

ГОДИШЕН
ИЗВЕШТАЈ 2013

Македонски
Телеком АД - Скопје
и Т-Мобиле Македонија
АД Скопје

ДЕЈСТВУВАМЕ СЕГА
ЈА ПОДОБРУВАМЕ ИДНИНАТА
ЈА ПОТТИКНУВАМЕ ЗАЕДНИЦАТА



СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА

ТРАНСФОРМИРАЈ И НОВИРАЈ
ОДРЖУВАЈ

СЕ Е КОМУНИКАЦИЈА!

КОМУНИКАЦИЈА ДОМА, КОМУНИКАЦИЈА СО ДРУГИТЕ,
КОМУНИКАЦИЈА ВО НАШИТЕ СЕМЕЈСТВА, СО ДЕЦАТА,
СО ПРИЈАТЕЛИТЕ, ДЕЛОВНИТЕ ПАРТНЕРИ, ПРИВАТНА И БИЗНИС
КОМУНИКАЦИЈА, СЕКОЈДНЕВНА КОМУНИКАЦИЈА, СТРАТЕГИСКА,
КОРПОРАТИВНА... КОМУНИКАЦИЈАТА ГО ПРИДВИЖУВА СВЕТОТ,
ОТВОРА НОВИ ВРАТИ И СОЗДАВА НОВИ МОЖНОСТИ.

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 биде 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:

СОБРАНИЕ

ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ

ГЛАВЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР

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

T – Мобиле Македонија (ТММК) е подружница во 100% сопственост на Македонски Телеком АД - Скопје.

СОБРАНИЕ

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

1. Измени на Статутот на Друштвото
2. Одобрување на годишната сметка, на финансиските извештаи и на годишниот извештај за работењето на Друштвото во претходната деловна година, одлучување за распределба на добивката и определување на износот и начинот на плаќање на дивидендите
3. Определување на начинот на покривање на загубите направени во пресметковниот период, дополнително одобрување на начинот на користење на средствата од резервниот фонд
4. Избор и отповикување на членовите на Одборот на директори и утврдување на надоместокот кој ќе им се исплаќа на неизвршните членови на Одборот на директори за нивната работа
5. Одобрување на работата и на водењето на работењето со Друштвото на членовите на Одборот на директори
6. Менување на видот и класата на акциите и промена на правата врзани за одделни видови и класи акции
7. Зголемување и намалување на акционерскиот капитал на Друштвото
8. Издавање на акции и други хартии од вредност
9. Избор на овластен ревизор за ревизија на годишната сметка и на финансиските извештаи
10. Трансформација на Друштвото во друга форма на Друштво и за статусните промени на Друштвото
11. Одобрување на големи зделки во согласност со 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 котаџија.

АКЦИИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ

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

* 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 сеуште не се распределени (41 акции).

** Приоритетната кумулативна акџија (златна акџија) 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
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

СТРУКТУРАТА НА АКЦИОНЕРИТЕ

АКЦИОНЕРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД ЗАКЛУЧНО СО 31.12.2013

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	1.711.219	1,79
Други малцински акционери	2.301.029	2,40
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.

КАЛЕНДАР НА НАСТАНИ

СЕДНИЦИ НА СОБРАНИЕТО НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ ВО 2013 ГОДИНА

ДАТУМ	НАСТАН
29.03.2013	Годишно Собрание на Македонски Телеком
30.09.2013	Седница на Собранието на Македонски Телеком
20.12.2013	Седница на Собранието на Македонски Телеком

Во делот на информатичко-комуникациските технологии, новата платформа наоѓа голема примена и кај деловните корисници, на кои им обезбедува интегрирани решенија за намалување на трошоците и зголемување на ефикасноста во работата.

Придобивки од модернизацијата на мрежите има и општеството. Со испраќањето во историјата на старата технологија се намалува потрошувачката на енергија.

ИНТЕРНЕТ СО БРЗИНА НА СВЕТЛИНАТА

Доколку се наметнува прашањето што значи „Оптика до домот“... Ако на него се гледа од техничка страна, тоа е поврзување на секој корисник со оптички влакна наместо со бакарна линија во неговиот стан или куќа, со што му се овозможени говорни, интернет и ТВ услуги со пропусен опсег многу поголем од оној којшто беше овозможен со технологијата на бакар. Другата димензија на прашањето е дека „Оптика до домот“ е синоним за драматичен преод на корисниците во еден поинаков свет на можности за кориснички производи и нов начин на корисничко однесување, затоа што се овозможени брзини и до 1GB за преземање и „закачување“ на податоци.

„Оптика до домот“ е најнапредната технологија во светот за широкопојасен интернет пристап и за телекомуникациски услуги, воопшто. Со оваа технологија, сигналот се движи во облик на светлосни зраци низ микро-цевчиња наречени оптички влакна. Сигналот низ оптичко влакно буквално се движи со брзина на светлината. Над 20 милиони луѓе во светот ја користат оваа напредна технологија, меѓу кои и речиси 22 илјади македонски граѓани, корисници на Македонски Телеком.

ИПТВ

MaxTV или телевизијата на Македонски Телеком која никого не држи „врзан“ за столицата само затоа што програмската шема налага омилената емисија, филм или долгоочекуваниот натпревар да бидат емитувани во потполно несоодветен термин за било кој корисник. Потполна слобода во планирањето на времето преку можноста за снимање, премотување, враќање, стопирање, повторување на програмата го дава оваа единствена дигитална телевизија со HD квалитет.

Па така, од првичниот продукт кој беше вистински бум во Македонија, во 2008 година, најнапред, поради дотогаш невидените функционалности, како и солиден фонд од филмови за изнајмување во Видеотеката, денеска го имаме долготрпачуваниот водство на пазарот на провајдери на телевизиски услуги.

ЧЕТВРТА ГЕНЕРАЦИЈА НА МОБИЛНИ КОМУНИКАЦИИ

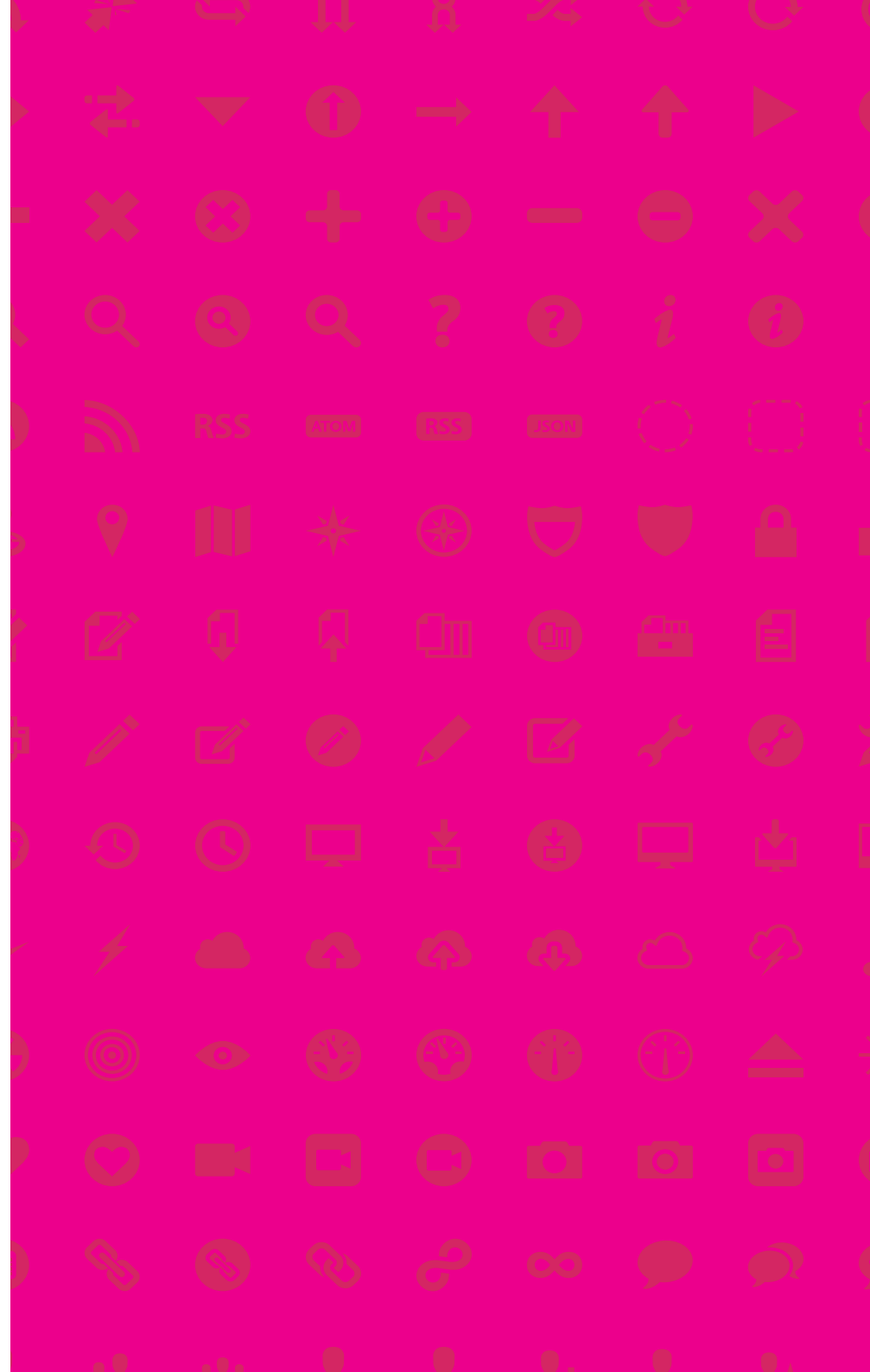
4G претставува четвртата генерација на технолошки стандарди за мобилни комуникации и мобилни телефони и практично ја наследува третата генерација технолошки стандарди, односно 3G. 4G системот обезбедува извонреден широкопојасен интернет пристап, на пример, за лаптопи со УСБ со безжичен модем, за паметни телефони и други мобилни уреди, притоа се овозможени разни апликации, мобилен веб пристап, ИП телефонија, гејминг услуги HD мобилна телевизија, видео-конференции, cloud computing. Со оваа мрежа се овозможува и побрз и поквалитетен пренос на податоците преку мобилните уреди, но и услуги кои сегашната технологија не може да ги овозможи со доволно добар квалитет, како на пример телевизиски, односно, видео содржини со HD резолуција.

КОГА МОБИЛНИОТ ТЕЛЕФОН СТАНУВА ВИРТУЕЛЕН ПАРИЧНИК

Мобилното плаќање е една од оние услуги каде новата технологија е целосно во функција на корисникот. Пред само десетина години мобилниот служеше единствено за разговор и СМС, а сега станува мултифункционална алатка, се во едно, која на крајот на денот го прави животот полесен, што е и крајната цел на модерните технологии. Со мобилното плаќање мобилниот телефон добива уште една улога – станува виртуелен паричник. И тоа паричник кој им служи на сите корисници, и постпејд и припејд, и оние кои имаат најнови смартфони, но и оние кои имаат телефони од постарата генерација. А, пак со услугата Moby Pay корисниците добиваат вредност повеќе, можност повеќе без никаков надомест да извршат безготовинско плаќање, со која и да е картичка во нивна сопственост.

ИСТОРИЈАТ

Македонски Телеком повеќе од половина век е најголемиот телекомуникациски оператор во Македонија, додека Т-Мобиле Македонија како компанија-ќерка беше формирана во 1996 година и оттогаш е лидер во мобилните комуникации во земјата. Компанијата станува дел од мултинационалната групација Дојче телеком во 2001 година, по што во 2006 година на пазарот за првпат беше воведен брендот Т-Mobile, а две години подоцна и брендот Т-Номе. Двете компании се дел од групацијата Маѓар телеком од 2001 година, каде Дојче телеком има мнозинска сопственост.



НАШАТА ПРИКАЗНА ЗА 2013 ГОДИНА

„Одржувај-Трансформирај-Иновирај“ беше насоката по која се движевме во изминатата 2013 година. Неопходно за компанијата беше да посвети внимание и да го насочи на неколку области во текот на 2013 година, доколку сакавме да ја задржиме лидерската позиција, да останеме предводници на телекомуникациите и иновациите во Македонија, да останеме најпрофитабилни. Неопходно беше да ја поедноставиме организационата структура пред се, да создадеме партнерства со компании и индивидуалци кои ја делат нашата визија и аспирација, да иницираме и воведеме иновации, но и да работиме на развој на компанијата култура-ориентираност кон корисниците секогаш и пред се.

Поведени токму од оваа амбиција, во 2013 година, и покрај сложените услови во кои дејствувавме, преземавме добри акции, направивме добри нешта. Успеавме да станеме првата компанијата во Дојче Телеком Групацијата којашто ги мигрира своите корисници на нова платформа целосно базирана на интернет протокол, а која нуди основа за обезбедување на уникатни услуги со извонредни интернет брзини. Исто така, станавме првиот мобилен оператор кој воведо 4G во земјата. Сите овие достигнувања ги надминаа границите на нашата компанија и станаа успеси на Македонија како земја. Факт на којшто со право сме особено горди.

“ МАКЕДОНИЈА Е ПРВА ЗЕМЈА ВО ЕВРОПА ЦЕЛОСНО ИП МИГРИРАНА! СО ТОА МАКЕДОНИЈА СТАНА ЕДНА ОД РЕТКИТЕ ЗЕМЈИ ВО СВЕТОТ КОЈА НУДИ ИНТЕРНЕТ СО БРЗИНА ОД 1GB. ТОА СЕ СЕРИОЗНИ ИНВЕСТИРАЊА ВО НОВИ ТЕХНОЛОГИИ КОИ ГИ БРИШАТ ГЕОГРАФСКИТЕ ГРАНИЦИ И СОЗДАВААТ И ОТВОРААТ НАЈДОБРИ МОЖНОСТИ. ” - ТИЛО КУШ





Почитувани акционери,

Во ова глобално општество денес веќе се поместени границите на масовното производство и масовното трошење на исти продукти и услуги. Корисниците воведоа нови стандарди, нови вредности кои го збогатуваат и нивниот, но и нашиот живот и работење.

Моќта на успешните и лидерите е во иновативниот пристап на управување, но и во иновациите со кои придонесуваат за развој во нивната индустрија.

Во 2013 година создадовме силни и способни партнери, но остануваме отворени за нови партнерства – Секој е поканет!

Имавме задача да поттикнеме развој на нови идеи и концепти кои ќе бидат користени со новите интерактивни медија апликации, е-Влада и cloud решенија, социјални мрежи и мобилност.

Фокусот беше ставен на новите форми на интерактивност и дигитална забава, како и на комуникации и услуги за подобрување на живеењето.

Сакавме да ја промовираме Македонија во интернационалната заедница како земја на иноватори. Успеавме во тоа!

Ќе се почувствувавме комплетно успешни кога ќе ги натераме сите засегнати општествени сегменти да се вклучат во поддршка на иновативноста и унапредување на македонскиот пазар. На тој начин веруваме дека можат да извршат позитивно влијание врз сопствениот имиџ и врз подобрување на сопствените услови за живеење.

Како и до сега, и понатаму ќе продолжиме да ја поддржуваме етиката во бизнисот, македонските регулаторни тела, фер натпревар и почитување на технологиите и работата на нашите партнери, но и конкуренти.

Изминатата година работевме на најновите ИКТ технологии и услуги во Македонија со цел унапредување на живеењето на македонскиот граѓанин.

Веруваме дека корисниците се клучот за нашиот раст и развој, па токму и поради тоа сите наши активности се подложни на истражување на корисничката перспектива пред да ги пуштиме комерцијално на пазарот. Тоа придонесува да понудиме оригинални и иновативни услуги на нашите корисници. Постојано работиме на заштита на корисничките податоци, со паралелно максимизирање на задоволството на корисниците преку понуди со највисок квалитет.

Само до пред неколку години мобилниот телефон немаше никаква врска со интернет, а денес, не само што може да гледаме ТВ на мобилен и да сурфаме, со него плаќаме, менаџираме возни паркови, мериме калории додека спортуваме.

Многу наскоро мобилниот ќе ги отклучува сите врати – од домот, од канцеларијата, магацинот, буквално се!

Мобилниот телефон за многу кратко време стана мултифункционална алатка!

Во изминатите седум години се сменија три генерации на комуникациска мрежа.

Тоа се револуционерни промени и одиме понатаму.

Комплетно ја сменивме старата ПСТН технологија и ја имплементиравме ИП технологијата и платформата. За помалку од две години, успеавме да направиме мрежа комплетно базирана на интернет протокол, што не прави единствени во целата Дојче Телеком Групација. Започнувајќи од оваа година нудиме интернет со брзина од 1 Gbit, што значи до сто пати побрзо од претходно.

Македонија со тоа стана една од ретките земји во светот која нуди интернет со таква брзина.

Тоа се сериозни инвестирања во нови технологии кои ги бришат географските граници и создаваат и отвораат најдобри можности.

Старата ПСТН технологија ја оставивме зад нас, во историјата.

Но, и покрај тоа што прашањето со новите инвестиции и мрежите е многу важно за нас, тоа не ги засега корисниците. Она што им е важно е квалитетот на услугата што ќе ја овозможиме, а не технологијата што ќе ја користиме.

Затоа во Новата година влегуваме со нова стратегија - го оставаме зад себе стариот начин на работа на даватели на технологија и се ориентираме да станеме даватели на услуги.

Само така целосно ќе се свртиме кон корисниците.

“ ИНОВАЦИСКАТА ЗАЕДНИЦА КОЈАШТО НИЕ ЈА СОЗДАДОВМЕ ЌЕ НÈ ПОДДРЖИ ВО НАШИТЕ НАМЕРИ ДА ГИ ПРОНАЈДЕМЕ НАЈДОБРИТЕ, НАЈПРОГРЕСИВНИТЕ ИДЕИ И РЕШЕНИЈА, КОИ ШТО, ВПРОЧЕМ НÈ ИЗДВОЈУВААТ ОД КОНКУРЕНЦИЈАТА И НЕ ПРАВАТ ПРОВАЈДЕР БРОЈ 1 ”
- ЖАРКО ЛУКОВСКИ

А со цел да стигнеме таму, потребно е да се промени начинот на кој работиме. Потребно е да ги споиме двете компании во една помала, но поефикасна компанија, со помалку бирократија и со повисоко ниво на флексибилност, со нова структура и култура на работење. Потребно е да бидеме ориентирани кон создавање партнерства со македонските компании кои нудат иновативни услуги кои треба да ги инкорпорираме и спроведеме преку нашата единствена платформа.

А во Македонија, навистина има многу иновативни компании.

Сакаме да создадеме нови бизнис модели преку отворање и делење на нашите бази на податоци и платформи. Ваквата соработка ќе ни овозможи нам и на нашите партнери да создаваме и да делиме нови вредности кои значат заеднички развој.

Не чека година полна со предизвици –

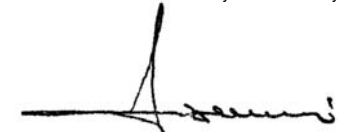
- Да станеме една, поефикасна, побрза компанија со нов начин на работа, нова структура и нова култура;
- Да најдеме нови начини на остварување на приходи - преку нови услуги;
- Да формираме партнерства со иновативни компании кои ќе продаваат услуги преку нашата
- Да ја развиваме 4G мрежата, да продолжиме да инвестираме во новата технологија
- И последно, но најважно целосно да се насочиме кон корисниците!

Станува збор за голем предизвик, но и единствен патот да станеме нов Телеком, Телеком од новата генерација.

Тило Куш,
Главен извршен директор на
Македонски Телеком АД - Скопје



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



ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ

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

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

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

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

ДЕЛОВНИК ЗА РАБОТА НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ

Врз основа на одредбите од Статутот на Македонски Телеком АД – Скопје, Одборот на директори го усвојува својот 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 АД.

Членови на Одборот на директори на 31.12.2013 година

Македонски Телеком АД - Скопје

Оливер Костуранов, Претседател и неизвршен член на ОД
Тило Куш, Извршен член на ОД и Главен извршен директор
Назим Буши, Заменик Претседател и неизвршен член на ОД
Михај Немет, Неизвршен член на ОД
Валтер Голдениц, Неизвршен член на ОД
Јанош Сабо, неизвршен член на ОД
Сузана Кругман, Неизвршен член на ОД
Томас Панханс, Неизвршен член на ОД
Александар Стојков, независен член на ОД
Манојил Јаковлески, независен член на ОД
Тамаш Вагани, Независен член на ОД
Миклош Васили, Независен член на ОД
Горан Ивановски, Неизвршен член на ОД

Членови на ОД на Македонски Телеком АД – Скопје кои дале оставка/биле отповикани во текот на 2013 година:

1. Даниел Сас, Извршен член на ОД и Главен извршен директор, со мандат заклучно со 07.04.2013 година
2. Кристофер Матхајзен, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 31.03.2013 година
3. Роберт Патаки, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 30.09.2013 година

T-Мобиле Македонија Скопје

Тило Куш, Претседател и неизвршен член на ОД
Жарко Луковски, Извршен член на ОД и Главен извршен директор
Славко Пројкоски, Извршен член на ОД и Главен оперативен директор
Михај Немет, Неизвршен член на ОД
Сузана Кругман, Неизвршен член на ОД
Валтер Голдениц, Неизвршен член на ОД
Јанош Сабо, Неизвршен член на ОД
Небојша Стајковиќ, Неизвршен член на ОД
Ирена Мишева, Неизвршен член на ОД
Иванчо Вучевски, Неизвршен член на ОД
Гзим Острени, Неизвршен член на ОД
Томас Панханс, Независен член на ОД
Тамаш Вагани, Независен член на ОД
Владимир Здравев, Независен член на ОД

Членови на ОД на T-Мобиле Македонија во текот на 2013 година, коишто дале оставка/биле отповикани:

1. Даниел Сас, Претседател и неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 07.04.2013 година
2. Тибор Видош, Извршен член на ОД и Главен оперативен директор, со мандат заклучно со 07.04.2013 година
3. Кристофер Матхајзен, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 31.03.2013 година
4. Роберт Патаки, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 30.09.2013 година

ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

ЧЛЕНОВИ НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ НА 31.12.2013 ГОДИНА



Оливер Костуранов,
Претседател и неизвршен
член на ОД



Тило Куш,
Извршен член на ОД и
Главен извршен директор



Назим Буши,
Заменик Претседател и
неизвршен член на ОД



Михај Немет,
Неизвршен член на ОД



Валтер Голдениц,
Неизвршен член на ОД



Јанош Сабо,
Неизвршен член на ОД



Сузане Кругман,
Неизвршен член на ОД



Томас Панханс,
Неизвршен член на ОД



Александар Стојков,
Независен член на ОД



Манојил Јаковлески,
Независен член на ОД



Тамаш Вагани,
Независен член на ОД



Миклош Васили,
Независен член на ОД

Горан Ивановски, Неизвршен член на ОД

Членови на ОД на Македонски Телеком АД – Скопје кои дале оставка/биле отповикани во текот на 2013 година:

1. Даниел Сас, Извршен член на ОД и Главен извршен директор, со мандат заклучно со 07.04.2013 година
2. Кристофер Матхајзен, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 31.03.2013 година
3. Роберт Патаки, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 30.09.2013 година

ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА АД СКОПЈЕ

ЧЛЕНОВИ НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ НА 31.12.2013



Тило Куш,
Претседател и неизвршен
член на ОД



Жарко Луковски,
Извршен член на ОД и
Главен извршен директор



Славко Пројкоски,
Извршен член на ОД и
Главен оперативен директор



Михај Немет,
Неизвршен член на ОД



Сузане Кругман,
Неизвршен член на ОД



Валтер Голдениц,
Неизвршен член на ОД



Јанош Сабо,
Неизвршен член на ОД



Небојша Стајковиќ,
Неизвршен член на ОД



Ирена Мишева,
Неизвршен член на ОД



Иванчо Вучевски,
Неизвршен член на ОД



Гзим Острени,
Неизвршен член на ОД



Томас Панханс,
Независен член на ОД




Тамаш Вагани,
Независен член на ОД



Владимир Здравев,
Независен член на ОД

Членови на ОД на Т-Мобиле Македонија во текот на 2013 година, коишто дале оставка/биле отповикани:

1. Даниел Сас, Претседател и неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 07.04.2013 година
2. Тибор Видош, Извршен член на ОД и Главен оперативен директор, со мандат заклучно со 07.04.2013 година
3. Кристофер Матхајзен, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 31.03.2013 година
4. Роберт Патаки, Неизвршен член на ОД, со мандат заклучно со 30.09.2013 година



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

ОД ЛЕВО КОН ДЕСНО:

ЛАЗАР ПОПОВСКИ, МИРОСЛАВ ЈОВАНОВИЌ, МОИРА ХОМАН, ТОРСТЕН АЛБЕРС, ЖАРКО ЛУКОВСКИ, ГУСТАВ МАЛЕР,
СЛАВКО ПРОЈКОСКИ, АЛЕКСАНДАР ПОПОВСКИ

ТИЛО КУШ – ГЛАВЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ ВО 2013 ГОДИНА

Тило Куш во компанијата дојде на 8 април 2013 година, од позицијата Главен директор за финансии на Маѓар Телеком и ја извршуваше функцијата Главен извршен директор на Македонски Телеком до 1 февруари, 2014 година. Тој има диплома за комуникациски инженеринг и деловна администрација од Техничкиот универзитет во Берлин.

Ја започнал својата кариера основајќи и успешно водејќи приватна компанија за продажба на персонални компјутери и компјутерски мрежи на приватни и мали деловни корисници, а од 1992 до 2001 година, бил дел од раководните тимови на компании со ИТ и телекомуникациска дејност.

На Групацјата Дојче Телеком и се приклучил во 2001 година, каде започнува да гради успешна кариера. Од април 2002 година тој бил на позицијата Виши извршен заменик претседател на Дојче Телеком одговорен за односи со инвеститори. Од 2006 година е дел од Маѓар Телеком како Главен директор за финансии и член на Одборот на директори на Маѓар Телеком.

По заминувањето од Македонски Телеком, г-дин Куш ја зазема позицијата Главен директор за финансии во T-Systems International.

ЖАРКО ЛУКОВСКИ - ГЛАВЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР НА Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Жарко Луковски својата кариера во Македонски Телеком и во Т-Мобиле Македонија ја започнува во ноември 2006 година, кога станува Претседател на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје. Неговиот ангажман како прв човек на највисокото одлучувачко тело на Македонски Телеком, како и извонредните познавања од телекомуникациската индустрија, во септември 2007 година, го носат на позицијата Главен оперативен директор на Т-Мобиле Македонија, којашто ја врши до 1 април 2010 година, кога оди скалило погоре и станува Главен извршен директор на Т-Мобиле Македонија.

Од неговото доаѓање на највисокото раководно место во компанијата сè досега, направени се повеќе значајни чекори во насока на нејзино унапредување, меѓу коишто и воведување на мобилно плаќање за првпат на македонскиот пазар, како и имплементација на 3G и 4G мобилната мрежа, со што Т-Мобиле Македонија прераснува во технолошки супериорна компанија во својот домен.

Г-дин Луковски е дипломиран електроинженер со огромно искуство во телекомуникациската и ИТ индустријата при што раководел со неколку релевантни компании на полето на ИТ. Во текот на својот професионален развој, Луковски работел со различни светски брендови како на македонскиот така и на меѓународниот пазар, стекнувајќи се на тој начин со широка меѓународна експертиза.

Тој, воедно, имал активно учество во голем број проекти коишто одиграле важна улога во утврдувањето на денешната ИКТ индустрија во Македонија.

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

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

Г-дин Пројкоски е дипломиран електроинженер и има големо искуство во телекомуникациската индустрија. Тој од 15 март 2010 година ја извршува функцијата Главен директор за финансии на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија, а од 8 април 2013 стапи и на функцијата Главен оперативен директор на Т-Мобиле Македонија.

ГУСТАВ МАЛЕР - ГЛАВЕН ОПЕРАТИВЕН ДИРЕКТОР ЗА ПРИВАТНИ КОРИСНИЦИ ВО МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Густав Малер е Главен оперативен директор за приватни корисници во Македонски Телеком и Т-Mobile Македонија, почнувајќи од 1 декември 2013 година.

Густав Малер доаѓа во Македонски Телеком од позицијата Директор за кориснички услуги во Маѓар Телеком. Тој се стекнал со диплома за трговија од Колеџот за трговија во Будимпешта и со MBA диплома од Oxford Brookes универзитетот. Својата кариера започнал да ја гради во различни унгарски и меѓународни компании на позиции во областите за продажба и маркетинг. Во 1999 година, се приклучил на унгарскиот мобилен оператор Westel, како дел на тимот за продажба. Во 2001 година, развојот на неговата кариера го носи во Македонија, на позицијата Директор за продажба во Мобимак.

Од 2004 година, тој бил одговорен за индиректната продажба на Т-Mobile Унгарија како Заменик директор за продажба, а подоцна ја презел одговорноста за интегрираните фиксни и мобилни продажни активности, до 2009 година.

Во периодот 2008 – 2009 година, покрај својата позиција, Малер раководел со проектот на Маѓар Телеком за Next Generation Fixed Access (развој на оптика и ED3). Од 2009 година до назначувањето во Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија, тој бил на позицијата Директор за кориснички услуги на Маѓар Телеком.

АЛЕКСАНДАР ПОПОВСКИ - ГЛАВЕН ОПЕРАТИВЕН ДИРЕКТОР ЗА ДЕЛОВНИ КОРИСНИЦИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Поповски е дипломиран правник и магистер по бизнис администрација од Универзитетот Шефилд во Грција. Ја започнува својата кариера во Пивара Скопје, каде се стекнал со богато професионално искуство во областа на продажба извршувајќи повеќе раководни позиции, меѓу кои комерцијален директор, како и Директор за регионална продажба во Соса Cola Хрватска и директор за Trade marketing во Карловачка Пивара, Heineken Group Хрватска.

Во компанијата доаѓа во 2008 година како Извршен директор на Сектор за продажба на Т-Мобиле. Од 2010 година е одговорен за продажбата за деловни корисници на Македонски Телеком и Т-Мобиле како Директор на Сектор за деловни и ВИП корисници на Македонски Телеком и Т-Мобиле од каде што доаѓа на позицијата Главен оперативен директор за деловни корисници на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија.

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

Од 1 октомври 2008 година, Торстен Алберс се приклучи на Македонски Телеком АД како нов Главен директор за техника, а од 15 октомври 2011 година е назначен и за Главен директор за техника на Т-Мобиле Македонија.

Тој е електроинженер, специјализиран е за комуникации и информатичка технологија и поседува различни Cisco и Nortel/ Bay сертификати во релевантните области. Своето професионално искуство и експертиза г-динот Алберс ги стекнал на различни позиции во областа на техниката во Германија и во Унгарија. Од 2003 година, тој е дел од Маѓар Телеком, одговорен за координација на проектите на Главниот извршен директор на ниво на Дојче Телеком.

ЛАЗАР ПОПОВСКИ - ГЛАВЕН ДИРЕКТОР ЗА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА

Г-дин Поповски има диплома по деловна економија од Универзитетот „Кирил и Методиј“, Македонија и е магистер по деловна администрација од Универзитет на Луивил, Кентаки, САД.

Во Македонски Телеком доаѓа од позицијата Директор на Агенцијата за млади и спорт каде придонесе за остварување на националниот интерес низ развој на спортот како општо препознатлива вредност преку која, покрај останатите придобивки, се претставува и афирмира Република Македонија во меѓународни рамки.

Својата кариера ја започнал во приватниот сектор, извршувајќи високи менаџерски позиции во продажба, бизнис план и анализа, внатрешна ревизија и контрола и човечки ресурси во повеќе реномирани компании.

Г-дин Поповски е истакнат спортист, четирикратен олимписец во кајак-слалом, избран за спортист на годината во Македонија во 1999 година и добитник на наградата „13 Ноември“ на Град Скопје, награда која се дава на поединци со исклучителни достигнувања и промоција на Република Македонија.

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

Г-дин Јовановиќ е експерт во делот на информатички технологии со диплома за инженер по компјутерска наука и ИТ.

Во текот на неговиот ангажман на различни раководни позиции во Македонија и во Србија, бил посветен на ИТ менаџмент и имплементација на големи ИСТ системи во јавниот сектор, а како Главен директор за информатика во Министерството за финансии бил заслужен за успешната имплементација на многу проекти, меѓу кои и проектот „е-буџет“.

Пред назначувањето за Главен директор за ИТ на Македонски Телеком во април 2009 година, г-дин Јовановиќ работел како како Експерт за клучни долгорочни прашања – информатички системи за финансиско управување во Србија, проект на ЕУ.

На 15 март, 2010 година, тој беше назначен на позицијата Главен директор за ИТ на Т-Мобиле Македонија, а за Главен директор за ИТ на Македонски Телеком беше назначен на 15 октомври 2011 година.

МОИРА ХОМАН – РАКОВОДЕН ДИРЕКТОР ЗА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ

Својата досегашна кариера г-ѓа Хоман целосно ја посветила на работата во областа на човечки ресурси. Родена е во Хрватска, своето образование го стекнува во Хрватска и Велика Британија и поседува диплома по психологија.

На позицијата доаѓа со искуство од речиси 20 годишно работно искуство во полето на човечки ресурси во различни индустрии - од банкарство, хотелиерство до телекомуникации.

Во Македонски Телеком доаѓа од Хрватски Телеком каде вршела повеќе раководни позиции во областа на човечките ресурси, прво како директор на Секторот за управување со односи со вработените, а од 2009 година како Оперативен директор на Секторот за развој на компетенции за човечки ресурси. За време на својот професионален ангажман во Хрватски Телеком и Македонски Телеком, г-ѓа Хоман реализирала голем број меѓународни проекти и иницијативи забележани во рамки на ДТ групацијата.

НИЕ СТОИМЕ ЗАД КОМУНИКАЦИИТЕ

НИЕ СМЕ ДВИЖЕЧКАТА СИЛА КОЈАШТО СОЗДАВА РАЗЛИЧНИ НАЧИНИ НА КОМУНИКАЦИЈА, НИЕ ГИ КРЕИРАМЕ ОСНОВИТЕ, МОЖНОСТИТЕ, МЕТОДИТЕ. НИЕ СМЕ ИНСТРУМЕНТ НА КОМУНИКАЦИИТЕ МЕЃУ ЛУЃЕТО, ЗАТОА ШТО ОВОЗМОЖУВАМЕ МОЖНОСТИ ЗА СПОДЕЛУВАЊЕ НА НИВНИТЕ ИСКУСТВА И МОМЕНТИ ЗА ПАМЕТЕЊЕ.



**ИНОВАЦИИ - СРЦЕТО
НА СЕКОЈА СТРАТЕГИЈА**

**ИНОВАЦИИТЕ СЕ
СРЦЕТО НА УСПЕХОТ,
СТРАТЕШКИОТ ПАТ ДО
ГОЛЕМИ
ПОСТИГНУВАЊА...
БАРААТ СМЕЛОСТ,
БАРААТ СТРАСТИ И
ТРПЕНИЕ, НО ВОДАТ ДО
ИЗВОНРЕДНИ
РЕЗУЛТАТИ И НОСАТ
ПОБЕДИ...**

ИМАМЕ ОДГОВОРНОСТ ДА БИДЕМЕ ЛИДЕРИ НА ПРОМЕНИТЕ!

Светот брзо се менува и станува сè понесигурен. Промените се насекаде околу нас и вршат големо влијание и врз потрошувачите и врз бизнисите, барајќи поголема динамичност во начинот на извршување на работите. Електронските комуникации се еден од најбрзо движечките сектори во светот и тоа не се очекува да се промени. Зголемената конкуренција, корисниците кои имаат се поголеми барања и севкупните промени на пазарот нè доведуваат во положба и ние да мора да се менуваме.

Всушност, обезбедувањето на супериорни комуникациски решенија толку многу години наназад и фактот дека сме една од најуспешните компании создаваат високи очекувања кај корисниците и ние имаме одговорност да бидеме лидери на промените.

Имаме за цел да иницираме нови креации кои ќе водат до иновации, сакаме да мотивираме, да создаваме партнерства на компании и индивидуалци, да поддржуваме прогресивни идеи и заедно да градиме подобро утре.

- Ориентирани сме кон новите форми на интерактивност и дигитална забава, како и на комуникации и услуги за подобрување на живеењето -
- Веруваме во можноста за промовирање на Македонија во интернационалната заедница како земја на иноватори.

ПРЕГЛЕД НА СТРАТЕГИЈАТА ЗА 2013 ГОДИНА

Македонски Телеком и Т-Мобиле МК (ТММК) се водечки даватели на телекомуникациски услуги во сите сегменти: услуги од мобилна телефонија, фиксни говорни услуги, фиксни податочни услуги и услуги за платена телевизија.

Умерениот економски раст во пост-кризниот период и развојот на пазарот на заситениот телекомуникациски бизнис, силната конкуренција којашто главно е резултат на цените што се намалуваат и побарувачката на пазарот со нагласена чувствителност на цени влијаат на активностите на Македонски Телеком (МКТ) и на Т-Мобиле Македонија (ТММК) кои се насочени кон поставување на идното работење на друштвото на одржливо ниво со цел да се постигнат целите за генерирање на стабилен готовински тек и приходи. Аспирациите на Македонски Телеком и Т-Мобиле МК за генерирање на одржлив готовински тек базиран на стабилизирани приходи и задржување на лидерската позиција на пазарот треба да се овозможат со истовремена радикална трансформација на деловниот модел.

Обезбедувањето на одржливоста на Македонски Телеком и Т-Мобиле е континуирана активност од година во година од аспект на зацврстување на нашата пазарна позиција и најважно од сè, одговарање на барањата на сите заинтересирани страни - акционери, вработени и партнери. И во 2013 година се имплементираа активности за оптимизирање на процесите, подобрување на продуктивноста, отворено и иновативно размислување и севкупно подобрување на ефикасноста.

Аспирациите на Македонски Телеком и Т-Мобиле се преликани во 5 ГОЛЕМИ фокуси:

- Целосна ИП трансформација;
- Поттикнување на ИКТ можности/B2B;
- Зголемување на интерната ефикасност;
- Производи насочени кон корисниците;
- Можности за раст

Овие „5 ГОЛЕМИ“ фокуси и нивната имплементација ќе го подобрат долгорочното работење на компаниите со крајна цел да се постигне:

- Одржлив приход и зајакнување на лидерската позиција.
- Агресивен B2B и ИКТ раст, подобрување на капацитетите и организацијата.
- Посветеност на создавањето на нова вредност и на раст по пат на иновации.
- Интеграција – да бидеме еден тим и надворешно и внатрешно.
- Трансформација кон зголемена оперативна ефикасност и нови можности за остварување приходи.
- Лидерство базирано на технологија, оптимизирана мрежна покриеност и најдобро корисничко искуство.

Со користење на сегашниот потенцијал и силната позиција за осигурување на основниот и проширениот бизнис, што доведе до подобро и уникатно позиционирање на пазарот, Македонски Телеком имаше значителни остварувања во 2013 година:

- Ја заврши целосната ИП трансформација (Прва мрежа во светот која е целосно трансформирана на интернет протокол) со што осигури технолошко лидерство: нова парадигма за деловното работење со телекомуникации со повисоки стандарди на услуга и квалитет. Зголемување на вредноста за корисниците; воведување на нови-ИП услуги/производи; воспоставување на нови ефикасни процеси; креирање на Една инфраструктура и платформа која ќе се користи подолго време.
- Воведување на LTE (од 1 декември 2013 година, 2x10MHz@800MHz и 2x15MHz@1800MHz); Набавката на паметна комбинација на спектар на фреквенции од 800 MHz и 1800 MHz се покажа како комплементарна и најдобра комбинација, со што ќе се осигури иднината на Т-Мобиле МК како лидер во технологијата и иновациите и ќе се обезбеди најдобра позиција во однос на спектар на фреквенции и лидерство на пазарот. LTE спектарот на фреквенции е добиен на 10 јули 2013 година, а услугата беше комерцијално воведена на 1 декември 2013 година;
- Проект за интеграција – голем чекор напред кон поефикасна и поиновативна компанија, која е водена од пазарот и потребите на корисниците;
- Активно учество во соработката и споделувањето на знаења на ниво на Дојче Телеком ЕУ. Покрај водечката улога во целосната ИП трансформација, Македонски Телеком обезбеди ИТ поддршка на Црногорски Телеком во имплементацијата на Mediation Zone.

M-WALLET УСЛУГИ – ОВОЗМОЖУВАЊЕ НА НОВО КОРИСНИЧКО ИСКУСТВО ЗА ПЛАЌАЊЕ И ЛОЈАЛНОСТ!

Брзо, лесно за користење и безбедно плаќање со крајна визија да се замени физичкиот со виртуелен паричник.

- M-Wallet иницијативата изроди нови посебни и иновативни паметни решенија:
- “MobiPay” решение – потполно нов и паметен начин на безготовинско плаќање преку мобилен телефон директно од сметката во банка на корисникот (Т-Mobile МК е првиот мобилен оператор кој, од денес, во партнерство со НЛБ Тутунска Банка, им овозможува на своите корисници да ги користат нивните мобилни телефони како паричници, директно од сметката во банка на корисникот. Со активирањето на MobiPay, мобилниот телефон станува виртуелен паричник);

- Мој клуб – најголема програма за лојалност, каде корисникот собира поени за лојалност преку својот мобилен телефон кога купува во продажните места на партнерите и ги користи собраните поени при идните купувања.)

Креираме нова перцепција за целосната ИП трансформација како можност за креирање на нова вредност со вклучување на корисниците како партнери во процесот.

Способноста и подготвеноста на нашите вработени да бидат иновативни е клучен фактор за успех во обидите Македонски Телеком да стане лидер за иновации.

Иднината им припаѓа на оние организации кои страшно ќе го прифатат иновативниот начин на размислување како нешто што е постојано присутно во срцата, размислувањата и делата на своите застапници на промените и идни лидери.

УТРЕШНИНАТА Е СЕКОГАШ ОНАКВА КАКВА ШТО ЈА ПОСАКУВАМЕ!

Постојано стремејќи се кон подобро утре, секогаш вложуваме напори за да откриеме како комуникациите можат да ја подобрат иднината, да го подобрат секојдневниот живот и заедничките искуства меѓу луѓето и бизнисите.

Започнавме со реализација на нашата визија - создавање на Партнерства за иновации (истражување на идните деловни модели, виртуелизација, интернет на сè, нови комуникациски шеми, отворени APIs кон трети страни, нови приоди за пласирање на производи и услуги на пазарот и интерфејси насочени кон корисниците...); Инициравме повик за иновации и започнавме со имплементација на иновативни проекти, со воспоставување на проект инкубатор /акцелератор во соработка со T-Labs DT, Kitchen Budapest MT, Комората за ИКТ на Македонија, универзитетите, и сл.

На конкурсот беа доставени 78 предлози од разни субјекти како што се универзитети, нови компании и самостојни иноватори. Како резултат на процесот избрани беа 5 проекти кои беа развиени и имплементирани заедно со избраните партнери:

- „Smart Wine“ (интегрирано целосно M2M cloud решение за интелигентно следење на земјоделските параметри со користење на безжична сензорска мрежа)
- „T-Care“ (повеќекорисничка платформа за онлајн грижа за корисниците, базирана на вештачка интелигенција)
- “Cloud Message” (дистрибуирана социјална мрежа базирана на веб за споделување на пораки, приватни или јавни, и купони за рекламирање, во зависност од преференците на корисникот, со мобилен клиент базиран на зголемена реалност)
- “DoxBee”(Систем на вкрстени платформи за соработка со MS office документи)
- “MarketKonekt” (B2B/B2C платформа за онлајн трговија во Македонија)

Горди сме на фактот дека Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија ги иницираа погоре споменатите проекти и доведоа до нивно комерцијално воведување.

Сите наши проекти за иновации совршено одговараат на Стратегијата на Групација Дојче Телеком, што значи дека имаме јасна визија и добро поставени цели од самиот почеток. Особено од фактот дека дури и пред нивното комерцијално воведување нашите иновативни проекти привлекоа меѓународно внимание.

Ова е можеби првпат на македонскиот пазар да користиме отворен иновативен приод, што значи вклучување на корисниците во процесот, покрај двете компании и Партнерите.

SMARTWINE РЕШЕНИЕ – ПРВ РЕЗУЛТАТ ОД ПАРТНЕРСТВО ЗА ИНОВАЦИИ!

„Smart Wine“ (интегрирано целосно M2M cloud решение за интелигентно следење на земјоделските параметри со користење на безжична сензорска мрежа) е еден од иновативните проекти кој беше прв комерцијално воведен.

Smart Wine решението го револуционерира производството на вино. Smart Wine е “зелено” решение кое го поедноставува производството на вино, ја зголемува оперативната ефикасност и помага да се заштеди енергија, вода и хемикалии коишто се користат во текот на процесот на производство.

Понудената услуга вклучува сензорска мрежа која е инсталирана во лозјето и софтверско решение, што му овозможуваат на корисникот да добие информации во реално време за условите кои влијаат на неговото лозје. Во случај на предвиден ризик во однос на болести на насадите, суша или мраз корисникот ќе биде предупреден со аларм за да може да ги преземе потребните активности.

SmartWine решението е репрезентативно решение за отворена иновација. Тоа е иновативен проект којшто е оригинално развиен од WIN Group (група на развивачи во рамки на Институтот за телекомуникации при Факултетот за електротехника и телекомуникации) заедно со ресурси на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија и винарската визба Тиквеш како корисник (најголемата винарска визба во Македонија со над 2.000 снабдувачи).

- SmartWine е целосно решение за интелигентен, енергетски ефикасен и модернизиран процес за производство на вино.
- Тоа овозможува следење на целокупниот процес на производство на вино, како во реално време така и офлајн, со користење на дистрибуирана безжична сензорска мрежа.
- SmartWine им овозможува на производителите на вино одржлива практика на управување и следење за подобрување на квалитетот и намалување на трошоците за енергија, вода и користење на пестициди.
- Дополнителна вредност е B2B понудата како решение базирано на cloud со централизиран систем со база на податоци и сервер за веб хостирање што овозможува истовремено обезбедување на услугата на многу лозари-винарии и други производители на земјоделски производи.
- Ширење на други хоризонтални пазари (контрола на транспортот на производите, следење и складирање со користење на RFID, други земјоделски сегменти и сл.) и на разни вертикални пазари (мониторинг на домовите, канцелариите, станбените делови и сл.).

СПОСОБНОСТА И ПОДГОТВЕНОСТА НА НАШИТЕ ВРАБОТЕНИ ДА БИДАТ ИНОВАТИВНИ Е КЛУЧЕН ФАКТОР ЗА УСПЕХ ВО ОБИДИТЕ МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ ДА СТАНЕ ЛИДЕР ЗА ИНОВАЦИИ.

Иднината им припаѓа на оние организации кои страшно ќе го прифатат иновативниот начин на размислување како нешто што е постојано присутно во срцата, размислувањата и делата на своите застапници на промените и идни лидери.



**НАШИТЕ ЛУЃЕ,
НАШАТА СИЛА**

**ДИНАМИКА,
ЕФИКАСНОСТ,
ЕДНОСТАВНОСТ,
ПРОФЕСИОНАЛНОСТ,
РАЗВОЈ НА ТАЛЕНТИ,
„КОУЧИНГ“,
НАГРАДУВАЊА, TSN
ИЛИ ГЛОБАЛИЗИРАЊЕ
НА ИНФОРМАЦИИТЕ**

НАШИТЕ ВРАБОТЕНИ СЕ ДВИЖЕЧКАТА СИЛА КОЈАШТО НИ ОВОЗМОЖУВА ПОСТОЈАНО ДА СЕ ПРИЛАГОДУВАМЕ, ДА СОЗДАВАМЕ ВРЕДНОСТ ЗА НАС И ЗА НАШИТЕ АКЦИОНЕРИ, ДА БИДЕМЕ НА ВРВОТ.

НОВА ОРГАНИЗАЦИСКА СТРУКТУРА

Динамика, едноставност и први на пазарот! Постојано следење на сите нови светски трендови или пак да се биде креатор на тие трендови. Денешното општество е динамично! Задржувањето на лидерската позиција бара постојана иновативност, постојана работа и многу труд, создавање погодни услови за работење за вработените, нивно мотивирање и одлична комуникација со корисниците.

Движејќи се во насока на создавање на една компанија неопходно беше да се направи подредување и усогласување на организацијата со новите деловни околности, идните аспирации и предизвици на компанијата. Во таа насока, во текот на второто и третото тромесечие на 2013 година беше дефинирана и одобрена новата организациска структура чија цел беше да придонесе уште повеќе кон кориснички ориентирана организација. Тоа значеше помала хиерархија заради поголема ефикасност и динамика во работењето на компанијата.

Новата организација последователно вклучуваше и реструктурирање и оптимизација на човечките ресурси во двете компании. Промените беа неопходни заради силното конкурентно опкружување и брзата динамика на пазарните движења, кои пак од друга страна придонесуваа за негативни трендови на одредени области од бизнисот. Целта на новата организација е да придонесе во изградба на ефикасна компанија која ќе го задржи лидерското место согласно новите правила и услови на пазарот.

НИВОА НА РАБОТНИ МЕСТА СПОРЕД ХЕЈ (HAY) МЕТОДОЛОГИЈА

Во рамките на истиот процес на создавање на една компанија, по дефинирањето на организациската структура, следеше одредување на нивоата на работни места на менаџерите и вработените според Хеј (Hay) методологијата која претставува една од најзастапените методологии за одредување на нивоа на работни места во светот. Според оваа методологија нивото на секое работно место се одредува согласно одговорноста која му е доделена на работното место, потребата за решавање проблеми и потребните знаења и искуства за успешно исполнување на задачите на работното место.

Одредувањето на нивоата на работни места, кое беше завршено во третото тромесечие на 2013 година, создаде јасна слика на вредноста и тежината на секое работно место во организацијата со што се овозможи конкуритивно, транспарентно, конзистентно и фер надоместување и наградување на вработените за извршувањето на нивните работни задачи. Дополнително, тоа овозможи и споредување на вредноста и тежината на работните места од различни сектори и области кои по својата природа се доста различни и тешко споредливи без употреба на една ваква систематизирана методологија.

УСОГЛАСУВАЊЕ НА УСЛОВИТЕ ЗА ВРАБОТУВАЊЕ И РАБОТА И НА СИСТЕМИТЕ ЗА НАДОМЕСТОЦИ И БЕНЕФИТИ

Како дел од новата организација и во насока на создавање поефикасна компанија беше направено ревидирање и усогласување на системите за компензации и бенефиции за менаџерите и вработените во двете компании.

Во рамките на овој процес беше направено усогласување на рамките на платите на менаџерите, како и на основите за исплата на бонус на менаџерите и вработените. Усогласени беа и менаџерските бенефиции, а беше ревидирана и политиката на службени менаџерски возила.

Во рамките на овој процес беа ревидирани и усогласени и условите за вработување и работа со што се создадоа услови за имплементирање и поврзување на надоместоците и бенефитите со новите нивоа на работни места поставени според Хеј методологијата.

БЕЗБЕДНОСТ И ЗДРАВЈЕ ПРИ РАБОТА

Безбедноста и здравјето при работа не претставуваат трошок за компанијата, тоа е правилна инвестиција која што го подигнува нејзиниот имиџ, но исто така се залага и за здрава работна средина, во која вработените безбедно ќе ги извршуваат поставените работни задачи и активности.

Целта на работодавачот, кој што воедно е и една од водечките компании во Република Македонија со општествена одговорност, е постојано да се залага за утврдување и воведување превентивни заштитни мерки за безбедност и здравје при работа, избор на работни и производствени методи кои што ќе го подобрат нејзиното ниво, но и примена на иноватни и достапни технологии кои се однесуваат на областа за безбедност и здравје при работа, а кои во најкус можен рок ќе се спроведат и применат во секојдневната работна практика на компанијата, залагајќи се за што по голема безбедна и здрава работна, но и животна средина.

МЕРКИ: Обезбедувањето на мерките за безбедност и здравје при работа не претставува финансиска обврска за вработените. Работодавачот склучува договори со други правни субјекти кои се специјализирани за давање на услуги, при што ангажира овластена здравствена установа за вршење стручни задачи за здравје при работа за следење на здравствената состојба на вработните (вршење превентивни здравствени прегледи на вработените во согласност со посебни прописи, давање предлози и мерки на работодавачот за заштита на здравјето на вработените кои се изложени на голема опасност од повреда или нарушување на здравјето, ...), донесува безбедносни мерки против пожар во согласност со посебни прописи, донесување мерки за прва помош и евакуација во случај на опасност, остварува обука на вработените за безбедно извршување на работата врз основа на сопствена програма и обезбедува опрема за лична заштита за вработените, доколку преземените безбедносни мерки во работната средина не се доволни. Средствата за работа постојано се испитуваат, проверуваат и атестираат за да бидат задоволени сите важечки законски прописи, стандарди, нормативи и технички барања. Во тек е изготвување и спроведување на изјава за безбедност за секое работно место од страна на работодавачот (документ кој се заснова врз идентификација на опасноста и проценка на ризиците по безбедноста и здравјето на работното место, но и пропишува соодветни мерки за заштита, при што го прецизира начинот како истите треба да се преземат).

ГРИЖА: Воведување на интранет страница со метод на постојано интерактивно учење, значи дека секој вработен со помош на својот персонален компјутер може да следи најразлични препораки и вежби, со што многу ќе допринесе околу зачувување на својата здравствена состојба, безбедноста и здравјето на другите лица кои работат со него, лицата кои се засегнати од неговите активности, но и за безбедноста на ниво на групацијата при извршување на работните обврски, а сето тоа во согласност со обуките и инструкциите дадени од страна на работодавачот. Спроведување на бесплатни спортски активности во повеќе рекреативни центри (базени, вежбајќи...) допринесува околу дополнителното ниво за зачувување на здравјето и за здравиот дух кај вработените, со што се оправдува и зголемениот интерес на работодавачот во зачувување на здравјето кај своите вработени. Организирање и обезбедување на систем за давање прва помош на вработените во случај на повреди при работа или ненадејна болест, до нивно упатување на лекување во здравствена установа (се извршува преку тим од обучени вработени, формирање на здравствен пункт, поставување шкафчиња за прва помош, и навремена промена на целокупниот санитарски материјал), допринесува да се зголеми безбедноста на секој вработен во сите наши објекти.

РАЗВОЈ НА ВРАБОТЕНИТЕ

Покрај важните организациски промени кои беа главниот фокус на компанијата во 2013 година, освен редовните активности за развој на вработени беа реализирани и неколку активности со цел да се стекнат нови и да се надоградат постоечките знаења и вештини на вработените. Се продолжи со реализација на програмата за размена на искуства и знаења во рамките на Т Групациската. Неколку колеги од различни сектори од двете компании имаа можност да заминат на неколку месечни работни посети во компании во различни земји на Дојче Телеком Групациската, а со тоа да се стекнат со нови знаења и искуства.

Вработените од Македонски Телеком и Т Мобиле беа исто така и дел од групациските програми за развој, како што е програмата за развој на лидерски вештини и серијата на обуки "Master Classes". Ваквите дводневни обуки им даваат можност на вработените да бидат дел од разни бизнис теми во улога на менаџери и лидери.

Како дополнување на платформата за електронско учење воведена во 2012 година, беа реализирани и повеќе обуки за вработените согласно потребите за развој идентификувани при евалуацијата на работата и резултатите. Овие обуки, согласно веќе воспоставената позитивна пракса, беа реализирани во компанијскиот тренинг центар со внатрешни тренери на најразлични теми за унапредување на не само на „меките вештини“ на вработените туку и познавањата од повеќе професионални области.

Изминатата година беше и година на развој на нови концепти за обука и развој на вработени кои се планира да се имплементираат во 2014. Следната година во план е на вработените да им се понудат нови, современи форми на развој како менторирање и „коучинг“. Исто така подготвена е и програма за дополнителен развој и мотивирање на најталентираниите вработени чија реализација се предвидува во 2014 година.

КОМУНИКАЦИЈА ВО КОМПАНИЈАТА КАКО ПОТТИКНУВАЧ НА АНГАЖИРАНОСТА НА ВРАБОТЕНИТЕ

Ефективната интерна комуникација на организацијата и помага во напорите за зголемување на ефективноста кај вработените, ги прави нејзините цели сфатливи и поблиски до секој вработен и го поттикнува неговото вклучување во организацискиот живот, сплотувајќи ги на тој начин колегите и јакнејќи ја соработката на сите нивоа во рамки на компанијата.

Целта на интерната комуникација е добро и навремено информирани вработени за сите случувања во нивната работна средина. Токму заради тоа компаниите неретко настојуваат и на вклучување на вработени во одлучувачкиот процес на одредени релевантни прашања од деловниот процес и работењето.

НАГРАДУВАЊА

КОМПАНИЈАТА Е ДОБИТНИК НА НАЦИОНАЛНАТА НАГРАДА ЗА НАЈДОБРИ ОПШТЕСТВЕНИ ПРАКТИКИ ВО КАТЕГОРИЈАТА „ОДНОСИ СО ВРАБОТЕНИ“, ДОДЕЛЕНА ОД СТРАНА НА КООРДИНАТИВНОТО ТЕЛО ЗА ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА. НАГРАДАТА СЕ ОДНЕСУВАШЕ ЗА ВОВЕДЕНАТА ПЛАТФОРМА ЗА ЕЛЕКТРОНСКО УЧЕЊЕ, КАКО И ЗА ПРОЕКТОТ „HR4ME“.

ПЛАТФОРМАТА ЗА ЕЛЕКТРОНСКО УЧЕЊЕ ИМ ОВОЗМОЖУВА НА ВРАБОТЕНИТЕ ДА ГИ НАДОГРАДАТ СВОИТЕ ЗНАЕЊА И ВЕШТИНИ ПРЕКУ СЛЕДЕЊЕ НА ВИСОКОКВАЛИТЕТНИ ОБУКИ, ПО НИВЕН ИЗБОР И ВО ВРЕМЕ КОГА НИМ ИМ ОДГОВАРА. „HR4ME“ Е АПЛИКАЦИЈА КОЈА СЕ СОСТОИ ОД ПОВЕЌЕ ВИДОВИ НА ПОДАТОЦИ ГРУПИРАНИ ВО 7 ПОГЛАВЈА: ЛИЧНИ ПОДАТОЦИ, ПЛАТА И ФИНАНСИИ, БЕНЕФИЦИИ, ПРОФЕСИОНАЛЕН РАЗВОЈ И ОБУКИ, ИЗВРШУВАЊЕ НА РАБОТАТА И РЕЗУЛТАТИ, ЕВИДЕНЦИЈА НА РАБОТНОТО ВРЕМЕ И ЕЛЕКТРОНСКА КОМУНИКАЦИЈА. САМИОТ ФАКТ ШТО ОВИЕ СИСТЕМИ ИМААТ ГОЛЕМ БРОЈ НА ПОСЕТИ СЕ ДОВОЛЕН ПОТТИК ЗА НИВНО ПОНАТАМОШНО РАЗВИВАЊЕ И УСОВРШУВАЊЕ, ТАКА ШТО ЗГОЛЕМЕНИТЕ ТЕХНИЧКИ ПЕРФОРМАНСИ ИМ ОБЕЗБЕДУВААТ НА ВРАБОТЕНИТЕ ЛЕСЕН И ПРАКТИЧЕН НАЧИН НА УЧЕЊЕ И ПРИСТАП ДО ПОТРЕБНИТЕ ЛИЧНИ ПОДАТОЦИ.

КОМУНИКАЦИСКИ ТЕК

Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија имаат развиен систем на информирање на вработените, при што примарна е класификацијата на информациите според повеќе критериуми како нивната итност, важност, содржина итн. Со помош на воспоставените алатки и канали за интерно комуницирање секоја информација е соодветно дисеминирана до вработените.

Интерната комуникација во двете компании има за задача да обезбеди комуникација по вертикална линија, односно, од горе-надолу, со што се пренесуваат главните стратегиски цели и активности на компанијата, а на целата комуникација и се дава многупати потребниот тон од менаџментот. Несомнено, вертикалната линија на движење на информациите значи и обезбедување на повратни информации од надолу кон нагоре, коишто се драгоцени во дефинирањето на понатамошните чекори од исклучителна важност за нашите компании.

TEAM NEWS И TEAMNET – односно, електронска пошта до сите и интранет, се канали за објавување на информации, пораки, фотографии и видео материјали со дневна динамика. Електронското периодично гласило e-Newsletter и интернетот магазин @ЛО се изданија за тематски третман од сите релевантни аспекти на прашања и проекти од голема важност за двете компании.

ГЛОБАЛИЗИРАЊЕ НА ИНФОРМАЦИИТЕ

Од друга страна, пак, е TSN. Enterprise 2.0 е платформата врз чија основа е генерирана оваа инаку прва интерна социјална мрежа на Дојче Телеком групацијата преку која колегите се поврзуваат по хоризонтална линија, што значи секој секому може да се обрати и заеднички да разменат идеи, да започнат соработка, придонесувајќи така за поквалитетни содржини и поквалитетен бизнис, генерално. При тоа, комуникацијата станува лесна, едноставна, секој е достапен, неоптоварена, непосредна и подиректна. Новите можности кои ги отвора оваа веб платформа обезбедуваат споделување и размена на професионален материјал, мислења, консултации, па дури е возможна и реализација на обуки во рамки на интернационалната корпорација.

ВРАБОТЕНИТЕ ВО ЦЕНТАРОТ НА КОМПАНИСКИТЕ НАСТАНИ

Настаните коишто се организираат во рамки на компаниите, формални и неформални, се со цел поттикнување на ангажираноста на вработените во одредени проекти и активности во кои и е потребно поголемо учество на човечките ресурси, но исто така и заради поттикнување на меѓусебната соработка, јакнење на тимските вредности и меѓусебната комуникација, како основа за отворена колаборација и размена на искуства, идеи.

СОСТАНОК ЗА СТАРТ НА ГОДИНАТА 2013

Под мотото „Тимска симфонија“, на почетокот на 2013 година се одржа редовниот Состанок за старт на годината, на кој присуствуваа над 500 вработени од Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија, а сите останати вработени имаа можност да го следат преку обезбеден пренос во живо на мониторите на секој вработен. На овој состанок се информираат вработените за стратегиските насоки по коишто во иднина ќе се движи компанијата.

КРВОДАРИТЕЛСКА АКЦИЈА 2013

Дводневната веќе традиционална крводарителска акција за прв пат беше спроведена во новата управна зграда. Компаниската соработка со Црвен Крст на Република Македонија и со Републичкиот завод за трансфузиологија и овој пат се покажа делотворна, при што беа собрани 160 единици крв, за оние на коишто тоа најмногу ќе им е потребно. Со овој гест, вработените уште еднаш покажаа дека хуманоста е нивна јака страна, инкорпорирана во корпоративната култура. Со оваа хуманитарна акција, вработените даваат придонес за подобрување на здравјето и животот на граѓаните во општеството, и тоа го прават со задоволство.

ДЕН НА ВОДЕЧКИ ПРИНЦИПИ

„Едноставност“ беше главниот фокус на веќе традиционалниот Ден на Водечки принципи, кој секоја година се одбележува кон крајот на месец септември. Инаку, ова е настан кој не поврзува на глобално ниво со сите останати компании во рамки на ДТ групацијата. Годинава, 26 септември беше денот кој го посветуваме на Нашите пет водечки принципи, а акцентот го ставивме на првиот принцип. Тој во 2013 година беше надополнет со поимот „едноставност“ како основен елемент согласно кој треба да се водиме во работењето. Затоа, на овој ден, нашите активности се однесуваа најмногу на принципот „Задоволството на корисникот и едноставноста се двигатели на нашите активности“, особено на делот „едноставност“ и какво значење има тоа за задоволството на корисникот.

ВОЛОНТИРАЊЕ ЗА ФОНДАЦИЈАТА Т-МОБИЛЕ ЗА МАКЕДОНИЈА

Хуманитарен новогодишен караван во организација на фондацијата Т-Мобиле за Македонија повеќе години претставува синоним за убаво случување во Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија бидејќи групи вработени се вклучуваат во оваа активност, која предвидува посета на многу детски институции и организации за лекување, едукација и згрижување на деца.

ИЗБОР НА НАЈДОБАР ВРАБОТЕН ЗА 2013 ГОДИНА

Изборот на најдобар вработен Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија се случува секоја година без исклучок. Тоа е еден од најмотивирачките настани кои се случуваат на крајот на годината. Победниците, односно, најдобрите вработени се, всушност, избор на самите колеги кои преку каналите за внатрешно комуницирање гласаат за своите фаворити. Овој начин на оддавање признание за трудот и резултатите на вработените јавно, пред сите колеги, ја прави оваа манифестација една од најпопуларните во компаниски рамки.

ПРОГРАМА „КРУГ НА ПОБЕДНИЦИ“

„Круг на победници“ е меѓународна програма за мотивирање на продажбата, којашто веќе неколку години наназад се организира во партнерство со Самсунг и во чии рамки се доделуваат ексклузивни награди и егзотични патувања за најдобрите продавачи.

МАГЕНТА НАГРАДА ЗА МАКЕДОНИЈА

НАГРАДАТА „МАГЕНТА“ (MAGENTA AWARD), КОЈА СЕ ДОДЕЛУВА ЗА ПРОЕКТИ ОД ОБЛАСТА НА КОРПОРАТИВНИТЕ КОМУНИКАЦИИ НА НИВО НА ДОЈЧЕ ТЕЛЕКОМ ГРУПАЦИЈА СЕКОИ ДВЕ ГОДИНИ, ОВОЈ ПАТ СЕ НАЈДЕ ВО РАЦЕТЕ НА ТИМОТ ЗА ИНТЕРНА КОМУНИКАЦИЈА НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ И Т-МОБИЛЕ МАКЕДОНИЈА, НА КОИ ИМ БЕА ДОДЕЛЕНИ ДВЕ СТАТУЕТКИ! БРОНЗАТА БЕШЕ ДОДЕЛЕНА ЗА ПРОЕКТОТ T-DANCE , А СРЕБРОТО ЗА MISSION POSSIBLE, ВИДЕО ЗАПИС КОЈ БЕШЕ РЕАЛИЗИРАН ВО РАМКИ НА СОСТАНОКОТ ЗА СТАРТ НА 2013.



ДВА ОКЕАНИ НА НАШИОТ БИЗНИС

**СÈ ЗА КОРИСНИКОТ!
ОБЕЗБЕДУВАЊЕ
ЕДНОСТАВНИ И МОДЕРНИ
КОРИСНИЧКИ РЕШЕНИЈА
СО ЕДИНСТВЕН
ВИСОК КВАЛИТЕТ,
ПРЕПОЗНАТЛИВА
ВРЕДНОСТ,
ПРИДОНЕСУВААТ ЗА
ЈАКНЕЊЕ НА ОДНОСОТ
СО КОРИСНИЦИТЕ И
ЗА ДОПОЛНИТЕЛНА
МОТИВАЦИЈА ВО
ПОДОБРУВАЊЕ НА
РАБОТЕЊЕТО НА
КОМПАНИИТЕ**

ПРОИЗВОДИ И УСЛУГИ ЗА НАШИТЕ КОРИСНИЦИ

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

Македонски Телеком обезбедува традиционални телекомуникациски услуги на фиксна телефонија и услуги за содржини во рамките на делокругот на фиксната мрежа, како и широкопојасни услуги и интегрирани решенија, вклучувајќи и телевизија преку Интернет протокол.

Целите на компанијата за претстојните години се состојат од тоа да ја задржи лидерската позиција на полето на технологијата во Македонија и да обезбедува квалитетни услуги по атрактивни цени со цел да ја одржи конкурентноста на пазарот.

Во 2013 година главниот фокус на пазарот на фиксните услуги беше ставен како на привлекување на нови и на задржување на постојните корисници и мигрирање кон услугите врзани во пакети, најмногу кон 3 Max.

Процесот на дигитализација на телевизиски сигнал, кој беше спроведен во јуни 2013 придонесе за понатамошен пораст на базата на ТВ корисници, кој започна со репозиционирањето на портфолиото на фиксни услуги во 2012. Се покажа дека MaxTV е главната алатка за задржување на корисниците. Покрај збогатувањето на пакетите со дополнителни содржини, беше воведен и подостапен ТВ продукт за корисниците на телефонска линија.

Се спроведоа неколку големи кампањи со цел исполнување на планираните продажни резултати и за зголемување на свесноста за придобивките вклучени во пакетите.

Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2013 година достигна 87.686 (вклучително 3 Max, само IPTV и 2 Max), во споредба со 66.541 корисници на крајот на 2012 година.

IPTV услугите континуирано се прошируваат со нови содржини и карактеристики - ексклузивна ARENA содржина, ТВ-тека и др.

3 Max докажа дека корисниците можат да препознаат вредност за пари и не секогаш се одлучуваат за најниската цена. Корисниците започнаа да ја ценат услугата MaxTV како целосна ТВ услуга со сите свои функционалности наместо како линеарна ТВ услуга.

Широкопојасните интернет услуги беа збогатени со воведување на пакети со големи брзини (1 GB/s) на оптичка технологија, како и услугата интернет на барање – услуга наменета за корисниците кои повремено користат интернет.

Бројот на корисници на фиксен интернет во малопродажба се зголеми на повеќе од 148 илјади на крајот од 2013 година, во споредба со околу 139 илјади на крајот на 2012 година.

На крајот на 2013 година, Македонски Телеком имаше околу 249 илјади говорни линии во малопродажба.

Развојот на оптичката мрежа и понатаму е еден од клучните фокуси и една од најголемите инвестиции на Македонски Телеком. На крајот на декември 2013 година, пристап до оптика беше овозможен на повеќе од 100.000 корисници во РМ. Портфолиото на услуги базирано на оптика до домот (Fiber-to-the-Home) беше збогатено со нови производи, со брзини до 1 GB/s.

Зголеменото FTTH покривање и придобивките од понудата на производи базирани на оптика имаше огромно позитивно влијание врз подобрувањето на базата на корисници на оптика. Корисниците имаат можност да користат ултра брз интернет со симетрична дојдовна и појдовна брзина, ТВ канали во HD, можност за поврзување на повеќе од два медија приемници, како и некои други придобивки. На крај на 2013 година, поврзани на оптика беа повеќе од 23 илјади корисници.

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

T-Мобиле имаше корисничка база од 1.195.250 на крајот од 2013 година, во споредба со 1.181.437 на крајот од 2012 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е над 108 %, што покажува тренд на поседување на повеќе SIM картички од страна на едно лице. Пазарот на мобилна телефонија во Македонија се карактеризираше со високо конкурентни кампањи и понуди во 2013 година.

Како резултат на заситувањето на пазарот, компанијата се фокусираше како на стекнување на нови, така и на задржување на постојните корисници. Како резултат на зголемената конкурентност и со цел да се спречи одлевање на корисници и да се поттикне користењето на услугите, T-Мобиле воведо различни кампањи, ценовни планови и дополнителни услуги посебно дизајнирани со цел да им се излезе во пресрет на потребите на корисниците со фокус на вредноста наместо на цената. Овие понуди се наменети за различни кориснички сегменти. Како одговор на агресивните ценовни движења на конкуренцијата, беа создадени нови концепти и понуди за припејд и постпејд сегментите. Се воведо COOL Prepaid – нов интерактивен тарифен модел наменет за младата популација.

Мобилниот интернет беше во фокус и во 2013, каде пакетите на говорни и податочни услуги за приватни и деловни корисници беа збогатени со дополнителна вредност: повеќе минути, зголемен обем на интернет сообраќај и мобилна Max TV услуга. Атрактивните понуди на телефонски уреди придонесуваат кон бруто нови корисници и задржување на корисници во двата сегменти, како во постпејд така и во припејд сегментот. Во 2013 T-Мобиле оствари раст од 197% на корисници кои започнале да користат некои од тарифните модели кои вклучуваат мобилен интернет.

Беа воведени неколку големи кампањи за остварување на планираните продажни резултати и за зголемување на свеста за придобивките што ги нудат услугите.

Во 2013 беше воведен нов иновативен начин на плаќање со мобилен телефон – MobiPay. Корисниците можат да вршат плаќања директно со својот мобилен телефон при што телефонскиот број се поврзува со сметката на корисникот во банката.

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

Да се задржи приматот на верен и достоин ИКТ партнер,

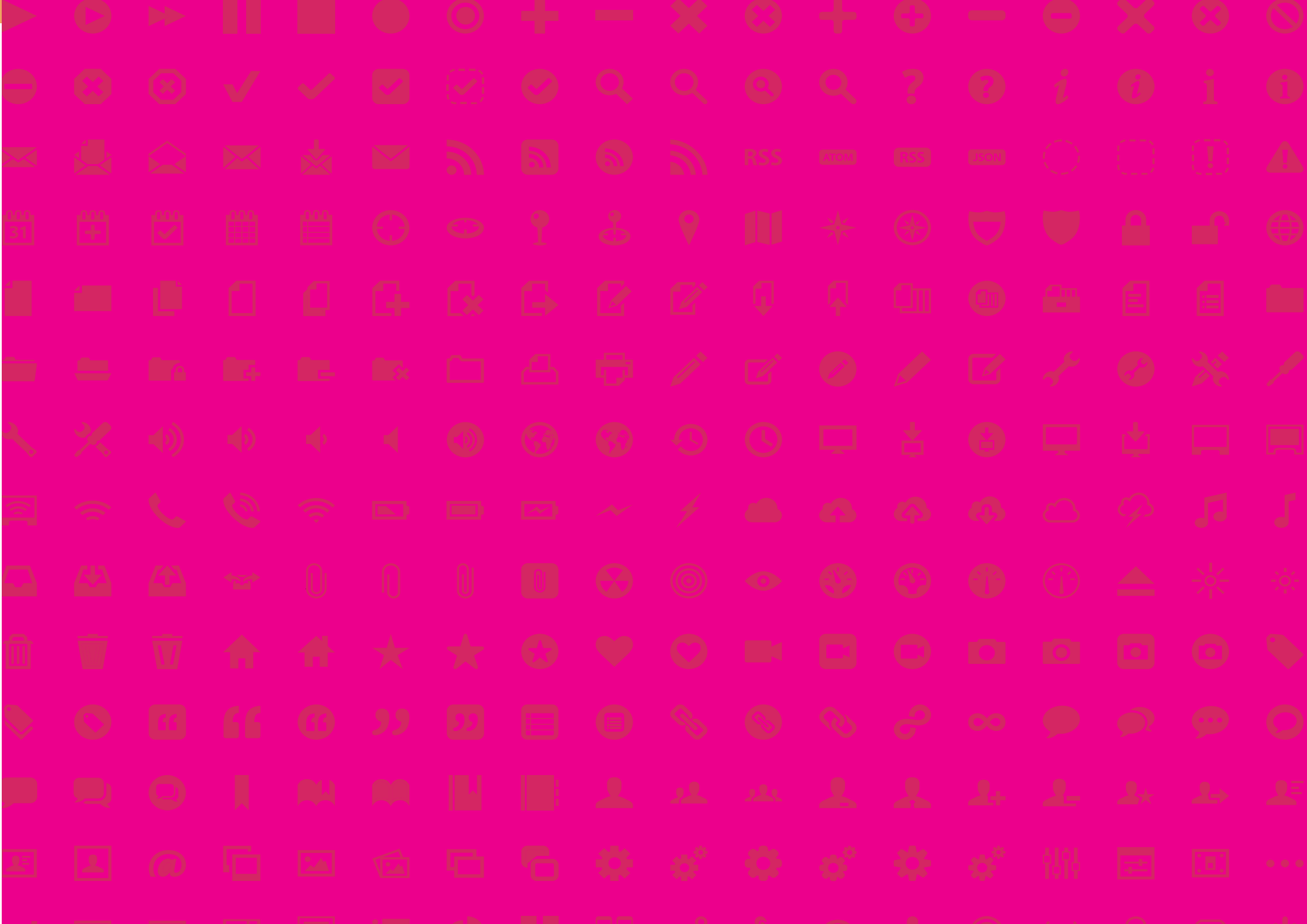
Во насока на задржување на приматот верен и достоин ИКТ партнер, Македонски Телеком во текот на 2013 година се насочи кон развој на напредни ИКТ решенија при што беше даден посебен акцент на развојот на Cloud базирани решенија/услуги. Современите ИКТ решенија беа приоритетна задача за 2013. Сработени беа многу проекти од областа на ИКТ, потврдувајќи го епитетот на Компанијата - предводник во инфраструктурните услуги, особено кај корисници од јавната администрација и банкарството. Експертизата што ја поседуваат вработените во поглед на реализирањето на проекти и одржувањето на ИТ преку телеком сервисите, комбинирани со најдобар квалитет на мрежата се силните страни коишто на пазарот ја прават компанијата исклучително компетентна.

Cloud продуктите се препознатливи за деловните корисници кои во Македонски Телеком гледаат сигурен, стручен и партнер од доверба. Во 2013 година, компанијата го збогати портфолиото на cloud услуги и за бизнис сегментот беа понудени ERP, виртуелен приватен сервер, online security услуги итн.

Во 2013 голем дел од ресурсите беа посветени и на M2M сервисите како следењето на движењата на возила, но и во областа на корисничката електроника (разни „гаџети“ за секојдневна употреба, камери, локатори и сл).

Дополнително во текот на 2013 се подготви нова интегрирана понуда која покрај Таблет компјутер и 3G мобилен интернет пристап вклучува и Cloud услуга (Виртуелен диск со простор за чување на податоци во висина од 50 GB). Овој пакет услуги имаше за цел да го насочи пазарот кон користење на напредни ИКТ решенија кои имаат за цел да го подобрат работењето на деловните корисници.

Дополнително, со цел Cloud услугите уште повеќе да ги приближи до своите корисници Македонски Телеком воведо нов специјален тарифен план за Cloud услугите наменет за сите свои Интернет корисници. На овој начин Cloud услугите од типот на Virtual Private Server, Virtual Disk Office Packages и Work Share станаа достапни без иницијални трошоци за инсталација на услугата и пониска месечна претплата.





**ПИОНЕРИ ВО
КОРПОРАТИВНАТА
ОДГОВОРНОСТ**

**НАШИТЕ
РАЗМИСЛУВАЊА И
ПОСТАПКИ СЕ
НАСОЧЕНИ КОН
ОПШТЕСТВО ВО КОЕ
ЖИВОТОТ СЕ НЕГУВА
ВО ИНТЕРЕС
НА ИДНИТЕ
ГЕНЕРАЦИИ.**

Наша стратешка цел е да станеме глобален лидер во Поврзани живот и работа. За нас, тоа значи и лидер во корпоративната одговорност. И тоа како интегрален дел од нашата стратегија.

Како едни од најзначајните играчи во македонското деловно опкружување, имаме одговорност да поставиме стандарди и да бидеме движечка сила во развојот на општеството и тоа во сите сегменти - на еколошки, екомонски и социјален план.

Од продукти и сервиси, до инфраструктура, логистика, па дури и нашите вработени – нашата стратегија за корпоративна одговорност се протега низ сите области на нашата секојдневна работа.

ЗАШТИТА НА ЖИВОТНАТА СРЕДИНА

Заштитата на животната средина е еден од императивите на успешните корпорации, кои со своето работење треба да ги намалат до минимум негативните влијанија врз средината во која живееме. Воведен е систем за електронско плаќање, кое освен што штеди хартија е брзо, едноставно и безбедно. Достапно е 24 часа дневно, а корисниците освен што плаќаат онлајн имаат пристап до своите податоци кога и да посакаат.

Компанијата има потреба од возен парк за одржување, кориснички услуги и други соодветни цели. Со воведување на GPS системите во возниот парк, се штеди гориво и се менаџира движењето на возилата. Новата деловна зграда на компаниите, која ги замени трите објекти е исто така енергетски ефикасна. Компаниите работат во насока на намалување на ризиците од глобалните климатски промени. Една од иницијативите во оваа насока е намалување на отпадот преку селектирање на отпадниот материјал на хартија, пластика, метал и друг вид на отпад, собирање на старите мобилни апарати, како и понатамошно постапување со селектираниот отпад, според локалните закони. Вработените и менаџерите се поттикнуваат да ја намалат потрошувачката на хартија, како и патувањата со авион и да користат алтернативни методи кои се подеднакво ефикасни, како што е употреба на електронски документи, теле-конференции, користење на автомобили на пократки релации итн.

ИНВЕСТИЦИИ ВО МРЕЖАТА НА ИДНИНАТА

Компаниите се пионери во технолошката еволуција и инвестираат во мрежата на иднината.

Во 2013 година, Македонски Телеком го мигрираше и последниот корисник на новата IP мрежа, со што стана првата компанија во Групацијата Дојче Телеком со мрежа целосно базирана на интернет протокол (ALL IP). Модернизацијата на мрежата започна во октомври 2011 година и за само 25 месеци, со инвестиција од 13 милиони евра сите 290.000 линии беа мигрирани на новата платформа.

Оваа технологија на новото време, користи интернет протокол за пренос на говор, што овозможува да се користат услуги од новата генерација и така да се одговори на сè поголемите потреби на корисниците во иднина. Истовремено 250.000 kg опрема беа демонтирани и заменети и се ослободи простор од 5.000 m² - површина со големина на главниот плоштад во Скопје.

Во 2013 година, T-Mobile Македонија е првиот оператор во земјата што воведо 4G, мрежа која отвара неограничени можности во светот на мобилните комуникации. FTTH мрежата ја следи истата патека, пред една деценија широкопојасните услуги започнаа со 128 кбит/с, а на крајот на 2013 година, Македонски Телеком нуди 1 Гбит/с и 101.000 поминати домови, што е 18% покриеност на домаќинства.

ЗАДОВОЛСТВО НА КОРИСНИКОТ

Корисникот е во центарот на вниманието на компаниите и затоа Македонски Телеком и T-Мобиле Македонија редовно го мерат задоволството и лојалноста на корисниците, на квартално ниво, со TRI*M методологија. Со оваа методологија, за многу брз временски период се мери квалитетот на односот кон корисниците, како резиденцијални така и за бизнис.

Дедициран тим на претставници од двете компании редовно организира работилници со цел преземање на мерки за подобрување на идните резултати, каде што е потребно.

СПРОВЕДУВАЊЕ НА ОДРЖЛИВОСТ

Компаниите започнаа со имплементација на систем за управување со добавувачи со цел да се подобри односот помеѓу компанијата и нејзините добавувачи преку поредовна и оптимизирана комуникација. Една од конкретните цели на проектот е проценка на извршувањето на работата на добавувачите од перспектива на одржливоста. Ова вклучува проценка на одржливото финансиско, техничко, комерцијално и административно извршување на работата на добавувачите на ниво на целата компанија.

СОЦИЈАЛНИ И СПЕЦИЈАЛНИ ТАРИФИ

Како технолошки лидери кои се стремат да создадат дигитално општество на иднината, свесни сме дека треба да ги вклучиме и ранливите групи, да им дадеме еднаква можност да бидат поврзани и да комуницираат според нивните потреби.

Македонски Телеком и T-Мобиле во својата понуда вклучуваат социјален тарифен модел за корисниците на социјална помош на коишто им се потребни само говорни услуги, кои добиваат бесплатна припејд фиксна телефонска линија. Освен тоа, во понудата се вклучени и специјална понуди за постари лица, пензионери и лица со посебни потреби, со најниски месечни претплати.

ОПШТЕСТВО

Вложувањето во општеството каде компаниите работат и го остваруваат својот профит и успех, отсекогаш била стратешка заложба на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија.

СПОНЗОРСТВА И ДОНАЦИИ

Спорт, музика и култура се три главни столба на поддршка, кога станува збор за спонзорства, што е глобална стратегија на Дојче Телеком, но прилагодена на локални рамки.

Во 2013 година, го поддржавме **Охридскиот пливачки маратон**, 27 година по ред како еден од најголемите спортски настани во нашата земја. Ги поддржавме и **Шарпланинскиот скијачки куп**, како и **хуманитарниот Мавровски велеслаом**, каде учествуваа тимови од компаниите, а средствата оваа година беа наменети за **СОС Детското село**. Нашата поддршка ја добија и кошаркарскиот клуб во подем **МЗТ Скопје Аеродром**, како и **Македонската тениска федерација**.

На полето на музичките спонзорства, и оваа година интернационалниот и признат **Скопски џез фестивал** помина со нашето лого. Ја обновивме соработката со реномираните музички ѕвезди **Калиопи Букле** и **Владо Јаневски**, но почнавме соработка и со младата **Венера Лумани** – албанска музичка ѕвезда. **Концертите на балканските ѕвезди Северина, Цибони и Оливер Драгојевиќ** ќе бидат запамтени како спонзорства на Македонски Телеком и Т-Мобиле во 2013 година.

Познатиот фестивал **Охридско лето, Струшките вечери на поезијата**, каде настапуваат интернационално признати уметници се само дел од спонзорствата од областа на културата.

Во областа на донациите, 2013 година ја обележаа – **донацијата на лабораторијата за телекомуникации на Факултетот за електротехника и информациски технологии**, како и поддршка на веќе традиционалниот **Марш за борба против ракот на дојка**.



ФОНДАЦИИ

Т-МОБИЛЕ ЗА МАКЕДОНИЈА

Фондацијата Т-Мобиле Македонија е една од првите фондации во Македонија, чиј основач е бизнис ентитет. Пионер во корпоративната одговорност, уште од 2002 година, Фондацијата работи со фокус на децата, особено оние од ранливите групи, со цел да им овозможи што е можно поквалитетен живот. Во последните години се работи на долгорочни, партнерски проекти, што имаа влијание на што поголема целна група.

ПРВИТЕ 5 НАЈВАЖНИ НА СВЕТ

Во партнерство со УНИЦЕФ, Фондацијата Т-Мобиле за Македонија започна кампања за важноста на раниот детски развој во првите 5 години од животот. Кампањата има за цел да ја подигне свеста за квалитетна едукација на децата во првите 5 години, но и да акумулира средства за отворање на центри за ран детски развој. Центрите за ран детски развој се алтернатива на градинките, таму каде што не е исплатливо да се градат градинки – во руралните и маргинализирани средини.

Со донацијата на Фондацијата Т-Мобиле за Македонија од 50.000 долари отворени се центри во Селце, Јаргулица и Десово, со што на овие деца им се овозможи предучилишна настава. Од донацијата на Фондацијата во текот на 2014 година ќе се отворат уште најмалку 5 центри. Но, целта е да се отворат вакви центри секаде низ Македонија и да им се овозможи на сите деца еднаква можност да станат здрави, среќни и успешни луѓе.

Затоа отворен е бројот 070/075/077 143 555 за донации од граѓани или компании. Дознајте повеќе на www.prvite5.mk, www.facebook.com/prvite5, <https://twitter.com/prvite5>

НОВОГОДИШЕН КАРАВАН НА ВРАБОТЕНИТЕ

Над 150 вработени од Т-Мобиле и Македонски Телеком учествуваа во традиционалниот Новогодишен караван, и им донесоа радост на над 1500 деца од ранливи групи низ Македонија. Се организираа претстави и се делеа Новогодни пакетчиња на деца без родители, деца со попреченост, деца од социјално ранливи средини, итн. Секоја година се посетуваат различни институции, со цел да се опфати што поголема група на деца.

БРОЕВИ ЗА ДОНАЦИИ

Фондацијата Т-Мобиле за Македонија ги иницираше броевите за донации, уште од основањето. Броевите се отвораат за физички или правни лица, а во 2013 година броевите се пренаменија 55 пати, и тоа 45 за физички и 10 за правни лица. Со цел корисниците на средствата да го добијат целиот износ, Фондацијата го покрива персоналниот данок на секој корисник.

ФОНДАЦИЈА Е-МАКЕДОНИЈА

Фондацијата е-Македонија е основана во 2004 година, од Македонски Телеком, во чест на имплементација на идејата на починатиот претседател Борис Трајковски за ширење и поддршка на придобивките од информатичко општество. Целта на Фондацијата е да им овозможи на ранливите групи на граѓани да ги користат новите технологии и да бидат ефективно вклучени во дигиталното општество.

„КАЖИ НЕШТО“ – НАТПРЕВАР ВО БЛОГИРАЊЕ

Во 2013 година, фондацијата е-Македонија и здружението ОХО почнаа натпревар во блогирање „Кажми нешто“ за сите средношколци во Македонија. Проектот има за цел да ги поттикне младите луѓе во Македонија да ги употребуваат новите информатички технологии на практичен начин и да се изразат креативно преку музика, видео, фотографија или пишување.

Најдобрите блогови ќе бидат оценети согласно утврдените критериуми од страна на стручно жири. Најдобрите три блога ќе бидат наградени по завршувањето на натпреварот, во мај 2014, кога ќе се одржи финален настан за прогласување на победниците.

„Е-БОНТОН“ ПРИРАЧНИКОТ ЗА УБАВО ОНЛАЈН ОДНЕСУВАЊЕ

Фондацијата е-Македонија во 2013 година го издаде првиот македонски „е-Бонтон“ прирачник со 100 правила за добро однесување на интернет. Прирачникот е креиран од 100 те најдобри предлози испратени на веб-страница www.ebonton.mk и Фејсбук фан-страница „е-Бонтон“ која беше отворена за сите оние што сакаа да споделат свое правило.

Печатената верзија беше достапна во сите телеком продавници, а електронската е достапна на сајтот на е-Бонтон: www.ebonton.mk, како и на интернет-страницата на Фондација „е-Македонија“, www.e-makedonija.org.mk, на веб-страницата на Македонски Телеком и на порталот Идвиди. Целта на е-Бонтон е промоција на добри манири во онлајн комуникацијата и зголемување на јавната свест како најдобро да се комуницира преку социјалните мрежи.



**ИКТ – ЗА ГОЛЕМИТЕ
B2B МОЖНОСТИ**

**ПРЕДВЕСНИЦИ СМЕ
НА ИНОВАЦИЈАТА,
НОСИТЕЛИ НА
ПРОГРЕСОТ,
ГО ВОДИМЕ РАЗВОЈОТ
НА ТЕЛЕКОМ
АРХИТЕКТУРАТА
ВО МАКЕДОНИЈА**

Оптимизацијата на ИТ архитектурата преку консолидација и модернизација на ИТ системите беше главниот фокус во 2013 година во областа на информациска технологија. Следењето на корпоративната стратегија за поедноставување на процесите, подобрување на поддршката и автоматизација на корпоративните процеси беше главната цел, во насока на подобрување на искуството на корисниците на Една компанија.

Интеграцијата на ИТ инфраструктурата и архитектурата е предуслов за имплементација на заедничките процеси на ниво на групацијата Македонски Телеком и зголемување на ефикасноста на процесите.

Главните постигнувања во 2013 година беа:

- Имплементација на системот за управување со маркетинг – решение на ниво на ДТ за управување со кампањи за обезбедување алатки за креирање, ажурирање и следење на повеќе-канални маркетинг кампањи кои водат кон раст на потенцијални продажби
- Започнат проект за консолидација на билинг системот за малопродажба за фиксни и мобилни корисници. Целта на проектот е консолидација на сите бизнис сервиси и продукти во еден единствен билинг систем. Со ова ќе се намалат трошоците, но исто така и ќе се овозможи развој на бизнисот во нови насоки во иднина, обезбедување синергија во активностите на бизнисот и проширување на можностите за нови производи и услуги, како што е целосен „quad play“ за сите области на бизнис. Завршување на проектот се планира за вториот квартал од 2015 година.
- Замена на хардверот и надградба на базата на податоци за системот за Складиште на податоци и деловни информации – замена на застарениот хардвер и надградба на базите на податоци и верзии на софтверот, во исто време нивна консолидација во една хардверска платформа, идеално виртуелизирана со проширување на нашата постојна виртуелна инфраструктура.
- Надградба на системот за складирање во среден опсег – замена на застарените системи за складирање во среден опсег во Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија со еден систем за складирање во среден опсег со цел да се интегрираат и хостираат сите податоци од сегашните апликации.

ИТ продолжи со значителната улога во имплементацијата на новите Фиксни/ мобилни конвергентни производи/ услуги и развој на концептот на информатичко-комуникациски технологии (ИКТ).

Во 2013 година, ИТ тимот го имаше првото искуство со понуда на професионални услуги за интеграција на системи и имплементација на софтверско решение на надворешен корисник. Ова исто така беше и првиот меѓународен проект каде ИТ тимот заедно со партнерот го имплементираше Mediation Zone системот како решение за медијација за LTE услугата во Црногорски Телеком. Проектот беше имплементиран во многу краток период со највисок квалитет и на задоволство на корисниците. Активностите на проектот продолжија со имплементацијата на Mediation Zone како единствен систем за медијација за новиот конвергентен билинг систем во Црногорски Телеком.

Следејќи ја стратегијата за ИКТ, ИТ има неколку успешни имплементации на прилагодени cloud решенија, главно за јавниот сектор и има идентификувано потенцијал за дополнителни корисници во секторот на големи претпријатија, како и имплементација на cloud продукти за општите сегменти на мали и средни претпријатија и физички лица, како што се VPS, ERP решение во cloud и производ за online безбедност. ИТ ги има зголемо фондските на ресурси со имплементација на технологии за виртуелизација, со фокус на продолжување со имплементацијата на автоматизацијата и online услуги во претстојниот период.



— НОВИ ТЕХНОЛОГИИ

**СО НАЈМОДЕРНАТА
ТЕХНОЛОГИЈА И
ИНФРАСТРУКТУРА,
СОЗДАВАМЕ МОЖНОСТИ
ЗА СПОДЕЛУВАЊЕ НА
НЕЗАБОРАВНИ МОМЕНТИ
И ИСКУСТВА ЗА
СИТЕ НАШИ КОРИСНИЦИ**

ИДНИНАТА ПОЧНУВА ОД МАКЕДОНИЈА

Ја имаме најголемата и најдобрата мрежа, најмодерната технологија, први сме на пазарот и нудиме производи и услуги со највисок квалитет.

Постојано се стремиме кон беспрекорно одржување и развој на технолошки уште понапредна мрежа, затоа што сме свесни дека со развој и постојано усовршување на мрежата, ние помагаме во модернизација на граѓаните, економијата и целата земја

Во 2013 година, компаниите продолжија со развивањето на сите мрежни сегменти: пристап, основна мрежа и транспортни мрежа, како и сервисни платформи.

Гледајќи го патот кон одржлива иднина во FTTH како моќна мрежа, ние продолжуваме со нејзиното проширување. FTTH мрежата овозможува поголема ефикасност и претставува основа за профитабилен пораст во областите во пораст како што се cloud работење, забава, деловни услуги и др., 2013 година ја завршивме со околу 101.000 FTTH поминати домови, со што се покриени 17% од домаќинствата во Македонија.

Тоа значи дека во споредба со 2012 година, 2013 година ја завршивме со 15% зголемување на поминатите домови или 91% зголемување во 2013 година во споредба со 2012.

Како резултат на зголемените потреби на корисниците во поглед на податочната комуникација, ние инвестиравме во развивањето на технологии што овозможуваат побрз пренос на податоци. ADSL капацитетите беа исто така проширени во текот на 2013 година, покривајќи 54% од домаќинствата со инсталирани портови. Постојано растечката побарувачка на видео и податочни услуги бара зголемување на капацитетот на транспортната мрежа. Затоа, во текот на 2013 година, капацитетите на IP/MPLS мрежата беа проширени во согласност со зголемувањето на сообраќајот.

Во поглед на сервисните платформи, главниот фокус во Македонски Телеком АД – Скопје беше софтверска надградба на IPTV платформата и нејзино проширување со цел да ги поддржи новите IPTV корисници.

МАКЕДОНИЈА Е ПРВАТА ЗЕМЈА ВО ЕВРОПА СО МРЕЖА ЦЕЛОСНО БАЗИРАНА НА ИНТЕРНЕТ ПРОТОКОЛ

Македонски Телеком е првата компанија во Групацјата Дојче Телеком со мрежа целосно базирана на интернет протокол (ALL IP). Модернизацијата на мрежата започна во октомври 2011 година и за само 25 месеци, беа мигрирани сите 290.000 линии на новата платформа. Сега може да се нудат услуги како што се широкопојасни услуги на барање.

Компанијата инвестираше 13 милиони евра, инвестиција што е значајна не само за Македонски Телеком, туку и за Македонија.

Оваа мрежа ќе ги интегрира мобилните комуникации и фиксната мрежна технологија. А тоа ќе овозможи нов продукциски модел базиран на cloud.

IP технологијата користи интернет протокол за пренос на говор, што овозможува да се користат услуги од новата генерација и така да се одговори на сè поголемите потреби на корисниците во иднина.

Новата технологија ги замени дигиталните центри, односно PSTN технологијата со која воведувањето на нови производи и услуги на пазарот е многу побрзо од претходно. Со IP, ваквите воведувања на нови производи и услуги можат да се направат само за неколку дена. Исто така, ќе се овозможи и одличен аудио квалитет при разговор, пристап до различни услуги преку само еден уред, побогато портфолио на мултимедијални, конвергирани услуги, широкопојасен интернет за секој корисник како и Cloud услуги и итна ИТ поддршка преку далечински пристап за бизнис корисниците. IP мрежната технологија овозможи воведување на револуционерната Широкопојасна услуга на барање, целосно нов концепт кој им овозможува на корисниците онлајн да нарачаат пристап на интернет со голема брзина секогаш кога им е потребен со само еден клик.

Оваа технологија во иднина ќе овозможи обезбедување на уште повеќе услуги; ќе придонесе за подобрување на образованието и на здравствените услуги, поефикасно управување со енергијата, и тоа се само неколку области каде што се можни придобивки.

Преку новата IMS платформа, буквално секој ќе може да ги користи услугите на новата генерација, брзо, квалитетно и ефикасно. А тоа е и целта на компаниите, преку вложување во новите технологии, да овозможат најдобро корисничко искуство.

Миграцијата на Македонски Телеком кон мрежа целосно базирана на интернет протокол обележува успешен почеток на стратешката одлука на Дојче Телеком да се придвижи кон миграција на мрежи целосно базирани на интернет протокол во сите подружници на европските интегрирани пазари.

МАКЕДОНИЈА Е ПРВАТА ЗЕМЈА ВО ЕВРОПА СО МРЕЖА ЦЕЛОСНО БАЗИРАНА НА ИНТЕРНЕТ ПРОТОКОЛ.

КЛУЧНИ МОМЕНТИ ПОВРЗАНИ СО IMS:

- ДО КРАЈ НА 2013 МИГРИРАНИ СЕ 99.9% ОД КОРИСНИЦИТЕ.
- ЦЕЛОСНА МИГРАЦИЈА Е ЗАВРШЕНА НА 15 ЈАНУАРИ 2014.
- ИНВЕСТИЦИЈА ВРЕДНА 13 МИЛИОНИ ЕВРА

Во текот на изминатата 2013 година, Македонски Телеком продолжи и со проширувањето на Ethernet преку капацитетите на бакарните и оптичките кабли за обезбедување на податочни услуги за деловни корисници. Ова проширување овозможи поддршка за новите деловни корисници, модернизација на мрежата за временски мултиплекс (Time Division Multiplex- TDM) со мигрирање на постојните деловни корисници кон „целосна IP“ мрежа.

Во 2013 година, RAN мрежата беше проширена за да го поддржи зголемениот мобилен сообраќај и се воведо LTE технологија која ќе им обезбеди на корисниците користење мобилен Интернет со високи брзини. За само 4 месеци инсталирани беа 30 Базни станици и направена беше надградба на Мобилната core инфраструктура за поддршка на LTE.

Во јуни 2013 година комерцијално беше воведена првата услуга од Mobile Wallet портфолиото на MKT/ TMMK - Мобилно плаќање преку банкарска сметка. Ова е прва услуга од овој тип на македонскиот пазар на телекомуникации каде мобилниот телефон на крајниот корисник се користи како замена на банкарската платежна картичка т.е. како инструмент за негова идентификација.

Паралелно со воведување на оваа услуга се одвиваше и градењето на POS терминалната мрежа така што беа инсталирани преку 470 POS терминали кај повеќе од 210 различни трговци. Во Јули 2013 е стартувана и втората услуга – Партнерска програма за лојалност, која претставува проширување на постоечката Клуб 360 програма на Т Мобиле, со вклучување на неколку Партнерски компании кои претставуваат значајни субјекти во областа во која ја работат.

Во 2013 започна имплементација на системот SAPC (Service-Aware Policy Controller (PCRF)), кој овозможува контрола на квалитет на услугите за податочен сообраќај во реално време. Системот вклучува напредни полиси за контрола кои ќе овозможат флексибилност при понудата на податочни услуги и опции. OSS од следна генерација (NGOSS) е цврста основа за оптимизација на оперативните трошоци и автоматизиран процес за обезбедување на портфолиото на целосни услуги што доведува до зголемување на квалитетот и ефикасноста при деловното работење. Во текот на 2013 се работеше на дизајнот и изградбата на системот во делот на Inventory, Fulfilment или автоматско обезбедување на услугите, како и на модулот за менаџирање на работната сила (Workforce Management System). Оперативно вклучување ба системот во работа се очекува во 2014 со интеграција со новата Апликација за поддршка на работењето со корисниците (Customer Care).

Со цел да го стимулираме корпоративното истражување и развој, како и иновациите, во 2013 компаниите организираа Innovation Partner Contest. На овој натпревар беа доставени повеќе од 70 иновации од универзитети, нови компании на пазарот како и од индивидуални иноватори. Беа избрани 5 проекти кои ќе имаат заеднички развој на продуктот и имплементација со избраните партнери:

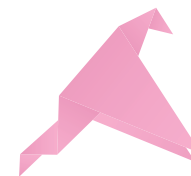
- T-Care
- Smart Wine
- Cloud Message
- DoxBee
- MarketKonekt

ВРВНИ ПРОЕКТИ ВО КОИШТО КОМПАНИИТЕ ЌЕ ГИ ИНВЕСТИРААТ РЕСУРСИТЕ ВО 2014 ГОДИНА СЕ:

- ПРОШИРУВАЊЕ НА РАСПРОСТРАНУВАЊЕТО НА FTTH МРЕЖАТА
- ПРОШИРУВАЊЕ НА IPTV ПРЕКУ ПОГОЛЕМ БРОЈ НА КАНАЛИ И АПЛИКАЦИИ
- ВОВЕДУВАЊЕ ГЕОГРАФСКА РЕДУНДАНСА НА IMS ПЛАТФОРМАТА
- OSS ОД СЛЕДНА ГЕНЕРАЦИЈА
- МОДЕРНИЗАЦИЈА НА ОСНОВНАТА МОБИЛНА МРЕЖА
- ПРОШИРУВАЊЕ НА RAN МРЕЖАТА
- ФИНАЛИЗИРАЊЕ НА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈАТА НА PCRF
- НАДГРАДБА НА СИСТЕМОТ ЗА НАПЛАТА НА ПОСТПЕЈД И ПРИПЕЈД ПРЕТПЛАТНИЦИТЕ НА Т-МОБИЛЕ

Во текот на 2014 година Компаниите ќе продолжат со развојот на мрежата со цел да се обезбедат:

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





**ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ
ЗА РАБОТЕЊЕТО НА ГРУПАЦИЈАТА
МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ
ВО 2013 ГОДИНА**

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ

за работењето на Групацијата на Македонски Телеком АД – Скопје во 2013 година

На 13 февруари 2006 година, Маѓар Телеком АД, доминантниот сопственик на Македонски Телеком АД – Скопје (во понатамошниот текст: „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 Законот за спречување на корумпирано однесување во странство на САД. 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.

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

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

Надворешните експерти изготвија извештаи (во понатамошниот текст: „Извештаите“) за нивната проценка и ги доставија Извештаите до Претседателот на Одборот на директори на Друштвото и до Раководството на Друштвото и неговата подружница, соодветно. Како резултат, врз основа на анализата на даночните и правните експерти и информациите што му беа достапни на Раководството во врска со трансакциите предмет на Финалниот извештај, беше идентификуван износ од 248.379 илјади денари како потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, на 31 декември 2009 година што произлегува од трансакциите направени од страна на Друштвото и неговата подружница коишто се предмет на Финалниот извештај. Во 2010 година, износот поврзан со идентификуваното потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, изнесуваше 261.834 илјади денари од кои 227.972 илјади денари поврзани со Друштвото беа платени во 2010 година според извршно решение издадено од Управата за јавни приходи. Во 2012 година беше платен износ од 36.724 илјади денари за идентификуваното потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, во подружницата според извршно решение

издадено од Управата за јавни приходи. Исто така, вредноста на еден договор од 105.147 илјади денари капитализирана во рамките на сопствените акции беше рекласификувана и депризнаена спроти Акумулирана добивка. Другите договори што беа идентификувани во Финалниот извештај и во извештаите изготвени од даночните и правните експерти во врска со трансакциите извршени од страна на Друштвото и неговата подружница биле прикажани како трошок во поврзаните периоди (2001-2007 година).

Во мај 2008 година, Министерството за внатрешни работи (МВР) на Република Македонија („РМ“) до Друштвото поднесе официјално писмено барање за информации и документација во однос на одредени плаќања за консултантски услуги и авансна дивиденда, како и одредени набавки и договори. Во јуни 2008 година, Друштвото достави копии од побараните документи.

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

Основниот суд Скопје 1 во Скопје, Истражен оддел за организиран криминал достави покана до Друштвото во врска со кривичните пријави против поранешниот Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје, г-дин Сендреи, поранешниот Главен директор за финансии на Друштвото, г-дин Плат, поранешниот член на Одборот на директори во Каменимост и поранешен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД – Скопје, г-дин Кефалојанис и поранешниот Главен извршен директор на Каменимост, г-дин Кишјухас и побара изјава дали Друштвото претрпело какви било штети како резултат на наведените договори за консултантски услуги.

На судското рочиште одржано на 13 април 2009 година, претставниците на Македонски Телеком АД – Скопје го презентираа ставот на Друштвото дека земајќи ја предвид тековната независна интерна истрага спроведена од страна на White&Case, а одобрена од страна на Одборот на директори на Друштвото, прерано е да се најави каква било штета којашто би можела да биде причинета со спроведувањето на наведените договори или во врска со нив. Вештачењето беше спроведено

на 11 мај 2010 година, а вештаците од Министерството за правда на Република Македонија - Биро за судски вештачења – Скопје побараа некои дополнителни документи од Друштвото со цел да го подготват вештачењето. Друштвото ги собра и достави бараните информации/документи до Бирото за судски вештачења.

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

Врз основа на јавно достапните информации имаме сознание дека јавниот обвинител во 2011 година поднел обвинителен акт против г-дин Сендреи, г-дин Кишјухас и г-дин Плат, но не и против г-дин Кефалојанис. Друштвото, како оштетена страна во овој случај, нема добиено официјална судска покана за рочиштето.

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

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

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

Овој Годишен извештај за работењето се однесува на Групацијата на Македонски Телеком АД – Скопје, која ги вклучува Македонски Телеком АД – Скопје (во понатамошниот текст: „МКТ“), Т-Мобиле Македонија АД Скопје (во понатамошниот текст: „ТММК“) и фондацијата е-Македонија – Скопје (во понатамошниот текст: „Групацијата“).

МКТ е акционерско друштво основано и со седиште во Република Македонија за обезбедување на телекомуникациски услуги. Непосредно матично друштво на МКТ е АД Каменимост комуникации – Скопје, кое е во целосна сопственост на Маџар Телеком АД, регистрирано во Унгарија. АД Каменимост комуникации – Скопје беше во доброволна ликвидација до крајот на 2013 година и од јануари 2014 година неговиот статус се промени и повеќе не е во ликвидација. Основно матично друштво е АД Дојче Телеком регистрирано во Сојузна Република Германија.

МКТ е главен давател на услуги од фиксна телефонија во Македонија. 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 којашто бележи пораст.

МКТ 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 (во понатамошниот текст: „IPTV“).

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 Sub-system (“IMS”) платформата. IMS платформата овозможува користење на различни напредни и иновативни услуги во фиксната телефонија.

ТММК е водечки давател на услуги на мобилна телефонија во Македонија кој е посветен на обезбедувањето на современи технологии и нудењето на напредни услуги што се во согласност со највисоките технолошки стандарди и стандардите за услуги.

Во 2013 година, приходите од мобилни говорни услуги учествуваа со 43,3% во вкупните приходи, а 21,7% од вкупните приходи на Групацијата беа генерирани од фиксните говорни услуги. Услугите за Интернет и податочни услуги од фиксна телефонија учествуваа со 12,5%, а приходите од мобилен интернет и податочни услуги учествуваат со 8,6% 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 бидејќи поголемиот број на појдовни минути не може да компензира за пониските претплати како резултат на новите промоции и понуди што се одраз на силната конкуренција и на намалувањето на базата на постпејд корисници.

На крајот на 2013 година, МКТ имаше 266.620 говорни пристапни фиксни линии во споредба со 291.328 на крајот на 2012 година. Густината на корисници на фиксната телефонија се движеше на сличен начин и се стабилизираше на 13,4% на крајот на 2013 година. Бројот на вкупен DSL пристап се зголеми на 185.514 на крајот од 2013 година, во споредба со 172.166 на крајот на 2012 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2013 година достигна 87.686 корисници (вклучително 3 Play, само IPTV и 2 MAX), што значи зголемување од над 30% во однос на крајот на 2012 година. Бројот на FTTH корисници достигна 23.594 корисници на крајот на 2013 година.

ТММК имаше корисничка база од 1.195.250 на крајот од 2013 година, во споредба со 1.181.437 на крајот од 2012 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е над 108,4%, што покажува тренд на поседување на повеќе SIM картички од страна на едно лице. Како резултат на заситеноста на пазарот, ТММК 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 2013 година. Како резултат на зголемената конкурентност и со цел да се спречи одлевањето на корисници и да се поттикне користењето на услугите, ТММК 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 2013 година, ТММК воведо неколку производи по кои ТММК се разликува на пазарот на мобилна телефонија и кои обезбедуваат дополнителна вредност за корисниците.

ТММК 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.

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 се очекува да биде донесен во првата половина од 2014 година.

На 29 јуни 2011 година, МКТ беше назначен 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 13 декември 2013 година, МКТ доби Решение од Агенцијата за утврдување на нето трошоци за обезбедување на универзална услуга за 2012 година во вкупен износ од 41 милион денари (669 илјади евра).

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 14.246.771 денари (231.654 евра).
- Разумен број на јавни телефонски говорници 14.311.910 денари (232.714 евра).
- Обезбедување на услови за еднаков пристап и користење на јавно достапни телефонски услуги за крајни корисници со хендикеп – 12.596.969 MKD (204.829 евра).

Барањето за надомест од фондот за универзална услуга за подобрување на квалитетот на услугите за 2012 година во вкупен износ од 124 милиони денари (2 милиони евра) е одбиено како неосновано.

РЕГУЛИРАЊЕ НА БИЗНИСОТ НА ФИКСНА ТЕЛЕФОНИЈА

Во согласност со податоците за развојот на телекомуникацискиот пазар што Агенцијата ги објави во третиот квартал од 2013 година, до 31 декември 2013 година Агенцијата регистрираше 61 давател на јавни фиксни телефонски услуги, но не сите од нив се активни. Агенцијата предложи бришење на неактивните даватели на услуги во текот на 2014 година.

Според ЗЕК, МКТ е назначен за Оператор со ЗПМ на пазарот на фиксни говорни телефонски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот на 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.

Според постојната 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“), Изнајмување на линии на големо („WLR“), Референтна понуда за пристап („RAO“) за водови и неискористени оптички влакна (dark fibre) и големопродажни изнајмени линии. Првичната регулатива за Оптика до „x“ („FTTx“) беше воведена во вториот квартал од 2011 година со што од страна на Агенцијата беше наложена обврска за МКТ за Референтна понуда за пристап („RAO“) за водови и

неискористени оптички влакна (dark fibre). Одобрената референтна понуда беше објавена на 5 декември 2011 година и истата е во целосна согласност со воведениот Правилник за пристап и користење на специфични мрежни средства и елементи и е со важност од 1 јануари 2012 година. Малопродажното регулирање на оптичките производи беше најавено од страна на Агенцијата на првиот јавен состанок во мај 2013 година и е вклучено во нацрт документот за Годишната програма за работа на Агенцијата за 2014 година што беше објавен на 18 октомври 2013 година како предлог за анализа на пазарот за Пазар 2 – Малопродажен пазар за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. За 2014/2015 година се најавени и се очекува да се спроведат анализи на пазарите за завршување на повик и за транзитирање (Пазари 9 и 10), Пренос на радиодифузни содржини на крајните корисници (Пазар 13), физички пристап до мрежна инфраструктура (Пазар 7), големопродажен пазар за услуги со широк опсег (Пазар 8), големопродажен пазар за пристап, започнување и завршување на повик во јавна мобилна комуникациска мрежа (Пазар 11 и Пазар 12).

Во август 2012 година Агенцијата ги објави нацрт резултатите од LRIC Bottom-up моделот развиен во рамки на Агенцијата за формирање на трошоци за локален битстрим (базиран на трошоци) и за малопродажни и големопродажни изнајмени линии, водови и неискористени оптички влакна и минимален пакет на изнајмени линии (базирани на трошоци). Како резултат, 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 се применливи од 1 февруари 2013 година. Во 2013 година ВИП Оператор и ОНЕ потпишаа договори за RAO со МКТ за водовите на МКТ.

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

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 мрежата на МКТ и на ТММК којшто ги информира корисниците дека нивниот повик е насочен кон пренесен број. Сигналот е ист за сите оператори.

Во декември 2013 година, Агенцијата отвори јавна дебата за Планот за нумерација на РМ, пришто беа донесени Правилникот за преносливост на броеви и Правилникот за доделување на броеви и серии на броеви од планот за нумерација. Имплементираниите промени за престанок на користење на географските броеви се во согласност со претстојната имплементација на ИП технологија во мрежите на операторите. Промените се применливи од 1 јануари 2014 година.

РЕГУЛИРАНИ МАЛОПРОДАЖНИ ЦЕНИ

Во согласност со обврските од член 49 од ЗЕК (регулирање на малопродажни цени) проследени со измените од јули 2012 година на Правилникот 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 пазари за малопродажба. 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 постоенето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze).

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

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 ИП интерконекција. Агенцијата ја одобри Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол на 27 декември 2013 година. Измените важат од 1 јануари 2014 година. Останатите фиксни оператори се подготвени за IP интерконекција, додека мобилните оператори предизвикуваат одредено доцнење во воведувањето на IP интерконекција со мобилната мрежа.

На 3 септември 2013 година, МКТ ја објави својата изменета BSA понуда и воведо големопродажни ADSL пакети за тестирање на интернет услугите во согласност со малопродажните понуди на МКТ. Исто така, во октомври 2013 година беа воведени изменети големопродажни ADSL пакети со широкопојасна услуга на барање за користење во период од 3 дена или 7 дена, во согласност со малопродажното портфолио на МКТ.

На 18 јануари 2013 година, Агенцијата ги одобри новите цени за услугите за изнајмување на водови, намалувајќи ги цените кои претходно беа утврдени од страна на МКТ за повеќе од 50%. Агенцијата ги утврди цените според LRIC методологијата.

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, транзитен период 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 јуни 2013 година, Агенцијата го најави почетокот на првата анализа на големопродажниот пазар 13 (Пренос на радиодифузни содржини на крајните корисници), а на 14 јуни 2013 година го најави почетокот на втората анализа на пазарите 9 и 10 (преносни и терминирани сегменти на изнајмени линии) и на пазар 7 (физички пристап до мрежна инфраструктура). Анализата се очекува да биде завршена до крајот на првото тромесечје од 2014 година и да биде објавена за јавна расправа.

РЕГУЛИРАЊЕ НА БИЗНИСОТ НА МОБИЛНА ТЕЛЕФОНИЈА

TMMK има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz (GSM), период на важност: 8 септември 2008 година – 8 септември 2018 година (10 години)
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz (GSM), период на важност: 9 јуни 2009 година – 9 јуни 2019 година (10 години)
- 2 x 15 MHz + 5 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)

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

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

Конкурентот ВИП има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 10 MHz во опсегот 900 MHz (E-GSM)
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz

Отпука, спектарот на радиофреквенции за јавни мобилни комуникации во 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz опсезите е целосно доделен на трите мобилни оператори. Има преостанат достапен спектар на радиофреквенции во 2100 MHz опсегот, а 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 оператор беа утврдени на 4,0 денари/мин. Симетрија на MTR на 1,2 денари/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ се применува од 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 ќе се применува од 1 септември 2014 година.

На 11 октомври 2013 година започна со работа Албафон, првиот мобилен виртуелен мрежен оператор (MVNO) на македонскиот телекомуникациски пазар хостиран од ОНЕ.

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.

На постапка за наддавање 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 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 1 декември 2033 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

Во 2013 година, по анализата на големопродажниот пазар за завршување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, со одлука на Агенцијата на ТММК му беше доделен статус на оператор со ЗПМ на овој пазар и му беше наложено да ја измени својата референтна понуда. Регулативата се однесува на фиксните услуги на ТММК реализирани со користење на Изнајмување на линии на големо од МКТ. Во согласност со референтна понуда за Изнајмување на линии на големо на МКТ, ТММК ја користи мрежата на МКТ, а интерконекцијата (завршувањето) на повикот го врши и го наплаќа МКТ. ТММК ја достави својата изменета референтна понуда до Агенцијата за одобрување, и поднесе жалба на одлуката на Агенцијата во Управниот суд. Измените беа одобрени од страна на Агенцијата на 26 декември 2013 година, а новата регулирана услуга беше имплементирана во РИО на ТММК од 27 декември 2013 година.

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 2013 година.

Законот за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги влезе 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. Истиот е должен да ја одржува аудиовизуелната медиумска услуга 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 треба да и се плати годишен надомест за надзорот кој го врши Агенцијата 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 ги реемитува во програмскиот пакет.
- Излезниот сигнал на интерниот телевизиски 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 по датумот кога престанале да им бидат 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 следење.

МКТ, заедно со сите други даватели на услуги, има период од девет месеци почнувајќи од датумот на влегување во сила на Законот, да достави пријава за регистрација до Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги и да ги почитува сите обврски утврдени во Законот.

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

Врз основа на Извештајот за напредокот објавен во октомври 2013 година остварен е напредок во оваа област, со имплементација на националното законодавство на полето на политиката за електронски комуникации и аудиовизуелни услуги и подготовката на ново законодавство со цел усогласување со законодавството на ЕУ. Усогласувањето со законодавството за електронски комуникации и понатаму останува приоритет.

КОНКУРЕНЦИЈА

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

Телеком Словенија нуди различни услуги под бренд името ОНЕ: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија. Главната понуда за мобилна телефонија на ОНЕ за 2013 година е новото Select Business портфолио што им овозможува на корисниците самите да го креираат нивниот пакет на услуги. Почетните надоместоци за овие понуди се поставени на прилично ниско ниво и вклучуваат и бесплатен нискобуџетен телефонски уред. Во 2013 година ОНЕ ја одржа базата на корисници на мобилна телефонија на стабилно ниво, како и уделот на пазарот од 23,33% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации). Во сегментот на фиксната телефонија, ОНЕ нуди triple play пакети со ниска цена (фиксни говорни услуги / интернет / ТВ). ОНЕ беше избран за имплементација на дигитализацијата на сигналот на телевизиите кое бесплатно се емитуваат, а која заврши на 1 јуни 2013 година. Дигитализацијата резултираше со зголемување на нивната база на корисници на ТВ услуги на 55.042 во вториот квартал на 2013 година во споредба со 37.886 во првиот квартал во 2013 година (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации).

Друг голем конкурент е мобилниот оператор ВИП којшто своите услуги ги има ограничено само на услуги базирани на мобилна телефонија. VIP беше фокусиран на воведување на понуда „само SIM“ без обврски. Со агресивната ценовна политика, којашто продолжи и во 2013 година, во К2 2013 тие го зголемија уделот на пазарот на 28,14% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации).

Главна карактеристика на понудите од мобилна телефонија на ОНЕ и ВИП се ниските цени и удвојувањето или трикратното зголемување на поединечните вредности на пакетите.

Сите три мобилни оператори добија 4G/LTE (Long Term Evolution) лиценци во август 2013 година. Првиот мобилен виртуелен мрежен оператор (MVNO) Албафон започна со работа во октомври 2013 година.

Кабелските оператори исто така имаат значајна улога на телекомуникацискиот пазар и, како даватели на кабелска телевизија како нивна главна услуга, тие се добро етаблирани на македонскиот пазар. Повеќето од нив нудат услуги за широкопојасен интернет и фиксни говорни услуги. Телекабел и Blizoo се најголеми даватели на кабелски ТВ услуги во групата од над 70 активни кабелски оператори. Blizoo нуди услуги на хибридно-коаксијална мрежа („HFC“) – оптика до домот со многу висока брзина на пренос на податоци за интернет услуги и дигитална телевизија. Сепак, сите кабелски оператори забележуваат опаѓање по дигитализацијата на ТВ сигналот.

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

МКТ и ТММК се фокусирани на зголемување на уделот на пазарот во ИКТ сегментот со што ќе навлезат на веќе добро развиениот ИКТ пазар со иновативни услуги.

Трендот на пренесување на броевите (NP) продолжува да се зголемува во 2013 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на вториот квартал на 2013 година имаше вкупно 103,465 мобилни пренесени броеви и 114,849 фиксни пренесени броеви (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации).

Со сите главни телекомуникациски услуги на МКТ и ТММК, како обезбедување на различни пакет понуди – комбинација на различни услуги, МКТ и ТММК се уште го имаат најголемиот удел на пазарот. На 31 декември 2013 година, МКТ имаше удел на пазарот на фиксни говорни услуги (вклучувајќи и големопродажба) од 69%, удел на пазарот на фиксен широкопојасен интернет (вклучувајќи и големопродажба) од 52% и удел на пазарот на ТВ услуги од 21% (извор: внатрешни најдобри експертски проценки). Во вториот квартал од 2013 година, уделот на пазарот на ТММК изнесуваше 48,53% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013

година, Агенција за електронски комуникации). Агенцијата за електронски комуникации го користи методот за пресметка на удел на пазарот врз основа на вкупниот број на активни SIM картички коишто биле користени во претходните три месеци.

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБА

Работејќи во висококонкурентно окружување во сите телекомуникациски сегменти, МКТ и ТММК се фокусирани на нови услуги, на задржување на постојните и на стекнување на нови корисници. Се вршат маркетинг активности базирани на потребите и навиките на корисниците со цел да се изградат цврсти односи со истите. Висококвалитетните услуги, шемите за лојалност и програмите за надградба на телефонските апарати исто така интензивно се употребуваат со цел да се зголеми задоволството на корисниците и да се спречи односно намали стапката на одлевање на корисници во сегментот на приватни и деловни корисници.

Во 2013 година, главниот фокус на фиксниот и на мобилниот пазар (и во сегментот на приватни и во сегментот на деловни корисници) беше ставен на задржувањето на постојните корисници и на нагорна продажба на пакет услуги, како и на стекнувањето на нови корисници.

Со процесот на дигитализација на ТВ сигналот во јуни 2013 година продолжи позитивниот тренд на раст во ТВ услугите што започна со репозиционирањето на портфолиото на услуги од фиксна телефонија во 2012 година. Базата на корисници на ТВ услуги порасна во согласност со очекувањата за 2013 година и MaxTV и понатаму е главна алатка за задржување на корисниците на говорни и интернет услуги.

Покрај збогатувањето на пакетите со double и triple play услуги, беше воведен и почетен ТВ производ за корисниците кои користат само говорни услуги. Беа воведени неколку големи кампањи за остварување на планираните продажни резултати и за зголемување на свеста за придобивките што ги нудат услугите. Услугите за широкопојасен интернет беа збогатени со воведување на интернет производи со голема брзина (1 Gbps) на FTTH технологија, и беше воведен Интернет на барање – услуга која е погодна за корисници кои не користат интернет на редовна основа.

Зголемената покриеност со FTTH и придобивките од понудите со производи базирани на оптички влакна ја подобрија базата на корисници на услуги базирани на оптички влакна за 95% на крајот на 2013 година во споредба со 2012 година.

Како одговор на агресивните ценовни движења на конкуренцијата, беа креирани нови понуди за припејд и постпејд сегментите на мобилната телефонија (вovedување на COOL – нов интерактивен тарифен модел наменет за младата популација, креирање на пакет по нивен избор со користење на бесплатни бонуси, и сл.).

Мобилните податочни услуги беа во фокусот во 2013 година, каде што пакетите беа збогатени за обезбедување на дополнителна вредност на корисниците: понуда на повеќе минути, поголем обем на интернет сообраќај и Mobile MaxTV.

Атрактивните понуди на телефонски уреди придонесуваат кон брутото нови корисници и задржувањето на корисници во двата сегменти, како во припејд така и во постпејд сегментот. Зголемената продажба на паметни „smart“ телефони доведе до миграција од тарифните модели со говорни услуги кон пакети со говорни и податочни услуги.

TMMK воведо ново Smart Business портфолио и го надгради мобилното Team Business портфолио кое стана уште поатрактивно за корисниците, а истовремено ја задржа уникатната вредносна понуда на која конкурентите не можат да одговорат.

Во текот на 2013 година, во сегментот на деловни корисници на фиксна телефонија MKT ги надгради пакет понудите и дополнително ја зголеми основната вредност на пакетите со брзина, сообраќај и квалитет на услуги како главни елементи.

Во однос на нашите деловни корисници, MKT се фокусираше на обезбедување на нова современа мрежа која е целосно базирана на интернет протокол (ALL IP), а која ќе им овозможи на нашите корисници нови иновативни услуги кои ќе се обезбедуваат на многу сигурна и брза ИП мрежа и ќе се активираат со едно кликање на копчето.

MKT и TMMK се фокусирани на понатамошен развој на Cloud пазарот и понудија широк спектар на cloud услуги на нашите корисници како што се Virtual Disc, Virtual Private Server, E – сметководство и многу други. Специјалната Новогодишна кампања беше прилагодена на специфичните деловни потреби со понуда на пакет Таблет + Мобилен интернет + Cloud услуги на големо задоволство на нашите деловни корисници.

Програмата за лојалност беше проширена со зголемена партнерска мрежа и е достапна и за припејд и за постпејд сегментот. Понатаму, во 2013 година беше введено мобилно плаќање (MobiPay) како нов начин на плаќање со користење на телефонски апарат како средство за плаќање.

MKT и TMMK изградија различни продажни канали со цел да опслужуваат корисници од различни сегменти. MKT и TMMK користат директни продажни канали, како што се: сопствена малопродажна мрежа, телепродажба, on-line продажни канали, техничари, агенти за директна продажба, менаџери за корисници (за корисници – институции, клучни корисници и големи корисници) и воведоа повеќеканална логика во продажбата и услугата за SOHO (Small office Home office) сегментот. Индиректни продажни канали се базирани на индиректни мастер дилери со нивна мрежа на сопствени продавници, партнерски продавници и киосци. Беа воведени и активности за телепродажба за проактивни активности за задржување и лојалност на корисниците.

Главните продажни канали на MKT и TMMK се нивните продажни салони. На 31 декември 2013 година имаше 39 заеднички продажни салони. Во 2013 година беше рационализирана сопствената продажна мрежа со затворање на 6 продажни салони и отворање на два нови продажни салони на поатрактивни локации. Сите продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи на TMMK и MKT, под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги. Со спроведувањето на програмата за поттикнување на продажбата, работењето во сопствените продажни салони беше подобро и покрај соодносот на трансакциите (продажба во однос на услуга) и спроведувањето на нагорна продажба во 2013 година.

Презентацијата на партнерите во сопствените продажни беше проширена со воведувањето на m-Wall во јули 2013 година. TMMK го донесе iPhone 5S и iPhone 5C на пазарот на 1 ноември 2013 година.

Во текот на 2013 година се користеа продажни активности кои вклучуваа испорака до дома преку телепродажба, со цел задржување на претплатниците на фиксна и мобилна телефонија. Од ноември 2013 година, започна онлајн продажбата преку WEB Продавница.

Во 2013 година, директните агенти ставија силен акцент на продажба на производи за Оптика до домот (“FTTH”) за приватни и SOHO/SME корисници.

Друг канал на дистрибутивната мрежа на MKT и TMMK и е соработката со дилери. На 31 декември 2013 година, мрежата се состоеше од 7 мастер дилери со 60 продажни места како партнери на TMMK и 7 мастер

дилери со 35 продажни места како партнери на МКТ. Повеќето продажни места на мастер дилерите на ТММК се заеднички продажни места кои го нудат комплетното портфолио на МКТ и ТММК, освен во однос на наплатата во готово. Припејд и постпејд пакетите на ТММК (со или без телефонски апарати) се достапни во сите продажни места на дилерите. Покрај тоа, припејд ваучерите се исто така достапни во повеќе од 4.015 киосци.

Техничарите имаа активна улога како продавачи на портфолиото од фиксната телефонија во целата 2013 година, со што придонесоа кон продажбата на IPTV.

Мигрирањето на ИП Мултимедијален под-систем („IMS“) и активностите поврзани со тоа беа извршени од страна на Контакт центарот.

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

ИСТРАЖУВАЊЕ И РАЗВОЈ

МКТ и ТММК ќе продолжат да градат и одржуваат технолошки напредна, флексибилна и економична телекомуникациска инфраструктура со цел да ги задоволат барањата и очекувањата на корисниците. Во 2013 година продолживме со развој на сите мрежни сегменти: пристапни, основни и транспортни платформи, како и на сервисните платформи.

Во 2013 година продолживме со проширување на FTTH како мрежна мрежа за одржлива иднина. FTTH мрежата овозможува поголема ефикасност и претставува основа за профитабилен раст во областите на раст како што се cloud computing, забава, деловни услуги, и сл. На крајот на 2013 година имавме инсталирано капацитети што покриваат околу 101.000 поминати домови на територијата на државата.

ADSL капацитетите беа исто така проширени во текот на 2013 година, покривајќи 54% од домаќинствата со инсталирани портови на крајот на 2013 година.

Зголемената побарувачка на видео и податочни услуги бара проширување на капацитетите на транспортната мрежа. Во текот на 2013 година, капацитетите на IP/ Multi-protocol label switching (“MPLS”) мрежата беа проширени согласно зголемувањето на сообраќајот.

Во однос на сервисните платформи, главниот фокус на МКТ беше надградба на IPTV со нова софтверска верзија и проширување за поддршка на новите IPTV корисници. IMS Платформата беше

комерцијално воведена во 2011 година и истата се користи за обезбедување на VoIP како дел од 2Play и 3Play услугите и како основа за мигрирање на PSTN мрежата кон мрежа целосно базирана на интернет протокол. Во текот на 2013 година МКТ ја прошири IMS платформата за корисници на говорни услуги и ја започна имплементацијата на IMS георедундантност.

Во 2013 година, МКТ продолжи со проширувањето на Ethernet преку капацитетите на бакарни и оптички кабли за обезбедување на податочни услуги за деловни корисници. Ова проширување овозможи поддршка за новите деловни корисници, модернизација на мрежата за временски мултиплекс (Time Division Multiplex - TDM) со мигрирање на постојните деловни корисници кон мрежа целосно базирана на интернет протокол.

За подобрување на доменот на исполнување и управување со заеднички податоци, во текот на 2012 година ние започнавме со имплементација на Системи за управување со инвентар на ресурси/услуги, активација и работна сила. Ова се многу комплексни системи коишто го засегаат речиси секој дел од оперативните активности за приватните корисници. Имплементацијата продолжи во текот на 2013 година и комерцијалниот почеток е планиран за првата половина од 2014 година.

На крајот од 2013 година, радио пристапната мрежа на ТММК се состоеше од 639 физички локации на кои има 639 2G базни станици кои обезбедуваат 99.9% покривање на населението, 337 3G базни станици кои обезбедуваат 87% покривање на населението и 30 4G базни станици кои обезбедуваат 15% покривање на населението, што им овозможуваат на претплатниците да користат мобилен интернет со голема брзина.

Во 2013 година беше проширена радио пристапната мрежа (RAN) со цел да се поддржи зголемениот сообраќај на мобилна телефонија. Во текот на 2013 година ТММК воведо LTE технологијата и ја започне модернизацијата на мобилната основна мрежа. Во однос на мобилните сервисни платформи, во 2011 година започна имплементацијата на проектот M-Wallet, како основа за услугите за мобилно плаќање. Имплементацијата на проектот продолжи во 2012 година, а комерцијалното воведување беше во јуни 2013 година.

Во согласност со определбата да бидат технолошки лидери во земјата па дури и пошироко во регионот, МКТ и ТММК ќе продолжат со развојот на мрежата со цел да се обезбедат високо квалитетни услуги, зголемено задоволство на корисниците, зголемена достапност на мрежата, зголемена оперативна ефикасност и сигурна долгорочна еволуција.

Со цел да се стимулира корпоративното истражување и развој и иновациите, МКТ и ТММК во 2013 година организираа Конкурс за партнер за иновации. Конкурсот за иновации официјално беше објавен на Конференцијата за телекомуникациски иновации организирана од страна на Групацјата МКТ и Македонската стопанска комора за ИКТ во декември 2012 година. Во рамките на конкурсот беа доставени повеќе од 70 предлози од различни субјекти како што се универзитети, нови компании и поединечни иноватори. Следниве пет проекти беа избрани од Групацјата МКТ за заеднички развој и имплементација на производи со избраните партнери:

- „T-Care“ (повеќекорисничка платформа за онлајн грижа за корисниците, базирана на вештачка интелигенција)
- „Smart Wine“ (интегрирано целосно M2M cloud решение за интелигентно следење на земјоделските параметри со користење на безжична сензорска мрежа)
- „Cloud Message“ (дистрибуирана социјална мрежа базирана на веб за споделување на пораки, приватни или јавни, и купони за рекламирање, во зависност од преференците на корисникот, со мобилен клиент базиран на зголемена реалност)
- DoxBee (Систем на вкрстени платформи за соработка со MS word документи)
- MarketKonekt (B2B/B2C платформа за онлајн трговија во Македонија)

МКТ ќе продолжи со активности во областа на нов развој и иновации. Во таа насока, соработката со универзитетите исто така се смета за добра можност за поддршка на овие активности.

ИНФОРМАТИЧКА ТЕХНОЛОГИЈА

Намалување на комплексноста на ИТ архитектурата преку консолидацијата и модернизацијата на ИТ системите и инфраструктурата беше главниот фокус во 2013 година. Главната цел беше да се подобри поддршката и автоматизацијата на корпоративните процеси и да се подобри корисничкото искуство како Една компанија.

Интеграцијата на ИТ инфраструктурата и архитектурата е предуслов за спроведување на заедничките процеси на ниво на Групацјата МКТ и за зголемување на ефикасноста на процесите.

Главните достигнувања во 2013 година беа:

- Имплементација на систем за управување со маркетинг на компании (Enterprise Marketing Management) – решение на ниво на ДТ за управување со кампањи за обезбедување на алатки за креирање,

ажурирање и следење на маркетинг кампањи на повеќе канали кои го водат идентификувањето на потенцијални клиенти (sales leads) и стапките на склучени зделки (closure rates).

- Започнат е проектот за консолидација на билинг системот за малопродажба за корисниците на фиксна и мобилна телефонија. Целта на проектот е консолидирање на сите деловни единици во еден билинг систем. На овој начин ќе се намалат трошоците, но во исто време ќе се овозможи раст на бизнисот во нови насоки во иднина, ќе се креираат синергии во деловното работење и ќе се прошират можностите за нови производи и услуги како што е целосен quad play за сите деловни области. Распространувањето е планирано за вториот квартал од 2015 година.
- Замена на хардверот и надградба на базата на податоци за системот за Data Warehouse & Business Intelligence – замена на застарениот хардвер и надградба на базите на податоци и софтверските верзии, со нивно истовремено консолидирање на една хардверска платформа, идеално виртуелизирана со проширување на нашата постојна виртуелна инфраструктура.
- Надградба на Midrange системот за складирање на податоци - замена на застарените midrange системи за складирање во МКТ и ТММК со еден midrange систем за складирање на податоци со цел да се интегрираат и хостираат сите постојни апликациски податоци.

ИТ и понатаму заема значајна улога во имплементацијата на новите конверgirани производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија и развојот на концепт на информатички и комуникациски технологии (“ИКТ”). Спроведувајќи ја стратегијата за информатички и комуникациски технологии (“ИКТ”), ИТ изврши неколку успешни имплементации на прилагодени Cloud решенија главно за јавниот сектор и идентификуваше потенцијал за дополнителни корисници во секторот на големи компании, како и имплементација на „cloud“ производи за општиот пазарен сегмент на мали и средни претпријатија и пазарниот сегмент на приватни корисници, како VPS, cloud ERP решение и производи за онлајн безбедност. ИТ ги зголеми ресурсите со имплементација на технологии за виртуелизација и во претстојниот период продолжуваме со имплементација на автоматизација и нивоа на само-услужување.

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.

Во 2013 година, МКТ и ТММК ги продолжија локалните активности на проектот за имплементација на нов консолидиран CRM систем. Овој систем треба да овозможи севкупен увид во однос на корисниците и дополнително да го изостри корисничкиот фокус на МКТ и ТММК.

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ

КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

ЗА ГОДИНАТА КОЈАШТО ЗАВРШУВА НА
31 ДЕКЕМВРИ 2013
СО ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

СОДРЖИНА

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

КОНСОЛИДИРАНИ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ

КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА ФИНАНСИСКАТА СОСТОЈБА	64
КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА СЕОПФАТНА ДОБИВКА	65
КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА ПАРИЧНИ ТЕКОВИ	66
КОНСОЛИДИРАН ИЗВЕШТАЈ ЗА ПРОМЕНИТЕ ВО ГЛАВНИНАТА	67
БЕЛЕШКИ КОН КОНСОЛИДИРАНИТЕ ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ	68

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

До Управниот Одбор и Акционерите на Македонски Телеком АД Скопје

Ние извршивме ревизија на приложените консолидирани финансиски извештаи на Македонски Телеком АД Скопје (“Друштвото”) и неговите подружници Т-Мобиле Македонија АД Скопје и фондацијата Е-Македонија Скопје (заедно “Групацијата”), кои што го вклучуваат консолидираниот извештај за финансиската состојба заклучно со 31 декември 2013 година, како и консолидираниот извештај за сеопфатната добивка, консолидираниот извештај за промени во главнината и паричните текови за годината која што завршува тогаш и прегледот на значајните сметководствени политики и други објаснувачки белешки.

Одговорност на менаџментот за финансиските извештаи

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

Одговорност на ревизорот

Наша одговорност е да изразиме мислење за овие финансиски извештаи врз основа на нашата ревизија. Ние ја спроведовме нашата ревизија во согласност со Меѓународните стандарди за ревизија. Тие стандарди бараат да ги почитуваме етичките барања и да ја планираме и извршиме ревизијата за да добиеме разумно уверување за тоа дали консолидираните финансиски извештаи се ослободени од материјално погрешно прикажување. Ревизијата вклучува извршување на постапки за прибавување на ревизорски докази за износите и обелоденувањата во консолидираните финансиските извештаи. Избраните постапки зависат од расудувањето на ревизорот, вклучувајќи ја и проценката на ризиците од материјално погрешно прикажување на консолидираните финансиски извештаи, без разлика дали е резултат на измама или грешка. Кога ги прави тие проценки на ризикот, ревизорот ја разгледува интерната контрола релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на консолидираните финансиски извештаи, 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 консолидираните финансиски извештаи.

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

Според наше мислење, приложените консолидирани финансиски извештаи, во сите материјални аспекти, даваат вистинска и објективна слика на финансиската состојба на Групацијата заклучно со 31 декември 2013 година, резултатите од работењето, како и паричните текови за годината којашто завршува тогаш во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување.

Риселцифичнае Соопшн Невилга ДОО
ПРАЈСВОТЕРХАУСКУПЕРС РЕВИЗИЈА ДОО Скопје

Скопје,

26 февруари, 2014 година

Консолидиран извештај за финансиската состојба

На 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2013	2012
Средства			
Тековни средства			
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	5	1.403.643	425.234
Депозити во банки	6	1.565.249	6.369.058
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	3.151.591	3.048.777
Побарувања за останати даноци	8	10.640	26.269
Залихи	9	412.087	423.025
Вкупно тековни средства		6.543.210	10.292.363
Средства наменети за продажба			
Нетекновни средства			
Недвижности, постројки и опрема	11	14.590.361	14.794.283
Аванси за недвижности, постројки и опрема		2.811	22.925
Нематеријални средства	12	2.357.548	2.069.223
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	353.677	358.763
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата		43.762	50.828
Останати нетекновни средства		612	612
Вкупно нетекновни средства		17.348.771	17.296.634
Вкупно средства		23.913.528	27.624.998
Обврски			
Тековни обврски			
Обврски кон добавувачи и останати обврски	13	3.571.681	3.472.172
Обврски за останати даноци	8	141.750	74.288
Резервирања за останати обврски и плаќања	14	117.884	123.529
Вкупно тековни обврски		3.831.315	3.669.989
Нетекновни обврски			
Обврски кон добавувачи и останати обврски	13	566.867	726.681
Резервирања за останати обврски и плаќања	14	57.068	113.821
Вкупно нетекновни обврски		623.935	840.502
Вкупно обврски		4.455.250	4.510.491
Капитал			
Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888
Премија за издавање акции		540.659	540.659
Сопствени акции		(3.738.358)	(3.738.358)
Останати резерви		1.237.534	2.475.068
Акумулирана добивка		11.834.555	14.253.250
Вкупно капитал	15	19.458.278	23.114.507
Вкупно капитал и обврски		23.913.528	27.624.998

Овие консолидирани финансиски извештаи беа одобрени од страна на Раководството на Македонски Телеком АД - Скопје на 26 февруари 2014 година и се предмет на разгледување и одобрување од Одборот на директори на 4 март 2014 година и од акционерите на денот кој дополнително ќе се одреди.

 Андреас Маиерхофер
 Главен извршен директор

 Славко Пројкоски
 Главен директор за финансии

 Горан Тиловски
 Директор за сметководство и даноци
 Овластен сметководител
 Рег. Бр. 11-2504/2

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

Во илјади денари	Note	2013	2012
Приходи	16	12.543.728	13.855.861
Амортизација		(3.007.966)	(3.753.492)
Трошоци за вработените	17	(1.830.905)	(1.549.605)
Плаќања кон останати оператори		(1.484.183)	(1.548.379)
Останати расходи од работењето	18	(4.355.943)	(4.401.452)
Трошоци од работење		(10.678.997)	(11.252.928)
Останати оперативни приходи	19	121.001	1.103.275
Оперативна добивка		1.985.732	3.706.208
Расходи од финансирање	20	(84.023)	(98.833)
Приходи од финансирање	21	88.669	172.821
Приходи од финансирање - нето		4.646	73.988
Добивка за годината		1.990.378	3.780.196
Вкупна сеопфатна добивка за годината		1.990.378	3.780.196
Информација за заработката по акција:			
Обична и разводнета заработка по акција (во денари)		23,08	43,83

Консолидиран извештај за парични текови

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2013	2012
Оперативни активности			
Нето добивка пред оданочување		1.990.378	3.780.196
Корекции за:			
Амортизација		3.007.966	3.753.492
(Исправка на вредноста)/поврат на залихите до нето продажна вредност		1.028	(4.886)
Загуба од промена на објективната вредност на финансиските средства	20	7.073	3.254
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања	18	59.236	64.560
Ослободување на исправката на вредност на аванси дадени на добавувачи		-	(11.233)
Нето зголемување/(ослободување) на резервирања	14	11.501	(106.039)
Нето добивка од продажба на недвижности, постројки и опрема	19	(14.536)	(839.731)
Приходи од дивиденди	21	(1.640)	(3.285)
Расходи од камати	20	59.486	63.974
Приходи од камати	21	(87.029)	(169.536)
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		6.725	2.136
Парични средства добиени од работењето пред промената во обртниот капитал		5.040.188	6.532.902
Намалување на залихите		9.910	161.310
Зголемување на побарувањата		(168.562)	(20.486)
Намалување на обврските		(112.049)	(146.482)
Парични средства добиени од работењето		4.769.487	6.527.244
Платени камати		(52.397)	(694)
Паричен тек добиен од оперативни активности		4.717.090	6.526.550
Инвестициони активности			
Набавка на недвижности, постројки и опрема		(2.260.785)	(2.653.832)
Набавка на нематеријални средства		(689.758)	(143.701)
Наплатени заеми		27.219	812
Приливи по основ на депозити во банки		6.350.036	8.357.056
Одливи по основ на депозити во банки		(1.554.962)	(6.778.369)
Приливи од дивиденди		1.640	3.285
Приливи од продажба на недвижности, постројки и опрема		88.513	33.984
Примени камати		95.764	167.027
Паричен тек добиен од/(користен во) инвестициони активности		2.057.667	(1.013.738)
Финансиски активности			
Исплата на дивиденди		(5.646.607)	(6.163.557)
Исплата на останати финансиски обврски		(143.016)	-
Паричен тек користен во финансиски активности		(5.789.623)	(6.163.557)
Нето зголемување/(намалување) на паричните средства и еквиваленти на паричните средства		985.134	(650.745)
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		425.234	1.078.115
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		(6.725)	(2.136)
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември	5	1.403.643	425.234

Консолидиран извештај за промени во главнината

Во илјади денари	Беле- шка	Акционер- ски капитал	Премија од издавање акции	Сопствени акции	Останати резерви	Акумулирана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2012		9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	16.636.611	25.497.868
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	3.780.196	3.780.196
Трансакции со сопствениците во нивното својство на сопственици (исплатена дивиденда)		-	-	-	-	(6.163.557)	(6.163.557)
Состојба на 31 декември 2012	15	9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	14.253.250	23.114.507
Состојба на 1 јануари 2013		9.583.888	540.659	(3.738.358)	2.475.068	14.253.250	23.114.507
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	1.990.378	1.990.378
Трансакции со сопствениците во нивното својство на сопственици (исплатена дивиденда)		-	-	-	-	(5.646.607)	(5.646.607)
Трансфер (види белешка 2.13 и 15.2)		-	-	-	(1.237.534)	1.237.534	-
Состојба на 31 декември 2013	15	9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	11.834.555	19.458.278

1. ОПШТИ ИНФОРМАЦИИ

1.1. За Друштвото

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

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

Непосредно матично друштво на Друштвото е АД Каменимост Комуникации Скопје, во сопственост на Маѓар Телеком АД регистрирано во Унгарија. АД Каменимост Комуникации Скопје беше во доброволна ликвидација до крајот на 2013 година а од јануари 2014 година има променет статус и повеќе не е во процедура за ликвидација Основно матично друштво е Дојче Телеком АД регистрирано во Сојузна Република Германија.

Друштвото е водечка компанија која обезбедува услуги од областа на фиксната телефонија, додека Т-Мобиле Македонија АД (во понатамошниот текст: „Подружницата“) е водечка компанија која обезбедува услуги од областа на мобилната телефонија во Македонија, е-Македонија е фондација, основана за цели на поддршка на примената и развојот на информационата технологија во Македонија. Во јануари 2014 година Друштвото 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 различни напредни и иновативни услуги во фиксната телефонија.

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

Со измените на Правилникот за регулирање на малопродажните цени, Агенцијата за електронски комуникации (“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 пазари за малопродажба. Друштвото 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 постоењето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze).

Друштвото има обврска за цени базирани на трошоци за регулирани големопродажни услуги, со користење на LRIC. Во август 2012 година

Агенцијата ги објави нацрт резултатите од LRIC Bottom-up моделот развиен во рамки на Агенцијата за формирање на трошоци за локален битстрим (базиран на трошоци) и за малопродажни и големопродажни изнајмени линии, водови и неискористени оптички влакна и минимален пакет на изнајмени линии (базирани на трошоци). Како резултат, 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 се применливи од 1 февруари 2013 година.

Во согласност со PSTN миграцијата на мрежата на Друштвото, Агенцијата одобри предлог измени за WLR Референтната понуда и BSA Понудата на Друштвото со примена почнувајќи од 1 јануари 2012 година. Референтната понуда за интерконекција (“MATERIO”) беше изменета на иницијатива на Друштвото од 1 мај 2012 година, и од страна на Агенцијата беа одобрени 25% пониски фиксни терминални стапки (за започнување, завршување и транзит). Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол на Друштвото (“IP MATERIO”) беше поднесена за одобрување до Агенцијата во октомври 2013 година на иницијатива на Друштвото, во согласност со заклучоците од анализите на пазарот за доставување на измените на MATERIO со опис и услови за IP интерконекција. Агенцијата ја одобри Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол на 27 декември 2013 година. Измените важат од 1 јануари 2014 година. Дополнително, Агенцијата ги одобри Референтните понуди за големопродажни дигитални изнајмени линии (“WS DLL”), локален битстрим пристап и минимален пакет на изнајмени линии и беа имплементирани нови

променети методологии за пресметка на цените (во зависност од должината). Надоместоците за WS DLL и локален битстрим пристап се намалени од 1 декември 2012 година, а надоместоците за минимален пакет на изнајмени линии од 1 јануари 2013 година.

На 18 јануари 2013 година, Агенцијата ги одобри новите цени за услугите за изнајмување на водови, намалувајќи ги цените кои претходно беа утврдени од страна на Друштвото за повеќе од 50%. Агенцијата ги утврди цените според LRIC методологијата.

Новите мерки во согласност со обврските на Друштвото 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, транзитен период 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 јуни 2013 година, Агенцијата го најави почетокот на првата анализа на големопродажниот пазар 13 (Пренос на радиодифузни содржини на крајните корисници), а на 14 јуни 2013 година го најави почетокот на втората анализа на пазарите 9 и 10 (преносни и терминирани сегменти на изнајмени линии) и на пазар 7 (физички пристап до мрежна

инфраструктура). Анализата се очекува да биде завршена до крајот на првото тромесечје од 2014 година и да биде објавена за јавна расправа.

Во декември 2013 година, Друштвото доби Решение за одобрување на Референтната понуда за обезбедување на физички пристап и користење на инфраструктурата за електронски комуникации вклучително и поврзаниот инфраструктурен капацитет. Измените важат од 1 јануари 2014 година и ќе овозможат полесно обезбедување на физички пристап и користење на инфраструктурата за електронски комуникации вклучително и поврзаниот инфраструктурен капацитет.

Подружницата има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz (GSM), период на важност: 8 септември 2008 година – 8 септември 2018 година (10 години)
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz (GSM), период на важност: 9 јуни 2009 година – 9 јуни 2019 година (10 години)
- 2 x 15 MHz + 5 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)

Оттука, спектарот на радиофреквенции за јавни мобилни комуникации во 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz опсезите е целосно доделен на трите мобилни оператори. Има преостанат достапен спектар на радиофреквенции во 2100 MHz опсегот, а 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, Подружницата 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 Подружницата 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, Подружницата 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 Подружницата беа утврдени на 3,0 денари/мин., додека MTR на

ОНЕ и ВИП оператор беа утврдени на 4,0 денари/мин. Симетрија на МТR на 1,2 денари/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ се применува од 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 ќе се применува од 1 септември 2014 година.

На 11 октомври 2013 година започна со работа Албафон, првиот мобилен виртуелен мрежен оператор (“MVNO”) на македонскиот телекомуникациски пазар хостиран од ОНЕ. 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. На постапка за надавање 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 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 Подружницата важи 20 години, до 1 декември 2033 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

Во 2013 година, по анализата на големопродажниот пазар за завршување на повизи во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, со одлука на Агенцијата на Подружницата му беше доделен статус на оператор со ЗПМ на овој пазар и му беше

наложено да ја измени својата референтна понуда. Регулативата се однесува на фиксните услуги на Подружницата реализирани со користење на Изнајмување на линии на големо од Друштвото. Во согласност со референтна понуда за Изнајмување на линии на големо на Друштвото, Подружницата ја користи мрежата на Друштвото, а интерконекцијата (завршувањето) на повикот го врши и го наплаќа Друштвото. Подружницата ја достави својата изменета референтна понуда до Агенцијата за одобрување, и поднесе жалба на одлуката на Агенцијата во Управниот суд. Измените беа одобрени од страна на Агенцијата на 26 декември 2013 година, а новата регулирана услуга беше имплементирана во РИО на Подружницата од 27 декември 2013 година. Од јуни 2013 година, Друштвото е котирано на Македонската берза на хартии од вредност (“Берзата”) на подсегментот задолжителната котација и известува кон Берзата, согласно измените 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 Кеј, 13

Ноември бр.6, 1000 Скопје, Република Македонија. Просечниот број на вработени врз основа на часови на работа во 2013 година беше 1.534 (2012: 1.655).

1.2. Истрага за одредени договори за консултантски услуги

На 13 февруари 2006 година, Маѓар Телеком АД, доминантниот сопственик на Друштвото, (преку Каменимост Комуникации АД – Скопје, 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 Законот за спречување на корумпирано однесување во странство на САД. 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.

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

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

Надворешните експерти изготвија извештаи (во понатамошниот текст: „Извештаите“) за нивната проценка и ги доставија Извештаите до Претседателот на Одборот на директори на Друштвото и до Раководството на Друштвото и неговата подружница, соодветно. Како резултат, врз основа на анализата на даночните и правните експерти и информациите што му беа достапни на Раководството во врска со трансакциите предмет на Финалниот извештај, беше идентификуван износ од 248.379 илјади денари како потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, на 31 декември 2009 година што произлегува од трансакциите направени од страна на Друштвото и неговата подружница коишто се предмет на Финалниот извештај. Во 2010 година, износот поврзан со идентификуваното потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, изнесуваше 261.834 илјади денари од кои 227.972 илјади денари поврзани со Друштвото беа платени во 2010 година според извршно решение издадено од Управата за јавни приходи. Во 2012 година беше платен износ од 36.724 илјади денари за идентификуваното потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, во подружницата според извршно решение издадено од Управата за јавни приходи. Исто така, вредноста на еден договор од 105.147 илјади денари капитализирана во рамките на сопствените акции беше коригирана во консолидираните финансиски извештаи за 2009 година како да овие плаќања биле прикажани како трошок во 2006 година наместо како капитализирани во рамките на сопствените акции како што беше првично известено. Другите договори што беа идентификувани во Финалниот извештај и во извештаите изготвени од даночните и правните експерти во врска со трансакциите извршени од страна на Друштвото и неговата подружница биле прикажани како трошок во поврзаните периоди (2001-2007 година).

Во мај 2008 година, Министерството за внатрешни работи (МВР) на Република Македонија („РМ“) до Друштвото поднесе официјално писмено барање за информации и документација во однос на одредени плаќања за консултантски услуги и авансна дивиденда, како и одредени набавки и договори. Во јуни 2008 година, Друштвото достави копии од побараните документи.

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

Основниот суд Скопје 1 во Скопје, Истражен оддел за организиран криминал достави покана до Друштвото во врска со кривичните пријави против поранешниот Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје, г-дин Сендреи, поранешниот Главен директор за финансии на Друштвото, г-дин Плат, поранешниот член на Одборот на директори во Каменимост и поранешен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД – Скопје, г-дин Кефаложанис и поранешниот Главен извршен директор на Каменимост, г-дин Кишјухас и побара изјава дали Друштвото претрпело какви било штети како резултат на наведените договори за консултантски услуги.

На судското рочиште одржано на 13 април 2009 година, претставниците на Македонски Телеком АД – Скопје го презентираа ставот на Друштвото дека земајќи ја предвид тековната независна интерна истрага спроведена од страна на White&Case, а одобрена од страна на Одборот на

директори на Друштвото, прерано е да се најави каква било штета којашто би можела да биде причинета со спроведувањето на наведените договори или во врска со нив. Вештачењето беше спроведено на 11 мај 2010 година, а вештаците од Министерството за правда на Република Македонија - Биро за судски вештачења – Скопје побараа некои дополнителни документи од Друштвото со цел да го подготват вештачењето. Друштвото ги собра и достави бараните информации/документи до Бирото за судски вештачења.

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

Врз основа на јавно достапните информации имаме сознание дека јавниот обвинител во 2011 година поднел обвинителен акт против г-дин Сендреи, г-дин Кишјухас и г-дин Плат, но не и против г-дин Кефалојанис. Друштвото, како оштетена страна во овој случај, нема добиено официјална судска покана за рочиштето.

Според прашањата поставени од страна на истражниот судија би можело да се заклучи дека јавниот обвинител го ослобува Друштвото како оштетена страна од дејствијата на обвинетите.

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

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

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

2. ЗНАЧАЈНИ СМЕТКОВОДСТВЕНИ ПОЛИТИКИ

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

2.1. Основа за изготвување

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

Консолидираните финансиски извештаи се прикажани во илјади македонски денари.

Изготвувањето на финансиски извештаи во согласност со МСФИ подразбира раководството да врши проценки и претпоставки кои влијаат врз прикажаните износи во финансиските извештаи и белешките поврзани со нив.

Деловите кои вклучуваат висок степен на претпоставки и комплексност или каде што оценките и претпоставките се значајни во однос на консолидираните финансиски извештаи се прикажани во белешка 4.

Фактичките резултати може да се разликуваат од тие проценки.

2.1.1. Стандарди, измени и толкувања ефективни и прифатени од Групацијата во 2013 година:

- МСФИ 7 (изменет). Во декември 2011 година, ОМСС издаде Обелоденувања – нетирање на финансиски средства и обврски – изменување на МСФИ 7. Измените ги појаснуваат сметководствените барања за нетирање на

финансиските инструменти и воведуваат нови барања за обелоденувања, кои имаат за цел да ја подобрат споредливоста на финансиските извештаи изготвени во согласност со МСФИ и Општоприфатените сметководствени принципи што се применуваат во САД (US GAAP).

Примената на измената се бара за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Усвојувањето на изменетиот стандард не резултираше со значителни измени во обелоденувањата во финансиските извештаи на Групацјата.

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

категоризира во нивото на влезни информации на најниско ниво кое е значајно за целокупното мерење (врз основа на примената на проценка). Новиот стандард треба да се применува за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Усвојувањето на новиот стандард не резултираше со значителни измени во финансиските извештаи на Групацјата.

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

- Примена на измените се бара за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари

2013 година. Изменетиот стандард не резултираше со значителни промени во финансиските извештаи на Групацјата.

- МСФИ 10, МСФИ 11, МСФИ 12, МСС 27 (изменети) и МСС 28 (изменет). ОМСС ги објави МСФИ 10 Консолидирани финансиски извештаи, МСФИ 11 Заеднички спогодби, МСФИ 12 Обелоденување на удели во други ентитети и измени на МСС 27 Посебни финансиски извештаи и МСС 28 Вложувања во придружени претпријатија во мај 2011 година. Ентитетот треба да го применува овој пакет на пет нови и ревидирани стандарди (вклучително и измените) за годишните периоди кои започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Друштвото има само подружници во целосна сопственост и нема неконтролирано учество кое би се признало. Новите стандарди немаат влијание на правата на глас и соодветно на тоа на оценката на контролата. Според тоа, усвојувањето на изменетите стандарди немаше влијание врз финансиските извештаи на Групацјата.

2.1.2. Стандарди, измени и толкувања ефективни во 2013 година, но кои не се релевантни за Групацјата:

- КТМФИ 20 Во октомври 2011 година, ОМСС го објави КТМФИ 20 Трошоци за ослободување од отпад во производствената фаза на површински коп. Толкувањето се применува за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Бидејќи Групацјата нема рударска дејност, толкувањето нема влијание на финансиските извештаи на групацјата.

- МСФИ 1- ОМСС го измени МСФИ 1 во март 2012 година и мај 2012 година. Измените треба

да се применуваат за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2013 година. Бидејќи Групацјата многу години известува согласно МСФИ, ниту оригиналниот стандард, ниту било каква негова промена, не е релевантна за Групацјата.

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

- МСФИ 9 Финансиски инструменти. Стандардот го сочинува првиот дел од триделниот проект за замена на МСС 39 (Финансиски инструменти: Признавање и мерење) со нов стандард којшто ќе биде познат како МСФИ 9 Финансиски инструменти. МСФИ 9 ја пропишува класификацијата и мерењето на финансиското средство и обврската. Останатите фази на овој проект се во тек и истите се однесуваат на исправката на вредност на финансиски инструменти и хеџинг сметководството, како и понатамошниот проект во врска со депризнавање.

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

- МСФИ 9 наложува финансиските средства да се класификуваат како последователно мерени или според амортизирана или според

објективна вредност. Постојат два услови што мора да бидат исполнети за класификување на финансиското средство по амортизирана вредност. (1) Целта на бизнис моделот на ентитетот во врска со управувањето со финансиски средства треба да биде да се чуваат средства со цел да се врши наплата на парични текови според договори; и (2) Договорните услови за финансиското средство на конкретни датуми предизвикуваат парични текови коишто се исклучиво плаќања на главнина и камата на преостанатиот износ од основниот долг. Доколку кој било од овие услови не е исполнет, финансиското средство се класификува според објективната вредност. - Опција објективна вредност: МСФИ 9 дозволува ентитетот да определи инструмент, којшто инаку би бил класификуван во категоријата на амортизирана вредност, да се класификува според објективна вредност преку добивка или загуба, доколку таквата определба ја отстранува или значително ја намалува евентуалната недоследност при мерењето или признавањето (сметководствена неусогласеност).

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

- Вградени деривати: Барањата од МСС 39 во однос на вградените деривати се променети од

аспект на тоа што тие повеќе не наложуваат вградените деривати да бидат одделени од основните договори за финансиското средство. - Рекласификација: МСФИ 9 наложува рекласификација помеѓу објективната и амортизираната вредност кога и само кога постои промена во бизнис моделот на ентитетот. „Спорните правила“ содржани во МСС 39 се отстранети.

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

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

Ентитетот треба да го применува МСФИ 9 за годишните периоди коишто започнуваат на или по 1 јануари 2015 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Ентитетот што поднесува извештаи треба да го применува МСФИ 9 ретроактивно. За ентитетите што ќе го усвојат МСФИ 9 за периодите што започнуваат пред 1 јануари 2012 година, МСФИ обезбедуваат ослободување при преминот во однос на повторното искажување на компаративните информации. Групацјата во моментот ги анализира можните промени во финансиските извештаи на Групацјата кои ќе бидат резултат на усвојувањето на новиот стандард.

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

■ МСС 36 (изменет). Обелоденувања за надоместувачка вредност за не-финансиски средства го менува МСС 36 Оштетување на средствата за да ги намали околностите во кои се бара обелоденување на надоместувачката вредност на средствата или на единиците кои генерираат пари, да ги појасни бараните обелоденувања и да воведи експлицитно барање за обелоденување на стапките за дисконтирање користени во утврдување на оштетувањето (или враќањето на загубата) каде надоместувачката вредност (базирана на објективна вредност намалена за трошоци за продажба) е утврдена со користење на техника на сегашна вредност. Примената на измената се бара за годишните периоди што започнуваат на или по 1 јануари 2014 година. Групацјата во моментот ги анализира можните промени во обелоденувањата во финансиските извештаи на Групацјата, кои ќе бидат резултат на усвојувањето на измените на стандардот.

■ КТМФИ 21 Давачки – Дава упатство за тоа кога да се признае обврска за давачки наметнати од владата, како за оние што се прикажани во согласност со МСС 37 Резервирања, неизвесни обврски и неизвесни средства, така и за оние за кои времето и износот за давачката е извесен.

Толкувањето го идентификува обврзувачкиот настан за признавање на обврската како активност што предизвикува плаќање на давачката во согласност на релевантното законодавство. Толкувањето го дава следното упатство за признавање на обврската за плаќање на давачките:

- обврската се признава прогресивно доколку обврзувачкиот настан се случува за одреден временски период;
- доколку обврската е предизвикана од достигнување на минимален праг, обврската се признава кога е достигнат минималниот праг.

Ова толкување е применливо за годишните периоди почнувајќи од 1 јануари 2014 година. Групацјата во моментот го анализира влијанието на толкувањето на финансиските извештаи.

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

■ МСФИ 10, МСФИ 12 и МСФИ 27 (изменет) – Инвестициони ентитети. Во октомври 2012 година, ОМСС го издаде Инвестициони ентитети (измена на МСФИ 10, МСФИ 12 и МСФИ 12). Овие измени вклучуваат: создавање на дефиниција за инвестициони ентитети; барањето ваквите ентитети да ги мерат вложувањата во подружниците по објективна вредност преку добивката или загубата наместо да ги консолидираат; ново барање за обелоденување за инвестиционите ентитети; и барање за посебни финансиски извештаи на инвестиционите ентитети. Измените се ефективни од 1 јануари 2014 година. Се дозволува примената да настапи и порано. Бидејќи Групацјата нема инвестициони ентитети, измената нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Групацјата.

■ Измени на МСС 39 – Замена на деривативи и продолжување на сметководство за заштита од ризик, го изменува МСС 39 Финансиски инструменти: Признавање и мерење и појаснува дека нема потреба од прекинување со сметководство за заштита од ризик, доколку деривативот е заменет, доколку одредени критериуми се исполнети. Замената означува настан каде оригиналните странки во деривативот се согласуваат дека една или повеќе клиринг договорни странки ги заменуваат нивните оригинални договорни страни да станат нови договорни страни една на друга. Со цел да се примени измената и да се продолжи со сметководство за заштита од ризик, замената на централната договорна страна (ЦДС) мора да се случи како последица на законите или регулативите или воведување на закони и регулативи. Измените се применливи за годишните периоди што започнуваат на или после 1 јануари 2014 година. Бидејќи Групацјата не променува сметководство за заштита од ризик, измената нема да има влијание на финансиските извештаи на Групацјата.

■ МСФИ 14 Одложени сметки согласно законската регулатива – МСФИ 14 дозволува ентитетот кој за прв пат ги усвојува Меѓународните стандарди за финансиско известување да продолжи да води, со одредени измени, салда на одложени сметки согласно законската регулатива, во согласност со претходните општоприфатени сметководствени принципи, како при иницијалното усвојување, така и во последователните финансиски извештаи. Новиот стандард е применлив за првите годишни МСФИ финансиски извештаи на ентитетот за периодот кој започнува на или после 1 јануари 2016 година. Бидејќи Групацјата известува согласно МСФИ повеќе години, новиот стандард не е релевантен за Групацјата.

▪ Планови за дефинирани користи: Придонеси за вработените (дополнувања на МСС 19) – Во ноември 2013 година, ОМСС го дополни МСС 19 за да ги дообјасни барањата кои се однесуваат на тоа како придонесите од вработените или трети страни кои се поврзани со услугата која ја пружаат вработените, треба да се припишат на периодот на услугата. Дополнително, стандардот дозволува практичен начин доколку износот на придонесите е независен од бројот годините на услугата која ја пружаат вработените, тогаш тие придонеси можат, но не се бара, да се признаат како намалување на трошоците за услугата за периодот во кој поврзаната услуга се пружа. Дополнувањето е применливо за годишните периоди кои започнуваат на или после 1 јули 2014 година. Бидејќи Групацјата не управува со планови за дефинирани користи, дополнувањето не е релевантно за Групацјата.

2.2. Основа на консолидација

2.2.1. Подружници

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

Трансакциите во рамките на Групацјата, како и нереализираните добивки коишто произлегуваат од трансакциите во рамките на Групацјата се елиминираат при изготвувањето на консолидираните финансиски извештаи.

Подружниците и процентот на сопственост се прикажани подолу:

	Земја каде е инкорпорирана	Процент на сопственост	Процент на сопственост
		на 31 Декември 2013	на 31 Декември 2012
Т-Мобиле Македонија АД	Македонија	100	100
е-Македонија	Македонија	100	100

2.3. Трансакции во странска валута

2.3.1. Функционална и презентациска валута

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

2.3.2. Трансакции и салда

Трансакциите во странска валута се искажуваат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата. Монетарните средства и обврски искажани во странска валута на датумот на изготвување на извештајот за финансиска состојба се претвораат во денари според средниот курс важечки на денот на извештајот за финансиска состојба, а приходите и расходите произлезени од оваа основа се признаваат во добивката или загубата (Финансиски приходи/трошоци). Немонетарните средства и обврски искажани во странска валута се претвораат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата.

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

Официјалните курсеви важечки на 31 декември 2013 и 2012 година беа како што следи:

	2013	2012
1 УСД	МКД 44,63	МКД 46,65
1 ЕУР	61,51	61,50

2.4. Финансиски инструменти

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

Финансиските средства на Групацијата 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 Групацијата 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.

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 Групацијата се дадени во белешка 3.

2.4.1. Финансиски средства

Групацијата ги класификува финансиските средства во следниве категории:

- а) финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата
- б) заеми и побарувања
- в) финансиски средства расположливи за продажба

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

Стандардните продажби и купувања на финансиски средства се признаваат на датумот на тргување, т.е. на датумот на кој Групацијата презела обврска за продажба или купување на средството. Инвестициите првично се признаваат по објективна вредност плус трансакциските трошоци за сите финансиски средства коишто не се прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата. Финансиските средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата првично се признаваат по објективна вредност, а трансакциските трошоци се признаваат како трошок во добивката или загубата.

На секој датум на извештајот за финансиска состојба, Групацијата проценува дали има објективни докази дека финансиското средство е оштетено. Постојат објективни докази за оштетување доколку како резултат на настани на загуба што се случиле по првичното признавање на средството 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 депривирање на финансиското средство, кога нето сегашната вредност (вклучувајќи и било какви загуби од оштетување) се депривира од Консолидираниот извештај за финансиска состојба. Добивките или загубите при депривирањето се пресметуваат како разлика помеѓу приливите од продажба и нето сегашната вредност којашто е депривираена.

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

(а) Финансиски средства прикажани по објективна вредност преку 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 Групацијата за чување на вложувањата во сопственото портфолио се до моментот на појавување на поволни пазарни услови за нивна продажба.

Финансиските средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата последователно се прикажуваат по објективна вредност. Добивките и загубите коишто произлегуваат од промената на објективната вредност на финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата, се признаваат во добивката или загубата (Финансиски приходи/расходи) во периодот во кој настануваат. Приходот од дивиденди од финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата, се признава во добивката или загубата кога е воспоставено правото на Групацијата да ја добие наплатата на истата и кога економските користи се веројатни.

(б) Заеми и побарувања

Заемите и побарувањата се недеривативни финансиски средства со фиксни или детерминирани плаќања кои не котираат на активниот пазар. Тие се вклучени во обртни средства, со исклучок на оние чие доспевање е по 12 месеци, по датумот од извештајот за

финансиска состојба. Овие се класифицирани како нетековни средства.

Следниве ставки се вклучени во категоријата „заеми и побарувања“:

- парични средства и еквиваленти на паричните средства
- депозити над 3 месеца
- 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 средства во благајна, 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 Групацијата нема да

може да ги наплати сите доспеани износи согласно оригиналните услови на побарувањето. Значајните финансиски потешкотии на должникот, веројатноста дека ќе влезе во стечај или финансиска реорганизација и задоцнетото плаќање се сметаат за индикатори дека побарувањето е оштетено.

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

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

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

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

Заеми за вработени

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

Разликата помеѓу номиналната вредност на дадените заеми и првичната објективна вредност на заемите за вработени се признава како

однапред платени бенефиции на вработени, 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 бенефиции на вработените се амортизираат како Трошоци за вработените рамномерно за времетраењето на заемот.

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

(в) Финансиски средства расположливи за продажба

Финансиски средства расположливи за продажба се недеривативи кои се или одредени во оваа категорија или не се класифицирани во некоја од другите категории. Тие се вклучени во нетековните средства освен ако раководството има намера да ги продаде финансиските средства во рок од 12 месеци од датумот на извештајот за финансиска состојба.

Стекнувањето и продажбата на финансиските средства се признаваат на денот на тргувањето - датумот на кој Групацијата се обврзува да купи или продаде некое средство.

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

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

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

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

2.4.2. Финансиски обврски

Обврски кон добавувачи и останати обврски

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

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

2.5. Залихи

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

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

Телефонските апарати врзани во промотивни активности, често се продаваат по пониската од набавната вредност за целите на добивање на нови претплатници со обврзувачки период за користење на услугата. Таквите загуби од продажба на опрема се евидентираат само при настанување на продажбата, бидејќи истите се продадени како дел од профитабилен договор за услуги со купувачот и доколку номиналната продажна цена е повисока од набавната вредност на телефонот. Доколку номиналната продажна цена е пониска од набавната, разликата веднаш се признава како исправка.

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

2.6. Средства наменети за продажба

Средствата се класифицираат како средства наменети за продажба доколку повеќе не се потребни за идното работење на Групацијата,

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

2.7. Недвижности, постројки и опрема

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

Набавната вредност на недвижностите, постројките и опремата се состои од набавната цена, вклучувајќи ја увозната царина и неповратните даноци за набавка, намалена за трговските попусти и работи 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 демантирање и отстранување на средството, како и за обновување на просторот (реставрација) на кој средството е лоцирано исто така се вклучени во набавната вредност ако стекнатата обврска може да биде признаена како резервирање согласно МСС 37- Резервирања, неизвесни обврски и неизвесни средства.

Во 2011 година беше донесен Закон за постапување со нелегално изградени објекти, според кој Групацијата 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. Групацијата ги капитализира овие издатоци при нивното настанување. Издатоците што се капитализирани се вклучени во Недвижности, постројки и опрема (види белешка 11). Набавната вредност на сопствено изградените средства ги вклучува трошоците за материјали и директна работна рака.

Последователни издатоци се вклучени во сегашната вредност на средството, или се признаени како посебно средство, единствено кога е веројатно дека идните економски користи поврзани со средството ќе се прелеат во Групацијата и кога трошокот на средството може да биде измерен веродостојно. Сегашната вредност на заменетиот дел се отпишува. Сите останати издатоци за поправки и одржување се признаваат во добивката или загубата како трошоци во периодот кога настануваат. Кога средствата се расходуваат, набавната вредност и акумулираната

амортизација се тргаат од сметководствената евиденција и загубата се признава во добивката или загубата како трошок за амортизација.

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

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

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

	2013	2012
	Години	Години
Згради	20-40	20-40
Надземни и кабелски линии	20-25	20-25
Телефонски центри	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

2.8. Нематеријални средства

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

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

Основните активности на Групацијата 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, Групацијата проценува дали износот на идните годишни надоместоци може веродостојно да се измери на почетокот на периодот на важност на лиценцата. Доколку Групацијата 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). Проценетиот корисен век е како што следи:

	2013	2012
	Години	Години
Софтвер и лиценци	2-5	2-5
Концесија	18	18
3G лиценца и 2G лиценца	10	10
4G лиценца	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. Корисниот век на нематеријалните средства се ревидира, и се коригира ако е потребно, најмалку еднаш годишно.

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

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

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

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

Загубите од оштетување се признаваат во добивката или загубата (Амортизација). Нефинансиските средства кои претрпеле оштетување се ревидираат еднаш годишно за да се утврди можното враќање на оштетување.

2.10. Резервирања и неизвесни обврски

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

Резервирањата се мерат и евидентираат како најдобра можна проценка на износот кој е потребен да се подмири сегашната обврска на датумот на извештајот за финансиска состојба. Проценката може да се пресмета како пондерирани просек од очекуваните потенцијални исходи или, исто така, може да биде еден исход со најголема веројатност. Резервирањата се признаени во добивката или загубата на соодветен трошок кој одговара на природата на резервирањето.

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

2.11. Акционерски капитал

Обичните акции се класифицирани во акционерскиот капитал.

2.12. Сопствени акции

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

2.13. Останати резерви

Согласно локалната законска регулатива, членките на Групацијата беа обврзани да издвојуваат 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 членките на Групацијата се обврзани да издвојуваат 5 проценти од нето добивката за годината како законска резерва се додека резервите не достигнат износ кој е еднаков на една десеттина од основната главнина (види белешка 15). Овие резерви се наменети за покривање на загуби и не се распределуваат на акционерите, освен во случај на банкротирање на членките на Групацијата.

2.14. Приходи

Приходите од дадени услуги и продажба на опрема (види белешка 16), се прикажани намалени за ДДВ, попусти и по елиминацијата на продажбата внатре во Групацијата. Приходите се признаваат кога износот на приходот може веродостојно да се измери, и кога е веројатно дека ќе настане прилив на идни економски користи во Групацијата и специфичните критериуми од МСС 18 за продажбата на производи и давањето на услуги се исполнети за давањето на секоја од услугите на Групацијата и продажбата на производи.

На купувачите на Групацијата им се доделуваат поени за лојалност (кредитни поени) врз основа на користењето на услугите на Групацијата, вклучувајќи го и навременото плаќање на фактурите. Наградите за лојалност можат да се акумулираат и искористат со цел да се остварат идни придобивки (пр. Телефони, телекомуникациска опрема и сл.) од операторите на Групацијата. Кога купувачите ќе ги заработат нивните кредитни поени,

објективната вредност на заработените кредитни поени се одзема од фактурираниот приход на купувачот, и се признава во Останати обврски (Одложен приход). При искористувањето (или истекувањето) на поените, Одложениот приход се ослободува во приход како што купувачот го искористува (или откажува) неиспорачаниот елемент од пакетот.

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

2.14.1. Приходи од фиксна и мобилна телефонија

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

Договорите со претплатниците вообичаено вклучуваат продажба на опрема, месечна претплата и реализиран говорен, интернет, податочен или мултимедијален сообраќај. Групацијата ги смета различните елементи на ваквите договори како поединечни приходи и го признава секој од овие приходи користејќи го методот на остаточна вредност. Овие елементи се идентификувани и поделени, бидејќи истите имаат самостојна вредност и се продаваат и одделно освен во пакет. Затоа Групацијата признава приход за сите овие елементи користејќи го методот на остаточна вредност при што вредноста земена во предвид за алоцирање на поодделните елементи е еднаква на вкупната вредност земена во предвид минус објективната вредност на неискористените елементи.

Групацијата им овозможува на купувачите теснопојасен и широкопојасен пристап до нејзината фиксна, мобилна и телевизиска мрежа. Приходите од услуги се признаваат кога услугите се дадени во согласност со договорните

одредби и услови. Приходите од сообраќај се признаваат според искористените минути и договорените надоместоци намалени за одобрените попусти, додека приходите од претплата и услуги со фиксен надомест се признаваат во периодот за кој се однесуваат.

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

Приходите од аудио текст услуги (говорни и неговорни) се признаени на бруто основа бидејќи обезбедувањето на овие услуги преку мрежата е одговорност на Групацијата. Групацијата ја утврдува цената на овие услуги и ги сноси значајните ризици од овие услуги, во спротивно се прикажани на нето основа. Клиентите можат да купат припејд картички за мобилен, јавни говорници и интернет („припејд картички“) кои им овозможуваат на тие претплатници да ја користат телекомуникациската мрежа за одреден временски период. Клиентите мора да платат за ваквите услуги на денот на купувањето на припејд картичката. Приходите од продажба на припејд картички се признаваат при користењето на картичките или кога рокот на користење на картичката е поминат со неискористен сообраќај.

Трети лица кои се корисници на телекомуникациската мрежа ги вклучуваат роаминг клиентите од други даватели на услуги и останати даватели на телекомуникациски услуги коишто ја користат мрежата за телефонски разговори. Овие приходи од големопродажен (влезен) сообраќај се признаваат во периодот на користење на мрежата. Дел од приходите најчесто се плаќаат на други оператори

(интерконекциски) за употреба на нивните мрежи, каде што е применливо. Приходите и трошоците за овие телефонски разговори кои терминираат или транзитираат се прикажани на бруто основа во овие консолидирани финансиски извештаи бидејќи Групацијата е основен снабдувач на овие услуги притоа користејќи ја сопствената мрежа и слободно дефинирајќи ги цените на услугите, и се признаени во периодот на користење на мрежата.

2.14.2. Приходи од интегрирани решенија и ИТ

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

Приходите од договори за интегрирани решенија кои бараат доставување на производи и/или услуги генерално се покриени со договори со фиксни цени и приходите се признаваат врз основа на процент на довршеност земајќи го превид односот на направените трошоци за извршената работа во врска со договорот и проценетите вкупни трошоци од договорот. Приходите од продажбата на хардвер се признаваат кога ризикот од сопственоста значително ќе се пренесе на корисникот, обезбедувајќи дека не постојат неисполнети обврски кои влијаат на конечното прифаќање на договорот од страна на корисникот. Било какви трошоци во однос на овие обврски се признаваат кога соодветниот приход е признаен. Приходите од договори за изградба се евидентираат со употреба на метода на процент на довршеност. Степенот на довршеност се утврдува врз основа на трошоците направени до тој датум во однос на проценетите вкупни трошоци. Побарувањата од договори за изградба се класификуваат во консолидираниот извештај

за финансиската состојба како Побарувања од купувачи и останати побарувања.

2.15. Бенефиции на вработените

2.15.1. Пензиски и останати краткорочни обврски кон вработените

Групацијата во текот на своето нормално работење врши исплати во корист на своите вработени за пензиско, здравствено и социјално осигурување како и персонален данок коишто се пресметуваат според важечките законски стапки кои се на сила во текот на годината врз основа на нивните бруто плати. Надоместокот за годишен одмор исто така се пресметува според локалното законодавство. Групацијата ги исплаќа овие придонеси кон државните и приватните фондови. Трошокот за овие исплати се прикажува на товар на добивката или загубата во истиот период како и трошокот за плата. Не е направено резервирање за надоместок за неискористен годишен одмор бидејќи согласно локалната законска регулатива, работодавачот е обврзан да обезбеди услови, а вработениот да го искористи годишниот одмор во рамките на една година. Ова исто така се применува како политика на Групацијата и во согласност со историските податоци вработените ги користат нивните годишни одмори во рамките на едногодишниот законски рок. Групацијата не работи со ниедна друга пензиска програма или план за пост пензиски бенефиции и според тоа нема никаква обврска во однос на пензиите. Групацијата има законска обврска да им исплати на вработените две просечни плати во Република Македонија на денот на нивното пензионирање, за кои е призната соодветна обврска во консолидираните финансиски извештаи, мерена според сегашната вредност на две просечни плати заедно со корекциите вклучени во актуарската пресметка. Покрај законската обврска Друштвото има договорна

обврска да им исплати на вработените три просечни месечни плати во Република Македонија на датумот на нивното пензионирање според Колективниот договор меѓу Друштвото и Синдикатот на вработените во Друштвото. Според тоа, соодветна обврска за една дополнителна плата за вработените во Друштвото е призната во консолидираните финансиски извештаи мерена според сегашната вредност на една просечна месечна плата заедно со корекциите вклучени во актуарската пресметка. Обврската за дефинираната корист се пресметува на годишно ниво од страна на независни актуари со користење на методот на кредитирање на проектирана единица. Сегашната вредност на обврската за дефинираната корист е определена со дисконтирање на проценетите идни парични одливи со користење на каматни стапки на високо квалитетни обврзници, кои се деноминирани во валута во која ќе бидат платени надоместоците. Исто така, Групацијата нема обврска да обезбедува понатамошни бенефиции на тековните и поранешните работници.

2.15.2. Бонус планови

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

2.15.3. Користи поради прекин на вработувањето

Користите поради прекин на вработувањето се исплаќаат во случај кога престанува работниот однос на вработениот пред датумот на неговото нормално пензионирање, или доколку вработениот прифати доброволно прекинување на работниот однос во замена за овие користи. Групацијата ги признава користите поради прекин на вработувањето доколку престане

работниот однос на вработените врз основа на детален формален план без можност за отповикување или во случај доколку Групацијата понуди опција на вработените за доброволно прекинување на работниот однос.

2.16. Маркетинг трошоци

Маркетинг трошоците се евидентираат кога ќе се случат. Маркетинг трошоците се прикажани во белешка 18.

2.17. Даноци

2.17.1. Тековен данок од добивка

Друштвата не треба да плаќаат данок на добивка на нивната добивка пред оданочување (заработена од 1 јануари 2009 година) додека таа добивка се распредели во форма на дивиденда или во други форми на распределување на добивката. Доколку се исплати дивиденда, треба да се плати 10% данок на добивка во моментот на исплата на дивидендата, без разлика дали исплатата е во парична или непарична форма, на странски нерезидентни правни лица, и странски и домашни физички лица. Дивидендите исплатени на резидентни правни лица се изземени од плаќање данок. Освен на распределбата на дивиденди, данок се плаќа и на непризнаени трошоци направени во таа фискална година, намалени за износот на даночното ослободување и други даночни олеснувања (види белешка 2.18).

2.17.2. Одложен данок

Поради измените во македонското даночно законодавство во сила од 1 јануари 2009 година, даночната стапка за нераспределената добивка беше практично намалена на нула, бидејќи данок се плаќа само кога се распределува добивката. Согласно со МСС 12.52А, одложените даночни средства и обврски треба

да се мерат до користење на стапката на нераспределена добивка. Ова резултираше со анулирање на салдата на дел од одложените даночни средства и сите одложени даночни обврски на 31 декември 2009 година и анулирање на сите одложени даночни средства на 31 декември 2010 година. Во согласност со барањата на СОС 25, Групацијата го евидентираше влијанието на оваа промена во добивката или загубата за 2009 и 2010 година, соодветно.

2.17.3. Данок на непризнаени трошоци

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

2.18. Наеми

2.18.1. Оперативен наем - Групацијата како наемодавател

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

2.18.2. Оперативен наем - Групацијата како наемател

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

2.19. Добивка по акција

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

2.20. Дистрибуција на дивиденда

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

2.21. Сегменти

Оперативните сегменти на Групацијата се базираат на деловните сегменти, фиксен и мобилен, што е во согласност со интерните извештаи доставени до главниот извршен носител на одлуки. Главниот извршен директор (ГИД) кој добива совети од Менаџмент Колегиум на Групацијата (МКГ) на Друштвото. ГИД е одговорен за алокација на ресурсите, и оценување на остварувањата на оперативните сегменти. Сметководствените политиките и принципите на мерење на оперативните сегменти се исти со тие на Групацијата, опишани во делот Значајни сметководствени политики (види белешка 2). Во финансиските извештаи известувањето за сегментите на Групацијата се врши на начин којшто е конзистентен со интерното известување. Двата оперативни сегменти, фиксен и мобилен се претставени

главно од двата посебни правни ентитети, Македонски Телеком АД – Скопје, и Т-Мобиле АД Скопје, соодветно.

Приходите на оперативните сегменти вклучуваат приходи од надворешни корисници како и внатрешниот приход генериран од останатите сегменти. Оперативните сегменти, како два посебни правни ентитети, фактурираат приходи за услугите дадени на другите сегменти исто како за надворешните корисници.

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

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

2.22. Споредбени информации

Со цел да се одржи конзистентност со прикажувањето во тековната година одредени ставки може да се рекласифицирани за цели на споредливост. Материјални промени во образложенијата, ако ги има, се детално опишани во соодветните белешки.

3. УПРАВУВАЊЕ СО ФИНАНСИСКИОТ РИЗИК

3.1. Финансиски фактори на ризик

Групацијата не применува сметководство за заштита од ризик на своите финансиски инструменти, сите добивки и загуби се признаваат во добивката или загубата, освен финансиските средства класифицирани како расположливи за продажба кои се признаваат во останата сеопфатна добивка. Во основа Групацијата е изложена на кредитен ризик поврзан со нејзините финансиски средства и од движењето на курсевите, каматните стапки и пазарните цени, кои влијаат на 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 Групацијата.

3.1.1. Пазарен ризик

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

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

За презентирање на пазарните ризици, МСФИ 7 бара сензитивни анализи кои ги покажуваат ефектите од хипотетичните промени на релевантните 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 да ја одразуваат тековната економска ситуација.

а) Валутен ризик

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

Девизната валута од која произлегува овој ризик првенствено е ЕУР. Групацијата користи парични депозити во странски валути претежно во ЕУР и парични депозити во МКД со девизна клаузула со цел заштита од странски валутен ризик во согласност со расположливите понуди на банките. Групацијата управува со изложеноста на ризик од курсни стапки преку одржување на повисок износ на депозити во ЕУР како докажана стабилна валута.

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

На 31 декември 2013 година, доколку МКД би било 1% (2012 година: 1%) послабо или посилено во споредба со ЕУР, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 9.139 илјади (2012 година: МКД 40.463 илјади), соодветно. На 31 декември 2013 година, доколку МКД би бил 1% (2012 година: 1%) послаб или посилен во споредба со УСД, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 546 илјади (2012 година: МКД 404 илјади), соодветно.

б) Каматен ризик

Каматниот ризик е ризик дека објективната вредност или идните готовински 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.

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

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

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

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

На 31 декември 2013 година, Групацијата имаше депозити во износ од МКД 2.957.481 илјади (вклучувајќи и депозити по видување) и парични средства во банки, при што пораст од 1 % на пазарните каматни стапки ќе предизвика зголемување (*ceteris paribus*) на каматата која се добива од МКД 29.575 илјади на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата. На 31 декември 2012 година, Групацијата има депозити во износ од МКД 6.788.159 илјади (вклучувајќи и депозити по видување) и парични средстав во банки, при што пораст од 1% на пазарните каматни стапки ќе предизвика зголемување (*ceteris paribus*) на каматата која се добива од приближно МКД 67.882 илјади на годишно ниво додека слични намалувања ќе предизвикаат исти намалувања во каматата која се добива.

в) Друг ценовен ризик

Инвестициите на Групацијата се во акционерски капитал на други ентитети што јавно тргуваат на македонската берза, како на официјалниот така и на редовниот пазар. Раководството постојано го следи портфолиото на инвестициите во акционерски капитал врз основа на фундаментални и технички анализи на акциите. Сите одлуки за купување и продавање ги одобруваат соодветните тела на Друштвото. Во согласност со стратегијата на Групацијата, инвестициите во рамките на портфолиото се чуваат до моментот кога ќе се создадат поволни услови на пазарот за продажба на истите. Како дел од презентирањето на пазарните ризици, МСФИ 7 исто така бара обелоденувања за тоа како хипотетичките промени во варијабилите на ризикот влијаат на цената на финансиските инструменти. На 31 декември 2013 и 31 декември 2012 година Групацијата

има инвестиции кои би можеле да бидат засегнати од варијабилите на ризикот како што се берзанските цени.

На 31 декември 2013 година Групацијата има МКД 43.762 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 8.752 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 2012 година изнесува МКД 50.828 илјади, при што пораст од 20% на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) добивка од МКД 10.166 илјади, додека слично намалување би предизвикало исто таква загуба во добивката или загубата.

3.1.2. Кредитен ризик

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

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

Ограничувањата на соработниците се одредуваат врз основа на доставените банкарски гаранции во согласност со пазарните услови на оние банки кои сакаат да издадат банкарска гаранција. Вкупниот износ на банкарските гаранции кои ќе бидат обезбедени треба да го покрие износот на проектираните слободни парични средства на Групацијата. Во однос на финансиските активности трансакциите примарно се склучуваат со соработници (банки) кои имаат кредитен рејтинг од најмалку BBB+ (или еквивалентен кредитен рејтинг) или каде што соработникот има доставено банкарска гаранција каде што

банката гарант треба да биде со кредитен рејтинг од BBB+ (или еквивалентен кредитен рејтинг).

Во случај кога расположливите средства на Групацијата го надминуваат вкупниот износ на добиени банкарски гаранции спомнати погоре, финансиското инвестирање на расположливите парични средства се врши во согласност со 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 најчесто соработува, доколку е возможно) со обезбедена банкарска гаранција од банките со најдобар рејтинг и најдобар квалитет на банкарска гаранција.
- Да се депонира во банки со обезбедена банкарска гаранција од банки со понизок рејтинг и послаб квалитет на банкарската гаранција.
- По усогласување и договор со матичната 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 оптужување, судски постапки, вклучување на извршната единица и факторинг. Задоцнетите плаќања се следат преку постапка за проследување на долг врз основа на видот на корисникот, кредитната класа и износот на долгот.

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

Процедурите на Групацјата обезбедуваат на перманентна основа дека продажбата се извршува на корисници со соодветна кредитна историја и дека не се надминува лимитот за изложување на кредитен ризик. Максималната изложеност на кредитниот ризик е презентирана преку сегашната вредност на финансиските средства во Консолидираниот извештај за финансиска состојба. Последователно на тоа, Групацјата смета дека нејзината максимална изложеност на кредитен ризик е претставена со износот на побарувањата намалени за исправката на вредноста признаена на денот на извештајот за финансиска состојба. Најголемата вредност на депозит во 2013 година е МКД 430.579 илјади деноминирани во ЕУР 7.000 илјади (2012: МКД 1.699.245 илјади деноминирани во ЕУР 27.630 илјади). Дополнително Групацјата има депозити во 1 домашна банка (2012: 4 домашни банки). Групацјата 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 Групацјата нема да

биде во можност навремено да ги подмири или исполни своите обврски. Инвестициското портфолио ќе остане доволно ликвидно со цел да се задоволат сите оперативни барања кои можат разумно да се предвидат. Ова е постигнато со структурирање на портфолиото така да финансиските инструменти доспеваат истовремено со потребата од парични средства за задоволување на предвидените потреби.

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

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

Табелите подолу ги прикажуваат обврските на 31 декември 2013 и 2012 година според преостанатите договорни рокови на доспевање. Износите наведени во табелата за доспевање се договорните недисконтирани парични текови. Таквите недисконтирани парични текови се разликуваат од износите вклучени во извештајот за финансиска состојба бидејќи износот во извештајот за финансиска состојба е врз основа на дисконтирани парични текови. Бидејќи финансиските обврски се плаќаат од паричните текови генерирани од редовно работење, анализата за доспеаност на финансиските средства на крајот на периодот на известување (во споредба со финансиските обврски) не би била корисна, затоа не е вклучена во табелите подолу.

Структурата на финансиските обврски на Групацјата според доспеаноста заклучно со 31 декември 2013 година е како што следува:

Во илјади денари	Вкупно	Доспеани или доспеваат за помалку од 1 месец	Од 1 до 3 месеци	Од 3 до 12 месеци	Од 12 месеци до 5 години
Обврски кон добавувачите	804.677	496.701	307.976	-	-
Обврски кон поврзани страни	257.465	241.327	16.138	-	-
Останати финансиски обврски	855.917	74.580	-	195.334	586.003
	<u>1.918.059</u>	<u>812.608</u>	<u>324.114</u>	<u>195.334</u>	<u>586.003</u>

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

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

3.2. Управување со капитални ризици

Целите на Групацијата при управување со капиталот е да се заштити способноста на Групацијата да работи на континуирана основа со цел да обезбеди поврат за акционерите и бенефиции за другите заинтересирани страни и да одржува оптимална структура на капитал со цел намалување на трошокот за капитал.

Вкупниот капитал со кое што управува Друштвото на 31 декември 2013 година е МКД 14.239.213 илјади, според локалните општоприфатени сметководствени принципи (2012: МКД 17.169.567 илјади). Од овој износ МКД 9.583.888 илјади (2012: МКД 9.583.888 илјади) претставуваат акционерски капитал, додека МКД 958.389 илјади (2012: МКД 1.916.777 илјади) претставуваат законски резерви, кои не се распределуваат (види белешка 2.13). Друштвото исто така има купено сопствени акции (види белешки 2.12 и 15.1). Трансакцијата е во согласност со локалните законски барања со стекнувањето на сопствените акции, да не се намали имотот на Друштвото под износот на основната главнина и резервите коишто, според закон или според статутот на Друштвото, не смеат да се користат за исплата на акционерите. Исто така, согласно локалните законски барања дивиденда може да биде исплатена на акционерите во износ којшто нема да ја надминува вкупно остварената добивка исказана 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 кој ги надминуваат законските резерви и резервите определени со статутот на Друштвото. Друштвото е во согласност со сите законски барања кои се однесуваат на капиталот.

3.3. Проценка на објективна вредност

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

Објективната вредност на нетековниот дел од побарувањата од купувачи ги вклучува заемите на вработени и се определува користејќи техника на дисконтиран паричен тек. Финансиските средства расположливи за продажба претставуваат акции вреднувани по објективна вредност.

Објективната вредност на јавно тргуваните финансиски средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата се базира на објавената пазарна вредност на денот на извештајот за финансиска состојба. Финансиските обврски вклучени во категоријата Обврски кон добавувачи и останати обврски, главно се краткорочни. Поради ова, нивната сегашна вредност на денот на извештајот за финансиска состојба е приближна на нивната објективна вредност.

Објективната вредност на долгорочните финансиски обврски се определува користејќи техника на дисконтиран паричен тек.

4. ЗНАЧАЈНИ СМЕТКОВОДСТВЕНИ ПРОЦЕНКИ И ПРЕТПОСТАВКИ

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

4.1. Корисен век на средствата

Определувањето на корисниот век на средствата се базира на историското искуство со слични средства, како и на очекуваниот технолошки развој и промените во пошироките економски или индустриски фактори.

Соодветноста на проценетиот корисен век се ревидира на годишна основа или секогаш кога се појавуваат индикации за значајни промени во дадените претпоставки. Веруваме дека сметководствените проценки поврзани со одредувањето на корисниот век на средствата се значајни сметководствени проценки земајќи го предвид тоа дека вклучуваат претпоставки за технолошкиот развој во иновативна индустрија и во голем дел зависат од инвестиционите планови на Групацијата. Понатаму, поради тоа што корисниот век на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните средства во рамките на вкупните средства е значителен, влијанието на било кои промени во проценките може да биде материјално за нашите финансиски позиции и резултати од работењето. Пример, кога Групацијата би го намалила просечниот корисен век на недвижностите, опремата и постројките и нематеријалните средства за 10%, тоа би резултирало во зголемување на годишниот трошок за амортизација во приближен износ од МКД 334.218 илјади (2012: МКД 417.055 илјади). Види белешка 11 и 12 за промените направени во корисниот век во годините за кои се известува.

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

Во 2012 година Друштвото спроведе ревизија на корисен век на ниво на средство кој произлезе од проектот на Друштвото за PSTN миграција, што генерално резултираше со скратување на нивниот корисен век. Во јануари 2014 година Друштвото изврши миграција на последниот PSTN претплатник со што го заврши проектот за PSTN миграција (види белешка 10).

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

Ние го проценуваме оштетувањето на препознатливи недвижности, постројки и опрема и нематеријални средства секогаш кога постои причина за верување дека сегашната вредност значително ја надминува надоместувачката вредност и таму каде што се очекува оштетување на вредноста. Надоместувачката вредност се добива по пат на пресметка, при која се користи широк спектар на претпоставки и фактори кои влијаат на истите. Покрај другото, ги земаме во предвид идните приходи и расходи, технолошката застареност, дисконтинуитет во услугите и други промени на околности кои можат да доведат до оштетување. Доколку оштетувањето е утврдено со методот на употребна вредност, се утврдува и објективна вредност намалена за трошоци за продажба (ако може да се утврди), за да се утврди точниот износ на оштетувањето. Земајќи предвид дека ова се врши врз основа на проценки и мислења, вредноста на можните оштетувања може да биде значително различна од онаа којашто е добиена по пат на овие калкулации. Раководството има извршено тестирање на оштетувањето базирано на проекцијата за десет години на паричните текови и стапката на постојан раст од 2% (2012: 2%) за да се утврди остаточната вредност после десет години. Групацијата во пресметката користи метод на објективна вредност намалена за трошоци за продажба. Дисконтната стапка која се користеше беше 9,64% (2012: 9,46%). 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 другите купувачи е пресметана на портфолио основа, која се базира на доспеаноста на побарувањата и минатото искуство со отпишување на побарувањата, кредитната способност на корисниците и неодамнешните промени на условите на плаќање (види белешка 2.4.1 (б)). Овие фактори се разгледуваат периодично, и кога е потребно се вршат промени во пресметката. Во 2013 година Групацијата спроведе детална анализа на групите на купувачи на коишто се применува групна проценка за оштетување, од којашто произлезе понатамошна сегментација на деловните корисници како и промена на соодветните стапки на исправка поради различно однесување на купувачите при плаќање, што резултираше со нови стапки за исправка на побарувањата во 2013 година. Ако финансиската состојба на нашите корисници се влошува, тековните отписи на побарувањата можат да бидат и повисоки од очекуваните и можат да го надминат нивото на исправки коишто се признаени досега (види белешка 3.1.2).

4.4. Резервирања

Резервирањата главно се базираат на проценка особено во правни спорови. Групацијата ја проценува веројатноста од настанување на негативен исход како резултат на минат настан, и доколку веројатноста за одлив на економски користи е оценета како поголема од 50%. Групацијата врши резервирање за целиот износ на обврската (види белешка 2.10). Бидејќи проценката на веројатноста се врши врз основа на претпоставки, во некои случаи проценката може да не биде во согласност со евентуалниот исход на случајот. Со цел да се утврди веројатноста од негативен исход, Групацијата користи внатрешни и надворешни правни совети.

4.5. Трошоци за стекнување на претплатници

Трошоците за стекнување на претплатници примарно вклучуваат загуби од продажба на опрема (приходите и трошоците се прикажани на бруто основа) и надоместоци платени на агенти за стекнување на претплатници. Агентите кои работат за Групацијата исто така тршат дел од нивните

надоместоци за маркетинг на производите на Групацијата додека определен дел од маркетинг трошоците на Групацијата треба да се сметаат како трошоци за стекнување на претплатници. Директните надоместоци наплатени од претплатниците за активирање или поврзување се маргинални во споредба со трошоците за стекнување. Овие приходи и трошоци се признаени кога претплатникот ќе биде приклучен на фиксната или мобилната мрежа на Групацијата. Ваквите трошоци или приходи не се капитализирани или одложени. Овие трошоци за стекнување (загуби) се 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 2013 година изнесува МКД 183.013 илјади (2012: 212.873 илјади).

5. ПАРИЧНИ СРЕДСТВА И ЕКВИВАЛЕНТИ НА ПАРИЧНИТЕ СРЕДСТВА

Во илјади денари	2013	2012
Депозити по видување	1.034.130	273.018
Парични средства во банки	358.102	146.083
Парични средства во благајна	11.411	6.133
	<u>1.403.643</u>	<u>425.234</u>

Каматната стапка на депозити по видување во банки се движи од 0,30% до 1,00% на годишно ниво (2012: 0,30% до 1,27% на годишно ниво). Овие депозити имаат рок на доспевање помал од 3 месеци.

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

Во илјади денари	2013	2012
МКД	1.079.025	305.539
ЕУР	250.327	92.180
УСД	74.210	27.402
Останато	81	113
	<u>1.403.643</u>	<u>425.234</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	2013	2012
Кредитен рејтинг на Гарантот: A+	-	205.406
Кредитен рејтинг на Гарантот: A	1.332.230	115.400
Кредитен рејтинг на Гарантот: BBB-	-	75.535
Кредитен рејтинг на Гарантот: CCC	-	<u>22.760</u>
	<u>1.332.230</u>	<u>419.101</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	2013	2012
Кредитен рејтинг на Гарантот: BB+	117	-
Кредитен рејтинг на Гарантот: BBB-	2.146	-
Кредитен рејтинг на Гарантот: BB-	37.970	-
Кредитен рејтинг на Гарантот: B-	18.364	-
Депозити по видување во локални банки без банкарска гаранција	<u>1.405</u>	-
	<u>60.002</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

Депозитите во банки претставуваат парични средства во реномирани домашни банки, со каматна стапка од 2,35% до годишно (2012: од 1,10% до 2,70% годишно) и со доспеаност од 3 до 12 месеци.

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

Во илјади денари	2013	2012
МКД	664.689	1.748.591
ЕУР	900.560	4.620.467
	<u>1.565.249</u>	<u>6.369.058</u>

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

Во илјади денари	2013	2012
Кредитен рејтинг на Гарантот: А+	-	5.994.020
Кредитен рејтинг на Гарантот: А	1.565.249	375.038
	<u>1.565.249</u>	<u>6.369.058</u>

7. ПОБАРУВАЊА ОД КУПУВАЧИ И ОСТАНАТИ ПОБАРУВАЊА

Во илјади денари	2013	2012
Побарувања од купувачи - домашни	3.986.043	3.978.526
Намалено за: исправка на вредноста	(1.748.145)	(1.719.381)
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.237.898	2.259.145
Побарувања од купувачи-странски	101.725	93.014
Побарувања од поврзани страни	455.319	460.052
Заеми дадени на трети страни	3.518	3.500
Намалено за: исправка на вредноста	(3.518)	(3.500)
Заеми дадени на трети страни - нето	-	-
Заеми за вработени	108.247	139.030
Останати побарувања	13.900	17.495
Финансиски средства	2.917.089	2.968.736
Аванси дадени на добавувачи	123.564	119.365
Намалено за: исправка на вредноста	(62.923)	(62.923)
Аванси дадени на добавувачи - нето	60.641	56.442
Претплати и пресметани приходи	527.538	382.362
	<u>3.505.268</u>	<u>3.407.540</u>
Намалено за нетековен дел: Заеми за вработени	(88.489)	(115.709)
Намалено за нетековен дел: Побарувања од купувачи - домашни	(265.188)	(243.054)
Тековен дел	<u>3.151.591</u>	<u>3.048.777</u>

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

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

Заеми дадени на трети страни претставува заем со референтната каматна стапка на 6 месечен ЕУРИБОР со маргина од 0,3%. Заемите одобрени за вработените имаат каматна стапка од 6,25% и 9,45% годишно (2012: 6,25% и 9,45% годишно).

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

На 31 декември 2013 година за побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 2.030.553 илјади (2012: МКД 2.098.075 илјади) има исправка на вредноста. Старосната структура на овие побарувања е како што следи подолу:

Во илјади денари	2013	2012
Помалку од 30 дена	176.999	213.589
Помеѓу 31 и 180 дена	102.749	185.852
Помеѓу 181 и 360 дена	106.859	87.970
Повеќе од 360 дена	1.643.946	1.610.664
	<u>2.030.553</u>	<u>2.098.075</u>

На 31 декември 2013 година побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 315.233 илјади беа застарени но за нив нема исправка (2012: МКД 193.029 илјади). Тие главно се однесуваат на корисници на услуги за интерконекција кои се проценуваат на индивидуална основа во согласност со минатото искуство на Групацијата и сегашните очекувања, 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 2.4.1 и 4.3).

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

Во илјади денари	2013	2012
Помалку од 30 дена	137.659	67.654
Помеѓу 31 и 60 дена	73.285	38.016
Помеѓу 61 и 90 дена	32.085	21.570
Помеѓу 91 и 180 дена	40.729	35.914
Помеѓу 181 и 360 дена	16.800	27.296
Повеќе од 360 дена	14.675	2.579
	<u>315.233</u>	<u>193.029</u>

Вкупниот износ на исправката на вредност за побарувања од домашни купувачи е МКД 1.748.145 илјади (2012: МКД 1.719.381 илјади). Од оваа вредност, МКД 1.529.364 илјади (2012: 1.529.962 илјади) се однесуваат на исправка според старосна структура на спомнатите побарувања, додека вредноста од МКД 48.663 илјади (2012: МКД 37.817 илјади) се побарувања од купувачи во стечај и ликвидација за кои има исправка за целата нивна вредност. Дополнително Групацијата има исправка на вредноста на индивидуална основа на одредена група клиенти во износ од МКД 170.118 илјади (2012: МКД 151.602 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 1.528.362 илјади (2012: 1.514.762 илјади). Овие побарувања се главно од купувачи кои се

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

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

Во илјади денари	2013	2012
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.237.898	2.259.145
Побарувања од купувачи-странски	101.725	93.014
Побарувања од поврзани страни	455.319	460.052
Заеми за вработени	108.247	139.030
Останати побарувања	13.900	17.495
	<u>2.917.089</u>	<u>2.968.736</u>

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

Во илјади денари	2013	2012
Исправка на вредност на 1 јануари	1.719.381	1.736.823
Трошок во текот на годината	59.236	64.560
Отпис	(30.472)	(82.002)
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>1.748.145</u>	<u>1.719.381</u>

Движење на исправката на вредност на аванси дадени на добавувачи.

Во илјади денари	2013	2012
Исправка на вредност на 1 јануари	62.923	74.156
Ослободување на исправката	-	(11.233)
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>62.923</u>	<u>62.923</u>

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

На 31 декември 2013 година побарувањата од странски купувачи во износ од МКД 62.124 илјади (2012: МКД 60.695 илјади) беа застарени, но за нив нема исправка. Ова се однесува на купувачи од странство пресметани на индивидуална основа во согласност со минатото искуство на Групацијата и тековните очекувања.

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

Во илјади денари	2013	2012
Помалку од 30 дена	9.249	21.483
Помеѓу 31 и 60 дена	22.326	6.337
Помеѓу 61 и 90 дена	22.585	20.931
Помеѓу 91 и 180 дена	470	359
Помеѓу 181 и 360 дена	1	604
Повеќе од 360 дена	7.493	10.981
	<u>62.124</u>	<u>60.695</u>

Групацијата има побарувања од домашни купувачи со изменети договорни услови со сегашна вредност од МКД 69.115 илјади (2012: МКД 46.019 илјади). За сегашната вредност на заемите и побарувањата, кои инаку би биле застарени, а се со изменети услови, не е направена исправка на вредноста доколку ново договорените готовински текови се сметаат за сигурни.

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

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

Во илјади денари	2013	2012
МКД	2.360.817	2.305.260
ЕУР	744.701	732.708
УСД	43.832	8.505
Останато	2.241	2.304
	<u>3.151.591</u>	<u>3.048.777</u>

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

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

Во илјади денари	2013	2012
Група 1	1.027.233	993.116
Група 2	234.392	275.040
Група 3	113.444	176.212
	<u>1.375.069</u>	<u>1.444.368</u>

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

Во илјади денари	2013	2012
Група 1	33.191	26.162
Група 2	6.410	6.157
	<u>39.601</u>	<u>32.319</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. ОСТАНАТИ ДАНОЦИ

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

До сега даночните власти извршија целосна даночна ревизија на Друштвото за 2005 година и за претходните години. Исто така ревизија на персоналниот данок беше извршена од даночните власти за периодот од 1 јануари 2005 година до 31 март 2006 година. Во текот на 2010 година има спроведено ревизија од страна на Управата за јавни приходи, за данок на добивка за 2008 и 2009 година, задржан данок за 2007 и 2008 и ДДВ за 2009 година. Покрај тоа, во 2011 година Управата за јавни приходи спроведе ревизија за задржаниот данок за 2010 година и даночна ревизија на одредени договори за услуги од перспектива на трансферни цени кои беа без наоди. Во 2012 година Управата за јавни приходи спроведе даночна ревизија за ДДВ за август 2012 година во Друштвото која беше без наоди.

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

Даночните власти можат во период од 5 години од датумот на поднесениот даночен извештај да извршат ревизија и да утврдат дополнителни даночни обврски и казни. Во случај на даночна евазија или даночна измама периодот на застареност може да се продолжи до 10 години.

Раководството нема сознанија за околности кои би можеле да доведат до значајни материјални обврски во контекст на горенаведеното, освен оние евидентирани во консолидираните финансиските извештаи.

8.1. Побарувања по останати даноци

Во илјади денари	2013	2012
Побарувања по ДДВ	10.138	9.395
Останати даночни побарувања	502	-
Побарувања од данок на непризнаени трошоци	-	16.874
	10.640	26.269

8.2. Обврски по останати даноци

Во илјади денари	2013	2012
Обврски по ДДВ	79.826	68.861
Останати даночни обврски	-	2.228
Обврски за данок на непризнаени трошоци	59.709	-
Обврски за месечна аконтација за данок на непризнаени трошоци	2.215	3.199
	141.750	74.288

9. ЗАЛИХИ

Во илјади денари	2013	2012
Материјали	134.544	162.622
Трговска стока	291.747	270.804
Исправка на вредност на залихите	(14.204)	(10.401)
	412.087	423.025

Движење на исправката на вредност на залихите:

Во илјади денари	2013	2012
Состојба на 1 јануари	10.401	17.460
Исправка на вредноста/(поврат) на залихите до нето продажна вредност	1.028	(4.886)
Намалување на вредноста на залихите	11.764	14.347
Отпис	(8.989)	(16.520)
Состојба на 31 декември	14.204	10.401

Исправката на вредноста на залихите главно се однесува на трговска стока и застарени материјали (главно кабли). Исправката 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

Средствата наменети за продажба вклучуваат недвижности, постројки и опрема на Групацијата, чија сегашна вредност ќе биде остварена главно преку нивна продажба или размена, наместо преку континуирана употреба кој раководството не ја смета за веројатна. Намерата на раководството е да ги продаде или размени овие средства во рок од една година, со можност за пролонгирање на рокот зависно од околностите.

Постои план за продажба или размена на овие средства и раководството започна со активна продажба на пазарот по разумна цена или пак за нив веќе постои договор за продажба со одреден купувач. Во 2011 година Групацијата потпиша договор да размени четири нејзини административни згради и паричен надомест во замена за нова зграда во 2012 година. Сегашната вредност на овие четири згради во износ од МКД 615.690 илјади беше рекласифицирана како средства наменети за продажба во Консолидираниот извештај за финансиската состојба на 31 декември 2011 година. Од овој износ, МКД 536.553 илјади беа дел од фиксниот сегмент додека МКД 79.137 илјади беа дел од мобилниот сегмент. Во 2012 година трансакцијата беше завршена и новостекнатата зграда во износ од МКД 2.294.230 илјади беше призната како недвижности, постројки и опрема (види белешка 11) додека продадените административни згради беа депризнаени со сегашна вредност од МКД 626.164 илјади во моментот на депризнавање, што резултираше во нето добивка од МКД 828.481 илјади признаена во Останати оперативни приходи (види белешка 13 и 19).

Дополнително, согласно планот за продажба на опремата заменета со проектот за модернизација на радио пристапната мрежа, сегашната вредност на афектираните средства во износ од МКД 34.286 илјади беше рекласифицирана во средства наменети за продажба во Консолидираниот извештај за финансиската состојба на 31 декември 2012 година. Во 2013 година Групацијата призна оштетување на овие средства во износ од МКД 13.355 илјади денари врз основа на најдобрата пазарна понуда која беше добиена, прикажано во Амортизација, што резултираше во сегашна вредност од МКД 20.931 илјади. Трансакцијата за продажба на овие средства беше завршена во ноември 2013 година.

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 Консолидираниот извештај за финансиската состојба на 31 декември 2013 година.

Дополнително, во текот на 2013 година, Групацијата донесе одлука за продажба на одреден број останати средства. Сегашната вредност на засегнатите средства беше рекласифицирана во средства наменети за продажба во Консолидираниот извештај за финансиската состојба. На 31 декември 2013 година салдото на средствата наменети за продажба вклучува и возила со сегашна вредност од МКД 7.847 илјади, опрема за чување на податоци со сегашна вредност од МКД 1.968 илјади, за која Групацијата призна оштетување во износ од МКД 14.429 илјади, врз основа на добиената пазарна понуда, признаена во Амортизација, и згради со сегашна вредност од МКД 1.291 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 еднократна објективна вредност, која се мери користејќи информации достапни на пазарот, и ја претставува пазарната цената одредена од неповрзани трети страни, и затоа е во рамките на Ниво 2 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 2012	7.343	3.440.406	29.379.264	4.177.401	616.204	37.620.618
Зголемувања	702	2.096.733	1.090.913	388.443	1.482.215	5.059.006
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	222.844	481.012	38.722	(1.105.930)	(363.352)
Трансфер меѓу категории на средства (види белешка 12)	(4)	(37.031)	18.083	(1.635)	341	(20.246)
Намалувања	(12)	(6.859)	(2.412.103)	(230.831)	-	(2.649.805)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(11.510)	(1.418.545)	(55.438)	-	(1.485.493)
На 31 декември 2012	<u>8.029</u>	<u>5.704.583</u>	<u>27.138.624</u>	<u>4.316.662</u>	<u>992.830</u>	<u>38.160.728</u>
Амортизација						
На 1 јануари 2012	-	1.578.543	20.339.866	2.778.078	-	24.696.487
Амортизација за годината	-	105.589	2.091.634	457.666	-	2.654.889
Намалувања	-	(6.859)	(2.411.875)	(215.753)	-	(2.634.487)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(10.262)	(1.384.259)	(49.644)	-	(1.444.165)
Трансфер меѓу категории на средства (види белешка 12)	-	69.148	176.527	(151.954)	-	93.721
На 31 декември 2012	-	<u>1.736.159</u>	<u>18.811.893</u>	<u>2.818.393</u>	-	<u>23.366.445</u>
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2012	7.343	1.861.863	9.039.398	1.399.323	616.204	12.924.131
На 31 декември 2012	<u>8.029</u>	<u>3.968.424</u>	<u>8.326.731</u>	<u>1.498.269</u>	<u>992.830</u>	<u>14.794.283</u>

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекому- никациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2013	8.029	5.704.583	27.138.624	4.316.662	992.830	38.160.728
Зголемувања	85	15.739	854.492	180.474	1.282.462	2.333.252
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	2.528	334.125	60.228	(600.569)	(203.688)
Намалувања	-	(36.258)	(789.480)	(341.175)	-	(1.166.913)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(3.624)	(5.411.468)	(244.539)	-	(5.659.631)
На 31 декември 2013	<u>8.114</u>	<u>5.682.968</u>	<u>22.126.293</u>	<u>3.971.650</u>	<u>1.674.723</u>	<u>33.463.748</u>
Амортизација						
На 1 јануари 2013	-	1.736.159	18.811.893	2.818.393	-	23.366.445
Амортизација за годината	-	155.445	1.631.419	474.003	-	2.260.867
Намалувања	-	(36.034)	(789.479)	(319.182)	-	(1.144.695)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(2.332)	(5.401.027)	(205.871)	-	(5.609.230)
Трансфер меѓу категории на средства (види белешка 12)	-	-	3.754	(3.754)	-	-
На 31 декември 2013	-	<u>1.853.238</u>	<u>14.256.560</u>	<u>2.763.589</u>	-	<u>18.873.387</u>
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2013	8.029	3.968.424	8.326.731	1.498.269	992.830	14.794.283
На 31 декември 2013	<u>8.114</u>	<u>3.829.730</u>	<u>7.869.733</u>	<u>1.208.061</u>	<u>1.674.723</u>	<u>14.590.361</u>

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

податоци за објективната вредност на старите згради. Во 2012 година Групацјата ја заврши трансакцијата за купување и продажба на згради со размена што резултираше во признавање на стекнатата зграда во недвижности, постројки и опрема по објективна вредност во износ од МКД 2.294.230 илјади (види белешка 10). Продажната цена на четирите стари згради беше МКД 1.300.791 илјади и вредноста на размена на овие згради не резултираше и нема да резултира во прилив на парични средства. Во 2013 година, Групацјата капитализираше МКД 226.203 илјади поврзани со добивање на целосна документација за базните станици во согласност со применливите закони во Република Македонија (види белешка 2.7).

Ревизијата на корисниот век и остаточната вредност на недвижностите, постројките и опремата, направена во текот на 2013 година, влијаеше врз корисниот век на неколку типови на средства, главно хардвер, мрежна опрема и дигитални центри. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на членките на Групацјата.

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

Во илјади денари	2013	2014	2015	2016	После 2016
Зголемување/(намалување) на амортизацијата	(18.733)	(44.992)	(7.178)	66.695	4.208
	(18.733)	(44.992)	(7.178)	66.695	4.208

12. НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА

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

Во илјади денари	Софтвер и лиценци	Концесија, 2G 3G и 4G лиценци	Останато	Вкупно
Набавна вредност				
На 1 јануари 2013	6.111.577	891.406	32.155	7.035.138
Зголемувања	184.629	634.011	-	818.640
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 11)	203.688	-	-	203.688
Намалувања	(1.554.799)	-	(32.155)	(1.586.954)
Пренос во средства наменети за продажба	(58.879)	-	-	(58.879)
На 31 декември 2013	4.886.216	1.525.417	-	6.411.633
Амортизација				
На 1 јануари 2013	4.561.455	372.305	32.155	4.965.915
Амортизација за годината	641.312	88.136	-	729.448
Намалувања	(1.554.799)	-	(32.155)	(1.586.954)
Пренос во средства наменети за продажба	(54.324)	-	-	(54.324)
На 31 декември 2013	3.593.644	460.441	-	4.054.085
Сегашна вредност				
На 1 јануари 2013	1.550.122	519.101	-	2.069.223
На 31 декември 2013	1.292.572	1.064.976	-	2.357.548

Во 2013 година Групацијата се стекна со 4G LTE лиценца за радиофреквенција за еднократен надоместок од МКД 634.011 илјади. Валидноста на лиценцата е 20 години, до 1 декември 2033 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК (види белешка 1.1). Комерцијалниот почеток на користење на лиценцата беше во декември 2013 година.

Ревизијата на корисниот век на нематеријалните средства во текот на 2013 година влијаеше на голем број средства, но главно на софтверот. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на членките на Групацијата.

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

Во илјади денари	2013	2014	2015	2016	После 2016
Зголемување/(намалување) на амортизацијата	(47.120)	(41.245)	11.136	50.414	26.815
	<u>(47.120)</u>	<u>(41.245)</u>	<u>11.136</u>	<u>50.414</u>	<u>26.815</u>

13. ОБВРСКИ КОН ДОБАВУВАЧИТЕ И ОСТАНАТИ ОБВРСКИ

Во илјади денари	2013	2012
Обврски кон добавувачите		
- Домашни	558.668	731.161
- Странски	246.009	330.631
Обврски кон поврзани страни	257.465	230.402
Останати финансиски обврски	<u>764.764</u>	<u>974.284</u>
Финансиски обврски	1.826.906	2.266.478
Пресметани трошоци	1.704.548	1.395.974
Одложен приход	420.204	444.851
Примени аванси	60.157	56.562
Останато	<u>126.733</u>	<u>34.988</u>
	<u>4.138.548</u>	<u>4.198.853</u>
Намалено за нетековен дел:		
Одложен приход	(63.993)	(77.836)
Останати финансиски обврски	<u>(502.874)</u>	<u>(648.845)</u>
Тековен дел	<u>3.571.681</u>	<u>3.472.172</u>

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

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

Во категоријата Останати финансиски обврски, МКД 690.184 илјади (2012: МКД 835.887 илјади) претставува сегашна вредност на долгорочни

обврски поврзани со трансакцијата за купување и продажба на згради со размена (види белешка 10, 11 и 19). Овие обврски првично се признаваат по објективна вредност и последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата. Амортизирањето на дисконтот се признава како расходи за камати во добивката и загубата (види белешка 20). Сегашната вредност на овие обврски е приближна на нивната објективна вредност бидејќи поврзаните парични текови се дисконтираат со каматна стапка од 6% годишно, којашто е видлива на пазарот за слични долгорочни финансиски обврски. Со оглед на тоа дека објективната вредност на новостекнатата зграда е поточно и попрецизно утврдена во споредба со објективната вредност на продадените згради ефектот на дисконтирањето влијае на објективната вредност на старите средства и е прикажано како дел од нето добивката во Останати оперативни приходи во 2012 година во износ од МКД 153.854 илјади.

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

Во илјади денари	2013	2012
МКД	2.519.642	1.988.223
ЕУР	981.691	1.399.098
УСД	63.426	76.303
Останато	<u>6.922</u>	<u>8.548</u>
	<u>3.571.681</u>	<u>3.472.172</u>

14. РЕЗЕРВИРАЊА ЗА ОСТАНАТИ ОБВРСКИ И ПЛАЌАЊА

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

Во илјади денари	Правни спорови	Останати	Вкупно
1 јануари 2013	195.791	41.559	237.350
Зголемувања	8.018	38.589	46.607
Ослободувања	(27.804)	(7.302)	(35.106)
Искористено во периодот	(60.505)	(13.394)	(73.899)
31 декември 2013	115.500	59.452	174.952

Анализа на вкупните резервирања:

Во илјади денари	2013	2012
Нетековни (правни спорови и останати)	57.068	113.821
Тековни	117.884	123.529
	174.952	237.350

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

Постојат одреден број судски спорови за кои е направено резервирање, а кои на индивидуална основа не се материјални и не се обелоденети.

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 2013 година. Останати вклучува резервирања направени за законската или договорна обврска на Групацјата да исплати определен износ на вработените на датумот на пензионирање (види белешка 2.15.1) и резервирања за Variable II програмите за стимулација (види белешка 28). Резервирањето е признато спрема Трошоци за вработените во Добивката или загубата. Покрај тоа,

како резултат на наодите од Истрагата, идентификуваното влијание е признаено во Резервирања за останати обврски и плаќања во вредност од МКД 36.019 илјади на 31 Декември 2011 година, кои беа искористени во 2012 година (види белешка 1.2.).

15. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВИ

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Во илјади денари	2013	2012
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 стекнато 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 2013 и 2012 година, обичните акции на Друштвото се во сопственост на:

Во илјади денари	2013	%	2012	%
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)	171.122	1,79	179.698	1,88
Останати малцински акционери	230.103	2,40	221.527	2,31
	<u>9.583.888</u>	<u>100,00</u>	<u>9.583.888</u>	<u>100,00</u>

15.1. Сопствени акции

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

Како резултат на наодите на Истрагата, еден консултантски договор, за кој исплатите биле погрешно капитализирани како дел од Сопствени акции во 2006 година, ретроспективно е депризиран од Сопствени акции (види белешка 1.2.).

Износот на сопствени акции од МКД 3.738.358 илјади, (после повторно прикажување), го намалува акционерскиот капитал на Друштвото.

Друштвото има право дополнително повторно да ги издаде овие акции. Сите акции издадени од Друштвото се целосно платени.

15.2. Останати резерви

Со измените на Законот за трговски друштва во сила од 1 јануари 2013 година членките на Групацијата се обврзани да издвојуваат 5 проценти од нето добивката за годината како законска резерва се додека резервите не достигнат износ кој е еднаков на една десеттина од основната главнина.

Бидејќи членките на Групацијата имаат достигнато една петтина од основната главнина во законските резерви во минатите години, во 2013 година, износот над една десеттина од основната главнина во износ од МКД 1.237.534 илјади се префрли од законски резерви во задржана добивка.

16. ПРИХОДИ

Во илјади денари	2013	2012
Приходи од фиксна телефонија		
Говорна услуга – малопродажна	1.823.226	2.277.680
Говорна услуга – големопродажна	894.529	969.275
Интернет	1.178.407	1.205.191
ТВ	446.367	324.609
Пренос на податоци	392.163	442.220
Опрема	363.366	318.209
Приходи од интегрирани решенија и ИТ	80.924	92.106
Останати приходи од фиксна телефонија	124.319	144.555
Вкупно приходи од фиксна телефонија	<u>5.303.301</u>	<u>5.773.845</u>
Приходи од мобилна телефонија		
Говорна услуга – малопродажна	3.522.309	4.312.346
Говорна услуга – големопродажна	1.830.661	2.015.566
Пренос на податоци	694.728	809.426
Опрема	509.839	359.888
Интернет	389.037	266.595
Услуги со посебна цена на чинење	83.914	75.364
Приходи од гости	72.507	93.222
Останати приходи од мобилна телефонија	137.432	149.609
Вкупно приходи од мобилна телефонија	<u>7.240.427</u>	<u>8.082.016</u>
	<u>12.543.728</u>	<u>13.855.861</u>

Со цел да се одржи конзистентноста со презентацијата во тековната година, каматата од продажба на рати во износ од МКД 40.989 илјади која во 2012 година беше презентирана во Приходи од камати е исклучена од категоријата Приходи од финансирање во овие финансиски извештаи и е рекласифицирана во Останати приходи (види белешка 21). Рекласификацијата нема влијание врз капиталот или нето-добивката.

17. ТРОШОЦИ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ

Во илјади денари	2013	2012
Плати	890.618	976.310
Придонеси на плати	319.075	330.316
Бонуси	199.914	231.855
Останати трошоци за вработените	546.097	173.579
Капитализирани трошоци за вработените	(124.799)	(162.455)
	<u>1.830.905</u>	<u>1.549.605</u>

Останати трошоци за вработените главно вклучуваат користи поради прекин на вработувањето за 234 вработени кои ја напуштиле Групацијата во 2013 година (2012: 43 вработени), додатокот за одмор и други користи.

Во Бонуси исто така се вклучени трошоците за среднорочниот план за стимулација на Маџар Телеком АД (“МТИР”) и Variable II програмите (види белешка 28).

18. ОСТАНАТИ РАСХОДИ ОД РАБОТЕЊЕТО

Во илјади денари	2013	2012
Набавна вредност на продадени стоки	1.554.877	1.404.611
Услуги	726.549	792.577
Материјали и одржување	312.861	339.201
Маркетинг и донации	306.426	404.295
Енергија	289.964	326.742
Такси давачки и локални даноци	265.248	305.785
Подизведувачи	256.702	276.934
Трошоци за тантиеми за програмски содржини за IPTV	238.217	158.147
Закупнини	123.674	134.241
Данок на непризнаени трошоци	87.262	34.034
Консултантски услуги	77.968	106.166
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања	59.236	64.560
Осигурување	17.404	18.231
Намалување на вредноста на залихи	11.764	14.347
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	1.028	-
Останато	26.763	21.581
	<u>4.355.943</u>	<u>4.401.452</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.

19. ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ ПРИХОДИ

Во илјади денари	2013	2012
Нето добивка од продажба на недвижности, постојки и опрема	14.536	839.731
Останато	106.465	263.544
	<u>121.001</u>	<u>1.103.275</u>

Во 2012 година Групацјата ја заврши трансакцијата за купување и продажба на згради со размена која резултираше во добивка од продажбата на своите четири административни згради во износ од МКД 828.481 илјади (види белешка 10).

Во 2013 година Останато главно вклучува надомест од Т-Системс Интернационал за придонесот на членките на Групацјата во дизајнот и останати активности за проектот „Нова генерација на систем за управување на односи со корисници на Дојче Телеком Групацја“ („NG CRM“), поврзан со раскинувањето на Договорот за проектни услуги поради промени во моделот на управување со кои се презема целосна одговорност за проектот на локално ниво. Останато во 2012 година главно вклучува нето приход од ослободување на резервациите.

20. РАСХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2013	2012
Расходи од камати	59.486	63.974
Банкарски услуги и останати провизии	16.805	28.095
Промена на финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата	7.073	3.254
Нето негативни курсни разлики	659	3.510
	<u>84.023</u>	<u>98.833</u>

Расходи од камата во износ од МКД 49.586 илјади (2012: МКД 13.068 илјади) претставува трошок од амортизирањето на дисконтот поврзан со сегашната вредност на долгорочните обврски од трансакцијата за купување и продажба на згради со размена, првично признаени по објективна вредност и последователно мерени според амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата (види белешка 10 и 11).

21. ПРИХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2013	2012
Приходи од камати	87.029	169.536
Приходи од дивиденди	1.640	3.285
	<u>88.669</u>	<u>172.821</u>

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

Со цел да се одржи конзистентноста со презентацијата во тековната година, каматата од продажба на рати во износ од МКД 40.989 илјади која во 2012 година беше презентирана во Приходи од камати е исклучена од категоријата Приходи од финансирање во овие финансиски извештаи и е рекласифицирана во Приходи (види белешка 16). Рекласификацијата нема влијание врз капиталот или нето-добивката.

22. ДИВИДЕНДИ

Собранието на акционери на Друштвото на нивниот состанок одржан на 29 март 2013 година ја усвои одлуката за исплата на дивиденда за 2012 година. Одлуката за исплата на дивидендата за 2012 година е во вредност од МКД 5.646.607 илјади од нето добивката за 2012 година. Дивидендата беше исплатена во април 2013 година. До датумот на објавување на овие консолидирани финансиски извештаи не се објавени дивиденди за 2013 година.

23. ИЗВЕСТУВАЧКИ СЕГМЕНТИ И ИНФОРМАЦИИ

23.1. Известувачки сегменти

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

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

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

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

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

Приходи

Во илјади денари	2013	2012
Вкупно приходи од фиксниот сегмент	5.899.794	6.479.310
Намалено за: Приходи на фиксниот сегмент од останати сегменти	(596.493)	(705.465)
Приходи на фиксниот сегмент од надворешни корисници	5.303.301	5.773.845
Вкупно приходи од мобилниот сегмент	8.238.930	9.193.381
Намалено за: Приходи на мобилниот сегмент од останати сегменти	(998.503)	(1.111.365)
Приходи на мобилниот сегмент од надворешни корисници	7.240.427	8.082.016
Вкупно приходи на Групацјата	12.543.728	13.855.861

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

Во 2013 година, раководството на Групацјата одлучи приходите од терминирање на мобилен сообраќај од ДТ во износ од МКД 800.495 илјади (2012: МКД 920.794 илјади) коишто потекнуваат од Друштвото, да ги презентира како приходи од мобилен сегмент, следејќи ја суштината на трансакциите. Овие приходи се управуваат и се дел од приходите од мобилен сегмент во овие консолидирани финансиски извештаи.

Резултати по известувачки сегменти (EBITDA).

Резултати по известувачки сегменти (EBITDA).

Во илјади денари	2013	2012
Фиксен сегмент	2.237.633	3.927.850
Мобилен сегмент	2.756.065	3.490.861
Вкупна EBITDA на Групацјата	4.993.698	7.418.711
Амортизација на Групацјата	3.007.966	3.753.492
Вкупна оперативна добивка на Групацјата	1.985.732	3.665.219
Приходи од финансирање – нето	4.646	114.977
Добивка пред оданочување на Групацјата	1.990.378	3.780.196

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

Во илјади денари	2013	2012
Фиксен сегмент	1.803.127	4.112.856
Мобилен сегмент	1.348.765	1.117.517
Вкупно капитални издатоци за Недвижности, постројки и опрема и Нематеријални средства на Групацјата	3.151.892	5.230.373

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

24. НАЕМИ И ОСТАНАТИ ПРЕВЗЕМЕНИ ОБВРСКИ

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

Превземените обврски од оперативен наем - каде што Групацјата 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	2013	2012
Под 1 година	117.828	116.538
Помеѓу 1 и 5 години	291.629	251.442
Над 5 години	49.234	68.680
	458.691	436.660

24.2. Превземени обврски од оперативен наем - каде Групацјата е наемодавател:

Превземените обврски од оперативен наем - каде Групацјата 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	2013	2012
Под 1 година	26.839	24.215
Помеѓу 1 и 5 години	94.420	95.834
Над 5 години	16.925	30.664
	138.184	150.713

24.3. Превземени обврски од капитални инвестиции

Вкупниот износ на превземени обврски од капитални инвестиции на 31 декември 2013 година изнесува МКД 551.021 илјади (2012: МКД 429.598 илјади). Износот на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2013 година главно се однесува на телекомуникациска опрема.

25. ДОПОЛНИТЕЛНИ ОБЕЛОДЕНУВАЊА НА ФИНАНСИСКИТЕ СРЕДСТВА

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

а) котирани цени (неприлагодени) на активните пазари за идентични средства (Ниво 1);
б) останати информации за средствата освен котирани цени вклучени во Ниво 1 коишто се достапни од извори надвор од Групацјата, директно или индиректно (Ниво 2); и

в) информации за средства коишто не базираат на податоци од надворешни пазари (Ниво 3).

25.1. Финансиски средства - Сегашна вредност и објективни вредности

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

Средства Во илјади денари	Финансиски средства				
	Заеми и побарувања	Расположливи за продажба (Ниво 2)	Објективна вредност во добивката или загубата (Ниво 1)	Сегашна вредност	Објективна вредност
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	425.234	-	-	425.234	425.234
Депозити во банки	6.369.058	-	-	6.369.058	6.369.058
Побарувања од купувачи и останати побарувања	2.968.736	-	-	2.968.736	2.968.736
Останати финансиски средства	-	612	-	612	612
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	-	-	50.828	50.828	50.828

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. Проценетата 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.

Финансиски обврски кои се водат по амортизирана вредност

Објективната вредност на финансиските обврски беше одредена со користење на техники на вреднување. Проценетата 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.

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2013.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства				
	Заеми и побарувања	Расположливи за продажба (Ниво 2)	Објективна вредност во добивката или загубата (Ниво1)	Сегашна вредност	Објективна вредност
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	1.403.644	-	-	1.403.644	1.403.644
Депозити во банки	1.565.249	-	-	1.565.249	1.565.249
Побарувања од купувачи и останати побарувања	2.917.089	-	-	2.917.089	2.917.089
Останати финансиски средства		612	-	612	612
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата		-	43.762	43.762	43.762

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, депозити во банки, 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 43.762 илјади (2012: МКД 50.828 илјади) кои се пресметани врз основа на нивната пазарна вредност на Македонската берза на хартии од вредност. Промените на пазарните цени на другите финансиски средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата се евидентирани во приходи од финансирање во добивката или загубата (види белешка 20 и 21). Набавната вредност на овие капитални инвестиции изнесува МКД 31.786 илјади (2012: МКД 31.786 илјади).

25.2. 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.

26. НЕИЗВЕСНИ ОБВРСКИ

Групацијата има неизвесни обврски во однос на правни и регулаторни барања кои произлегуваат во редовното работење. Најголем дел од

неизвесните обврски се однесуваат на 36 барања за поведување на прекршочни постапки од регулаторни тела за наводно прекршување на одредени рокови за донесување на одлука по барање на претплатник и во врска со наводна злоупотреба на доминантна позиција на пазарот.

Максималната можна казна за секој поединечен случај е 4% во 33 случаи, 7% во 1 случај и 10% во 2 случаи од годишниот приход од претходната година, во согласност со локалното законодавство. Раководството верува, врз основа на правен совет, дека не е веројатно дека значителни обврски ќе произлезат од овие спорови поради неоснованост за поведување на овие прекршочни постапки. Раководството на Групацијата не предвидува дека ќе дојде до појава на материјални обврски од неизвесните обврски освен оние коишто се резервирани (види белешка 14).

27. ТРАНСАКЦИИ СО ПОВРЗАНИ СТРАНИ

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

Владата на Република Македонија има 34,81% сопственост во Друштвото (види белешка 15). Освен плаќањето на даноци, надоместоци кон регулаторни тела во согласност со локалното законодавство и дивиденда (види белешка 22), во 2013 и 2012 година Групацијата 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 Групацијата.

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	2013		2012	
	Приходи	Трошоци	Приходи	Трошоци
Доминантен сопственик Magyar Telekom Plc	501	39.375	5.767	46.456
Подружници на доминантниот сопственик				
IQSYS Magyar Telekom	-	-	-	2.770
T-Systems Magyarország Zrt.	23.079	11	-	923
Telemakedonija AD	40	-	181	-
Crnogorski Telekom	497	1.046	543	2.361
Novatel	7.186	3.978	2.289	-
Основно матично друштво Deutsche Telekom AG	1.287.298	194.252	1.447.652	249.748
Подружници на основното матично друштво				
Hrvatski Telekom	2.104	5.854	2.834	39.227
Slovak Telekom	109	180	240	352
Polska Telefonia Cyfrowa	241	348	342	486
T-Mobile Czech Republic	262	539	369	746
T-Mobile Austria	1.764	2.734	3.786	5.857
Everything Everywhere Limited	3.272	982	173	1.387
T-Mobile USA	875	1.627	4	1.233
T-Systems	4.552	14.003	11.138	14.038
T-Mobile Netherlands BV	626	421	1.241	1.161
T-Mobile International UK Limited	1	569	-	616
Detecon	2	132	-	8.845
OTE Globe	22.898	22.099	22.509	30.435
Romtelekom	-	915	-	913
Cosmo Bulgaria Mobile	624	1.709	865	5.428
Albanian Mobile Communications	921	3.103	954	5.685
Cosmote Romanian Mobile Telecommunications	28	87	50	367
COSMOTE-Mobile Telecom. S.A.	2.127	4.676	3.125	11.653
Друштво контролирано од клучното раководство на Подружницата Мобико ДООЕЛ	381	287	343	161

Побарувањата и обврските со поврзаните страни на Друштвото се следните:

Во илјади денари	2013		2012	
	Побарувања	Обврски	Побарувања	Обврски
Доминантен сопственик Magyar Telekom Plc	3.885	7.131	8.526	7.084
Подружници на доминантниот сопственик				
T-Systems Magyarország Zrt.	1.058	-	-	1.845
Telemakedonija AD	6	-	6	-
Crnogorski Telekom	10.090	-	6.395	-
Novatel	3.445	1.334	389	378
Основно матично друштво Deutsche Telekom AG	196.141	212.666	247.057	172.147
Подружници на основното матично друштво				
Hrvatski Telekom	19.764	-	13.205	33
Slovak Telekom	-	127	457	4.400
Polska Telefonia Cyfrowa	541	-	9	-
T-Mobile Czech Republic	627	-	298	-
T-Mobile Austria	12.157	-	15.623	-
Everything Everywhere Limited	-	7.098	-	4.110
T-Mobile USA	-	2.968	2.217	-
T-Systems	88.926	7.254	5.094	9.636
T-Mobile Netherlands BV	-	6.687	-	6.880
T-mobile International UK Limited	-	32	-	138
Detecon	-	-	-	8.845
OTE Globe	6.862	6.408	8.842	8.800
Romtelekom	-	3.005	-	6.054
Cosmo Bulgaria Mobile	-	-	56.875	-
Albanian Mobile Communications	20.106	-	15.641	-
Cosmote Romanian Mobile Telecommunications	616	-	376	-
COSMOTE-Mobile Telecom. S.A.	90.964	-	78.937	-
Друштво контролирано од клучното раководство на Подружницата Мобико ДООЕЛ	131	2.755	105	52

28. НАДОМЕСТОЦИ НА КЛУЧНОТО РАКОВОДСТВО

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

Во илјади денари	2013	2012
Краткорочни бенефиции (вклучувајќи ги поврзаните даноци)	86.746	99.244
Законски придонеси за краткорочните бенефиции	6.950	8.201
Долгорочни програми за стимулација	15.675	4.870
	<u>109.371</u>	<u>112.315</u>

Надоместоците на членовите на Одборот на директори на Друштвото изнесуваат МКД 5.373 илјади (2012: МКД 6.140 илјади) и се вклучени во Краткорочни бенефиции. Истите се вклучени во Трошоци за вработени (види белешка 18).

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

МТИР е управуван од страна на Маѓар Телеком АД, додека компензацијата на клучното раководство од Друштвото поврзана со МТИР паѓа на товар на Друштвото (за МТИР програмата која стартува 2008, 2009 и 2010) и е вклучена во Трошоци за вработените (Бонуси) спрема Останати резервирања (види белешка 15 и 18). МТИР програмата заврши во 2012 година и нема трошоци поврзани со оваа програма во текот на 2013 година.

Во текот на 2012 година, беше воведена нова долгорочна програма за стимулација базирана на променливи остварувања, наречена Variable II, како дел од глобалната алатка на Групацијата Дојче Телеком за надоместување на друштвата, која промовира среднорочно и краткорочно подобрување на вредноста на Групацијата Дојче Телеком и изедначување на интересите на раководството и акционерите.

Програмата Variable II е применлива од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2015 година, во две преодни програми: Variable II Преодна програма I, со примена во периодот од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2013 година и Variable II Преодна програма II, со примена во периодот од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2014 година. Програмата Variable II за 2013 година е применлива од 1 јануари 2013 година до 31 декември 2016 година.

Програмата Variable II се мери врз база на исполнувањето на четири долгорочни параметри за исполнување со еднаква важност (прилагодена заработка по акција (EPS); прилагоден поврат на капиталот (ROCE), задоволство на корисниците и задоволство на вработените). Секој параметар одредува една четвртина од износот на наградата. Нивоата на остварување на целите се ограничени на 150% и остварување на целите над 150% не се земаат во предвид во сите четири параметри. Периодот на оценување е четири години и е базиран на просечното остварување во планираните четири години.

Учесници на програмата се членовите на клучното раководство на Друштвото, кои прифатиле учество во назначената временска рамка. Направените трошоци поврзани со Variable II програмите се прикажани во рамките на Долгорочни програми за стимулација (види белешка 15 и 18).

29. ПОСЛЕДОВАТЕЛНИ НАСТАНИ

Нема настани после денот на изготвување на извештајот за финансиска состојба кои ќе влијаат на добивката или загубата, консолидираниот извештај за финансиска состојба или паричните текови за 2013 година.

ЛИСТА НА КРАТЕНКИ

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

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

КОНТАКТИ И ПОДГОТОВКА:

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

e-mail: press@telekom.mk или
Тел.: + 389 2 3242564
Кеј 13 Ноември бр.6, 1000 Скопје

Ве молиме сите прашања поврзани со фискалната финансиска 2013
година и акциите на Компанијата да ги испратите на:
Investor.relations@telekom.mk или на телефон: + 38923242258

онлајн верзијата на Годишниот извештај на двете компании за 2013 година
е достапна на_____

ДИЗАЈН:

Карма ДС, Студио за графички дизајн - Скопје

ФОТОГРАФИИ:

База на фотографии на ДТ
и фотограф Љупчо Смоковски

ИЗЈАВА ЗА ИДНИОТ ПЕРИОД

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

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



СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА