
<b>Вкупно тековни средства</b>		<b>4.916.171</b>	<b>5.524.874</b>	Резервирања за обврски и плаќања	15	65.808	67.991
<b>Нетековни средства</b>				<b>Вкупно нетековни обврски</b>		<b>386.024</b>	<b>634.951</b>
Недвижности, постројки и опрема	11	12.497.665	13.053.012	<b>Вкупно обврски</b>		<b>4.950.278</b>	<b>5.647.372</b>
Аванси за недвижности, постројки и опрема		2.784	2.959	<b>Капитал</b>			
Нематеријални средства	12	2.321.148	2.237.522	Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	346.043	407.520	Премија за издавање акции		540.659	540.659
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата		60.366	47.987	Сопствени акции		(3.738.358)	(3.738.358)
Останати нетековни средства		612	6.750	Останати резерви		958.389	1.237.534
<b>Вкупно нетековни средства</b>		<b>15.228.618</b>	<b>15.755.750</b>	Акумулирана добивка		7.849.933	8.009.529
<b>Вкупно средства</b>		<b>20.144.789</b>	<b>21.280.624</b>	<b>Вкупно капитал</b>	16	<b>15.194.511</b>	<b>15.633.252</b>
				<b>Вкупно капитал и обврски</b>		<b>20.144.789</b>	<b>21.280.624</b>

Овие финансиски извештаи беа одобрени од страна на раководството на Македонски Телеком АД - Скопје на 17 февруари 2017 година, и се предмет на разгледување и одобрување од Одборот на директори на 23 февруари 2017 година и од акционерите на денот кој дополнително ќе се одреди.

Андреас Маиерхофер  
Главен извршен директор

Жарко Луковски  
Главен оперативен директор

Славко Пројкоски  
Главен директор за финансии

Горан Тиловски  
Директор за сметководство и даноци  
Овластен сметководител  
Рег. Бр. 0105436

## Извештај за сеопфатна добивка

Во илјади денари	Белешка	За годината завршена на 31 декември	
		2016	2015
<b>Приходи</b>	17	10.557.595	10.671.045
Амортизација		(2.540.576)	(2.678.301)
Трошоци за вработените	18	(1.424.049)	(1.219.485)
Плаќања кон останати оператори		(1.043.572)	(1.031.341)
Останати расходи од работењето	19	(4.344.422)	(4.376.789)
<b>Трошоци од работењето</b>		<b>(9.352.619)</b>	<b>(9.305.916)</b>
Останати оперативни приходи	20	40.617	71.670
<b>Оперативна добивка</b>		<b>1.245.593</b>	<b>1.436.799</b>
Расходи од финансирање	21	(62.373)	(63.458)
Приходи од финансирање	22	40.094	47.929
<b>Расходи од финансирање - нето</b>		<b>(22.279)</b>	<b>(15.529)</b>
<b>Добивка пред оданочување</b>		<b>1.223.314</b>	<b>1.421.270</b>
Данок на добивка	23	(187.372)	(178.555)
<b>Добивка за годината</b>		<b>1.035.942</b>	<b>1.242.715</b>
<b>Вкупна сеопфатна добивка за годината</b>		<b>1.035.942</b>	<b>1.242.715</b>
<b>Информација за заработката по акција:</b>			
Обична и разводнета заработка по акција (во денари)		12,01	14,41

## Извештај за парични текови

Во илјади денари	Белешка	За годината завршена на 31 декември	
		2016	2015
<b>Оперативни активности</b>			
Нето добивка пред оданочување		1.223.314	1.421.270
Корекции за:			
Амортизација		2.540.576	2.678.301
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	19	(444)	2.474
Добивка од промена на објективната вредност на финансиските средства	22	(7.254)	(8.750)
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања	19	58.025	77.789
Нето зголемување на резервирања	15	14.174	24.836
Нето добивка од продажба на недвижности, постројки и опрема	20	(14.017)	(54.253)
Приходи од дивиденди	22	(2.841)	-
Расходи од камати	21	48.252	48.625
Приходи од камати	22	(15.693)	(34.546)
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		(12.321)	(3.293)
<b>Парични средства добиени од работењето пред промената во обртниот капитал</b>		<b>3.831.771</b>	<b>4.152.453</b>
(Зголемување)/намалување на залихите		(19.752)	23.667
Намалување/(зголемување) на побарувањата		119.175	(189.033)
Зголемување на обврските		78.631	82.593
<b>Парични средства добиени од работењето</b>		<b>4.009.825</b>	<b>4.069.680</b>
Платени камати		(33.642)	(15.797)
Платени даноци		(178.602)	(393.658)
<b>Паричен тек добиен од оперативни активности</b>		<b>3.797.581</b>	<b>3.660.225</b>
<b>Инвестициони активности</b>			
Набавка на недвижности, постројки и опрема		(1.541.714)	(1.446.518)
Набавка на нематеријални средства		(453.989)	(476.678)
Наплатени заеми		12.416	16.692
Приливи по основ на депозити во банки		-	1.413.360
Одливи по основ на депозити во банки		(178.457)	-
Приливи од дивиденди		2.841	-
Приливи од продажба на недвижности, постројки и опрема		40.500	100.844
Примени камати		15.693	39.862
<b>Паричен тек користен во инвестициони активности</b>		<b>(2.102.710)</b>	<b>(352.438)</b>
<b>Финансиски активности</b>			
Исплата на дивиденди		(1.954.519)	(3.023.410)
Исплата на останати финансиски обврски		(361.774)	(187.565)
<b>Паричен тек користен во финансиски активности</b>		<b>(2.316.293)</b>	<b>(3.210.975)</b>
Нето (намалување)/зголемување на паричните средства и еквиваленти на паричните средства		(621.422)	96.812
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		1.550.123	1.450.018
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		12.321	3.293
<b>Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември</b>	5	<b>941.022</b>	<b>1.550.123</b>

## Извештај за промени во главнината

Во илјади денари

	Белешка	Акционерски капитал	Премија од издавање акции	Сопствени акции	Останати резерви	Акумулирана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2015		9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	10.270.331	17.894.054
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	1.242.715	1.242.715
Трансакции со сопствениците во нивното својство на сопственици (исплатена дивиденда)		-	-	-	-	(3.503.517)	(3.503.517)
Состојба на 31 декември 2015	16	9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	8.009.529	15.633.252
Состојба на 1 јануари 2016		9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	8.009.529	15.633.252
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	1.035.942	1.035.942
Трансакции со сопствениците во нивното својство на сопственици (исплатена дивиденда)		-	-	-	-	(1.474.683)	(1.474.683)
Transfer (see note 2.12 and 16.2)		-	-	-	(279.145)	279.145	-
Состојба на 31 декември 2016	16	9.583.888	540.659	(3.738.358)	958.389	7.849.933	15.194.511

# 1. ОПШТИ ИНФОРМАЦИИ

## 1.1. За Друштвото

Овие финансиски извештаи се однесуваат на друштвото Македонски Телеком АД – Скопје.

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

Непосредно матично друштво на Друштвото е АД Камениост Комуникации Скопје, во сопственост на Маѓар Телеком АД регистрирано во Унгарија. Основно матично друштво е Дојче Телеком АД регистрирано во Сојузна Република Германија.

На 31 октомври 2013 година склучена е Спогодба за присоединување на Т-Мобиле Македонија (во понатамошниот текст: ТММК), како друштво што се присоединува, кон Друштвото, како друштво што презема. Спогодбата за присоединување е изменета со Анекс кон истата склучен на 20 април 2015 година. ТММК како подружница во целосна сопственост на Друштвото се консолидираше заклучно со 2014 година.

Согласно Спогодбата за присоединување и Анексот кон истата, а и врз основа на одредбите од Законот за трговски друштва, 31 декември 2014 година е определен како датум од кога сите зделки на ТММК, од сметководствена гледна точка ќе се сметаат како да се извршени за сметка на Друштвото. Соодветно, од 1 јануари 2015 година сметководствената евиденција и за ТММК и за Друштвото ќе ја води само Друштвото.

Согласно Спогодбата за присоединување и Анексот кон истата, кои беа прифатени и потврдени од страна на Собранијата на Друштвото и на ТММК на седниците одржани на 17 јуни 2015 година, деловните активности на ТММК престанаа заклучно со 30 јуни 2015 година, кога и ова друштво беше избришано од Централниот Регистар. Со бришењето од Централниот регистар, ТММК престана да постои како правно лице без да се спроведе ликвидација.

Со престанокот на ТММК, имотот и обврските на ТММК се пренесоа на Друштвото по пат на универзален пренос на целиот имот и обврски (актива и пасива).

Телекомуникацискиот сектор во Македонија е регулиран со Законот за електронски комуникации (ЗЕК) кој е донесен во март 2014 година (Службен весник бр. 39 од 28 февруари 2014 година) како примарно законодавство и правилници како секундарно законодавство.

Од јуни 2013 година, Друштвото е котирано на Македонската берза на хартии од вредност (Берзата) на сегментот задолжителната котација и известува кон Берзата согласно промените во Законот за хартии од вредност во 2013 година. Во согласност со правилата за котација на Берзата, Друштвото има постојани обврски за известување поврзани со деловното работењето и капиталот, значајни промени во финансиската состојба, дивидендниот календар, промена во процентот на акции во посед на јавноста (доколку истиот се намали под 1%) и промени за значителни удели над 5%. Дополнително, Друштвото има посебни обврски за објавување, кои се состојат од различни финансиски информации, вклучувајќи финансиски извештаи (тримесечни, полугодишни и годишни), како и јавен повик за одржување на акционерско собрание (АС), сите измени и дополнување на агендата за АС и објавување на одредени усвоени одлуки од АС. Пред јуни 2013 година, Друштвото известуваше кон Комисијата за хартии од вредност на Република Македонија како акционерско друштво со посебни обврски за известување.

Регистрирана адреса на Друштвото е ул. „Кеј 13 Ноември“ бр. 6, 1000 Скопје, Република Македонија. Просечниот број на вработени во Друштвото врз основа на часови на работа во текот на 2016 година беше 1.162 (2015: 1.335).

## 1.2. Регулаторно опкружување – мобилна линија

На 5 септември 2008 година, Агенцијата за електронски комуникации (Агенција), по службена должност, достави известување до ТММК за оние јавни електронски комуникациски мрежи и/или услуги коишто им се распределени според Договорите за концесија. Лиценцата за радио фреквенции коишто ја користи ТММК со ширина на опсегот од 25 MHz во опсегот од GSM 900, беше исто така издадена во форма регулирана од ЗЕК со период на важност до 5 септември 2018 година, а која може да се обнови за дополнителен период од 20 години согласно ЗЕК. Како резултат на промените во подзаконските акти, беше отворен

опсег од 900 MHz за UMTS (Универзален систем за мобилни телекомуникации) технологијата и врз основа на барањето на ТММК, лиценцата за радиофреквенција беше изменета за да може овие фреквенции да бидат достапни за GSM (Глобален систем за мобилни комуникации) и UMTS технологијата.

По анализата на пазарот за големопродажба „Услуги за терминирање на повици во јавните мобилни комуникациски мрежи“, Агенцијата во 2007 година донесе одлука со која на ТММК и беше доделен ЗПМ (Значителен играч на пазарот) статусот на овој пазар. Регулирањето на цените на овој релевантен пазар продолжува како што Агенцијата спроведува повремени анализи на пазарот и ги ажурира моделите за регулирање на цени. Тековната стапка за терминирање на повици е сразмерна за двата мобилни оператори: Друштвото и ОНЕ.Вип Операторот.

Во 2008 година беше објавена одлука за доделување на три 3G лиценци. Важноста на лиценцата трае 10 години, односно до 17 декември 2018 година, со можност за нејзино продолжување до 20 години согласно ЗЕК.

Во 2010 година, ТММК беше назначен со ЗПМ статус на пазарот за големопродажба „Пристап и потекло на повик на јавниот пазар мобилни комуникации“. Врз основа на одлука на Агенцијата, во 2010 година објавената Референта понуда за пристап на ТММК се состоеше од следниве регулирани услуги:

- започнување на повик за Мобилен виртуелен мрежен оператор (MVNO),
- започнување на повик за национален роаминг оператор,
- потекло на СМС за MVNO и
- потекло на СМС за национален роаминг оператор.

Не постои втор круг на анализа на овој пазар уште од 2010 година, а исто така нема ни MVNO ниту пак национален роаминг оператор за мрежата на ТММК. MVNO, Албафон хостиран на мрежата на ОНЕ влезе на македонскиот пазар и започна со своето комерцијално работење во 2013 година. MVNO, Албафон ги прекина своите операции во јуни 2015 година.

Во 2011, Агенцијата ја објави конечната анализа на пазарот за големопродажба „СМС терминирање во јавните мобилни комуникациски мрежи“ и во мај 2011 година на сите 3 мобилни оператори им беше даден ЗПМ статус на овој релевантен пазар. Во јули 2011 година RIO беа одобрени од страна на Агенцијата со регулирана цена за терминирање на СМС сразмерна за сите 3 оператори, а притоа остана иста како и пред регулирањето.

На 19 декември 2014 година, беа донесени дополнувања на ЗЕК во Службен весник бр. 188. Една од најважните измени беше имплементирана со член 75-а, со кој се регулираат цените на меѓународниот роаминг. Според овој член, Агенцијата има право со Одлуката да ги одреди максималните цени за услугите коишто се нудат на корисниците на роаминг од земјите со кои Република Македонија склучила договор за намалување на цените на роаминг услугите во јавните мобилни комуникациски мрежи, на реципрочна основа, коишто не може да бидат повисоки од цените за истите услуги во ЕУ. Во период од 3 години од 2015 година, цените ќе се намалуваат до утврдениот максимум.

Директорот на Агенцијата донесе Одлука на 10 декември 2014 година за вредноста на точките за пресметка на годишниот надоместок за користење на радиофреквенциите (РФ). Вредноста на точките е 0,8 Евра што значи дека сите годишни надоместоци за радиофреквенции се намалени за 20% од 1 јануари 2015 година во споредба со претходната вредност. Равенките за пресметка на годишните надоместоци за РФ се утврдени во релевантниот правилник.

Процедурата за аукција склучена во август 2013 година го додели целиот 790 - 862 MHz опсег заедно со неназначениот спектар во опсегот од 1740 – 1880 MHz за LTE (Долгорочна еволуција) технологијата во јавен тендер. Секој од трите македонски мобилни оператори имаат добиено LTE радиофреквенциска лиценца од 2x10 MHz во опсегот од 800 MHz и 2x15 MHz во опсегот од 1800 MHz. Секоја лиценца е добиена за еднократен надоместок од 10,3 милиони Евра. Важноста на лиценцата трае 20 години, односно до 1 декември 2033 година, со можност за нејзино продолжување за период од 20 години согласно ЗЕК.

Во 2013 година, Агенцијата ја спроведе втората анализа на пазарот за големопродажба за терминирање на СМС и во октомври 2013 година беше отворена јавна дебата за предложените нови регулирани цени сразмерни за сите 3 оператори и 75% под тековната цена. По завршувањето на јавната дебата, Агенцијата ја поддржа својата позиција за намалување на регулираната големопродажна цена за терминирање на СМС до 75% за сите 3 оператори и цената стана полноважечка од 1 јануари 2014 година.

Во 2013 година, ТММК беше назначена како ЗПМ на релевантниот пазар за големопродажба „Услуги за

терминирање на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација“ од страна на Агенцијата. Врз основа на одлуката на Агенцијата, RIO на ТММК беше изменет со вклучување на оваа услуга.

Новиот ЗЕК беше донесен на 5 март 2014 година. ЗЕК е усогласен со регулативната рамка за електронски комуникации на ЕУ од 2009 година. Процесот на усогласување на постојната споредна легислатива со новиот ЗЕК беше спроведен во текот на 2014 година.

Во 2014 година, по своја сопствена одлука ТММК врати 5 MHz од спектарот кој го поседува во опсегот од 2100 MHz, затоа што ТММК сеуште не го искористила овој дел од назначувањето во 2008 година и не планира да го искористи истиот тој дел во иднина.

Во октомври 2014 година, ВИП операторот, подружница на Групацијата Телеком Австрија и ОНЕ, подружница на Телеком Словенија прогласија спојување на нивните бизниси во Македонија коишто се состојат од мобилна, фиксна телефонија, Интернет и пренос на аудиовизуелна содржина. Органот за конкуренција го одобри таквото спојување на 8 јули 2015 година и на 2 октомври 2015 година ВИП операторот се спои со ОНЕ.

По новите пазарни анализи на релевантниот пазар за мобилен пристап (регулатива за MVNO и национален роаминг), во април 2016 година, Агенцијата донесе Одлука за ЗПМ статус на Друштвото и Оне.ВИП.

Регулативни мерки наложени од страна на Агенцијата: заедничко доминирање од страна на Оне.ВИП и Друштвото, при што истите мерки важат и за двата оператори:

- обврска за мобилен пристап за сите MVNO хибридни видови (вклучително и Препродавач),
- цена базирана на трошок за Целосен MVNO,
- малопродажба минус (-35%) за Препродавачот,
- обврска за пристап до ММС услуги и мобилни податоци врз основа на технолошка неутралност (вклучувајќи и 4Г пристап).

Во јули 2016 година, Друштвото објави нова референтна понуда за пристап и услуги во согласност со регулативата.

MVNO, Луса-mobile хостиран на мрежата на Оне.ВИП, влезе на македонскиот пазар и започна со комерцијално работење во јули 2016 година. Исполнувањето на сите MVNO обврски од страна на Луса-mobile сè уште е под истрага од страна

на Комисијата за заштита на конкуренцијата (по службена должност).

Агенцијата ја анализираше ефикасната употреба на радиофреквенциите доделени на операторите. Укинувањето на радиофреквенцијата на Оне.ВИП од 900 & 1800 MHz се очекува од март 2017. Овие радиофреквенции ќе бидат предмет на јавен тендер којшто е веќе најавен во годишната програма на Агенцијата за 2017 година со можност за нов MNO и/или MВМО. Сепак, Оне.ВИП ќе има конкурентна предност поради значителниот износ (20 MHz) на спектар на опсег од 800 MHz.

### 1.3. Регулаторно опкружување – фиксна линија

Во април 2012 година, Агенцијата објави општа Регулаторна стратегија за периодот од наредните 5 години (2012-2016 година). Официјалниот документ е со наслов „Петгодишна регулаторна стратегија на АЕК“. Главните фокуси на стратегијата се: унапредување на регулирањето на големопродажни и малопродажни услуги, воведување на методологија на чисти долгорочни инкрементални трошоци (LRIC) за фиксните и мобилните говорни услуги, СМС и слично, регулирање на Следната генерација на пристап (NGA) и Оптика до домот (FTTH) во согласност со препораката за NGA и рифарминг и распределба на фреквенции за 4G услуги.

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 методологијата за истиснување на конкуренцијата со цени. Овие активности резултираа со намалување на цените на некои големопродажни и малопродажни услуги на Друштвото. 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 (завршување и започнување), Разврзан пристап до локална јамка (ULL), битстрим пристап и изнајмување на линии на големо (WLR).

Во текот на изминатите 2 години, следејќи ја ЕУ, на некои пазари започна пазарен тренд на дерегулација: дерегулација

на сегментот на водови на изнајмени линии и изоставување на регулирање на Ethernet услугите за изнајмени линии; укинување на регулативата за минимален пакет на изнајмени линии (малопродажба); укинување на обврските за WLR (Изнајмување на линии на големо); полесно регулирање на малопродажбата на традиционалните фиксни говорни услуги. Друштвото има обврска за цени базирани на трошоци за регулираните големопродажни услуги, користејќи ја методологијата на Долгорочни инкрементални трошоците (LRIC). Во август 2012 година, Агенцијата ги објави нацрт резултатите од сопствениот развиен LRIC Bottom-up модел 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 на тоа, 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 придружни средства (водови и неискористени оптички влакна). Новите надоместоци беа имплементирани од 1 февруари 2013 година. Агенцијата исто така ги одобри Референтните понуди за големопродажни дигитални изнајмени линии (WS DLL), локален битстрим пристап и минимален пакет на изнајмени линии и имплементирани се новите изменети методологии за пресметка на цените (во зависност од должината). Надоместоците за WS DLL и локален битстрим пристап беа намалени од 1 декември 2012 година, а надоместоците за минимален пакет на изнајмени линии од 1 јануари 2013 година.

Агенцијата ги одобри новите цени за услугите за изнајмување на водови на 18 јануари 2013 година. Агенцијата ги утврди цените според LRIC методологијата. Одобрените цени се повеќе од двојно намалени во однос на претходните цени утврдени од Друштвото.

Правилникот за физички пристап беше изменет и дополнет во април 2015, а од јуни 2015 референтната понуда за пристап на Друштвото е усогласена со измените во Правилникот.

На почетокот на 2015 беше спроведено регулирањето на пристапот до оптика, со регулатива за Локален битстрим пристап преку NGA на ниво 3 и 4 и VULA (Виртуелен разврзан локален пристап) на ниво 2. Воведувањето на нови технологии

објавено од страна на Друштвото за малопродажните корисници ќе доведе до воведување на нови големопродажни производи за пристап и реформулирање на регулативните обврски.

Врз основа на оперативниот план на Агенцијата за 2016, би можело да се очекува дополнително регулирање на IMS (OTT) услугите.

Во средината на 2016, обврската за интерконекција преку IP (по извршувањето на миграција од PSTN кон IMS) беше продолжена најдоцна до средината на 2017 за сите оператори коишто имаат интерконекција со Друштвото, и до крајот на 2017 за интерконекција помеѓу мобилни или алтернативни оператори. На почетокот на 2017 се очекува намалување на фиксната терминална такса, како резултат на завршената миграција кон само една национална точка на интерконекција со сите домашни оператори.

Во јуни 2013 година, Агенцијата го најави почетокот на првата анализа на големопродажниот пазар 13 (Пренос на радиодифузни содржини на крајните корисници). IP MATERIO беше доставена за одобрување до Агенцијата во октомври 2013 година на иницијатива на Друштвото, во согласност со заклучокот од анализите на пазарот за поднесување на измени на MATERIO со опис и услови за IP интерконекција. На 27 декември 2013 година Друштвото доби одлука за одобрување на IP MATERIO. При процесот на одобрување беа направени дополнителни измени (беа вклучени нови цени за интерконекција базирани на „Top down LRIC“ моделот за формирање на трошоци). Има нови цени за завршување на повици во нормални и евтини тарифи. Измените во IP MATERIO стапија во сила на 1 јануари 2014 година. Цените за регионална и локална терминација ќе постојат додека не се исклучи последната Time division multiplexing (TDM) централа.

Финалниот документ за анализа на пазарот за широкопојасни услуги (Пазар 8) беше објавен на 1 август 2014 година. За прв пат Агенцијата наметна регулирање на пристапот до широкопојасни услуги преку оптичка пристапна мрежа. Сите постојни обврски за бакарната мрежа остануваат непроменети. Сите обврски се однесуваат само за Друштвото како оператор со ЗПМ на пазарот за широкопојасни услуги.

Во декември 2014 година, Агенцијата донесе одлука за назначување на Друштвото за оператор со ЗПМ на Пазар 8.

Третата анализа на пазарите 9 и 10 (Сегменти за терминирање и пренос на изнајмени линии и пазар 8 (Пристап до услуги со широк опсег – битстрим пристап) беше завршена во ноември 2014 година. Како резултат на анализата, на пазарите 9 и 10 сегментите за терминирање и пренос на изнајмени линии беа дерегулирани, а на пазар 8 беа вклучени регулативи за производи на Друштвото базирани на оптика. Во декември 2014 година, Агенцијата донесе одлука за назначување на Друштвото за оператор со ЗПМ на пазар 9 – Терминирани сегменти на изнајмени линии во географската област на Република Македонија.

Во декември 2014 година, Агенцијата донесе одлука за назначување на Друштвото за оператор со ЗПМ на пазар 1 – Пристап на јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници, вклучувајќи ги и сите видови на неутрални мрежни технологии.

Релевантниот малопродажен Пазар 3 (Минимален пакет за изнајмени линии) беше дерегулиран во март 2016 година.

Според Правилникот за техничките услови и градежната инфраструктура (од 15 јули 2014 година), Друштвото е обврзано да ја гради својата инфраструктура под земја во урбаните области со повеќе од 15.000 жители за објекти за колективно домување со повеќе од осум станови. Друштвото има обврска за Дигитална агенда за покривање на 100% и 50% од сите македонски домаќинства со брзина на широкопојасен интернет соодветно од 30 Mbps и 100 Mbps, со технолошки неутрална основа до крајот на 2020 година.

Измените и дополнувањата од септември 2016 година со нова обврска за регистрирање на новите и постојните електронски мрежи (АТЛАС) се однесуваат на заедничкото градење и користење на мрежи, намалена обврска за подземни мрежи околу административни, образовни, културни и верски објекти коишто би требало да се спроведат само во урбаните области од градовите со повеќе од 15.000 жители, модифицирана Дигитална агенда за податоци за мрежно покритие на активни и пасивни пристапни линии и нова обврска за Агенцијата да ги објавува примените извештаи во врска со мерењата на сегментот на оптичката магистрална мрежа од страна на сите оператори.

Анализите на Агенцијата за малопродажниот фиксен пазар се објавени и, врз основа на иницијативите на Друштвото,

Агенцијата најави дерегулација на малопродажните фиксни услуги.

Агенцијата издаде решение за рефундирање на Друштвото за нето трошокот за обврската за „Универзална услуга“ (USO) за 2015 година, по релевантниот поднесок на Друштвото во 2016 година.

Тендерот за давател на USO е објавен и еден од главните критериуми е задолжителниот износ за рефундирање. Друштвото подготвува предлог за своето учество во тендерот имајќи ги предвид следните елементи:

- Износ за рефундирање за фиксен пристап и пристап на хендикепирани лица (говорни услуги и интернет од најмалку 2Mbit/s)
- Износ за рефундирање за јавни телефонски говорници и целосен телефонски именик и информации.

Тендерот за USO давател е завршен и понудите се објавени, Друштвото и РЗ Инфомедиа (телефонски именик) се единствените понудувачи и тие го добија тендерот.

#### 1.4. Истрага за одредени договори за консултантски услуги

На 13 февруари 2006 година, Маѓар Телеком АД, доминантниот сопственик на Друштвото, (преку Каменимост Комуникации АД – Скопје, мнозински акционер на Друштвото), објави дека е вршена истрага на 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 го ангажираше 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 на 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, а коишто беа претходно обелоденети, 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 американскиот Закон за спречување на корумпирано однесување во странство (ФЦПА). 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. Во 29 декември 2011 година, Маѓар Телеком објави дека 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 ги објави клучните услови од спогодбата со МП и КХВ на 29 декември 2011 година. Поконкретно, Маѓар Телеком објави дека склучил договор за одложено гонење за период од две години (ДОГ) со МП. ДОГ истече на 5 јануари 2014 година, а врз основа на барањето на МП доставено во согласност со ДОГ, Окружниот суд на САД за Источната област на Вирџинија, на 5 февруари 2014 година, ги отфрли обвиненијата против Маѓар Телеком.

Во врска со локалната истрага од страна на државните органи во Македонија, а во однос на претходно обелоденетата информација во Финансиските извештаи на Друштвото за претходните години, кривичната постапка во основниот суд е во тек.

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

## 2. ЗНАЧАЈНИ СМЕТКОВОДСТВЕНИ ПОЛИТИКИ

Основните сметководствени политики усвоени во подготвувањето на овие 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

Финансиските извештаи на Друштвото се изготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување (МСФИ).

Финансиските 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 оценките и претпоставките се значајни во однос на финансиските извештаи се прикажани во белешка 4. Фактичките резултати може да се разликуваат од тие проценки.

#### 2.1.1. Стандарди, измени и толкувања ефективни и прифатени од Друштвото во 2016 година:

- Друштвото нема прифатено стандарди, измени и толкувања во 2016 година кои се значајни во однос на финансиските извештаи.

#### 2.1.2. Стандарди, измени и толкувања кои сè уште не се ефективни и за кои не е извршено предвремено прифаќање од страна на Друштвото

- МСФИ 9 Финансиски инструменти. Стандардот се однесува на класификација, мерење и депризнавање на финансиските средства и обврски и воведува нови правила за сметководство за хеџинг. Во декември 2011, ноември 2013 и јули 2014 година, Меѓународниот одбор за сметководствени стандарди (ОМСС) направи измени на стандардот со цел воведување на дополнителни промени во

правилата за класификација и мерење и воведо нов модел за оштетување, исто така. Со овие последни измени се комплетира новиот стандард за финансиски инструменти. Примената на новиот стандард и неговите измени се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2018 година. Дозволена е негова примена и порано. Усвојувањето на новиот стандард и неговите измени најверојатно ќе резултира со измени во финансиските извештаи на Друштвото, чијшто точен степен го анализираме во моментот.

- МСФИ 15 Приходи од договори со корисници. Основниот принцип на новиот стандард е компаниите да го признаваат приходот за да се отслика трансферот на стоки или услуги до корисниците во износи кои го рефлектираат надоместокот (односно, плаќањето) на кој Друштвото очекува да има право за размена на тие стоки или услуги. Новиот стандард исто така ќе резултира со зголемени обелоденувања за приходот, ќе обезбеди упатство за трансакциите кои претходно не беа адресирани сеопфатно (на пример, приход од услуги и измени на договори) и ново упатство за аранжмани со повеќе елементи. Усвојувањето на новиот стандард ќе резултира со значителни промени во финансиските извештаи на Друштвото, првенствено во однос на времето на признавање на приходот и во однос на капитализацијата на трошоците за склучување на договор со корисник и трошоците за исполнување на договорот. Времето за признавање на приходот и класификацијата на нашите приходи, било како приходи од услуги или опрема, ќе бидат засегнати како резултат на алоцирањето на надоместокот во аранжмани со повеќе елементи и веќе нема да бидат засегнати од методологијата на горна граница на ограничување. Имајќи ги во предвид сегашните модели на деловно работење, влијанието од примената на новиот стандард се очекува да резултира во алокација на повеќе приходи однапред. Нашето работење и поврзаните системи се сложени и моментално проценетото време и напори кои се неопходни за развој и имплементација на сметководствени политики, проценки, расудувања и процеси за исполнување на новиот стандард се очекува да опфатат значителен временски период. Како резултат на тоа, во моментот не е возможно да се направат разумни квантитативни проценки на ефектите од новиот стандард. Примената на новиот стандард се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2018 година. Дозволена е негова примена и порано.

- МСФИ 16 Наеми. МСФИ 16 бара од субјектите кога истите се наематели: да ги признаваат изнајмените средства и обврските за наемнина во извештајот за финансиската состојба, првично измерени според сегашната вредност на неизбежните плаќања за наемот (вклучувајќи ги плаќањата поврзани со инфлацијата) и плаќања кои можат да се направат во алтернативни периоди ако за наемателите разумно е сигурно дека ќе ја искористат опцијата за продолжување на наемот, да ја признаваат амортизацијата на изнајмените средства и каматата на обврските за наемнина во текот на периодот на наемнина и да ги одвојат вкупниот износ на исплатените парични средства во основен дел (презентиран во рамките на финансиските активности) и каматата (презентирана во рамките на оперативните активности) во извештајот за паричните текови. Како резултат на тоа, најзначајното влијание од МСФИ 16 ќе биде зголемување на изнајмените средства и обврските за наемнина, чијшто обем ќе треба да се утврди по темелна анализа. Друштвото во главно изнајмува локации, покриви, простор на антени и кули, продажни салони кои ќе бидат афектирани од новиот стандард. Детали за наемите и останати превземени обврски на Друштвото се обелоденети во белешка 26. На страната на наемодавателот (продажба), ќе треба да го анализираме степенот до кој аранжманите со повеќе елементи со вклучени наеми можат да бидат засегнати од ревидираната дефиниција на наеми. Освен тоа, не очекуваме значително влијание врз финансиските извештаи на Друштвото во овој момент, бидејќи самото сметководство на наемодавателот не се менува значително со воведувањето на МСФИ 16. Од субјектот се бара да го примени МСФИ 16 за годишни периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2019 година и дозволено е новиот Стандард за наеми да се примени порано, доколку субјектот го применува исто така и МСФИ 15 Приходи од договори со корисници на или пред датумот на предвремена примена.

## 2.2. Трансакции во странска валута

### 2.2.1. Функционална и презентациска валута

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

### 2.2.2. Трансакции и салда

Трансакциите во странска валута се искажуваат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата. Монетарните средства и обврски деноминирани 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 деноминирани во странска валута се претвораат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата.

Девизните средства со кои што работи Друштвото се претежно евра (ЕУР) и американски долари (УСД).

Официјалните курсеви важечки на 31 декември беа како што следи:

	2016 МКД	2015 МКД
1 УСД	58,33	56,37
1 ЕУР	61,48	61,59

## 2.3. 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 Друштвото 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 Друштвото 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.

Објективната вредност на финансиските инструменти кои се тргуваат е одредена повикувајќи се на нивната пазарна цена на

крајот на известувачкиот период. Ова е најчесто применливо за финансиски средства по објективна вредност преку добивка или загуба.

Објективната вредност на останатите финансиски инструменти кои не се тргуваат на активен пазар се одредува преку користење на техниката на вреднување на дисконтирани парични текови. Очекуваните парични приливи и одливи се дисконтираат по пазарна каматна стапка.

Објективната вредност на долгорочните финансиски обврски е исто така одредена со користење на техниката на вреднување на дисконтирани парични текови. Очекуваните парични приливи и одливи се дисконтираат по пазарна каматна стапка.

Претпоставките кои се применети во пресметките на објективна вредност се предмет на неизвесности. Промените во претпоставките кои се применети во пресметките може да имаат влијание на сегашните вредности, објективните вредности и/или паричните текови што произлегуваат од финансиските инструменти. Анализата на сензитивност поврзана со финансиските инструменти на Друштвото се дадени во белешка 3.

### 2.3.1. Финансиски средства

Друштвото ги класификува финансиските средства во следниве категории:

- финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата
- заеми и побарувања
- 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 Друштвото презело 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 за годината.

На секој датум на извештајот за финансиска состојба, Друштвото 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 депривација на финансиското средство, кога нето сегашната вредност (вклучувајќи и било какви загуби од оштетување) се депривација од извештајот за финансиска состојба. Добивките или загубите при депривацијата се пресметуваат како разлика помеѓу приливите од продажба и нето сегашната вредност којашто е депривација.

Финансиските средства престануваат да се признаваат (депривација) кога правото да се примаат парични приливи од инвестицијата е истечено или пренесено и Друштвото 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 одлуки за набавка и продажба врз основа на нивната објективна вредност во согласност со стратегијата за инвестирање на Друштвото 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 Друштвото 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 тековни 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 над 3 месеци
- побарувања од купувачите
- побарувања од и заеми на трети лица
- заеми за вработени
- останати побарувања

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 парични средства во благајна, парични средства во банка, 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 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 Друштвото нема да може да ги наплати сите доспеани износи согласно основниот договор. Значајните финансиски потешкотии

на должникот, веројатноста дека ќе влезе во стечај или финансиска реорганизација и задоцнетото плаќање како и наплатата 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 Друштвото за групна проценка за оштетување се базира на старосната структура на побарувањата поради големиот број на релативно слични видови на купувачи.

За најголемите купувачи, странските купувачи, за корисниците на интерконекциски услуги, како и за купувачи кои се во процес на ликвидација или стечај, исправката е пресметана на индивидуална основа. Индивидуално вреднување исто така се врши во посебни 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. Износот 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 користи на вработени, и ја намалува категоријата Заеми за вработени. Каматите од дадените заеми пресметани по методот на ефективна камата се признаваат како финансиски приходи, додека однапред платените користи на вработените се амортизираат како Трошоци за вработените рамномерно за времетраењето на заемот.

Загубите од исправката на вредноста 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 Друштвото 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.

Друштвото 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 Останата сеопфатна добивка во Добивката или загубата и секоја останата разлика е исто така признаена во Добивката или загубата (Финансиски приходи). Загубите поради оштетување признаени 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 приходи).

### 2.3.2. 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.

## 2.4. 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 вклучува 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).

## 2.5. Средства наменети за продажба

Средствата се класифицираат како средства наменети за продажба доколку повеќе не се потребни за идното работење на Друштвото, доколку се идентификувани за продажба и се очекува дека ќе бидат продадени во наредните 12 месеци. Овие средства се прикажани по пониската 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.

## 2.6. Недвижности, постројки и опрема

Недвижностите, постројките и опремата се прикажуваат по набавна вредност намалена за акумулираната амортизација и загубите од оштетување (види белешка 2.8).

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 демотирање и отстранување на средството, како и за обновување на просторот (реставрација) на кој средството е лоцирано исто така се вклучени во набавната вредност ако стекнатата обврска може да биде признаена како резервирање согласно МСС 37- Резервирања, неизвесни обврски и неизвесни средства.

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

Во 2011 година беше донесен Закон за постапување со нелегално изградени објекти, според кој Друштвото 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. Друштвото ги капитализира овие издатоци при нивното настанување. Издатоците што се капитализирани се вклучени во рамките на Недвижности, постројки и опрема (види белешка 11).

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 Друштвото 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/ трошоци).

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:

	2016 Години	2015 Години
Згради	20-40	20-40
Надземни и кабелски линии	20-25	20-25
Телефонски централи	7-10	7-10
Базни станици	10	10
Компјутери	4	4
Мебел и друга канцелариска опрема	4-10	4-10
Возила	4-10	4-10
Останато	2-15	2-15

## 2.7. Нематеријални средства

Нематеријалните средства набавени од Друштвото се искажани по набавна вредност намалена за акумулираната амортизација и загубите од оштетување (види белешка 2.8).

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. Нови софтверски модули, кои не може да се користат независно од постоечкиот софтвер (верзии), туку комбинирани со функционалностите на основната верзија и се

имплементации на подобрен софтвер, кои се карактеризираат со систематски надградби, ревизии или проширувања на претходните верзии на постоечкиот софтвер претставуваат последователни трошоци за претходната верзија и се капитализираат доколку тие ги исполнуваат критериумите за капитализација, односно, доколку се совпаѓаат со креирањето на дополнителни функционалности. Како резултат на тоа, трошоците за верзиите се капитализираат како дел од основната верзија и се амортизираат заедно со остатокот од сегашната вредност во текот на преостанатиот корисен век на основниот софтвер. Ако постојат индикации дека софтверот ќе се користи подолго од тековниот корисен век како резултат на дополнително капитализирани трошоци, корисниот век на основната верзија на софтверот се ревидира, и доколку е применливо се продолжува.

Основните активности на Друштвото се во областа на фиксната и мобилната телефонија во Македонија. Вообичаено, за овие активности потребно е стекнување на лиценци/права на користење на радиофреквенции, кои најчесто содржат иницијални надоместоци и годишни надоместоци. За секоја стекната лиценца/право на користење на радиофреквенција, Друштвото проценува дали износот на идните годишни надоместоци може веродостојно да се измери на почетокот на периодот на важност на лиценцата. Доколку Друштвото процени дека износот на идните годишни надоместоци може веродостојно да се измери, сегашната вредност на идните годишни надоместоци се капитализира како дел од набавната вредност на лиценцата, во спротивно ваквите надоместоци се признаваат како трошоци (Останати расходи од работењето) во периодот за кој се однесуваат.

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).

Права за емитување на телевизиски содржини се капитализираат како нематеријални средства ако сите од наведените услови се остварени: сигурноста на испораката на содржината, нераскинлив рок на договорот од најмалку 12 месеци и тоа дека набавната вредност на правата може со сигурност да се процени. Финансиските обврски кои

произлегуваат од капитализираните права за емитување на телевизиски содржини се признаваат во извештајот за финансиската состојба како останати финансиски обврски. Амортизирањето на дисконтот се признава како Расходи од камати и се признаваат во категоријата Расходи од финансирање. Соодветно, одливот на парични средства по овој основ се признаваат како парични текови од финансиски активности.

Проценетиот корисен век е како што следи:

	2016 Години	2015 Години
Софтвер и лиценци	2-5	2-5
Концесија	18	18
3G и 2G лиценци	10	10
4G лиценца	20	20

Амортизацијата на нематеријалните средства се признава во добивката или загубата на праволиниска основа во текот на проценетиот корисен век на траење на нематеријалните средства. Нематеријалните средства се амортизираат од датумот од кој се расположливи за употреба. Корисниот век на нематеријалните средства се ревидира, и се коригира ако е потребно, најмалку еднаш годишно (види белешка 12).

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.

## 2.8. Оштетување на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните средства

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

Средствата кои се предмет на амортизација се проценуваат за 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.

## 2.9. Резервирања и неизвесни обврски

Резервирањата се признаваат кога Друштвото 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 пондериран 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.

## 2.10. Акционерски капитал

Обичните акции се класифицирани во акционерскиот капитал.

## 2.11. Сопствени акции

Кога Друштвото купува сопствени акции, износот кој е платен, вклучувајќи ги и директните променливи трошоци (намалени за данок на добивка), е намален од запишаниот капитал на акционерите како сопствени акции се додека акциите не се отповикани или повторно издадени. Кога сопствените акции повторно се издаваат состојбата на сопствени акции се намалува за вредноста по која што се купени акциите, а се зголемува капиталот, додека добивката или загубата се признаваат во капиталот (Задржана добивка). Трансакциите поврзани со сопствените акции се евидентираат на денот на трансакцијата.

## 2.12. Останати резерви

Согласно локалната законска регулатива, Друштвото беше обврзано да издвојува минимум 15 проценти од нето добивката за годината како законска резерва се додека резервите не достигнат износ кој е еднаков на една петтина од основната главнина. Со измените на Законот за трговски друштва во сила од 1 јануари 2013 година Друштвото е обврзано да издвојува минимум 5 проценти од нето добивката за годината според локалните општоприфатени сметководствени принципи, како законска резерва се додека резервите не достигнат износ кој е еднаков на една десеттина од основната главнина. Овие резерви се наменети за покривање на загуби и не се распределуваат на акционерите, освен во случај на банкротирање на Друштвото.

## 2.13. Приходи

Приходите од дадени услуги и продажба на опрема (види белешка 17), се прикажани намалени за ДДВ и попусти. 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 Друштвото сите останати специфични критериуми за признавање од МСС 18 за продажбата на производи и давањето на услуги се исполнети за давањето на секоја од услугите на Друштвото и продажбата на производи.

На купувачите на Друштвото им се доделуваат поени за лојалност (кредитни поени) врз основа на користењето на услугите на Друштвото, 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 Друштвото. 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.

### 2.13.1. 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 вообичаено вклучуваат продажба на опрема, месечна претплата и реализиран говорен, интернет, податочен или мултимедијален сообраќај. Друштвото 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 Друштвото признава приход за сите овие елементи користејќи го методот на остаточна вредност при што вредноста земена во предвид за алоцирање на поодделните елементи е еднаква на вкупната вредност земена во предвид минус објективната вредност на неискористените елементи.

Друштвото им овозможува на купувачите теснопојасен и широкопојасен пристап до неговата 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 Друштвото, Друштвото 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 (дојдовен) сообраќај се признаваат во периодот на користење на мрежата. Дел од приходите најчесто се плаќаат на други оператори (интерконекиии) 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 финансиски извештаи бидејќи Друштвото 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.

### 2.13.2. 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 извештајот за финансиската состојба како Побарувања од купувачи и останати побарувања.

## 2.14. Користи за вработените

### 2.14.1. Пензиски и останати краткорочни обврски кон вработените

Друштвото 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. Друштвото 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 Друштвото и во согласност со историските податоци вработените ги користат нивните годишни одмори во рамките на едногодишниот законски рок. Друштвото не работи со ниедна друга пензиска програма или план за пост пензиски користи и според тоа нема никаква обврска во однос на пензиите. Друштвото има договорна обврска да им исплати на вработените три просечни плати во Република Македонија на денот на нивното пензионирање според Колективниот договор меѓу Друштвото и Синдикатот на вработените во Друштвото за кои е признаена соодветна обврска во финансиските извештаи, мерена

според сегашната вредност на три просечни плати 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, Друштвото нема обврска да обезбедува понатамошни користи на тековните и поранешните работници.

### 2.14.2. Бонус планови

Друштвото признава обврски и трошоци за бонуси земајќи ги во предвид финансиските и оперативните резултати. Друштвото признава резервирања кога е обврзано со договор или кога има практика во минатото која резултирала во конструктивна обврска.

### 2.14.3. 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. Друштвото 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 Друштвото понуди опција на вработените за доброволно прекинување на работниот однос.

## 2.15. Маркетинг трошоци

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

## 2.16. Даноци

### 2.16.1. Данок на добивка

Во јануари 2014 година беше изменет Законот за данок на добивка со што данокот на добивка се плаќа во моментот на распределување на дивидендата без оглед на сопственичката структура. Во согласност со овие измени коишто се применливи од јануари 2014 година, данокот на добивка во Македонија

повеќе ги нема карактеристиките на даноците по задршка. Последователно, во согласност со МСС 12, данокот на добивка којшто произлегува од исплата на дивиденди беше прикажан како обврска и трошок во периодот во кој беа објавени дивидендите, без оглед на фактичкиот датум на исплата или периодите за кои истите биле исплатени.

На 1 август 2014 година стапи на сила закон за данок на добивка кој се применува од 1 јануари 2015 година за нето добивката за 2014 година, со кој основницата за пресметка на данокот на добивка е префрлена од концептот на “распределување” на добивката на добивка пред оданочување. Во согласност со одредбите на законот, даночната основница е добивката којашто е остварена во текот на фискалната година зголемена за непризнаените трошоци и намалена за даночно ослободените приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10%. Во согласност со овие измени данок на добивка за годината беше пресметан и евидентиран во Извештајот за сеопфатна добивка.

#### 2.16.2. Одложен данок

На 1 август 2014 година стапи на сила нов закон за данок на добивка кој ќе се применува од 1 јануари 2015 година за нето добивката за 2014 година, со кои основницата за пресметка данокот на добивка е префрлена од концептот на “распределување” на добивката на добивка пред оданочување. Во согласност со одредбите на новиот закон, даночната основница е добивката којашто е остварена во текот на фискалната година зголемена за непризнаените трошоци и намалена за признаените приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10%.

Во согласност со новиот закон за данок на добивка, беше пресметан одложен данок и прикажан во извештајот за сеопфатна добивка.

Одложениот данок се признава според методот на обврски во финансиските извештаи, за износот на привремените разлики помеѓу сегашната вредност на средствата и обврските за цели на финансиско известување и вредноста користена за даночни цели. Одложен данок не се пресметува доколку произлегува од иницијално признавање на средство или обврска од трансакција, која не е деловна комбинација и која во времето на признавање нема влијание ниту врз сметководствената ниту врз

даночната добивка. Одложениот данок е пресметан користејќи ја стапката на данокот на добивка која е донесена или значително донесена на денот на финансиските извештаи и се очекува да е применлива кога одложените даночни средства се реализирани или кога одложените даночни обврски се платени.

Одложени даночни средства се признаваат кога постои веројатност дека идни оданочиви добивки (или поврат на одложени даночни обврски) ќе настанат, во кој случај тие средства ќе може да се искористат.

Побарувањата и обврските од одложени даноци на добивка се пребиваат кога има законско право за пребивање на тековни даночни средства со тековни даночни обврски и кога побарувањата и обврските од одложените даноци од добивка се поврзани со даноци на добивка кои се наплатуваат од страна на истата даночна власт од даночен ентитет или различни даночни ентитети кога постои намера салдата да се исплатат на нето основа.

## 2.17. Наеми

### 2.17.1. Оперативен наем - Друштвото како наемодавател

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

### 2.17.2. Оперативен наем - Друштвото како наемател

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

## 2.18. 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.

## 2.19. Дистрибуција на дивиденда

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

## 2.20. Сегменти

Оперативните сегменти на Друштвото се базираат на деловните сегменти, деловен, резиденцијален, големопродажен сегмент и останато, што е во согласност со интерните извештаи доставени до главните извршни носители на одлуки, Главниот извршен директор (ГИД) и Главен оперативен директор (ГОД), кои добиваат совети од Менаџмент Колегиум на Друштвото (МК) на Друштвото. ГИД и ГОД се одговорни за алокација на ресурсите, и оценување на остварувањата на оперативните сегменти. Сметководствените политики и принципите на мерење на оперативните сегменти се исти со тие на Друштвото, опишани во делот Значајни сметководствени политики (види белешка 2). Во финансиските извештаи известувањето за сегментите на Друштвото се врши на начин којшто е конзистентен со интерното известување.

Приходите на оперативните сегменти вклучуваат приходи од надворешни корисници и нема внатрешен приход генериран од останатите сегменти.

Резултатите на Оперативните сегменти ГИД, ГОД и Менаџмент Колегиумот ги надгледуваат преку Директна маргина која е дефинирана од страна на Друштвото како приходи намалени за директни трошоци намалени за исправката на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања

ГИД, ГОД и МК не ги надгледуваат средствата и обврските на ниво на сегменти.

## 2.21. Споредбени информации

Со цел да се одржи конзистентност со прикажувањето во тековната година одредени ставки може да се рекласифицирани за цели на споредливост. Нема материјални промени направени за цели на споредливост, освен детално опишаните во соодветните белешки, доколку постојат.

# 3. УПРАВУВАЊЕ СО ФИНАНСИСКИОТ РИЗИК

## 3.1. Финансиски фактори на ризик

Друштвото 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 останата сеопфатна добивка. Во основа Друштвото е изложено на кредитен ризик поврзан со неговите финансиски средства и ризици од движењето на курсевите, каматните стапки и пазарните цени, кои влијаат на објективната вредност и/или паричните текови што произлегуваат од финансиските средства и обврски. Управувањето со финансискиот ризик има за цел да ги ограничи овие пазарни и кредитни 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 и резервите на Друштвото.

### 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 Друштвото се во денари, функционалната валута на Друштвото е денарот, и како резултат на тоа целта на Друштвото 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 варијабли на ризикот врз добивката или загубата и акционерскиот капитал. Периодичните влијанија се утврдуваат со поврзување на хипотетичните промени во варијаблите 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 за да ја одразуваат тековната економска ситуација.

а) Валутен ризик

Функционална валута на Друштвото е македонскиот денар.

Изложеноста на валутен ризик на Друштвото 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. Друштвото 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. Друштвото управува со изложеноста на ризик од курсни стапки од нето обврски преку одржување на повисок износ на депозити во ЕУР.

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

На 31 декември 2016 година, доколку МКД би бил 1% послаб или посилен во споредба со ЕУР, на нето основа добивката би била пониска или повисока за МКД 14.509 илјади, соодветно. На 31 декември 2015 година, доколку МКД би бил 1% послаб или посилен во споредба со ЕУР, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 5.937 илјади, соодветно. На 31 декември 2016 година, доколку МКД би бил 10% послаб или посилен во споредба со УСД, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 31.865 илјади соодветно. На 31 декември 2015 година, доколку МКД би бил 10% послаб или посилен во споредба со УСД, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 17.741 илјади соодветно.

б) Каматен ризик

Каматниот ризик е ризик дека објективната вредност или идните парични текови на финансискиот инструмент ќе се променат 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.

Друштвото 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 Друштвото 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.

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

На 31 декември 2016 година, Друштвото имаше депозити (вклучувајќи и депозити по видување) и парични средства во банки во износ од МКД 1.111.256 илјади, при што пораст од 1% на пазарните каматни стапки ќе предизвикало зголемување (ceteris paribus) од приближно МКД 11.113 илјади на каматата која се добива на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата. На 31 декември 2015 година, Друштвото имаше депозити по видување и парични средства во банки во износ од МКД 1.545.106 илјади, при што пораст од 1% на пазарните каматни стапки ќе предизвикало зголемување (ceteris paribus) од приближно МКД 15.451 илјади на каматата која се добива на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата.

в) Друг ценовен ризик

Инвестициите на Друштвото 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 Друштвото, 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 варијаблите на ризикот влијаат на цената на финансиските инструменти. На 31 декември 2016 година и 31 декември 2015 година Друштвото има инвестиции кои би можеле да бидат засегнати од варијаблите на ризикот како што се берзанските цени.

На 31 декември 2016 година Друштвото има МКД 60.366 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 12.073 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 2015 година изнесува МКД 47.987 илјади, при што пораст од 20% на пазарните цени би предизвикал (ceteris paribus) добивка од МКД 9.597 илјади, додека слично намалување би предизвикало исто таква загуба во добивката за годината.

### 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.

Друштвото е изложено 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 Друштвото.

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 Друштвото го надминуваат вкупниот износ на добиени банкарски гаранции спомнати погоре, финансиското инвестирање на расположливите парични средства се врши во согласност со проценка 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 најчесно 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.
- По усогласување и договор со матичното друштво овие правила може да бидат променети за да се обезбеди целосна покриеност на кредитниот ризик. 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.

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

Кредитниот ризик се контролира преку проверка на кредибилитет - што утврдува дека корисникот нема долг и кредитната вредност на корисникот и преку превентивни забрани - што го утврдува кредитниот лимит врз основа на претходните приходи од сообраќај генерирани од корисникот.

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

Процедурите на Друштвото 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 кредитен ризик е презентирана преку сегашната вредност на финансиските средства во Извештајот за финансиска состојба. Последователно на тоа, Друштвото смета дека неговата максимална изложеност на кредитен ризик е претставена со износот на побарувањата намалени за признаената исправката на вредноста и износот на депозитите во банки на денот на Извештајот за финансиска состојба.

Најголемата вредност на депозит во 2016 година е МКД 178.295 илјади деноминирани во ЕУР 2.900 илјади (2015: МКД 480.000 илјади деноминирани во ЕУР 7.793 илјади). Дополнително Друштвото има депозити во 1 домашна банка (2015: 1 домашна банка). Друштвото има обезбедено залог (гаранција) што го намалува кредитниот ризик за нивото на депонираниот износ во соодветната банка.

### 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 Друштвото нема да биде во можност навремено да ги подмири или исполни своите обврски.

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

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

Процесот за управување со ликвидноста на Друштвото вклучува предвидување на паричните 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 сметководство и даноци.

Табелите подолу ги прикажуваат обврските на 31 декември 2016 и 2015 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 дисконирани 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 Друштвото според доспеаноста заклучно со 31 декември 2016 година е како што следи:

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 добавувачи	1.075.843	345.188	730.655	-	-
Обврски кон поврзани страни	507.701	505.209	2.492	-	-
Останати финансиски обврски	703.165	134.582	53.007	324.571	191.005
	2.286.709	984.979	786.154	324.571	191.005

Структурата на финансиските обврски на Друштвото според доспеаноста заклучно со 31 декември 2015 година е како што следи:

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 добавувачи	964.988	463.308	485.203	16.477	-
Обврски кон поврзани страни	750.836	719.808	31.028	-	-
Останати финансиски обврски	1.497.106	739.377	48.770	316.592	392.367
	3.212.930	1.922.493	565.001	333.069	392.367

## 3.2. Управување со капитал

Целите на Друштвото при управување со капиталот е да се заштити способноста на Друштвото 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 2016 година е МКД 13.830.156 илјади, според локалните општоприфатени сметководствени принципи (2015: МКД 14.053.241 илјади). Од овој износ МКД 9.583.888 илјади (2015: МКД 9.583.888 илјади) претставуваат акционерски капитал, додека МКД 958.389 илјади (2015: МКД 1.237.534 илјади) претставуваат законски резерви, кои не се распределуваат (види белешка 2.12). Друштвото исто така има купено сопствени акции (види белешки 2.11 и 16.1). Трансакцијата е во согласност со локалните законски барања со стекнувањето на сопствените акции, да не се намали имотот на Друштвото под износот на основната главнина и резервите коишто, според закон или според статутот на Друштвото, не смеат да се користат за исплата на акционерите. Исто така, согласно локалните законски барања дивиденда може да биде исплатена на акционерите во износ којшто нема да ја надминува вкупно остварената добивка искажана во финансиските извештаи на Друштвото подготвени според локалните општоприфатени сметководствени принципи, зголемена за пренесената нераспределена добивка од претходните години или со резервите коишто можат да се распределуваат, односно резерви кои ги надминуваат законските резерви и останатите резерви 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 главно 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

Друштвото прави проценки и претпоставки што се однесуваат на иднината. Проценките и мислењата континуирано се вреднуваат 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 во предвид тоа дека вклучуваат претпоставки за технолошкиот развој во иновативна индустрија и во голем дел зависат од инвестиционите планови на Друштвото. Понатаму, поради тоа што корисниот век на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните средства во рамките на вкупните средства е значителен, влијанието на било кои промени во оценките може да биде материјално за нашите финансиски позиции и резултати од работењето. На пример, кога Друштвото би го намалило просечниот корисен век на недвижностите, опремата и постројките и нематеријалните средства за 10%, тоа би резултирало во зголемување на годишниот трошок за амортизација во приближен износ од МКД 282.286 илјади (2015: МКД 297,555 илјади). Види белешка 11 и 12 за промените направени во корисниот век во 2016 година.

Друштвото постојано воведува нови услуги и платформи вклучувајќи, но не и ограничувајќи се на Универзален мобилен телекомуникациски систем (UMTS) и LTE (Долгорочна еволуција) технологија, базирани на широкопојасни услуги во мобилните комуникации како и поставување на оптички кабли во работењето на фиксната телефонија. Во случај на воведување на вакви нови услуги, Друштвото спроведува ревизија на корисниот век на веќе постоечките платформи, но во најголемиот број случаи овие сервиси се дизајнирани да коегзистираат со постоечките платформи, без да предизвикаат промени кај новите технологии. Последователно, корисниот век на постоечките платформи вообичаено не треба да се скратува.

Во 2015 година Друштвото спроведе ревизија на корисен век на ниво на средство кој произлезе од проектот за модернизација на основната интернет протокол мрежа, што генерално резултираше со скратување на нивниот корисен век (види белешка 11).

### 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. Износот на надоместувачката вредност примарно се добива по пат на пресметка на употребна вредност, 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 со методот на употребна вредност е утврдено оштетување, се утврдува и објективна вредност намалена за трошоците за продажба (ако можат да се утврдат), за да се пресмета точниот износ на оштетувањето. Земајќи во 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 оштетување базирано на проекцијата за десет години на паричните текови и стапката на постојан раст од 2% (2015: 2%) за да се утврди остаточната вредност после десет години. Дисконтната стапка која се користеше беше 8,06% (2015: 8,44%). 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 неможноста 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 останатите 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 2.3.1 (б)). Овие фактори се разгледуваат

периодично, и кога е потребно се вршат промени во пресметката. Во 2016 година Друштвото спроведе детална анализа на групите на купувачи на коишто се применува групна проценка за оштетување, од којашто произлезе понатамошна промена на соодветните стапки на исправка поради различно однесување на купувачите при плаќање, што резултираше со нови стапки за исправка на побарувањата во 2016 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. Друштвото 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%. Друштвото врши резервирање за целиот износ на обврската (види белешка 2.9). 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, Друштвото користи внатрешни и надворешни правни совети (види белешка 15 и 28).

### 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 нови претплатници или задржување на постојните. Агентите на Друштвото исто така, дел од своите агенциски провизии користат за маркетинг активности за производите на Друштвото, додека определен дел од маркетинг трошоците на Друштвото можат исто така да се сметаат како дел од трошоците 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 Друштвото. Ваквите трошоци или приходи не се капитализирани или одложени. Овие трошоци за стекнување (загуби) се признаваат веднаш како трошоци

(Останати расходи од работењето) бидејќи не се точно деливи од другите маркетинг трошоци. Вкупниот износ на трошоци за надоместоци платени на агенти во 2016 година изнесува МКД 98.083 илјади (2015: МКД 125.123 илјади).

## 5. ПАРИЧНИ СРЕДСТВА И ЕКВИВАЛЕНТИ НА ПАРИЧНИТЕ СРЕДСТВА

Во илјади денари	2016	2015
Депозити по видување	645.033	934.058
Парични средства во банки	287.766	611.048
Парични средства во благајна	8.223	5.017
	<u>941.022</u>	<u>1.550.123</u>

Каматната стапка на депозити по видување во банки е 0,35% на годишно ниво (2015: од 0,30% до 0,35% на годишно ниво). Овие депозити имаат рок на доспевање помал од 3 месеци.

Сегашната вредност на парични средства и еквиваленти на парични средства е деноминирана во следните валути:

Во илјади денари	2016	2015
МКД	732.005	1.001.228
ЕУР	157.221	511.477
УСД	51.796	37.418
	<u>941.022</u>	<u>1.550.123</u>

Во продолжение е прегледот на депозити по видување и парични средства во банки со банкарска гаранција по кредитен рејтинг на гарантот (види белешка 3.1.2):

Во илјади денари	2016	2015
Кредитен рејтинг на гарантот: А	903.953	1.494.453
	<u>903.953</u>	<u>1.494.453</u>

Во продолжение е прегледот на депозити по видување и парични средства во банки по кредитен рејтинг, во локални банки без банкарска гаранција (види белешка 3.1.2):

Во илјади денари	2016	2015
Кредитен рејтинг: А+	-	16.301
Кредитен рејтинг: В+	-	13.444
Кредитен рејтинг: BBB+	304	-
Кредитен рејтинг: BBB-	3.684	1.612
Кредитен рејтинг: BB-	2.969	-
Кредитен рејтинг: RD	20.884	18.669
Депозити по видување во локални банки без кредитен рејтинг	1.005	627
	<u>28.846</u>	<u>50.653</u>

Кредитниот рејтинг во прегледот погоре го претставува кредитниот рејтинг на локалната банка или кредитниот рејтинг на матичната банка доколку не е расположлив кредитен рејтинг за локалната банка.

## 6. ДЕПОЗИТИ ВО БАНКИ

Во 2016 година депозитите во банки претставуваат парични средства во реномирани домашни банки, со каматна стапка од 0,90% до 1,20% на годишно ниво и со доспеаност од 3 до 12 месеци.

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

Во илјади денари	2016	2015
ЕУР	178.457	-
	<u>178.457</u>	<u>-</u>

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

Во илјади денари	2016	2015
Кредитен рејтинг на гарантот: А	178.457	-
	<u>178.457</u>	<u>-</u>

## 7. ПОБАРУВАЊА ОД КУПУВАЧИ И ОСТАНАТИ ПОБАРУВАЊА

Во илјади денари	2016	2015
Побарувања од купувачи - домашни	4.494.769	4.194.426
Намалено за: исправка на вредноста	(1.839.150)	(1.799.273)
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.655.619	2.395.153
Побарувања од купувачи-странски	173.744	189.232
Намалено за: исправка на вредноста	(12.776)	(12.776)
Побарувања од купувачи-странски-нето	160.968	176.456
Побарувања од поврзани страни	392.513	829.606
Заеми дадени на трети страни	-	3.550
Намалено за: исправка на вредноста	-	(3.550)
Заеми дадени на трети страни - нето	-	-
Заеми за вработени	66.920	81.822
Останати побарувања	16.187	13.550
Финансиски средства	3.292.207	3.496.587
Аванси дадени на добавувачи	137.227	126.556
Намалено за: исправка на вредноста	(62.923)	(62.923)
Аванси дадени на добавувачи - нето	74.304	63.633
Претплати и пресметани приходи	321.763	316.921
	<u>3.688.274</u>	<u>3.877.141</u>

Намалено за нетековен дел: Заеми за вработени	(54.261)	(66.678)
Намалено за нетековен дел: Побарувања од купувачи - домашни	(291.782)	(340.842)
Тековен дел	<u>3.342.231</u>	<u>3.469.621</u>

Побарувањата од поврзани страни претставуваат побарувања од Групаацијата Маѓар Телеком и Групаацијата Дојче Телеком (види белешка 29).

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

Заеми дадени на трети страни претставува заем со референтната каматна стапка на 6 месечен ЕУРИБОР со маргина од 0,3%. Заемите одобрени за вработените имаат каматна стапка од 4,55% годишно (2015: 4,55% годишно).

Нетековниот дел од Заеми за вработени претставува побарувања кои се со датум на доспевање до 11 години од денот на извештајот за финансиска состојба. Нетековниот дел од Побарувања од купувачи претставува побарувања кои се со датум на доспевање до 4 години од денот на извештајот за финансиска состојба.

На 31 декември 2016 година за побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 2.406.375 илјади (2015: МКД 2.151.715 илјади) има исправка на вредноста. Старосната структура на овие побарувања е како што следи:

Во илјади денари	2016	2015
Помалку од 30 дена	219.180	194.181
Помеѓу 31 и 180 дена	234.794	148.322
Помеѓу 181 и 360 дена	205.951	93.882
Повеќе од 360 дена	1.746.450	1.715.330
	<u>2.406.375</u>	<u>2.151.715</u>

На 31 декември 2016 година, побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 138.608 илјади (2015: МКД 253.139 илјади) беа застарени, но за нив нема исправка. Тие главно се однесуваат на корисници на услуги за интерконекција кои се проценуваат на индивидуална основа во согласност со минатото искуство на Друштвото и сегашните очекувања, како и на деловни корисници и државни институции кои припаѓаат во одредена категорија и согласно старосна структура се застарени, но нема исправка, врз основа на минато искуство за однесувањето на купувачите при плаќање (види белешка 2.3 и 4.3).



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

Во илјади денари	2016	2015
Помалку од 30 дена	73.953	77.659
Помеѓу 31 и 60 дена	9.728	9.615
Помеѓу 61 и 90 дена	13.625	9.928
Помеѓу 91 и 180 дена	14.967	13.245
Помеѓу 181 и 360 дена	6.359	64.304
Повеќе од 360 дена	19.976	78.388
	<u>138.608</u>	<u>253.139</u>

Вкупниот износ на исправката на вредност за побарувања од домашни купувачи е МКД 1.839.150 илјади (2015: МКД 1.799.273 илјади). Од оваа вредност, МКД 1.571.328 илјади (2015: МКД 1.542.269 илјади) се однесуваат на исправка според старосна структура на спомнатите побарувања, додека вредноста од МКД 60.972 илјади (2015: МКД 51.592 илјади) се побарувања од купувачи во стечај и ликвидација за кои има исправка за целата нивна вредност. Дополнително Друштвото има исправка на вредноста на индивидуална основа на одредена група клиенти во износ од МКД 206.850 илјади (2015: МКД 205.412 илјади). Вкупниот износ на исправката на побарувања од странски купувачи е МКД 12.776 илјади (2015: МКД 12.776 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 1.640.519 илјади (2015: МКД 1.609.603 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 Друштвото.

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

Во илјади денари	2016	2015
Побарувања од купувачи-домашни	2.655.619	2.395.153
Побарувања од купувачи-странски	160.968	176.456
Побарувања од поврзани страни	392.513	829.606
Заеми за вработени	66.920	81.822
Останати побарувања	16.187	13.550
	<u>3.292.207</u>	<u>3.496.587</u>

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

Во илјади денари	2016	2015
Исправка на вредност на 1 јануари	1.799.273	1.748.663
Трошок во текот на годината	58.025	77.789
Отпис	(18.148)	(27.179)
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>1.839.150</u>	<u>1.799.273</u>

Во 2015 и 2016 година нема движење на исправката на вредноста на аванси дадени на добавувачи.

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

На 31 декември 2016 година за побарувањата од странски купувачи има исправка на вредноста во износ од МКД 12.776 илјади (2015: МКД 12.776 илјади).

Старосната структура на овие побарувања е како што следи:

Во илјади денари	2016	2015
Повеќе од 360 дена	12.776	12.776
	<u>12.776</u>	<u>12.776</u>

На 31 декември 2016 година побарувањата од странски купувачи во износ од МКД 136.146 илјади (2015: МКД 89.941 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 Друштвото и тековните очекувања.

Анализата на овие застарени побарувања за кои не е направена исправка од странски купувачи е како што следи:

Во илјади денари	2016	2015
Помалку од 30 дена	3.492	2.192
Помеѓу 31 и 60 дена	14.063	35.379
Помеѓу 61 и 90 дена	4.554	6.135
Помеѓу 91 и 180 дена	53.893	11.805
Помеѓу 181 и 360 дена	11.053	2.553
Повеќе од 360 дена	49.091	31.877
	<u>136.146</u>	<u>89.941</u>

Друштвото има побарувања од домашни купувачи со изменети договорни услови со сегашна вредност од МКД 25.403 илјади (2015: МКД 15.803 илјади). За сегашната вредност на заемите и побарувањата, кои инаку би биле застарени, а за кои условите биле обновени, не е направена исправка на вредноста доколку ново договорените парични текови се сметаат за сигурни.

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

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

Во илјади денари	2016	2015
МКД	2.566.837	2.259.099
ЕУР	301.591	998.489
УСД	471.429	208.514
Останато	2.374	3.519
	<u>3.342.231</u>	<u>3.469.621</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:

Во илјади денари	2016	2015
Група 1	1.459.891	1.263.510
Група 2	116.229	86.547
Група 3	81.884	98.673
	<u>1.658.004</u>	<u>1.448.730</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:

Во илјади денари	2016	2015
Група 1	24.822	86.515
	<u>24.822</u>	<u>86.515</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. ДАНОЦИ

Почнувајќи од 1 јануари 2014 година беше изменет Законот за данок на добивка со што данокот на добивка се плаќа во моментот на распределување на дивидендата без оглед на сопственичката структура. Во согласност со овие измени коишто се применливи од јануари 2014 година, данокот на добивка во Македонија повеќе ги нема карактеристиките на даноците по задршка. Последователно, во согласност со МСС 12, данокот на добивка којшто произлегува од исплата на дивиденди беше пресметан како обврска и расход во периодот во кој беа прикажани дивиденди, без оглед на фактичкиот датум на исплата или периодите за кои биле исплатени дивидендите. Ова резултираше со признавање на расход за данок на добивка на исплатената дивиденда во 2014 година во износ од 502.623 илјади денари во првото тромесечје од 2014 година (види белешка 23).

На 1 август 2014 година стапи на сила закон за данок на добивка кој ќе се применува од 1 јануари 2015 година за нето добивката за 2014 година, со кои основицата за пресметка данокот на добивка е префрлена од концептот на “распределување” на добивката на добивка пред оданочување. Во согласност со одредбите на законот, даночната основица е добивката којашто е остварена во текот на фискалната година зголемена за непризнаените трошоци и намалена за признаените приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10%. Во согласност со овие измени, данокот на добивка за годината беше пресметан и прикажан во извештајот за сеопфатна добивка. Дополнително, по измените на законот, данокот даночната основица по ставките за корекција на (непризнаените трошоци и даночни ослободувања) е презентирана како дел од расходот за данок на добивка во извештајот за сеопфатна добивка (види белешка 2.16.).

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 периодот од 2005 до 2009 година како и, задржан данок за 2007 и 2008. 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. Во 2012 година Управата за јавни приходи спроведе даночна ревизија за ДДВ за август 2012 година во Друштвото. Во 2012 година Управата за јавни приходи изврши даночна ревизија за данок на добивка во ТММК за периодот од 2005 до 2011 година и даночна ревизија за ДДВ за периодот од 2005 до 2009 година.

Во тек е ревизија на данокот на добивка за период од 2013-2015 од Управата за јавни приходи.

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

### 8.1. Побарувања за останати даноци

Во илјади денари	2016	2015
Побарувања за ДДВ	11.839	11.685
Останати даночни побарувања	1.006	896
	<u>12.845</u>	<u>12.581</u>

### 8.2. Обврски за останати даноци

Во илјади денари	2016	2015
Обврски за ДДВ	39.255	65.547
	<u>39.255</u>	<u>65.547</u>

## 9. ЗАЛИХИ

Во илјади денари	2016	2015
Материјали	121.106	131.116
Трговска стока	336.491	307.926
Исправка на вредноста на залихите	(19.277)	(20.918)
	<u>438.320</u>	<u>418.124</u>

Движење на исправката на вредност на залихите:

Во илјади денари	2016	2015
Состојба на 1 јануари	20.918	24.919
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	(444)	2.474
Намалување на вредноста на залихите	24.497	41.764
Отпис	(25.694)	(48.239)
Состојба на 31 декември	<u>19.277</u>	<u>20.918</u>

Исправката на вредноста на залихите главно се однесува на трговска стока и застарени материјали. Исправката на вредноста 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. СРЕДСТВА НАМЕНЕТИ ЗА ПРОДАЖБА

Во декември 2013 година Одборот на директори на Друштвото донесе одлука за продажба на PSTN центри согласно завршувањето на „Проектот за целосна IP трансформација“ со кој Друштвото изврши миграција на услугите од PSTN во IP базирани услуги (види белешка 4.1). Сегашната вредност на овие средства во износ од МКД 10.441 илјади беше рекласифицирана во средства наменети за продажба во извештајот за финансиската состојба на 31 декември 2013 година. Во текот на 2014 година Друштвото призна оштетување за овие средства во износ од МКД 3.469 признаено во Амортизација и дел од овие средства беа продадени што резултираше во сегашна вредност од МКД 671 илјади на 31 декември 2014 година. Останатиот дел од овие средства беше продаден во тек на 2015 година.

Дополнително, во текот на 2014 година, Друштвото донесе одлука за продажба на одреден број останати средства. Сегашната вредност на засегнатите средства беше рекласифицирана во средства наменети за продажба во извештајот за финансиската состојба. На 31 декември 2014 година салдото на средствата наменети за продажба вклучува возила со сегашна вредност од МКД 12.288 илјади, за кои Друштвото призна оштетување во износ од МКД 1.800 илјади, врз основа на добиените пазарни понуди, признаено

во Амортизација, згради со сегашна вредност од МКД 86.159 илјади и фискални принтери со сегашна вредност од МКД 13 илјади. Средства во износ од МКД 37.353 илјади, класифицирани како расположиви за продажба на крајот на 2014 година, беа продадени во текот на 2015 година.

Во текот на 2015 година, Друштвото донесе одлука за продажба на одреден број останати средства. Сегашната вредност на засегнатите средства беше рекласифицирана во средства наменети за продажба во Извештајот за финансиската состојба. На 31 декември 2015 година салдото на средствата наменети за продажба вклучува возила со сегашна вредност од МКД 6.625 илјади, за кои Друштвото призна оштетување во износ од МКД 307 илјади, врз основа на добиените пазарни понуди, признаено во Амортизација, згради со сегашна вредност од МКД 55.140 илјади и фискални принтери со сегашна вредност од МКД 13 илјади. Средства со сегашна вредност од МКД 4.981 илјади, класифицирани во средства наменети за продажба во 2015 година, беа продадени во текот на 2016 година.

Исто така, Друштвото направи пренос од средства наменети за продажба во недвижности, постројки и опрема – згради со сегашна вредност од МКД 51.234 илјади, и возила и фискални принтери од средства наменети за продажба во недвижности, постројки и опрема – останато со сегашна вредност од МКД 5.563 илјади. Во текот на 2016 година, Друштвото донесе одлука за продажба на една зграда. Сегашната вредност на засегнатото средство беше рекласифицирано во средства наменети за продажба во Извештајот за финансиската состојба. На 31 декември 2016 година салдото на средствата наменети за продажба вклучува зграда со сегашна вредност од МКД 3.296 илјади.

Во согласност со МСФИ 5, средствата презентирани како средства наменети за продажба на датумот на билансот на состојба се прикажани по пониската од сегашната вредност или објективната вредност намалена за трошоците за продажба. Објективната вредност намалена за трошоците за продажба е доминантно во рамките на Ниво 3 во хиерархијата на објективна вредност.

## 11. НЕДВИЖНОСТИ, ПОСТРОЈКИ И ОПРЕМА

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекому- никациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2015	10.670	5.437.847	23.180.838	4.079.164	1.194.806	33.903.325
Зголемувања	-	10.302	451.891	156.629	918.323	1.537.145
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	6.235	245.260	64.116	(413.150)	(97.539)
Намалувања	-	-	(190.119)	(149.681)	-	(339.800)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(12.941)	-	18	-	(12.923)
На 31 декември 2015	10.670	5.441.443	23.687.870	4.150.246	1.699.979	34.990.208
Амортизација						
На 1 јануари 2015	-	1.847.419	15.558.193	2.963.672	-	20.369.284
Амортизација за годината	-	140.499	1.376.584	394.007	-	1.911.090
Намалувања	-	-	(190.119)	(140.351)	-	(330.470)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(12.726)	-	18	-	(12.708)
На 31 декември 2015	-	1.975.192	16.744.658	3.217.346	-	21.937.196
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2015	10.670	3.590.428	7.622.645	1.115.492	1.194.806	13.534.041
На 31 декември 2015	10.670	3.466.251	6.943.212	932.900	1.699.979	13.053.012

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекому- никациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2016	10.670	5.441.443	23.687.870	4.150.246	1.699.979	34.990.208
Зголемувања	17	845	345.898	66.377	1.038.611	1.451.748
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	36.050	184.292	69.383	(607.227)	(317.502)
Намалувања	-	-	(1.945.640)	(220.860)	-	(2.166.500)
Пренос од/во средства наменети за продажба	-	85.323	-	10.798	-	96.121
На 31 декември 2016	10.687	5.563.661	22.272.420	4.075.944	2.131.363	34.054.075
Амортизација						
На 1 јануари 2016	-	1.975.192	16.744.658	3.217.346	-	21.937.196
Амортизација за годината	-	148.146	1.236.658	336.788	-	1.721.592
Намалувања	-	-	(1.945.640)	(199.358)	-	(2.144.998)
Пренос од/во средства наменети за продажба	-	37.384	-	5.236	-	42.620
На 31 декември 2016	-	2.160.722	16.035.676	3.360.012	-	21.556.410
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2016	10.670	3.466.251	6.943.212	932.900	1.699.979	13.053.012
На 31 декември 2016	10.687	3.402.939	6.236.744	715.932	2.131.363	12.497.665

Во 2016 година, Друштвото капитализираше МКД 87 илјади (2015: МКД 5.455 илјади) трошоци поврзани со добивање на целосна документација за базните станици и МКД 19.658 илјади (2015: МКД 142.045) трошоци поврзани со добивање на целосна документација за инфраструктурата на фиксна линија во согласност со применливите закони во Република Македонија (види белешка 2.6).

Ревизијата на корисниот век и остаточната вредност на недвижностите, постројките и опремата, направена во текот на 2016 година, влијаеше врз корисниот век на неколку типови на средства, главно оптички кабелски линии и техничка опрема. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на Друштвото (види белешка 4.1). Ревизијата резултираше со следната промена на првичниот тренд на амортизација во тековната и во годините што следат:

Во илјади денари	2016	2017	2018	2019	После 2019
(Намалување)/зголемување на амортизацијата	(151.154)	(142.761)	13.976	38.662	241.277
	(151.154)	(142.761)	13.976	38.662	241.277

## 12. НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА

Во илјади денари	Софтвер и лиценци	Концесија, 2G 3G и 4G лиценци	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност					
На 1 јануари 2015	4.918.309	1.525.417	178.544	-	6.622.270
Зголемувања	205.422	-	302.014	57.919	565.355
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 11)	97.539	-	-	-	97.539
Намалувања	(481.070)	-	-	-	(481.070)
На 31 декември 2015	4.740.200	1.525.417	480.558	57.919	6.804.094
Амортизација					
На 1 јануари 2015	3.653.507	577.635	49.596	-	4.280.738
Амортизација за годината	556.639	117.194	93.071	-	766.904
Намалувања	(481.070)	-	-	-	(481.070)
На 31 декември 2015	3.729.076	694.829	142.667	-	4.566.572
Сегашна вредност					
На 1 јануари 2015	1.264.802	947.782	128.948	-	2.341.532
На 31 декември 2015	1.011.124	830.588	337.891	57.919	2.237.522

Во 2014 година беше направено ревидирање на договорите за права за емитување на телевизиски содржини и беа идентификувани два договори кои се квалификуваат за капитализација. Соодветно на тоа, овие права беа признати во 2014 година во нематеријални средства, категоријата Останато, по нето сегашната вредност на идните плаќања во износ од МКД 178.544 илјади и ќе се амортизираат во текот на времетраењето на договорите, што е 3 години (види белешка 13 и 21).

Во 2015 година беше направено ревидирање на договорите за права за емитување на телевизиски содржини и беше идентификуван еден дополнителен договор кој се квалификува за капитализација. Соодветно на тоа, ова право беше признато во 2015 година во нематеријални средства, категоријата Останато, по нето сегашната вредност на идните плаќања во износ од МКД 302.014 илјади и ќе се амортизира во текот на времетраењето на договорот, што е 3 години (види белешка 13 и 21).

Во илјади денари	Софтвер и лиценци	Концесија, 2G 3G и 4G лиценци	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност					
На 1 јануари 2016	4.740.200	1.525.417	480.558	57.919	6.804.094
Зголемувања	236.214	-	176.783	172.111	585.108
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 11)	361.145	-	-	(43.643)	317.502
Намалувања	(483.349)	-	-	-	(483.349)
На 31 декември 2016	4.854.210	1.525.417	657.341	186.387	7.223.355
Амортизација					
На 1 јануари 2016	3.729.076	694.829	142.667	-	4.566.572
Амортизација за годината	512.140	117.194	189.650	-	818.984
Намалувања	(483.349)	-	-	-	(483.349)
На 31 декември 2016	3.757.867	812.023	332.317	-	4.902.207
Сегашна вредност					
На 1 јануари 2016	1.011.124	830.588	337.891	57.919	2.237.522
На 31 декември 2016	1.096.343	713.394	325.024	186.387	2.321.148

Во 2016 година беше направено ревидирање на договорите за права за емитување на телевизиски содржини и беа идентификувани два дополнителни договори кои се квалификуваат за капитализација. Соодветно на тоа, овие права беа признати во 2016 година во нематеријални средства, категоријата Останато, по нето сегашната вредност на идните плаќања во износ од МКД 176.783 илјади и ќе се амортизираат во текот на времетраењето на договорите, што е 3 години (види белешка 13 и 21).

Ревизијата на корисниот век на нематеријалните средства во текот на 2016 година влијаеше на голем број средства, главно софтвер. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на Друштвото. Ревизијата резултираше со следната промена на првичниот тренд на амортизација во тековната и во годините што следат:

Во илјади денари	2016	2017	2018	2019	После 2019
(Намалување)/зголемување на амортизацијата	(28.761)	(20.472)	19.389	28.323	1.521
	(28.761)	(20.472)	19.389	28.323	1.521

## 13. ОБВРСКИ КОН ДОБАВУВАЧИ И ОСТАНАТИ ОБВРСКИ

Во илјади денари	2016	2015
Обврски кон добавувачи - домашни	845.162	695.085
Обврски кон добавувачи - странски	230.681	269.903
Обврски кон поврзани страни	507.701	750.836
Обврски за дивиденда	2.263	482.099
Останати финансиски обврски	652.008	976.167
Финансиски обврски	2.237.815	3.174.090
Пресметани трошоци	1.706.818	1.449.922
Одложен приход	280.151	355.065
Примени аванси	71.128	69.474
Останато	211.626	124.938
	<b>4.507.538</b>	<b>5.173.489</b>
Намалено за нетековен дел:		
Одложени приходи	(8.834)	(39.650)
Останати финансиски обврски	(159.787)	(351.753)
Тековен дел	<b>4.338.917</b>	<b>4.782.086</b>

Обврските кон поврзани страни претставуваат обврски кон Групацијата Маѓар Телеком и Групацијата Дојче Телеком (види белешка 29).

Нетековните одложени приходи имаат период на доспевање до 9 години од датумот на извештајот за финансиска состојба.

Во категоријата Останати финансиски обврски МКД 187.872 илјади (2015: МКД 366.338 илјади) претставува сегашна вредност на долгорочни обврски поврзани со трансакцијата за купување и продажба на згради со размена завршена во 2012 година. Овие обврски првично се признаваат по објективна вредност и последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата. Финансиски обврски во износ од МКД 368.866 илјади (2015: МКД 341.512 илјади) претставува сегашна вредност на долгорочни обврски поврзани со капитализацијата на одредени договори за права за емитување на телевизиски содржини во 2014, 2015 и 2016 година (види белешка 12). Овие обврски првично се признаваат по нето сегашната вредност на идните плаќања и последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата. Амортизирањето на дисконтот се признава како расходи за камати во добивката и загубата (види белешка 21). 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. Останатото салдо од категоријата Останати финансиски обврски произлегува од договорни обврски од различни трансакции, од редовното работење на Друштвото. Сегашната вредност на тековните обврски е деноминирана по валути како што следи:

Во илјади денари	2016	2015
МКД	2.040.547	3.790.463
ЕУР	2.088.175	916.249
УСД	204.579	68.525
Останато	5.616	6.849
	<b>4.338.917</b>	<b>4.782.086</b>

Со Одлука на Одборот на директори на Друштвото донесена на редовниот состанок на 13 септември 2016 година одобрено е склучувањето на Рамковен договор за заем помеѓу Друштвото, како заемопримач и Маѓар Телеком АД, како заемодавач, под следни услови: вредноста на заемот согласно Рамковниот Договор за заем е во максимален износ од 6 милиони евра (без камата); евентуални задолжувања по основ на овој договор за заем ќе се вршат врз основа на Рамковниот договор за заем и по потреба, проследено со писмено известување до Заемодавачот („Известување за користење на средства“) во коешто ќе биде специфициран датумот на валута на евентуалната исплата и износот на заемот; евентуалните задолжувања врз основа на Рамковниот договор за заем ќе се враќаат во согласност со достапната готовина и земајќи ја предвид оперативната ликвидност на Друштвото до 31 март 2017 година. На датумот на финансиските извештаи, Друштвото се нема задолжено со било каков износ од Рамковниот Договор за заем.

## 14. ОДЛОЖЕН ДАНОК НА ДОБИВКА

Признаените (средства)/обврски за одложен данок на добивка се однесуваат на следните ставки:

Во илјади денари	Средства		Обврски		Нето	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Недвижности, постројки и опрема	-	-	150.102	173.389	150.102	173.389
Нематеријални средства	-	-	1.493	2.168	1.493	2.168
(Средства)/обврски за данок	-	-	151.595	175.557	151.595	175.557
Нето даночни обврски	-	-	151.595	175.557	151.595	175.557

Движење на времените разлики во текот на годината

Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2016	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2016
Недвижности, постројки и опрема	173.389	(23.287)	150.102
Нематеријални средства	2.168	(675)	1.493
	<b>175.557</b>	<b>(23.962)</b>	<b>151.595</b>

Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2015	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2015
Недвижности, постројки и опрема	198.198	(24.809)	173.389
Нематеријални средства	3.134	(966)	2.168
	<b>201.332</b>	<b>(25.775)</b>	<b>175.557</b>

Привремените разлики се однесуваат на различни сегашни вредности на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните средства бидејќи овие средства беа ревалоризирани во согласност со законските одредби во претходните години на крајот на годината со користење на официјални коефициенти за ревалоризација базирани растот на индексот на цени на општо произведените стоки.

## 15. РЕЗЕРВИРАЊА ЗА ОБВРСКИ И ПЛАЌАЊА

Во илјади денари	Правни спорови	Останато	Вкупно
1 јануари 2015	250.361	62.739	313.100
Зголемувања	26.957	24.292	51.249
Ослободувања	(22.029)	(4.384)	(26.413)
Искористено во периодот	(90.501)	(14.656)	(105.157)
31 декември 2015	164.788	67.991	232.779

Во илјади денари	Правни спорови	Останато	Вкупно
1 јануари 2016	164.788	67.991	232.779
Зголемувања	15.324	20.153	35.477
Ослободувања	(10.720)	(10.583)	(21.303)
Искористено во периодот	(3.398)	(11.753)	(15.151)
31 декември 2016	165.994	65.808	231.802

Анализа на вкупните резервирања:

Во илјади денари	2016	2015
Нетековни (Останато)	65.808	67.991
Тековни	165.994	164.788
	231.802	232.779

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

Постојат одреден број судски спорови за кои е направено резервирање. Раководството направи резервирање за обврската согласно своите најдобри оценки но не ги обелоденува информациите барани од параграф 85 од МСС 37 бидејќи раководството верува дека тоа ќе предизвика сериозни штетни влијанија за исходот на овој спор. Раководството не очекува дека резултатот од овие правни предмети ќе резултира во загуба значително поголема од износот наведен на 31 декември 2016 година.

Останати вклучува резервирања направени за законската или договорната обврска на Друштвото да исплати на вработените три просечни месечни плати во Република Македонија на вработените на датумот на пензионирање (види белешка 2.14.1) и резервирања за Variable II и LT1 програмите за стимулација (види белешка 30). Резервирањето е признато спрема Трошоци за вработените во Добивката или загубата.

## 16. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВИ

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Во илјади денари	2016	2015
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 2016 и 2015 година, обичните акции на Друштвото се во сопственост на:

Во илјади денари	2016	%	2015	%
АД Каменимост Комуникации	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
International Finance Corporation (IFC)	139.220	1,45	151.468	1,58
Останати малцински акционери	262.005	2,74	249.757	2,61
	9.583.888	100,00	9.583.888	100,00

### 16.1. 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, исплатите за еден консултантски договор беа депризнаени од Сопствени акции (види белешка 1.4).

Износот на сопствени акции од МКД 3.738.358 илјади, (после депризнавањето), го намалува акционерскиот капитал на Друштвото. Друштвото има право дополнително повторно да ги издаде овие акции. Сите акции издадени од Друштвото се целосно платени.

## 16.2. Останати резерви

Собранието на акционери на Друштвото на нивниот состанок одржан на 12 април 2016 година ја усвои одлуката за распределба на МКД 279.145 илјади, кои што ја надминуваат законски определената резерва на Друштвото како резултат на присоединувањето на ТММК кон Друштвото, во акумулираната добивка на Друштвото.

## 17. ПРИХОДИ

Во илјади денари	2016	2015
Приходи од фиксна телефонија		
Интернет	1.228.667	1.237.224
Говорна услуга – малопродажна	1.195.956	1.356.311
ТВ	600.147	522.089
Говорна услуга – големопродажна	546.844	691.916
Пренос на податоци	300.240	312.579
Опрема	122.002	203.223
Останати приходи	151.446	112.625
	<u>4.145.302</u>	<u>4.435.967</u>
Приходи од мобилна телефонија		
Говорна услуга – малопродажна	2.771.223	2.846.933
Интернет	920.508	673.258
Говорна услуга – големопродажна	837.700	965.990
Опрема	804.596	666.772
Пренос на податоци	373.186	417.470
Услуги со посебна цена на чинење	76.978	71.451
Приходи од посетители	68.274	61.755
Останати приходи	200.070	147.815
	<u>6.052.535</u>	<u>5.851.444</u>
SI/IT приход	359.758	383.634
	<u>10.557.595</u>	<u>10.671.045</u>

## 18. ТРОШОЦИ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ

Во илјади денари	2016	2015
Плати	725.833	783.577
Останати трошоци за вработените	430.391	117.349
Придонеси на плати	255.700	276.476
Бонуси	86.965	131.492
Капитализирани трошоци за вработените	(74.840)	(89.409)
	<u>1.424.049</u>	<u>1.219.485</u>

Останати трошоци за вработените вклучуваат користи поради прекин на вработувањето за 360 вработени кои го напуштиле Друштвото во 2016 година (2015: 32 вработени), додаток за одмор и други користи. Од овој број, 244 вработени од 1 јули 2016 година продолжија да ги извршуваат своите задачи во Ериксон како резултат на потпишаниот договор за Управувани услуги помеѓу Друштвото и Ериксон како партнер за управувани услуги во Македонија. Во согласност со договорот, Ериксон ја презема одговорноста за мрежните активности, активностите за поддршка, теренските активности и пасивните мрежи, како и услугите за одржување на инфраструктурата за фиксните и мобилните мрежи на Друштвото.

Во Бонуси исто така се вклучени трошоците за Variable II и LTI програмите (види белешка 30).

## 19. ОСТАНАТИ РАСХОДИ ОД РАБОТЕЊЕТО

Во илјади денари	2016	2015
Набавна вредност на продадени стоки	1.712.426	1.695.081
Услуги	651.150	650.460
Материјали и одржување	429.058	266.160
Маркетинг и донации	300.435	383.487
Подизведувачи	278.475	237.843
Такси давачки и локални даноци	276.203	311.727
Трошоци за тантиеми	242.091	280.067
Енергија	166.704	217.248
Закупнини	142.975	142.132
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања	58.025	77.789
Консултантски услуги	47.117	27.319
Намалување на вредноста на залихи	24.497	41.764
Осигурување	12.574	17.434
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	(444)	2.474
Останато	3.136	25.804
	<u>4.344.422</u>	<u>4.376.789</u>

Услугите главно вклучуваат трошоци за агенциски провизии, трошоци за услуги за обезбедување содржини, поштенски услуги, трошоци за обезбедување, трошоци за чистење и комунални услуги. Во категоријата материјали и одржување во 2016 година се вклучени трошоците од договор за Управувани услуги потпишан помеѓу Друштвото и Ериксон, како партнер за управувани услуги во Македонија (види белешка 18).

## 20. ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ ПРИХОДИ

Во илјади денари	2016	2015
Нето добивка од продажба на недвижности, постојки и опрема	14.017	54.253
Останато	26.600	17.417
	<u>40.617</u>	<u>71.670</u>

Во 2016 година износот од МКД 8,564 илјади во категоријата Нето добивка од продажба на недвижности, постојки и опрема претставува приход од продажба на две административни згради кои во 2015 година беа прикажани во средства расположиви за продажба.

## 21. РАСХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2016	2015
Расходи од камати	48.252	48.625
Банкарски услуги и останати провизии	14.121	14.833
	<u>62.373</u>	<u>63.458</u>

Расходи од камата во износ од МКД 17.521 илјади (2015: МКД 27.908 илјади) претставува трошок од амортизирањето на дисконтот поврзан со сегашната вредност на долгорочните обврски од трансакцијата за купување и продажба на згради со размена завршена во 2012 година, првично признаени по објективна вредност и последователно мерени според амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата. Расходи од камата во износ од МКД 13.619 илјади (2015: МКД 6.114 илјади) претставува трошок од амортизирањето на дисконтот поврзан со сегашната вредност на долгорочните обврски од договорите за права за емитување на телевизиски содржини кои се капитализирани, првично признаени по нето сегашната вредност на идните плаќања и последователно мерени според амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата (види белешка 13).

## 22. ПРИХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2016	2015
Приходи од камати	15.693	34.546
Нето позитивни курсни разлики	14.306	4.633
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	7.254	8.750
Приходи од дивиденди	2.841	-
	<u>40.094</u>	<u>47.929</u>

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

## 23. ДАНОК НА ДОБИВКА

Усогласување на ефективната даночна стапка:

Во илјади денари	2016	2015
Тековен данок		
Тековна година	<u>211.334</u>	<u>204.330</u>
Одложен данок		
Појава и анулирање на привременни разлики	(23.962)	(25.775)
Вкупен данок на добивка во извештајот за сеопфатната добивка	<u>187.372</u>	<u>178.555</u>

Усогласување на ефективната даночна стапка:

Во илјади денари	2016		2015	
Добивка пред оданочување		<u>1.223.314</u>		<u>1.421.270</u>
Данок на добивка	10,00%	122.331	10,00%	142.127
Расходи непризнаени за даночни цели	5,47%	66.916	2,74%	39.008
Даночно ослободени приходи	(0,15%)	(1.875)	(0,18%)	(2.580)
	<u>15,32%</u>	<u>187.372</u>	<u>12,56%</u>	<u>178.555</u>

Почнувајќи од јануари 2014 година беше изменет Законот за данок на добивка со што данокот на добивка се плаќа во моментот на распределување на дивидендата без оглед на сопственичката структура. Во согласност со овие измени коишто се применливи од јануари 2014 година, данокот на добивка во Македонија повеќе ги нема карактеристиките на даноците по задршка. Последователно, во согласност со МСС 12, данокот на добивка којшто произлегува од исплата на дивиденди беше прикажан како обврска и трошок во периодот во кој беа објавени дивидендите, без оглед на фактичкиот датум на исплата или периодите за кои биле исплатени дивидендите. Ова резултираше со признавање на расход за данок на добивка на дивидендата исплатена во 2014 година во износ од 502.623 илјади денари во првото тромесечје од 2014 година.

На 1 август 2014 година стапи на сила закон за данок на добивка кој се применува од 1 јануари 2015 година за нето добивката за 2014 година, со кој основната за пресметка на данокот на добивка е префрлена од концептот на “распределување” на добивката на добивка пред оданочување. Во согласност со одредбите на новиот закон, даночната основица е добивката којашто е остварена во текот на фискалната година зголемена за непризнаените трошоци и намалена за даночно ослободените приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10%. Во согласност со овие измени данок на добивка за годината беше пресметан и евидентиран во извештајот за сеопфатна добивка за 2014 година (види белешка 2.16 и 8).

## 24. ДИВИДЕНДИ

Собранието на акционери на Друштвото на нивниот состанок одржан на 12 април 2016 година ја усвои одлуката за исплата на дивиденда за 2015 година. Одлуката за исплата на дивидендата за 2015 година е во бруто износ од МКД 1.474.683 илјади од нето добивката остварена по Финансиските извештаи на Друштвото за 2015 година во согласност со општо прифатените сметководствени принципи во Република Македонија. Дивидендата беше исплатена во септември 2016 година. До датумот на објавување на овие финансиски извештаи не се објавени дивиденди за 2016 година.

## 25. ИЗВЕСТУВАЧКИ СЕГМЕНТИ И ИНФОРМАЦИИ

### 25.1. Известувачки сегменти

Известувачките сегменти на Друштвото се: деловен, резиденцијален, големопродажен сегмент и останато.

Во согласност со Спогодбата за присоединување склучена помеѓу ТММК како друштво што се присоединува и Друштвото, како друштво што презема, и тоа што од 1 јануари 2015 година сметководствената евиденција за Друштвото и ТММК беше водено само од страна на Друштвото, помал акцент беше ставен на поделбата според технологија (фиксни или мобилни услуги). Наместо тоа, сегашната структура на сегменти беше мониторирана, која се базира на сегменти на претплатници кои бараат различни технолошки и маркетинг стратегии. Споредбени информации се прикажани за 2015 година.

Резидентниот сегмент се состои од претплатници – потрошувачи коишто се директно поседувани претплатници без деловни претплатници (односно самовработени поединци или правни лица коишто нудат наплатливи производи и/или услуги на корисниците, непрофитни организации и јавни организации). Деловниот сегмент се состои од деловни претплатници коишто се директно поседувани претплатници коишто се или самовработени поединци или вработени кај правно лице коешто нуди наплатливи производи и/или услуги на корисниците. Вработените или членовите на непрофитни и јавни организации

се исто така деловни претплатници. Големопродажниот сегмент се состои од сите услуги на телекомуникациските оператори за мобилна и фиксна линија, односно услуги на оператори, MVNO и посетители.

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

Следните табели ги прикажуваат информациите за известувачките сегменти кои редовно се доставуваат до главниот оперативен носител на одлуки на Друштвото. Информациите кои редовно се обезбедуваат за МК (Менеџмент Колегиум), вклучуваат неколку мерења на добивката кои се земаат во предвид при оценување на работењето и алоцирање на ресурсите. Раководството верува дека директната маргина која е дефинирана од страна на Друштвото како приходи намалени за директни трошоци намалени за исправката на вредноста на побарувањата и отпишаните побарувања, е мерка на сегментот која е најконзистентна со принципите на мерење кои се користени во мерењето на соодветните износи во овие финансиски извештаи.

Друг важен клучен индикатор за остварувањето што се надгледува на ниво на сегментите е EBITDA (добивка пред камата, данок на 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.



Приходи	2016	2015
<b>Во илјади денари</b>		
Приход од резидентен сегмент	6.614.632	6.561.966
Приход од деловен сегмент	2.813.875	2.902.697
Приход од големопродажен сегмент	1.087.717	1.177.755
Останато	41.371	28.627
	<u>10.557.595</u>	<u>10.671.045</u>

Ниту еден од надворешните корисници на Друштвото не преставува значаен извор на приходи.

Резултати по известувачки сегменти (Директна маргина).

Во илјади денари	2016	2015
Директна маргина		
Резидентен сегмент	4.704.126	4.715.320
Деловен сегмент	1.815.013	1.850.571
Големопродажен сегмент	720.862	784.607
Останато	40.792	27.961
Директна маргина на Друштвото	<u>7.280.793</u>	<u>7.378.459</u>

Индириктни трошоци		
Трошоци за вработените	(1.424.049)	(1.219.485)
Останати расходи од работењето	(2.111.192)	(2.115.544)
Индириктни трошоци на Друштвото	<u>(3.535.241)</u>	<u>(3.335.029)</u>

Останати оперативни приходи	40.617	71.670
Вкупна EBITDA на Друштвото	<u>3.786.169</u>	<u>4.115.100</u>

Амортизација на Друштвото	(2.540.576)	(2.678.301)
Вкупна оперативна добивка на Друштвото	<u>1.245.593</u>	<u>1.436.799</u>

Трошоци од финансирање – нето	(22.279)	(15.529)
Добивка пред оданочување на Друштвото	<u>1.223.314</u>	<u>1.421.270</u>

Данок на добивка	(187.372)	(178.555)
Нето добивка за годината	<u>1.035.942</u>	<u>1.242.715</u>

## 26. НАЕМИ И ОСТАНАТИ ПРЕВЗЕМЕНИ ОБВРСКИ

### 26.1. Превземени обврски од оперативен наем - каде што Друштвото е наемател:

Превземените обврски од оперативен наем - каде што Друштвото е наемател главно се однесуваат на наем на деловни објекти, локации за базни телекомуникациски станици и останати телекомуникациски уреди.

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

Во илјади денари	2016	2015
Под 1 година	103.205	104.946
Помеѓу 1 и 5 години	173.654	199.017
Над 5 години	21.009	26.578
	<u>297.868</u>	<u>330.541</u>

### 26.2. Превземени обврски од оперативен наем - каде Друштвото е наемодавател:

Превземените обврски од оперативен наем, склучени на времена основа, - каде Друштвото е наемодавател 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	2016	2015
Под 1 година	17.277	27.623
Помеѓу 1 и 5 години	12.420	59.719
Над 5 години	3.336	7.048
	<u>33.033</u>	<u>94.390</u>

### 26.3. Превземени обврски од капитални инвестиции

Вкупниот износ на превземени обврски од капитални инвестиции на 31 декември 2016 година изнесува МКД 293.784

илјади (2015: МКД 474.745 илјади). Износот на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2015 и 2016 година главно се однесува на телекомуникациска опрема.

## 27. ДОПОЛНИТЕЛНИ ОБЕЛОДЕНУВАЊА НА ФИНАНСИСКИТЕ СРЕДСТВА

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

- котираны цени (неприлагодени) на активни пазари за идентични средства (Ниво 1);
- останати информации за средствата освен котирани цени вклучени во Ниво 1 коишто се достапни од извори надвор од Друштвото, директно или индириктно (Ниво 2); и
- информации за средството кои 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 кои што се релевантни за објективното мерење на вредностите во целост. Релевантноста на информациите е оценувана во однос објективното мерење на вредноста во целост.

Објективните вредности во Ниво 2 и Ниво 3 во хиерархијата на објективна вредност, се проценети со користење на техниката на вреднување на дисконтирани парични текови. Објективната вредност на инструментите со променлива стапка кои не се котирани на активен пазар е проценето дека се еднакви на нивната сегашна вредност. Објективната вредност на инструментите со фиксна каматна стапка кои не се котирани е проценета врз основа на проценетите идни парични текови кои се дисконтирани користејќи ги тековните каматни стапки на нови инструменти со сличен кредитен ризик и преостанат рок на доспевање.

### Финансиски средства кои се водат по амортизирана вредност

Објективната вредност на инструментите со променлива стапка е вообичаено нивната сегашна вредност. Процентата објективна вредност на инструментите со фиксна каматна стапка е базирана на очекуваните идните парични текови, кои се дисконтирани користејќи ги тековните каматни стапки на нови инструменти со сличен кредитен ризик и преостанат рок на доспевање. Дисконтните стапки кои се користат зависат од кредитниот ризик на другата договорна страна.

### Финансиски обврски кои се водат по амортизирана вредност

Објективната вредност на финансиските обврски беше одредена со користење на техники на вреднување. Процентата објективна вредност на инструментите со фиксна каматна стапка и наведен рок на доспевање е базирана на очекуваните идните парични текови, кои се дисконтирани користејќи ги тековните каматни стапки на нови инструменти со сличен кредитен ризик и преостанат рок на доспевање.

Не постои трансфер на финансиските средства помеѓу Ниво 1 и Ниво 2. Заемите и побарувањата и финансиските обврски се мерат по амортизирана набавна вредност, но исто така е дадена и информација за нивната објективна вредност. Објективната вредност на овие средства и обврски е определена користејќи информации за Ниво 3. Не постојат средства и обврски кои се водат по објективна вредност за кои објективната вредност беше утврдена користејќи информации за Ниво 3.

## 27.1. Финансиски средства - Сегашна вредност и објективни вредности

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2015 година.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства			Сегашна вредност	Објективна вредност
	Заеми и побарувања	Располож-ливи за продажба (Ниво 2)	Објективна вредност во добивката или загубата (Ниво 1)		
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	1.550.123	-	-	1.550.123	1.550.123
Побарувања од купувачи и останати побарувања	3.496.587	-	-	3.496.587	3.496.587
Останати финансиски средства	-	6.750	-	6.750	6.750
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	-	-	47.987	47.987	47.987

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2016 година.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства			Сегашна вредност	Објективна вредност
	Заеми и побарувања	Располож-ливи за продажба (Ниво 2)	Објективна вредност во добивката или загубата (Ниво 1)		
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	941.022	-	-	941.022	941.022
Депозити во банки	178.457	-	-	178.457	178.457
Побарувања од купувачи и останати побарувања	3.292.207	-	-	3.292.207	3.292.207
Останати финансиски средства	-	612	-	612	612
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	-	-	60.366	60.366	60.366

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

Паричните средства и еквиваленти на паричните средства, депозитите во банка, 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 60.366 илјади (2015: МКД 47.987 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 21 и 22). Набавната вредност на овие капитални инвестиции изнесува МКД 31.786 илјади (2015: МКД 31.786 илјади).

## 27.2. Пребивање на финансиски средства и финансиски обврски

За финансиските средства и обврски кои се предмет на применливи договори за нетирање, секој договор помеѓу Друштвото и другата договорна страна (вообичаено роаминг и интерконекциски партнери) овозможува нето порамнување на соодветните побарувања од купувачи и обврски кон добавувачи, кога и двете страни ќе одберат да се порамни трансакцијата на нето основа. Во отсуство на таков избор, побарувањата од купувачите и обврските кон добавувачите ќе се порамнат на бруто основа, но сепак, секоја страна во договорот за нетирање ќе има можност да ги исплати сите овие износи на нето основа во случај на неисполнување на обврските на другата страна.

Следните побарувања од купувачи и обврски кон добавувачи се предмет на договори за нетирање и се прикажани по нетирањето во Извештајот за финансиска состојба на 31 декември 2016:

Во илјади денари	Побарувања од купувачи и останати побарувања	Обврски кон добавувачи
Бруто износи на признати финансиски инструменти	3.393.228	2.338.836
Бруто износи на пребиени финансиски инструменти	(101.021)	(101.021)
Нето износи на признати финансиски инструменти	<u>3.292.207</u>	<u>2.237.815</u>

Следните побарувања од купувачи и обврски кон добавувачи се предмет на договори за нетирање и се прикажани по нетирањето во Извештајот за финансиска состојба на 31 декември 2015:

Во илјади денари	Побарувања од купувачи и останати побарувања	Обврски кон добавувачи
Бруто износи на признати финансиски инструменти	3.585.284	3.262.787
Бруто износи на пребиени финансиски инструменти	(88.697)	(88.697)
Нето износи на признати финансиски инструменти	<u>3.496.587</u>	<u>3.174.090</u>

## 27.3. Останати обелоденувања во врска со финансиските инструменти

Не постојат финансиски средства или обврски, кои се рекласификувани 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.

## 28. НЕИЗВЕСНИ ОБВРСКИ

Друштвото има неизвесни обврски во однос на правни и регулаторни барања кои произлегуваат во редовното работење. Најголем дел од неизвесните обврски се однесуваат на 3 барања за поведување на прекршочни постапки од регулаторни тела за наводно прекршување на одредени рокови давање на одредени услуги, преносливост на броеви и неуспехот да се усогласат со обврските за овозможување на пристап и користење на специфични мрежни средства. Максималната можна казна за секој поединечен случај е 7% до 10% од годишниот приход од претходната година, во согласност со претходно важечкото локално 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. Раководството на Друштвото не предвидува дека ќе дојде до појава на материјални обврски од неизвесните обврски освен оние коишто се резервирани (види белешка 15).

## 29. ТРАНСАКЦИИ СО ПОВРЗАНИ СТРАНИ

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

Владата на Република Македонија има 34,81% сопственост во Друштвото (види белешка 16). Освен плаќањето на даноци, надоместоци кон регулаторни тела во согласност со локалното законодавство и дивиденда (види белешка 24), во 2016 и 2015 година Друштвото немаше трансакции со Владата на Република Македонија или со кое било друштво што е контролирано или е под значително влијание на Владата на Република Македонија, надвор од редовните деловни активности на Друштвото.

Трансакциите со поврзани страни главно се состојат од обезбедување и добивање на телекомуникациски услуги. 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	2016		2015	
	Приходи	Трошоци	Приходи	Трошоци
Доминантен сопственик Magyar Telekom Plc	1.344	19.766	3.642	25.980
Подружници на доминантниот сопственик	16.189	3.894	16.716	2.626
Основно матично друштво Deutsche Telekom AG	618.569	212.862	695.203	221.938
Подружници на основното матично друштво	49.076	13.457	30.806	65.477
Друштво контролирано од клучното раководство				
Мобико ДООЕЛ	1.046	1.404	455	1.044

Дополнително на погоре прикажаните приходи и трошоци кои произлегуваат од трансакции со поврзаната страна Мобико ДООЕЛ, купени се трговски стоки и средства во износ од МКД 59.732 илјади (2015: МКД 145.794 илјади), без вклучен ДДВ.

Побарувањата и обврските со поврзаните страни на Друштвото се следните:

Во илјади денари	2016		2015	
	Побарувања	Обврски	Побарувања	Обврски
Доминантен сопственик Magyar Telekom Plc	3.717	8.893	3.795	9.805
Подружници на доминантниот сопственик	27.036	3.458	24.796	3.678
Основно матично друштво Deutsche Telekom AG	91.785	197.603	577.294	456.377
Подружници на основното матично друштво	269.727	297.747	222.100	267.860
Друштво контролирано од клучното раководство				
Мобико ДООЕЛ	248	-	1.621	13.116

## 30. НАДОМЕСТОЦИ НА КЛУЧНОТО РАКОВОДСТВО

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

Во илјади денари	2016	2015
Краткорочни користи за вработените (вклучувајќи ги поврзаните даноци)	116.245	129.180
Законски придонеси за краткорочните користи	13.377	17.297
Долгорочни програми за стимулација	17.018	18.359
Останати плаќања	5.309	5.700
	<u>151.949</u>	<u>170.536</u>

Надоместокот на членовите на Одборот на директори на Друштвото и неговите комитети, изнесува МКД 10.173 илјади (2015: МКД 10.629 илјади) и е вклучен во Краткорочни користи за вработените. Овие трошоци се вклучени во Трошоци за вработени (види белешка 18).

Во текот на 2012 година, беше воведена 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 долгорочно подобрување на вредноста на Групацијата Дојче Телеком и изедначување на интересите на раководството и акционерите.

Програмата Variable II за 2012 година 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 за 2013 година е применлива од 1 јануари 2013 година до 31 декември 2016 година. Програмата Variable II за 2014 година е применлива од 1 јануари 2014 година до 31 декември 2017 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.

Во 2015 година, новата програма за долгорочна мотивација којашто се заснова на остварување (LTI) беше воведена како дел од глобалната алатка за компензација ширум ДТ Групацијата за друштвата. Програмата претставува програма заснована на акции коишто се плаќаат во готовина. Извршителите добиваат виртуелни акции коишто зависат од нивната индивидуална изведба. Бројот на виртуелни акции на крајот од периодот се утврдува од целното достигнување на клучните показатели. Вредноста на количината на акциите варира за времетраење на периодот на планот врз основа на два показатели: развивање на цената на ДТ акцијата и целното постигнување во врска со 4 таргети на друштвото: (прилагодена заработка по акција (EPS); прилагоден поврат на ангажиран капитал (ROCE); задоволство на корисниците и задоволство на вработените). Постигнувањето на таргетите се мери на крајот од секој годишен циклус и бројот на виртуелните акции утврден на оваа основа е фиксен како резултат на годишниот циклус (непренослив). На крајот од периодот на траење на планот, резултатите од четирите годишни циклуси се собираат и плаќаат во готовина. Во 2016 година беше воведен новиот циклус од програмата за долгорочна мотивација којашто се заснова на остварување (LTI).

Учесници на програмата се членовите на клучното раководство на Друштвото, кои што ги исполнуваат критериумите на програмата и прифатиле учество во назначената временска рамка.

Направените трошоци поврзани со Variable II програмите и новата LTI програма заснована на остварување се прикажани во рамките на Долгорочни програми за стимулација (види белешка 15 и 18).

## 31. ПОСЛЕДОВАТЕЛНИ НАСТАНИ

Нема материјално значајни настани после денот на изготвување на извештајот за финансиска состојба кои ќе влијаат на добивката или загубата, извештајот за финансиска состојба или паричните текови за 2016 година.

**КОНТАКТИ:**

Област за Стратегија и корпоративни комуникации  
на Македонски Телеком АД – Скопје  
е-mail: [press@telekom.mk](mailto:press@telekom.mk) или  
Тел: + 389 2 3242564  
„Кеј 13 Ноември“ бр.6, 1000 Скопје

Ве молиме сите прашања поврзани со фискалната  
финансиска 2016 година и акциите на Компанијата  
да ги испратите на:  
[Investor.relations@telekom.mk](mailto:Investor.relations@telekom.mk)  
или на телефон: + 38923242258



**СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА**