

# Воведување на иновации Спроведување на најдобрите решенија Инвестирање во иднината

Македонски Телеком АД - Скопје  
Годишен извештај за 2008 година

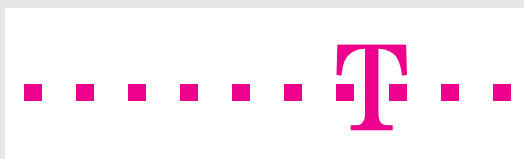


Сподели доживувања



# Структура на Т- брендот

## Корпоративен бренд



Со двата бренда Т-Home и Т-Mobile

Т-Mobile - Бренд за понуди



од Мобилна телефонија

Т-Home - Бренд за понуди



од Фиксна телефонија / широкопојасни услуги

Т - Бренд за понуди



Производи и услуги за деловните корисници на Македонски Телеком АД - Скопје, како и за севкупните услуги

„ВО ДВИЖЕЊЕ“

„ДОМА“

„на работа“  
„свкупни услуги“

- Воведовме нова ера во телекомуникациските услуги и решенија на македонскиот пазар!
- Отворивме нови комуникациски хоризонти за сите граѓани и за сите наши корисници!  
Нашите корисници му се придружија на семејството што брои милиони корисници низ целиот свет!

Новата ера во развојот на Компанијата започна во мај 2008 година со пристигнувањето на ултра препознатливиот глобален Т-бренд.

На 1 мај 2008 година, АД Македонски телекомуникации го промени својот правен назив во Македонски Телеком АД - Скопје. Денес, Македонски Телеком АД - Скопје е компанија којашто е целосно фокусирана на достигнувањето на врвен квалитет во своето работење и дејност.

За таа цел и во согласност со најновите телекомуникациски трендови, Компанијата е постојано фокусирана на современите потреби и барања на корисниците, при тоа секогаш применувајќи ги најдобрите практики на работење на Групацијата Дојче Телеком.

# Нашата визија

Рушењето на бариерите кон вистински пазарно ориентирана компанија е она што ја дефинира нашата компанијска и маркетинг стратегија за 2008-2010 година. Нашата визија е Македонски Телеком АД - Скопје да биде водач на пазарот и компанија што е ориентирана кон корисниците со обезбедување на висококвалитетни интегрирани комуникациски услуги и забавни содржини.

Ние се стремиме кон достигнување на оваа цел со тоа што на корисниците им обезбедуваме супериорна понуда на комуникации, содржина и производи, со исклучителна грижа за корисничките потреби, врвен квалитет и технички можности со одлични карактеристики.

## Профил на Компанијата

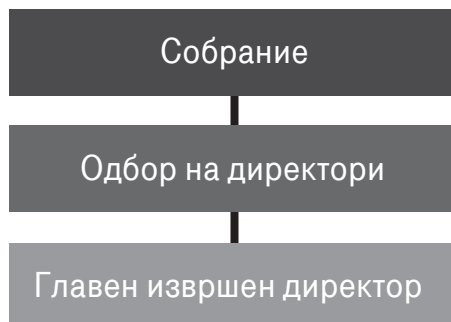
Како водечки национален давател на електронски комуникации, Македонски Телеком АД - Скопје им нуди на своите корисници широка палета на врвни телекомуникациски услуги и забавни содржини како дел од фиксната мрежа, широкопојасни услуги и интегрирани решенија, вклучително и телевизија преку Интернет протокол (IPTV). Портфолиото на производи на Компанијата вклучува услуги базирани на Интернет Протокол, пренос на податоци, продажба и изнајмување на опрема и услуги за системска интеграција. По пат на обезбедување на иновативни услуги со висок квалитет и ефикасност во сите полиња на работа, Компанијата игра клучна улога во модернизацијата и подобрувањето на телекомуникацискиот пазар во Република Македонија.

Преку развој на иновативни производи и услуги, Компанијата промовира лично, деловно и општествено поврзување помеѓу луѓето во македонското општество, што ја прави главен национален градител на информатичкото општество во земјата.

## Дел од меѓународната Групација Дојче Телеком

Од 2001 година, Компанијата, како членка на Групацијата Маѓар Телеком, е дел од меѓународната Групација Дојче Телеком. Ова на Компанијата и обезбедува уникатна можност секогаш да ги користи најдобрите практики на Групацијата Дојче Телеком со цел да обезбеди максимални придобивки за своите корисници. Новата прилагодена структура на брендот и тенденцијата за постојано да се биде во чекор со најновите светски достигнувања на полето на електронските комуникации и овозможуваат на Компанијата да се фокусира на исполнување на барањата и потребите на современите корисници. Фокусот на Компанијата е на континуираниот развој на комуникациската мрежа на територијата на Република Македонија и на воведувањето на нови телекомуникациски услуги и решенија. Во 2009 година Македонски Телеком ќе продолжи да работи во таа насока. Спроведувањето на проектот „Оптика до домот“ е од суштинска важност, бидејќи со него ќе се овозможи изградбата на значително побрза телекомуникациска мрежа, со брзина до 100 Mbps достапна во секој дом во земјата.

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



Во согласност со Законот за трговски друштва и Статутот на Македонски Телеком АД - Скопје, Собранието, Одборот на директори и Главниот извршен директор на Друштвото се овластени да донесуваат одлуки во рамките на нивната надлежност. Т-Мобиле Македонија (ТММК) е целосно поседувана подружница на Македонски Телеком АД – Скопје.

## Структура на акционери

### Акционери на Македонски Телеком

Име на сопственик	Број на акции	Во %
Каменимост АД Скопје (во ликвидација)	48.877.780	51,00
Влада на Република Македонија	33.364.875*	34,81
Македонски Телеком АД - Скопје (сопствени акции)	9.583.878**	10,00
IFC	1.796.980	1,88
Други малцински акционери	2.215.268	2,31
<b>Вкупно</b>	<b>95.838.781</b>	<b>100,00</b>

\* Вклучувајќи ја приоритетната кумулативна акција (златна акција) со номинална вредност од 9.733 денари во сопственост на Владата на Република Македонија. Златната акција има право на еден глас и посебни права во согласност со Статутот на Компанијата. Има ограничување за трговски и нетрговски трансфер.

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

## Организациска структура на Македонски Телеком

Од 10 октомври 2008 година, спроведовме нова организациска структура со цел да обезбедиме подобар пристап до нашите корисници и поефикасно да ги задоволиме нивните потреби. Организирани сме во шест функционални области, коишто и обезбедуваат поддршка на Компанијата.

## Содржина

- 5 Содржина
- 7 До нашите акционери
- 8 Менаџерски колегиум на Македонски Телеком АД - Скопје
- 10 Одбор на директори на Македонски Телеком АД - Скопје
- 14 Четири столба на нашата стратегија
- 18 Човечки ресурси
- 24 Корпоративна општествена одговорност
  - Ребрендирање на Компанијата
  - Нашата стратегија за спонзорства и донации
  - Инвестирање во културата, образованието, спортот, децата
- 28 Односи со корисниците
  - Фокуси на продажбата
  - Нашите проекти за подобрени процеси
  - Забава за нашите корисници
- 32 Деловни партнери
  - Нови деловни единици
  - Продажба на големо
  - Резидентни SoHo/ SME корисници
  - Деловен центар
  - Интегрирани решенија
  - Нови производи и услуги
- 36 Иновации
  - Интернет услуги
  - Технолошки решенија
  - Информатичка технологија
- 40 Финансиска година 2008
  - Консолидирани финансиски извештаи
  - Независен ревизорски извештај
  - Консолидирани биланси на состојба од 31 декември 2008 година
  - Консолидирани биланси на успех за годината што завршува на 31 декември 2008 година
  - Консолидирани извештаи за парични текови за годината што завршува на 31 декември 2008 година
  - Консолидирани извештаи за промени во акционерскиот капитал за годината што завршува на 31 декември 2008 година
  - Белешки кон консолидираните Финансиски извештаи
- 74 Финансиски календар за 2009 година
- 74 Контакти



## Интервју со Николај Ј.Б. Бекерс, Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје, во однос на работењето и резултатите на компанијата во година на промени

**Како го оценувате работењето на Македонски Телеком и резултатите што Компанијата ги оствари во 2008 година - една од годините во кои беа спроведени најрадикални промени на полето на телекомуникациите?**

Телекомуникациската индустрија се менува со неверојатна брзина. Постојаниот развој на технологијата продолжува да влијае на нашите животи, правејќи го начинот на живот полесен и побрз. Ние сакаме да придонесеме со придобивки кон овој развој за што е можно повеќе луѓе во што е можно пократко време. Токму затоа ние се фокусираме на потребите на нашите корисници, давајќи им го она што тие го сакаат. Општо земено, 2008 година беше многу успешна година бидејќи ги остваривме сите цели што ги имавме зацртано. Спроведовме неколку организациски промени и го усогласивме нашето работење. Ја надминавме и предвидената EBITDA, како и планираните цели во однос на приходите. Ги подобривме сите процеси во Компанијата со цел да го поедноставиме работното опкружување на нашите вработени и да ги задоволиме потребите на нашите корисници на поефикасен начин. Поради тоа, со гордост можам да кажам: ви благодарам и ви честитам! На вработените, на сите лидери на тимови, на менаџментот на Компанијата, на почитуваните акционери, на сите оние што обезбедија поддршка за успехот на Компанијата.

Пред сè огромна благодарност до сите наши лојални корисници!

**Кои се најголемите придобивки од ребрендирањето на Компанијата, што ја обележаа 2008 година за Македонски Телеком?**

Во 2008 година го спроведовме големото ребрендирање на нашата Компанија. Ова не беше само промена на боите на Компанијата, туку подразбираше целосни промени на културата, размислувањата, иновациите на ниво на Компанијата, како и на портфолиото на услуги и производи.

Многу инвестиравме во сето тоа, но оваа инвестиција се докажа дека вредеше во секој поглед. На самото обележување на ребрендирањето, стоејќи на градскиот плоштад во Скопје на најмасовниот настан што некогаш се случил во Македонија, на 17 мај, бев горд што сум дел од Македонски Телеком и што го застапувам светски познатиот Т бренд.

**Кои се најзначајните подобрувања на услугите на компанијата воведени на македонскиот пазар во 2008 година?**

Во 2008 година, направивме револуција на пазарот со воведувањето

**„Во текот на изминатата година, спроведовме неколку клучни промени во Компанијата и остваривме многу успеси.“**

на услугата IPTV што вклучува комплетно Triple Play портфолио со различни под-производи. На пазарот му дадовме една нова форма со VoIP производите со фиксни тарифи. Во 2008 година, исто така ја одржавме стабилната позиција на широкопојасните услуги коишто се од клучно значење за градењето на база на корисници на широкопојасни услуги. Ги реализиравме нашите цели со достигнувањето на 100.000 ADSL корисници до крајот на 2008 година. Ги искористивме синергиите помеѓу бизнисите на фиксната и мобилната телефонија и ги намаливме трошоците со цел да ја осигуриме нашата доминантна позиција на пазарот. Ги проширивме продажните канали на мали и средни претпријатија со инкорпорирање на разликите и на потенцијалот на заедницата на мали и средни претпријатија преку нивно вклучување во рамките на нашите индиректни продажни канали. Компанијата исто така воведо и пробен период со директни оптички конекции (Fttx) до индивидуалните домови и малите и средните претпријатија.

**Како ги прифаќате брзите промени?**

Очекувањата на корисниците нè принудуваат да бидеме поусогласени во нашиот пристап. Веќе ги поедноставивме сите наши процеси; го промовиравме пристапот „Сè на едно место“ во земјата. Сето тоа се покажа како успешен пристап и придонесе за придобивање на лојалноста на корисниците.

Успехот го остваривме со постојано следење на пазарните трендови, со тешка работа и вложување на максимални напори за да останеме пред конкуренцијата, со создавање на најдобрите телекомуникациски производи и услуги во земјата, со обезбедување на вредност за пари за нашите корисници, со внесување забава во нивните домови, со грижење за нив. Планираме да ја прошириме структурата на нашите продажни места. Ќе останеме транспарентни. Ќе сториме сè што можеме за постојано да го освојуваме „златниот медал“.

**Кои се приоритетите за 2009 година?**

Целиме кон тоа да оствариме слични резултати како и оваа година. При тоа, како дел од нашите напори да успееме во оваа мисија, исто така ги идентификувавме и клучните области на кои ќе се фокусираме во 2009 година. Работејќи заедно на овој начин, сигурно ќе ја оствариме нашата крајна цел и така ќе ја одржиме нашата цврста позиција на македонскиот пазар и ќе продолжиме да го подобруваме нашиот имиџ кај нашите корисници. Во 2009 година ќе претстојат уште поголеми предизвици. Но, ние сме подготвени за нив. Имаме јасна визија и уверени сме дека ќе останеме најдобри на македонскиот пазар.

Истовремено, би сакал да ја искористам оваа прилика да ве поттикнам сите вас да ја дадете вашата целосна поддршка и да вложите максимални напори за достигнување на нашите идни заеднички цели.



## Менаџмент на Македонски Телеком

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

Собранието на Македонски Телеком АД – Скопје го назначи г-дин Николај Бекерс за член на Одборот на директори на Македонски Телеком на 31 јули 2007 година. На 10 септември 2007 година, Одборот на директори го назначи г-дин Бекерс за Извршен член на позицијата Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје. Тој е во Дојче Телеком од 1995 година, извршувајќи менаџерски функции во меѓународните подружници на Групацијата, како што се Сателиндо, Индонезија, Глобе/Ислаком, Филипини и Франција, каде што во континуитет држеше високи менаџерски позиции. Тој е член на Имperiјал Тобако Македонија, Претседател на Германско-македонската бизнис асоцијација, Потпретседател на Европската бизнис асоцијација и Потпретседател на Меѓународниот совет на инвеститори (ICI).

### Славко Пројкоски, Главен директор за финансии на Македонски Телеком

Тој беше назначен за Главен директор за финансии на Македонски Телеком на 1 октомври 2007 година. Г-дин Пројкоски ја започна својата кариера во Македонски Телеком во 1995 година, каде бил назначуван на повеќе менаџерски позиции, главно во областа на финансиите, меѓу кои Извршен директор на Областа за контрола и Раководен директор за финансии. Токму поради резултатите постигнати во рамките на неговото работење во Македонски Телеком тој во 2007 година беше истакнат како идеален кандидат за позицијата Главен директор за финансии. Тој е дипломиран електроинженер и има широко искуство во телекомуникациската индустрија.

### Матијас Ханел, Главен директор за маркетинг на Македонски Телеком

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





Од лево кон десно: Огнен Фирфов, Раководен директор за продажба, Клаус Милер, Раководен директор за клучни прашања, Славко Пројкоски, Главен директор за финансии, Николај Бекерс, Главен извршен директор, Торстен Алберс, Главен директор за услуги и Матијас Ханел, Главен директор за маркетинг на Македонски Телеком АД - Скопје

### Торстен Алберс - Главен директор за техника на Македонски Телеком

Тој дојде во Македонски Телеком на 1 октомври 2008 на позицијата Главен директор за техника.

Г-дин Алберс е дипломиран електроинженер, специјализиран за комуникациска и информатичка технологија, при што поседува и различни Cisco и Nortel/ Bay сертификати во релевантните области.

Своето професионално искуство и експертиза ги стекнал на различни позиции во областа на техниката во Германија и во Унгарија.

Од 2003 година, тој е дел од Маѓар Телеком, одговорен за координација на проектите под раководство на Главниот директор за техника на ниво на Дојче Телеком.

### Клаус Милер, Раководен директор за клучни прашања на Македонски Телеком

Г-дин. Милер ја врши функцијата Раководен директор за клучни прашања на Македонски Телеком, на која е назначен на 1 март 2008 година. Тој има повеќегодишна и успешна кариера во различни домени во телекомуникациската индустрија. Кариерата ја започнал во 1992 година во тогашната Deutsche Post, за потоа неговото професионално унапредување да продолжи главно на високи позиции во рамките на Групацјата Дојче Телеком, вклучувајќи ги ангажманите во Маѓар Телеком, како и актуелниот ангажман во Македонски Телеком. Тој е Доктор по политички науки и Магистер по деловна администрација (прв во класата). Тој е докажан професионалец на полето на корпоративна стратегија, владини и корпоративни прашања, како и големо-продажниот телекомуникациски бизнис. Г-дин Милер е член на Одборот на директори на Американската стопанска комора во Македонија.

### Огнен Фирфов, Раководен директор за продажба на Македонски Телеком

Г-дин Фирфов ја врши функцијата Раководен директор за продажба на Македонски Телеком, а на оваа позиција е назначен на 1 октомври 2008 година, кога стана член и на високиот менаџерски тим. Г-дин Фирфов е електроинженер, магистер по компјутерски науки на Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ и магистер по деловна администрација во областа на маркетингот на Универзитетот Шефилд. Пред да стапи на функцијата Раководен директор за продажба, г-дин Фирфов бил Извршен директор за продажба во Македонски Телеком. Поседува големо работно искуство во рамките на Македонски Телеком, кое го стекнал на неколку различни менаџерски позиции. Во текот на повеќегодишната работа во областа на телекомуникациите, тој има остварено исклучителни резултати во многу важни и големи проекти.

# Одбор на директори на Македонски Телеком

Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје управува со Друштвото во рамките на овластувањата определени со закон и со Статутот, како и овластувањата што јасно му се дадени од страна на Собранието. Правата и обврските на Одборот на директори, во согласност со Законот за трговски друштва, се регулирани со Статутот на Компанијата.

Членовите на Одборот на директори ги избира Собранието на Македонски Телеком АД - Скопје.



## Жарко Луковски - Неизвршен член и Претседател

Тој беше избран за член на Одборот на директори на 29 ноември 2006 година, а за Претседател на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 12 декември 2006 година. Г-дин Луковски има големо искуство на полето на компјутерски науки и телекомуникациска интеграција.

Неговото искуство опфаќа и работа како на шведскиот, така и на македонскиот пазар. Тој имаше активна улога во проектот за електронски потпис на Министерството за финансии. Подолг период, г-дин Луковски работел и соработувал со различни светски брендови како Fujitsu, Siemens, Microsoft, Philips, Compaq, Xerox, Hewlett Packard, Motorola, Ericsson, при што стекнал широко меѓународно искуство.



## Николај Бекерс - Извршен член и ГИД

Собранието на Македонски Телеком АД - Скопје го назначи г-дин Николај Бекерс за член на Одборот на директори на Македонски Телеком на 31 јули 2007 година. Одборот на директори го назначи г-дин Бекерс за Извршен член на позицијата Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје на 10 септември 2007 година.

Во Deutsche Telekom доаѓа во 1995 година на раководни позиции во меѓународните подружници на Групацијата како: Сателиндо Индонезија, Глобе/Ислаком, Филипини и Франција, каде што во континуитет држеше високи менаџерски позиции.

Тој е член на Одборот на Империјал Табако Македонија, Претседател на Германско-македонската бизнис асоцијација, Потпретседател на Европската бизнис асоцијација и Потпретседател на Меѓународниот совет на инвеститори (ICI).



## Агрон Буцаку - Неизвршен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 3 септември 2008 година. Г-дин Буцаку е Магистер по меѓународни политички науки. Неговата богата професионална кариера се развивала во неколку трговски компании.

Со кариерата започнал во Високиот комесаријат за бегалци, по што стапил на позицијата Помошник на Потпретседателот на Белгискиот сенат, а од 2002 година тој е член на македонското Собрание. Во 2004-2005 година, г-дин Буцаку бил Министер за транспорт и врски во Владата на Република Македонија.



## Волфганг Хауптман - Неизвршен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 18 април 2003 година.

Г-дин Хауптман ја гради својата кариера во Дојче Телеком од почетокот на 1992 година, каде до денес тој е ангажиран на различни позиции. На меѓународно ниво, тој ја презема одговорноста на Менаџер на проект во Областа за меѓународно работење на Дојче Телеком, каде тој е главно договорен за водењето на проектот за приватизација и спојувања и аквизиции во Западна Европа. Во моментот, тој е на чело на Секторот за меѓународно работење на T-Home.



## Денеш Слуха - Неизвршен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 29 ноември 2006 година.

Г-дин Слуха ја започна својата кариера во Секторот за ревизија на Deloitte. Во 2002 година, тој стапи во Матар (денес Маѓар Телеком) на позицијата виш менаџер на проект. Тој има управувано со повеќе големи аквизиции, меѓу кои и онаа на Dataplex. Моментално, на ниво на Маѓар Телеком, тој е задолжен за управување со Меѓународното портфолио како Директор. Функциите што тој ги извршува во моментот се: член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје, Т-Мобиле Македонија АД Скопје, Црногорски Телеком АД и Претседател на Одборот на Орбител.



## Јанош Сабо - Неизвршен член

Тој беше избран за неизвршен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 31 јули 2007 година.

Својата диплома ја стекнал на Економскиот универзитет на Будимпешта во 1986 година, каде дипломирал по меѓународни односи. Од април 2003 година, тој е Директор за финансии на Деловната единица за услуги на фиксна телефонија на Маѓар Телеком, а од јануари 2008 година тој е Директор за планирање и контрола на Маѓар Телеком. Г-дин Сабо е исто така и член на Одборот на Црногорски Телеком АД.



## Борис Ставров - Неизвршен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 4 декември 2008 година.

Г-дин Ставров е инженер по физика, како и Магистер по деловна администрација, а поседува и различни сертификати во областа на телекомуникациите и управувањето со проекти, при што е и предавач по организациско однесување на Универзитетот Американски колеџ - Скопје. Во текот на неговата професионална кариера, тој работел како ГИД и член на Одборот на МРТВ - Македонска национална радио и телевизија, а бил и член на Одборот на директори на Т-Мобиле Македонија. Тој исто така има работено како Виш менаџер за човечки ресурси, Директор на Секторот за регулатива, Деловен координатор и извршен асистент на ГИД на Македонски Телеком. Тој има големо искуство, како и широки познавања, како во областа на техниката така и во областа на администрацијата - радиодифузија, медиуми, ИТ, човечки ресурси, регулатива и правни прашања.



### Габор Пал - Неизвршен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 18 декември 2007 година. Г-дин Пал се стекнал со диплома по управување со финансии и логистика на Економскиот универзитет на Будимпешта, по што се стекнал со втора диплома на Факултетот за математика и програмирање при Универзитетот Еотвош Лоранд, а добил и меѓународна магистерска титула по деловна администрација и менаџмент на Универзитетот Пердју, Индијана, САД. Тој започнал да работи во НН Унгарија Осигурителна компанија, продолжил во Вестел Мобиле Ко. ДО (подоцна преименувано во: Т-Мобиле Унгарија ДО), каде станал Извршен директор за финансии. Од 2008 година, тој е Директор за стратегија, планирање и контрола на Деловната единица за приватни корисници на Маѓар Телеком. Тој има учествувано во повеќе проекти за преземање на Маѓар Телеком во регионот. Г-дин Пал е исто така и член на Одборот на директори на Т-Мобиле Македонија АД Скопје, Црногорски Телеком АД, М-Фактори ДО.



### Јоаким Хас - Неизвршен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 3 септември 2008 година.

Г-дин Хас е Доктор по комерцијално и конкурентско право. Тој има богата кариера во рамките на Групацијата ДТ, којашто ја развивал повеќе години. Во моментот, тој е советник на Одборот на директори на Т-Мобиле во однос на сите регулативни прашања. Тој ја застапува целокупната Групација Дојче Телеком пред властите и регулаторните органи во Централна и Источна Европа. Тој бил член на повеќе деловни делегации на Сојузната влада.



### Андраш Фишер - Независен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 3 септември 2008 година. Г-дин Фишер се стекнал со титулата Магистер по деловна администрација во Лондонската бизнис школа и Економскиот универзитет на Будимпешта. Г-дин Фишер ја започнал својата кариера во компанијата за надворешна трговија ТРАНСЕЛЕКТРО. Од 1982 година работел за најголемата комерцијална банка во Средноисточна Европа. Г-дин Фишер ја започнал својата кариера во медиумите во 1993 година, кога тој станал Директор за продажба и маркетинг на Непсабдашг, најголемиот дневен весник во Унгарија и најголемата инвестиција на Групацијата Бертелсман во Унгарија. Во 1997 година, г-дин Фишер започнал со работа на пазарот на електронските медиуми, прво во Данибиус Радио, а потоа во Унгарската телевизија. Тој стапил во Групацијата Маѓар Телеком во 2006 година, како Директор за развој на содржини на Т-Онлине Унгарија. Подоцна, тој бил назначен за ГИД на Ориго Медиумски и комуникациски услуги ДО. Г-дин Фишер исто така е и член на Одборот на директори на Т-Мобиле Македонија АД Скопје.



### Методи Стоименовски - Независен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 17 мај 2007 година. Г-дин Стоименовски се стекнал со диплома по компјутерски техники, информатичка технологија и автоматика на Електротехничкиот факултет, Универзитет „Св. Кирил и Методи“. Од јануари 2006 година, тој работи како Директор на Секторот за информатичка технологија во Јавното претпријатие „Водовод и канализација“ - Скопје.

Досегашното богато искуство го има стекнато во Дуна Компјутери, ЕСМ АД, ЕИН-СОФ и во Министерството за локална самоуправа.



### Ромео Дереван - Независен член

Тој беше избран за член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 17 мај 2007 година. Г-дин Дереван бил Градоначалник на Општина Струга. По таа позиција, тој ја преземал одговорноста како Советник во Управата за имотно-правни работи – Подрачна единица Охрид.

Г-дин Дереван е постојан соработник на ЗФРСЛ во единиците на локалната самоуправа и поранешен член на постојаниот комитет на Заедницата на единиците на локална самоуправа на Македонија.

### Горан Ивановски - Неизвршен член

Тој беше избран за неизвршен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 29 ноември 2006 година. Г-дин Ивановски има дипломирано на Технолошкиот факултет при Универзитетот „Св. Кирил и Методи“ во Скопје. Тој е Директор на националната Сител телевизија од 1995 година и Генерален директор на РИК Силекс Кратово од 2002 година.

### Роберт Молнар - Независен член

Тој беше избран за независен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје на 17 мај 2007 година. Г-дин Молнар дипломирал како инженер за безжични комуникации на Техничкиот колеџ Сечени Ишван во 1991 година, а се стекнал и со универзитетска диплома на Економскиот факултет при Универзитетот Јанус Панониус. Тој има поминато повеќе од седум години во МАТАВ на различни позиции, а од 1 јули 2003 година тој е назначен за Главен извршен директор и член на Одборот на директори на First Pest City Telephone Co Plc (EPT), компанија членка на Групацијата Маѓар Телеком.

### Членови на Одборот на директори на Македонски Телеком АД во текот на 2008 година, коишто дале оставка/биле отповикани:

Бенце Холо, независен член заклучно до 22 јули 2008 година; Хорст Херман, неизвршен член заклучно до 25 август 2008 година; Илјас Илјази, Потпретседател и неизвршен член заклучно до 3 септември 2008 година; Игор Бимбиловски, неизвршен член заклучно до 4 декември 2008 година.



Да ги тргнеме бариерите



# Ние ги создаваме најдобрите телекомуникациски приказни

Ние сме признаен партнер на пазарот - ние сме „Т“.

Да се биде дел од „Т“ подразбира секојдневна трка за приспособување кон пазарните трендови, учество во важните настани и создавање на нови и позабележителни моменти за нашите корисници. Ние воспоставивме нови пристапи како и основна структура за одржливи, конкурентни и исклучително високи компаниски резултати. Нам ни е дадена можност да бидеме подинамични, понапредни и поуспешни отколку што би можеле да бидеме сами. Ќе сториме сè што треба за да продолжиме на тој начин.

## Пазарно опкружување:

Развојот на македонскиот пазар на телекомуникации, како и на конкуренцијата ја обележаа 2008 година. Целокупниот пазар на телекомуникации е во пораст, како резултат на развојот во мобилната телефонија, Интернетот, системската интеграција и ТВ пазарот. Под влијание на глобалните трендови, македонскиот пазар на телекомуникации станува многу пошироко и поинтерактивно опкружување.

2008 беше година на развој на конкуренцијата во повеќето телекомуникациски сегменти. На пазарот на фиксната телефонија, две други компании започнаа со нудење на своите услуги, а замената на фиксната со мобилна телефонија продолжи како и обично. Имаше силна конкуренција на пазарот на Интернет, каде кабелските ТВ оператори беа главните конкуренти што нудат телевизија и Интернет и дополнително навлегуваат и во пазарот на говорни услуги. Давателите на Интернет услуги воведоа пакети на Double Play и Triple Play услуги. Исто така, имаше целосна конкуренција во сегментот на мобилната телефонија. Во септември 2007 година, на пазарот навлезе трет мобилен оператор, којшто драстично ги намали цените, а подоцна, во 2008 година, започна и да нуди BlackBerry за прв пат на овој пазар, додека друг оператор воведоа 3G услуги со нудење мобилни широкопојасни услуги.

## 2008 - Година на транзиција на T-Home

И покрај жестоката конкуренција, Македонски Телеком успеа да се соочи со предизвиците и да ги исполни барањата и очекувањата за 2008 година. Поради динамиката на пазарот и напредокот на технологијата, Македонски Телеком стана давател на целосни комуникациски услуги.

2008 година беше година на транзиција за Македонски Телеком. Новата ера во развојот на Компанијата започна во мај 2008 година со

пристигнувањето на ултра препознатливиот глобален Т-бренд. Со спроведувањето на „Т“ брендот, што ги опфаќа двата под-брендови T-Home и T-Mobile, Македонски Телеком го презема корпоративниот идентитет и дизајн на Групацијата Дојче Телеком, при што воведоа и серија на нови производи и услуги на пазарот.

## Обликување на нашата иднина:

### Четири столба на стратегијата на Македонски Телеком:

#### 1. Подобрување на конкурентноста

– Со оглед на тоа дека зголемувањето на пазарната ориентираност е еден од фокусите на Македонски Телеком во 2008 година, Компанијата продолжува да ги задоволува очекувањата на корисниците, да ја проширува структурата на продажните места и да се приближува до корисниците. Започнавме со проширување на нашите продажни канали на мали и средни претпријатија со вклучување на добавувачи на ИТ опрема во Македонија, како индиректни продажни партнери. Активностите што беа преземени во продажниот дел за приватни корисници и мали и средни претпријатија доведоа до значителни зголемувања во продажбата и стекнување на нови продажни партнери.

На Интернет Областа од секогаш и се придавало особено значење во Македонски Телеком како важна област на пораст, како поради неговиот суштински потенцијал за создавање на профит, така и поради неговата важност во задржувањето на претплатниците на фиксна телефонија. Градењето на база на корисници и максимирањето на вредноста на пазарот на широкопојасни услуги, поттикнувањето на развојот на содржини и создавањето на поволно регулаторно опкружување беа точките на фокус на нашата стратегија во 2008 година. Оваа стратегија ќе продолжи и во 2009 година. Имајќи ги предвид глобалните трендови, Македонски Телеком навлезе и на ТВ пазарот со воведувањето на телевизијата базирана на Интернет протокол (MaxTV/ 3Max услуга) во ноември 2008 година.

Пристапната мрежа останува да биде едно од најважните стратешки средства на Компанијата, при што ние целосно сме фокусирани на консолидирање и модернизацијата на мрежата. Со оглед на тоа што FTTH се смета за најдрагоценото средство за овозможување на агресивно навлегување на IPTV, кон крајот на минатата година беше одобрено спроведувањето на проектот „Оптика до домот“. Како еден од клучните проекти на компанијата, тој ќе ја овозможи изградбата на најсовремена телекомуникациска мрежа што нуди огромни предности. Ги усогласивме нашите понуди во малопродажната мрежа - го воведовме принципот „сè на едно место“ за сите производи од „Т“ семејството и го зголемивме квалитетот на услугите што им ги нудиме на корисниците.

#### ISO сертификат

2008 година беше прва година на работење под меѓународно признаениот интегриран систем на управување. Во ноември минатата година, на Компанијата и беше доделен ISO сертификат, по една година интензивна работа на тимот за спроведување на стандарди. Официјалната сертификација им гарантира светски стандарди на корисниците во поглед на квалитетот и сигурноста. ISO сертификацијата и обезбедува на Компанијата конкурентна предност на македонскиот пазар на телекомуникации и ја зголемува ефикасноста и ефикасноста на работењето на секој поединец во неа.

#### 2. Постојан растеж - мобилни и широкопојасни комуникации, VoIP (говорни услуги преку Интернет протокол) и IPTV (Интернет телевизија)

– Задржувањето на јасна лидерска позиција во широкопојасните услуги и обезбедувањето на сеопфатно Triple Play портфолио со флексибилни производи беа меѓу фокусите на Македонски Телеком во 2008 година. Ние му дадовме една нова димензија на пазарот на VoIP со воведувањето на VoIP производи во фиксната телефонија. Исто така, направивме револуција на пазарот со воведувањето на услугата IPTV. Со цел да стекнеме лидерска позиција од аспект на врвен квалитет, во септември 2008 година ние воведовме измена на портфолиото на MaxADSL. Македонски Телеком го зголеми месечниот сообраќај вклучен во сите MaxADSL пакети, како за постојните така и за новите MaxADSL претплатници. Покрај зголемувањето на сообраќајот, истовремено по иста цена, во септември корисниците имаа можност да ги искушат придобивките од повеќекратно повисока брзина за сите MaxADSL пакети. Имајќи ја предвид нашата стратешка цел за развој на вистинските производи за вистинските сегменти на корисници, за приватните корисници ние ги воведовме Call&Surf Comfort и Call&Surf Comfort+ пакетите. За прв пат на македонскиот пазар, ние на корисниците им овозможивме да зборуваат и да сурфаат со еден пакет што вклучува неверојатни придобивки. Ова им овозможува да ги задоволат своите потреби од говорни и Интернет услуги, да ги контролираат и намалат телефонските трошоци а уште поважно со тоа да ја постават во своите домови основата за интерактивната телевизија (IPTV).

#### 3. Поставување основа за иден развој - Мобилизација на Интернетот и тренд на Web 2.0

– Втората 3G лиценца беше добиена во 2008 година, по што продолживме со градење на нашето портфолио на производи врз основа на диференцијација на карактеристиките. Во рамките на активностите на кои се фокусиравме во 2008 година и кои се наш приоритет за 2009 година е вклучено потенцирањето на сите придобивки од мултиплатформа во бизнисот за развој на содржини; поседувањето на реномирана медиумска/забавна платформа на мрежата, градењето на стабилни односи со партнери кои се производители на содржини и поддршка и учеството во иницијативите за развој на содржини, како што се владините е-проекти и многу иновативни идеи.

#### 4. Систематски пристап кон деловните корисници

– Еден од нашите примарни фокуси во 2008 година беше усовршување на пристапот кон нашите клучни корисници, како и утврдувањето на приоритети и изготвувањето на портфолио на производи за овие корисници.

Како го сторивме тоа? - Со нудење на јасно и сеопфатно портфолио на производи и со обезбедување на висококвалитетни, целосни и интегрирани решенија за корисниците. Инвестиравме во развојот на продажните кадри во поглед на нивните познавања, како и на продажните и преговарачките вештини. Тие ќе останат наши цели и во 2009 година.

Во согласност со ова, во 2008 година беа забележани добри резултати со реструктурирањето на одредени активности, особено од аспект на интегрираниот комуникациски пристап и промените во управувањето со клучните корисници. Во однос на процесот на обезбедување на услуги за клучните корисници, ние воведовме нови правила, спроведовме одредени активности ориентирани кон работењето што резултираа со успешни понуди на Интернет на Македонски Телеком за приватните и деловните корисници, обезбедувајќи Интернет капацитети од Маѓар Телеком, Телеком Србија и ОТЕГ лобе. Интернет капацитетот во текот на 2008 година рапидно порасна од 4 Gbps на почетокот на годината до 11 Gbps на крајот од годината.

**Градење на партнерства:** Во текот на 2008 година, Македонски Телеком воспостави пет нови интерконекции со фиксни алтернативни оператори, со што вкупниот број на партнери за интерконекција на крајот од 2008 година беше три мобилни и девет фиксни оператори. Исто така започнавме и со продажба на неколку регулирани големопродажни услуги на масовен пазар, како што се услуги за разврзан пристап до локална јамка и преносливост на број. Кон крајот на годината, беше воведена и услугата за изнајмување на линии на големо на комерцијална основа, додека големопродажниот ADSL достигна речиси 20% од вкупните ADSL конекции инсталирани од страна на нашата Компанија.







Делотворен спој  
на искуство и  
млади таленти и идеи

# Партнер што верува и инвестира во луѓето

Ние длабоко веруваме во вложувањето во нашите луѓе. Свесни сме дека секоја инвестиција што ќе ја направиме, без оглед на тоа дали е мала или голема, е истовремено инвестиција направена во име на нашите корисници, акционери, заедницата и самите наши вработени.

## Нашата посветеност кон луѓето:

- Развој на лидерски способности - нашата инвестиција го одразува значењето на задржувањето на талентиран менаџерски тим со регионален фокус што практикува примерни лидерски способности и остварува профитабилност.
- Споделување на искуства - при капитализирањето на нашето познавање на меѓународните практики, ние негуваме и одржуваме односи што обезбедуваат взаемна придобивка со регулаторите, малцинските акционери и вработените, при тоа обезбедувајќи и стабилно управување на заинтересираните страни.
- Меѓународни можности - ние нудиме бројни можности за патувања и напредување во кариерата и создаваме можности за меѓународно промовирање
- Програми за мотивирање и наградување – нашите вработени се редовно наградувани врз основа на нивната работа што позитивно влијае на нашиот успех.
- Фокусирани програми - воведовме програми за создавање и задржување на таленти.

## Ние ги обучуваме и ги мотивираме нашите вработени

Со цел да ги постигнеме стратешките цели и да ги подобриме целокупните резултати на Компанијата, Македонски Телеком има потреба од образовани кадри што постојано остваруваат исклучителни резултати. Поради тоа, во 2008 година, Македонски Телеком обезбеди повеќе обуки за своите вработени, во согласност со Планот за обуки. Главниот дел беше поврзан со професионални обуки, обуки насочени кон подобрување на задолжителните професионални вештини, како и обуки за развој на други меѓучовечки вештини. Најважните обуки ги вклучуваа обуките за воведувањето на Т-брендот (секој вработен во Македонски Телеком беше обучуван за стандардите, принципите и вредностите на Т-брендот), ISO стандардите (за безбедност и квалитет), Обуки во однос на проектите за подобрување на културата и обуки за воведувањето на IPTV и VoIP производи и стандарди.

И покрај тоа што главната цел на обуките е стекнувањето на знаења со цел постигнување на подобри резултати, сепак, самата обука претставува и алатка за мотивација. Според тоа, Областа за човечки

ресурси, во име на менаџментот, понуди нови развојни можности за нашите вработени, бидејќи нивниот постојан развој е задолжителен дел од нивниот личен растеж. При тоа, Компанијата финансираше стипендии за петорица вработени од Македонски Телеком АД - Скопје за студии по деловна администрација на Универзитетот Шефилд во Солун, Грција.

Сметаме дека ова е многу важен чекор во професионалниот развој и посветеноста на вработените кон нашата Компанија.

На овој начин, ние инвестираме во нивниот професионален развој, а за возврат добиваме задоволни и професионално реализирани вработени, што е нашата основна цел.

Секоја година, нашата компанија им оддава посебно признание на најдобрите вработени со наградата „Најдобар вработен и најдобар менаџер на годината“.

Веруваме дека продолжувањето на инвестирањата во унапредување и развој на вештините на нашите вработени е клучен елемент за создавањето на успешна компанија. Поради тоа, образовањето, обучувањето и мотивирањето на вработените останува да биде наша главна цел со која се стремиме да реализираме врвни резултати, лојалност и посветеност.

## Вистински луѓе = вистински успех

### Клуб за вкрстено-функционален развој

Клубот за вкрстено-функционален развој е иницијатива што обезбедува разновидни можности за учење за група на високо мотивирани и талентирани вработени, коишто покажале одлични резултати во нивното работење и примерно однесување, но коишто исто така поседуваат и знаење што организацијата може да ја направи поуспешна. Со оваа програма, ние ги подигнуваме нивните професионални квалитети на уште повисоко ниво, при тоа создавајќи висококвалитетен вкрстено-функционален тим на интерни ресурси за важни проекти на Компанијата.

**„Екипирањето на кадрите и реализирањето на нивните амбиции, овозможувајќи им развој како луѓе и како професионалци ја претставува основата на која се темели нашиот успех“**

## Испитување на мислењето на вработените и опитување на пулсот

Во текот на 2008 година, спроведовме две испитувања на вработените на нивото на целата Компанија.

Во рамките на нашето редовно Испитување на мислењето на вработените спроведено на повеќе од 80% од вработените, беа вклучени неколку прашања во однос на подобрувањето на работното опкружување на вработените. На анонимен начин, ние ги дознаваме мислењата на вработените во однос на нивната секојдневна работа, нивната запознаеност со визијата и стратегијата на Компанијата и нивното задоволство од Македонски Телеком како работодавец. Исто така, на вработените им беше дадена можност почесто да го искажуваат своето мислење преку Опитувањето на пулсот на Компанијата, редовно испитување на мислењето на вработените што се спроведува насекаде во светот. Во 2008 година, пулсот на Компанијата се проверуваше секои 3 месеци.

## Проект за подобрување на културата на услуги

Во јули 2008 година, во Македонски Телеком АД - Скопје започна да се спроведува Проектот за подобрување на културата на услуги, во рамките на кој 30 од нашите врвни менаџери застапаа зад продажните шалтери. На тој начин, менаџментот се соочи со корисниците, директно исполнувајќи ги нивните најчести потреби и барања. Менаџерите ги применуваат искуствата стекнати во рамките на овој проект во подобрувањето на нивните односи со корисниците и промовирањето на културата на услугите. Позитивната оценка добиена од страна на учесниците само го потврди успехот на овој проект и нè охрабри уште повеќе да го гледаме овој процес како вистинска насока за спроведување на планираните промени во продажните процеси. Во наредната фаза, менаџерите се соочија со корисниците работејќи во Контакт центарот, а подоцна и како дел од теренските тимови што работат на инсталирањето на нашите услуги. Ставањето на врвниот менаџмент на компанијата во првите редови на пазарот и нивното директно искуство со размислувањата, потребите и барањата на корисниците беше само еден показател на поддршка и признание за тешката работа на колегите од предниот шалтер, но исто така и реализација на потенцијалите за промовирање на работните процеси во сегментите на Компанијата што се однесуваат на директната работа со корисниците. Дополнително, со проектот се истакна можноста за директна и непречена комуникација на вработените со врвните менаџери во поглед на прашањата поврзани со нивниот домен на работа - продажбата и предизвиците што произлегуваат од неа. Конечно, Проектот за подобрување на културата на услуги во Македонски Телеком ја покажа својата сила за иницирање на нови движења во рамките на Компанијата и за поттикнување на духот на промени токму во ова опкружување.

„Ние сме горди на партнерскиот однос со нашите вработени во поставувањето на нивните цели и употребата на нашата вродена почит кон културите со цел тие да се поттикнат во остварувањето на нивните цели“

## Нов начин на размислување и нови таленти - клуч за успехот на компанијата

Нови свежи идеи, начини на размислување, гледишта и резонирање се она што ѝ е потребно на секоја компанија како стратешка предност на една организација.

На компанијата ѝ е потребно постојано обновување со цел таа да ги исполни постојано променливите очекувања на пазарот и на корисниците. За да бидеме во можност да ги исполниме новите очекувања, нам ни е потребен постојан дотур на свежи капацитети и нови таленти.

При нашите напори за придобивање на таленти, ние посетуваме саеми на трудот во и надвор од земјата со цел да го подобриме и унапредиме профилот на Македонски Телеком кај студентите и скоро дипломираните поединци за да привлечеме доволен број на висококвалитетни кандидати во работењето.

Целта на оваа значајна иницијатива е да се изгради база на податоци на достапни таленти на кои им пристапуваме како на извор секогаш кога ќе се појават потреби и можности.

Во 2008 година, програмата за практиканти функционираше со полн капацитет.

Беше воспоставена одлична соработка, а склучивме и спогодби за соработка со 7 универзитети. На овој начин, со стажирање со времетраење од три и шест месеци за напредните студенти, ние обезбедуваме нови таленти. Со зајакнување на соработката со универзитетите, ние ќе се грижиме за нашиот тим на таленти за во иднина и ќе ги поддржуваме студентите да стекнат практично искуство за време на нивните студии.

Оваа иницијатива беше прифатена многу позитивно од сите засегнати страни. Практикантите се благодарни за дадената можност да работат и да ги стекнат своите први искуства во компанија од нашиот ранг. Од друга страна, менаџерите беа воодушевени од новите идеи и свежи размислувања, што оваа иницијатива ја направи особено добредојдена.

## Нов Колективен договор

Новиот Колективен договор ја обележа 2008 година, како резултат на соработката и на успешно склучените преговори со Синдикалната организација. Конструктивните дискусии и консултациите со Синдикалната организација беа завршени со потпишувањето на нов Колективен договор, којшто е во согласност со сите обврски што произлегуваат од македонското законодавство.

# Грижа за нашата заедница

...етаблиран партнер на полето на спортот,  
здравството, културата и иновациите





# Добредојде на T-Home

Плошадот Македонија во Скопје беше премногу мал за, по прв пат во својата историја, да собере над 150 000 македонски граѓани на заедничка прослава на Светскиот ден на телекомуникациите, 17 мај.

Нашата компанија го овозможи овој најголем настан од забавен карактер во земјата во чест на официјалното ребрендирање на Компанијата во T-Home, со концерт на балканската супер ѕвезда Здравко Чолиќ и британското трио Sugababes.

На денот на ребрендирањето на Македонски Телеком, забавните настани започнаа со изведбите за најмладите што беа организирани пред платото на Домот на АРМ и коишто ги вклучуваа изведбите на децата од „Златно славејче“ и голем број македонски музички ѕвезди.

Таа вечер, градскиот плошад во Скопје беше наречен „епицентар на треската на саботната вечер“ а истото може да се оправда со наведување на само еден единствен факт: Сите што беа присутни на настанот одлично се забавуваа.

# во Македонија

T-Home брендот им го донесовме на нашите корисници поради една важна причина - да им ги приближиме најновите светски достигнувања во областа на електронските комуникации.

Во домовите на нашите корисници донесовме повеќе забава, повеќе комуникации и повеќе возбуда.

Новиот идентитет на брендот значи транспарентно и навремено реагирање на сите желби и потреби на корисниците. Тие имаат можност да добијат одговор на сите барања на едно место.

T-Home е и ќе остане нивен верен партнер, правејќи го секојдневието на нашите корисници едноставно, удобно и забавно.



# Ја вреднуваме заедницата и веруваме во неа

Градиме доверба и интегритет. Веруваме дека имаме одговорност не само кон нашите корисници, туку и кон севкупното општество. За таа цел, како лидер во телекомуникацискиот бизнис, го усогласивме нашето однесување и нашите вредности со очекувањата и потребите на заедницата.

Здравјето и образованието, културата и традицијата се во фокусот на нашата општествена стратегија. Инвестираме во интеграцијата на заедниците, во развојот на електронското општество и постојано поддржуваме различни програми поврзани со спортот и со здравиот начин на живеење. Значителните вложувања што ги вршиме како активни учесници во општествениот живот се показател за нашата посветеност кон подобрување на добросостојбата на заедницата.

## Нашите заложби даваат резултати:

### Збогатување на културата и на јавниот живот

Поддршката на културните настани го збогатува животот на сите во заедницата. Од концертите во паркот, преку јавната уметност на улиците, уметноста ги прави нашите животи попријатни и поинтересни. Ова го привлече нашето внимание и нè натера да и се приклучиме кон идејата.

Како активен учесник во општествениот живот, Македонски Телеком поддржува и промовира голем број културни иницијативи во земјата: музички фестивали, концерти од јавен интерес, изложби, но и голем број културни институции како што се музеи, галерии, итн.

Наша цел е да го зголемиме пристапот и свесноста за културата и за уметноста на луѓето од сите возрасти и од сите социо-економски категории. Т-Номе е традиционален поддржувач на двата познати карневали во Македонија, карневалот во Вевчани и карневалот во Струмица.

Обезбедивме забава и ги унапредивме културата и уметноста за сите граѓани на РМ преку мулти-културниот уличен фестивал Баскерфест 2008, проектите „За убавата и Македонија засекогаш“, а во ноември познати музички ѕвезди од Хрватска одржаа концерт на градскиот плоштад во Куманово, настан што беше посетен од повеќе од 50 000 граѓани.

Македонски Телеком е стар пријател на најпознатиот и светски признаен културен настан – „Охридско лето“ кој со поддршката од нашата Компанија во земјата пречека светски познати уметници и изведувачи како што се Хозе Карерас, Џеси Норман, Детскиот хор од Виена, Алдо Киколони, Џулијан Рахлиц, Иво Погорелич, Руската опера и балет и многу други.

Во 2008 година започнавме едно ново значително пријателство - со фестивалот „Скопско лето“. Овој настан прерасна во еден од најпризнатите културни настани во главниот град Скопје, нудејќи програма која задоволува многу видови на уметнички апетити.

### Радост и магија за сите деца

Да се направи едно дете среќно е најубавото чувство на светот. Тоа е иницијатива за општествена одговорност што сме подготвени да ја прифатиме во секое време.

Во 2008 година Македонски Телеком донираше новогодишни и божиќни пакетчиња за децата од Универзитетската клиника за Детски болести, Детскиот институт за белодробни заболувања Козле од Скопје, како и за децата од Меѓуопштинскиот центар за социјални грижи од Македонски Брод. За да им ги направи празниците повесели и попријатни, Македонски Телеком донираше и подароци, ТВ апарат и ДВД режач за децата од Јавната институција за грижа за децата со образовни и социјални проблеми од Скопје.

Како поддржувач на младите таленти од Македонија, во мај 2008 година нашата Компанија се јави во улога на организатор на изложбата „Игри со бои“ на малиот уметник Стефан Плескониќ. Со оваа изложба „Малиот Моцарт во ликовната уметност“, како што светската уметничка јавност љуби да го нарекува Стефан, обележа 10 години ликовно творештво. Кога станува збор за најмладите, едно традиционално пријателство започна многу одамна со “Златно Славејче”. Со поддршката на овој најстар музички фестивал на детската песна и со поддршката за “Гроздоберче” само ја потврдивме нашата посветеност и намера за вистинско пријателство со нашите најмили - децата.

### Образованието е клуч за продуктивна иднина

Цврсто веруваме дека образованието е клуч за продуктивна иднина и дека има моќ да врши позитивно влијание врз животите на поединците и одржливиот развој на заедницата. Образованието е наша корпоративна одговорност бидејќи се стремиме да бидеме партнери со образовните институции, граѓанското општество и Владата. Поради тоа, имајќи го предвид престижот на нашиот светски познат бренд, сметаме дека нашето партнерство во оваа сфера има голема важност.



Освен тоа, на подобреното образование се гледа како на начин за придонес кон воспоставувањето на цврста основа на културната и општествената интеграција и како клуч за идното зачувување на нашата средина и место на живеење. Во рамките на мисијата за подобрување на знаењето на младите луѓе, имаме воспоставено традиционално партнерство со Факултетот за електротехника и информациски технологии. Секоја година придонесуваме во доделувањето на традиционалните награди за најдобрите студенти и ги поддржуваме активностите коишто се неопходни за подготвување за учество во натпреварите во земјата и во странство.

Во септември 2008 година Македонски Телеком обезбеди поддршка за владиниот проект „Компјутер за секој ученик“. До ноември 2008 година беа поврзани 1951 училища, т.е. 93 училишта, а следна фаза е поврзување на сите студентски домови во РМ, со што дополнително се поддржува нашата цел за проширување на пристапот до технологијата. Секоја година донираме компјутери на многу организации од областа на граѓанското општество, ги поддржуваме активностите на маргинализираните групи, правата на жените и оние кои имаат слаб пристап или немаат пристап до технологијата. Оваа година беа донирани компјутери на Здружението на глуви и наглуви лица во Македонија, Здружението на слепи лица, Советот на младински невладини организации и многу други.

### Поддршка и промоција на граѓанско општество

Во 2008 година, Македонски Телеком соработуваше со Меѓународниот совет на инвеститори, Европската бизнис асоцијација, МАСИТ ИКТ Стопанската комора и Американската стопанска комора со цел организирање конференции и предавања за поддршка на граѓанското општество и за промоција на меѓународната соработка.

### Промовирање на здравјето и безбедноста

Македонски Телеком ги покажува своите заложби во поглед на активностите поврзани со здравјето и безбедноста преку интеракција и активна соработка со давателите на здравствени услуги, невладините институции кои работат на создавањето на свесност, превенцијата и помош при соочувањето со одредени болести, како и организациите чија работа е насочена кон подобрувањето на добросостојбата на различни заинтересирани страни во нашата заедница, особено оние кои се залагаат за правата на маргинализираните групи.

Во 2008 година, Македонски Телеком соработуваше со Женското лоби, Здружението за борба против насилството и трговијата со жени и Здружението за борба против рак „Борка“, со цел да се зголеми свесноста и да се обезбедат потребните информации во поглед на овие прашања коишто се сметаат за доста чувствителни. Исто така, со цел да се обезбедат здравјето и безбедноста на хендикепираните лица во земјата, целосно ги реновиравме просториите на Здружението на глуви и наглуви лица на Република Македонија, обезбедувајќи донација од преку 50.000 евра.

Во 2008 година, нашата компанија започна партнерство со Здружението на граѓани ВЕБ Доктори по пат на создавање на веб страница и апликација за интеракција помеѓу различните групи: граѓаните и докторите, докторите и студентите по медицина, невладините организации и давателите на здравствени услуги, итн. Денес, оваа веб страница е меѓу најпосетуваните страници во земјата, а нашите вработени работат на надградба на платформата на ВЕБ Доктори за следната година.

### Спортот ги зближува луѓето

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

Како компанија чиишто успеси почиваат на тимска работа, тимски дух и споделување на доживувањата, Македонски Телеком е силен поддржувач на развојот на спортот во Македонија.

Дел од спортските активности што ги спонзорираше Македонски Телеком во 2008 година се:

- Спонзорство за реализација и техничка поддршка за организација на настанот “Телевизиско прикажување на европското првенство во фудбал 2008” во склоп на програмата за поддршка на активности од јавен интерес во областа на развојот, промоцијата и популаризацијата на спортот
- Традиционалното спонзорство на најголемиот меѓународен спортски настан во земјата – Охридскиот пливачки маратон
- Спонзорство за реализација на меѓународниот настан “Борба против расизмот и национализмот” одржан во Куманово. Организиран фудбалски турнир за деца, за цели на промоција на премисата “во здраво тело здрав дух”
- Натпревар во мал фудбал помеѓу медиумите и неколку големи компании од Македонија со цел зацврстување на тимскиот дух и меѓусебната почит.

### Фондација „е-Македонија“

Македонски Телеком ја основаше Фондацијата е-Македонија со единствена цел - воспоставување на општество базирано на информации и знаење. Како дел од нашата посветеност за јакнење на нашите заедници и за подобрување на животот на луѓето преку технологијата, ја основавме Фондацијата со цел информатичката технологија да стане движечка сила на економскиот развој. Фондацијата е основана со цел да се промовира знаењето и информациите како основи на економските односи, при што информатичката технологија како двигател на економскиот развој ќе обезбеди подобар квалитет на животот и работата на граѓаните. Преку фондацијата „е-Македонија“, Македонски Телеком ги поддржува доброволните програми што се поврзани со инвентивното користење на технологијата.

Постојано посветени на  
успехот создаваме  
задоволни корисници



...ais, Zwiebel  
 ...chs \*\*\*  
 ...orrate, Pesto  
 ...el-Curry  
 ...cken \*\*\*  
 ...rken, Honig-Senf  
 ... Sauce

...a 9-e  
 Bio-Vollkornbrot 1.60  
 Sandwich 1.80  
 Heisses Sandwich 2.10  
 Bio Sauerteigbrötchen 2.30

\*\* plus -30cent  
 \*\*\* plus -50cent

A F T E  
 Orangensaft  
 ...ch gepresst 2.20  
 Vitaminbombe  
 ...aft, Banane, Himbeere  
 ...Kosmos, Sonnenblumenk. 2.60  
 Classic  
 ...aft Banane, Himbeere  
 ... 2.40  
 lotto  
 ...aft, Banane  
 ... 0.2 Lit



## Фокусирани кон целосно задоволни корисници

Во опкружување во кое е присутна голема конкуренција, се трудиме да ја задржиме водечката положба на македонскиот пазар. Овој успех се базира на постојаната посветеност на високо квалитетните услуги, зајакнувањето на продажните канали и создавањето на прилагодени понуди, со цел да се задоволат потребите на конкретните кориснички сегменти.

Наш највисок приоритет е, со врвни производи и услуги со највисок квалитет, да осигуриме дека ги исполнуваме сегашните и да ги предвидиме идните потреби на нашите корисници.

Главен фокус во 2008 година беше зголемувањето на постојната база на корисници на широкопојасни услуги, воведувањето нови услуги (Call & Surf и 3 Max), задржувањето на корисниците, понатамошниот развој на добри деловни односи со врвните корисници, зголемувањето на продажбата на опрема, итн., со цел да се задржи водечката положба и во сегментот на приватните и во сегментот на деловните корисници.

И покрај сето ова, корисниците не се заинтересирани за организациските структури на компаниите, туку за најдобрите начини на кои можат да ги добијат потребните услуги. Поради тоа направивме одредени важни промени во најдиректниот контакт со нашите корисници - во првите редови - во нашите продажни места.

Надворешниот изглед и атмосферата, како и внатрешните процеси беа подобрени со различни проекти во текот на 2008 година:

- Ребрендирање
- Заедничка малопродажна мрежа на MKT и TMMK
- Проект за стратегија
- Внатрешна реорганизација

Ребрендирањето им даде целосно нов изглед на сите 29 продажни места со што ги спроведовме стандардите на Дојче Телеком во однос на претставувањето на производите и имплементацијата на Т-брендот. Годината заврши со отворањето на најголемото продажно место од аспект на простор и содржина - кафулето на плоштадот Македонија. Овој концепт за прв пат беше имплементиран во Македонски Телеком и истиот ги исполни критериумите за „Flagship Store“.

Беа подобрени и нивото на услуги и изгледот на продавниците, а претставниците на продажбата беа обучени за да се осигури подобра организација во рамките на продавниците, во кои портфолијата на двата брендови се претставуваат на интерактивен начин. Понудите на Т-Home и Т-Mobile се достапни на едно место. Корисниците можат да ги најдат најновите сервиси за комуникација за дома и за во движење, бизнис понудата за мобилна и фиксна, говорна и дата комуникација, како и најсовремената комуникациска опрема.

Продавницата се разликува од досегашните продажни салони по интерактивниот концепт што подразбира лично тестирање на производите и услугите според стандардите што одговараат на современите светски текови во малопродажниот бизнис. Услугите и производите на Т-Home и Т-Mobile се поделени во продавницата според видот на услугата што се нуди, без оглед на брендот, што е уште една можност за правење споредба помеѓу технолошките и комерцијалните карактеристики, како и доживување на целосно ново искуство.

Процесот на ребрендирање вклучуваше 27 продажни места на партнери за компјутерска опрема и информатичка технологија и 13 заеднички партнери со Т-Мобиле МК за продажба на post-paid услуги, повеќе од 2000 продажни места за продажба на pre-paid картички и 1600 јавни говорници.

Главна цел на Проектот за заедничка малопродажна мрежа е да се осигури исто ниво на услуги за корисниците на Т-Home и Т-Mobile. Со овој проект беа исполнети голем број очекувања на корисниците со обезбедување 80% достапност на услугите на двете компании. Ја проширивме нашата малопродажна мрежа и го зголемивме присуството во Прилеп, Кичево и Скопје – Лисиче.

Развивме концепти за комуникација преку нашите продажни места и воспоставиме активности за нагорна и за вкрстена продажба што извршија директно позитивно влијание врз продажните резултати во продавниците.

Во 2008 година, обезбедивме висок квалитет и лесно достапни услуги за нашите корисници преку следниве продажни канали:

- малопродажна мрежа од 29 продажни места на целата територија на Македонија: 8 во Скопје, 1 во Источна Македонија, 10 во Западна Македонија.

Интегрираната мрежа за директна и индиректна продажба се состои од:

- 26 продажни застапници специјализирани и обучени за директна продажба со фокус на SoHo/SME деловниот сегмент
- 13 мастер дилери со повеќе од 80 продажни места за продажба на post-paid услуги
- 2 476 продажни места низ цела Македонија за продажба на pre-paid картички

## Онлајн продажба - во секое време, на секое место - 24 часа дневно, 7 дена во неделата

Со цел да се обезбеди лесен, удобен и брз пристап и да им се обезбеди на корисниците да ги избегнат долгите редови, онлајн продажбата е најдобриот канал. Со пополнување и со поднесување на онлајн формуларот, корисниците автоматски се внесуваат во приоритетната листа. Каналот за онлајн продажба претставува значително подобрување на продажните трендови и на концепцискиот пристап за WEB комуникација.

Продажниот канал се користи од приватните корисници на [www.online.t-home.mk](http://www.online.t-home.mk), како и од деловните корисници на [www.online.telekom.mk](http://www.online.telekom.mk).

## Развиваеме мултимедијални портали

Признанието на интернет порталот на Македонски Телеком – Multibox е потврда за нашата посветеност на развојот на мултимедијални содржини. Multibox е македонскиот кандидат за глобалната награда на Светскиот самит 2009 (WSA), во категоријата на е-забава и игри. ([www.multibox.com.mk](http://www.multibox.com.mk)).

## Забава за нашите корисници

Идивиди е порталот на Македонски Телеком што постои веќе пет години. Истиот ги обезбедува најновите вести за сите посетители во соработка не само со националните новински агенции, туку и со BBC, Дојче Веле и Гласот на Америка. Идивиди нема само информативен, туку и забавен карактер, во секој поглед. Истиот обезбедува различни содржини од типот на пренос во живо на различни настани и затоа истиот е најпосетен веб портал во РМ со повеќе од 65000 посети на ден.

## Клуб на пријатели

Клуб на пријатели е бонус програма создадена за сите приватни корисници на услугите на Т-Home, во која може да се членува бесплатно. Како членови на Клубот на пријатели, корисниците добиваат клупска картичка и веднаш почнуваат да ги користат дополнителни придобивки на Т-Home

## Односи со корисници

Со појавата на конкуренција во телекомуникацискиот бизнис, обезбедувањето на навремени и висококвалитетни услуги за корисниците добива се поголемо значење во Македонски Телеком. Со идните планови за надградба на техничката платформа, ќе имаме најсовремена платформа со вградена флексибилност за брза промена на деловните процеси според потребите на корисниците. Ќе продолжиме да го решаваме секој проблем или барање се додека корисникот не е задоволен.

Секој претставник на Центарот за односи со корисници ќе продолжи да делува високо професионално во текот на контактите со корисниците.

Подготвени да одговориме  
на разновидните  
предизвици во нашето  
работење





# Најдобар партнер

Како водечки национален оператор за електронски комуникации, им нудиме широк спектар на модерни телекомуникациски услуги и информатичка технологија на нашите деловни корисници, и од аспект на услуги од фиксната телефонија и од аспект на решенија за широкопојасни услуги.

Истовремено со обезбедувањето на високо квалитетни услуги, ефикасност и иновации во сите деловни области, компанијата има клучна улога и во модернизацијата и во унапредувањето на телекомуникацискиот пазар во Република Македонија.

## Нови деловни единици со нови задачи

Еден од клучните елементи на стратегијата на Македонски Телеком е да се истражат новите деловни можности и пазари.

Од октомври 2008 година, во рамките на Областа за продажба беа формирани две нови организациски единици: Деловен центар за управување со големи проекти и Деловен центар за поддршка на продажба и обезбедување на услуги.

Деловниот центар за управување со големи проекти е одговорен за подготовка на тендерска документација и реализира јавни наддавања и големи комерцијални проекти, како и деловно истражување. Истиот проактивно го следи развојот на инфраструктура низ целата земја (слободни економски и индустриски зони, големи деловни центри, нови резидентни зони) и потребните надградби на клучната корисничка инфраструктура и ги дава потребните предвидувања за подготовка на техничко решение.

Втората нова единица, Деловниот центар за поддршка на продажба и обезбедување на услуги, во моментот ги контролира и ги оценува резултатите на продажните канали, подготвува анализи и извештаи во врска со продажбата и приходите, и ефикасно го оценува продажниот процес.

## Деловен центар за резидентни/SoHo/SME корисници

Потребата за брза и доверлива комуникација, во сите сегменти на работењето, е од клучно значење за воспоставувањето на успешен бизнис, во конкурентно деловно опкружување, за сите мали и средни претпријатија (SoHo/SME).

Деловниот центар за резидентни/SoHo/SME корисници беше вклучен во голем број проекти во текот на 2008 година со цел да се обезбеди повисок стандард за обезбедување услуги за корисниците и нивно

поголемо задоволство. Главната дејност на деловниот центар беше да се реализира бизнис планот со имплементација на нова продажба, задржување на корисниците, стратегија за нагорна и вкрстена продажба за услугите што се даваат во пакет со опремата.

Проектот за стратегија обезбеди насоки за идниот развој на продажните канали во однос на подобрената ориентација кон корисниците и соодветен вид на услуга за различните сегменти на корисници, како и предлог за развој на производи базиран на потребите на корисниците. Проектот иницираше подобрување на соработката со ИТ компаниите како потенцијални стратешки партнери за обезбедување услуги за сегментот на SoHo/SME корисници.

Внатрешната соработка ги подобри процесите во Центарот за резидентни SoHo/SME корисници во однос на добриот квалитет и брзите кориснички услуги. Секоја корисничка услуга ќе добие соодветен услужен третман. Посебен фокус беше ставен на соработката и услужувањето на SoHo/SME корисниците преку соработка со продажните застапници и ИТ партнерите на Македонски Телеком.

## Деловен центар за клучни корисници

Деловниот центар за клучни корисници во рамките на Областа за продажба продолжува да развива добри деловни односи со клучните корисници на МКТ во поконкурентно опкружување. Главните карактеристики на пазарот вклучуваат релативно стабилни приходи од говорни услуги, висок удел на пазарот и постојан тренд на пораст за податочни услуги и побавен пораст на приходите на Интернет како резултат на големата конкурентност на пазарот.

Најголем дел од активностите на пазарот беа фокусирани на задржувањето и обновувањето на договорите и на барањето нови можности и алтернативи за деловен развој. Ја проширивме понудата на говорни услуги во комбинација со зголемени брзини и дополнителни бенефити кај податочните услуги.



Комбинираниот пристап што нуди знаење и вештини, со услуги за системска интеграција, како дополнителна услуга во однос на традиционалните телекомуникациски услуги, беше одлично прифатен на пазарот од страна на клучните корисници. Со овој пристап беа реализирани нови комплексни услуги што вклучуваат решенија за disaster recovery и сложени решенија за меѓусебно поврзување на податоци.

Во текот на 2008 година, Проектот за стратегија помогна во оптимизацијата на внатрешните процеси, подобрувањето на ефикасноста и обезбедувањето посилен фокус кон корисниците на целата деловна организација. Исто така, цел на проектот е и идно фокусирање на податочните услуги и производи во пониските подсегменти на сегментот на деловни корисници, како и на потенцијалите за нови комплексни услуги од типот на disaster recovery за врвниот комерцијален сегмент.

За подобрување на продажните активности беа преземени дополнителни нови иницијативи што вклучуваа подготовки за почетокот на FTTB проектот за оптичка интерконекција на клучните корисници и пилот проект за заедничко управување со сметки со T-Мобиле Македонија.

Со нашето богато портфолио на производи, почнувајќи од ADSL, Metronet, FlatNet и HSIa, приватна мрежа базирана на интернет и дигитални сертификати за интегрирани технички решенија, им го обезбедуваме вистинскиот избор на корисниците.

## Деловен центар за интерконекција и големопродажба

Продажбата на деловни корисници и координацијата на регулираните и комерцијалните услуги за домашни оператори и даватели на услуги, како и на меѓународни оператори, се врши од посебен центар во рамките на Македонски Телеком.

Главни големопродажни корисници се мобилните оператори, алтернативните оператори на фиксна телефонија, кабелските ТВ оператори и давателите на говорни услуги, интернет, податочни услуги и услуги со посебна тарифа.

Преку Деловниот центар за интерконекција и големопродажба што на годишна основа придонесува со околу 20% во приходот на Компанијата, Македонски Телеком обезбедува услуги за интерконекција, услуги за разврзан пристап на локална јамка, услуги за комерцијален транзит на говорни услуги, големопродажба на изнајмени говорни линии и ADSL како најуспешна услуга, пристап до брз интернет и други големопродажни услуги. Во моментот, Македонски Телеком има удел од околу 60% на пазарот на широкопојасен интернет во Македонија.

Како резултат на постојаниот развој на пазарот и на барањата и потребите на корисниците, како и поради зголемувањето на конкуренцијата, Компанијата, преку Деловниот центар за интерконекција и големопродажба, ќе се фокусира на зголемена продажба на комерцијални големопродажни услуги и на развој на прекугранични големопродажни активности.

## Интегрирани решенија

Деловните решенија се состојат од телекомуникациски услуги комбинирани со корисничка опрема (хардвер и/или софтвер). Овие решенија се нудат на големи деловни корисници, владини организации и SOHO/SME деловни корисници. Големите деловни и владини корисници главно бараат прилагодени решенија и нив ги опслужуваат телекомуникациските оператори и системските интегратори во Македонија. Нудењето на целосни интегрирани решенија на деловните корисници останува еден од главните фокуси на Македонски Телеком. Продажбата на опрема на сегментот на резидентни и SOHO корисници исто така забележува значителен пораст во 2008 година за периодот од јануари-август 2008 година во споредба со истиот период во 2007 година.

### Се стремиме кон:

- Промовирање на пакет производи за SoHo/SME пазарот од аспект на пакет на услуги (Говорни услуги – фиксна телефонија, ИП, мобилна телефонија + Интернет) и пакет на услуги и опрема/софтвер
- Понатамошно подобрување на постојните деловни решенија (видео надзор, видео емитување, видео конференција, услуги за дигитални сертификати)
- Развој на нови решенија за специфични пазарни сегменти (IP Centrex, ICT System Collocation услуга).

## Нови производи и услуги

Главната улога во задржувањето на корисниците и сообраќајот ќе им биде доделена на пакет услугите (говорни услуги, интернет и ТВ). Ќе се развиваат ИТ решенијата (компјутери, сервери, софтвер) заедно со корпоративни податочни и говорни решенија со цел да се исполнат барањата прилагодени на корисниците. Ќе го земеме предвид развојот на нови услуги со цел да се обезбеди долгорочен деловен развој.

### Идни решенија

- Решенија специфични за одреден сегмент, со фокус на пазарниот сегмент на SoHo/SME корисници;
- Комплетни решенија вклучително и мрежни делови и корисничка опрема;
- Проширување и репозиционирање на постоечките услуги;
- Пакет понуди (опрема и услуги);
- Специјални понуди за телефонски линии и опрема;
- Специјални понуди на телекомуникациски услуги (говорни услуги, фиксна и мобилна телефонија + интернет).





Инвентивно  
размислување и делување

## Се стремиме кон иновации

Веруваме во иновации. Во телекомуникациската индустрија што брзо се менува, постојано инвестираме во инвентивни решенија бидејќи знаеме дека напредните технологии претставуваат основа за идна експанзија и успех.

Веруваме во квалитет. За нас, грижата за корисниците не претставува техника туку начин на размислување и работење. Токму корпоративниот пристап што е фокусиран на корисниците и културата ги инспирираат нашите тимови да продолжат со креирањето и реализацијата на извонредна корисничка вредност. На тој начин стекнуваме нови корисници, обезбедуваме врвно задоволство на корисниците и ја градиме нивната лојалност.

### Извадоци и илустрација на нашите убедувања:

#### Интернет услуги

Еден од главните фокуси на Компанијата во 2008 година беше зголемувањето на бројот на ADSL корисници и зголемувањето на уделот на пазарот на широкопојасни интернет услуги. Во септември 2007 година Македонски Телеком воведо Проект посветен на агресивен растеж на ADSL чија цел беше да се зголеми бројот на активни ADSL корисници на 100,000 (вклучувајќи малопродажба и големопродажба) до крајот на 2008 година. Компанијата успеа повторно да го здобие уделот на пазарот со што ја врати доминантната позиција на пазарот како давател на широкопојасни интернет услуги во Македонија.

**Говорните услуги** остануваат главни двигатели на приходи и во наредниот период и покрај трендот на намалување и конкуренцијата.

**Преносливоста на број** стана достапна од септември 2008 година. Конкуренцијата во доменот на меѓународниот појдовен сообраќај сè уште е најзначајна на полето на услугите за пристап до мрежа (VoIP). Македонски Телеком успешно го задржува својот удел на пазарот на стабилно ниво со соодветни активности (преструктурирање на тарифните зони, тарифни пакети, различни промоции, и сл.).

#### T-Home носи возбуда во вашиот дом

Во 2008 година, главниот фокус беше обезбедувањето на нови широкопојасни 2Play/3Play услуги (IP телефонија за приватни корисници и IPTV). Имплементација на овие услуги започна во ноември 2008. Во рамките на овој проект, сите национални ТВ куќи беа поврзани со нови оптички кабли, при што исто така беше инсталирана опрема што обезбедува ТВ сигнал од повеќе од 60 сателитски ТВ канали.

Од официјалното активирање на кампањата сè до крајот на годината, успеавме да привлечеме повеќе од 5000 корисници. Оваа услуга се нуди во пакет со интернет и фиксна телефонија. Triple Play пакетот на македонскиот пазар е познат како 3 Max.

Македонски Телеком е првата компанија на македонскиот пазар што ја донесе оваа дигитална технологија поблиску до македонските граѓани. На корисниците на T-Home им беше дадена можност да ги користат сите телекомуникациски услуги (говор, интернет и телефонија) од едно место на истата сметка, со една точка за поддршка и одржување. 2 Max услугите обезбедија уживање во различните мултимедијални и интерактивни ТВ и видео содржини со многу подобар квалитет на ТВ сигналот. Повеќе од 70 локални, национални и странски канали беа вклучени во рамките на различните 3 Max пакети, со неколку единствени можности за корисниците.

## Технолошки решенија за нашите корисници

Воведувањето на пакети на интернет услуги базирани на fibre-to-the-home (FTTH) технологија се планира за четвртиот квартал од 2009 година, за приватни и деловни корисници, со брзини на пристап поголеми од оние што се можни за ADSL2+.

Со цел да се тестираат функционалностите на опремата од водечки добавувачи пред масовното распоредување на FTTH што е планирано за 2009 година и со цел да се задржи лидерската позиција на македонскиот пазар со користење на future-proof технологија по пат на обезбедување на високо квалитетни широкопојасни услуги, во 2008 година беше спроведен пилот проект за поврзување на повеќе од 100 претплатници со оптички влакна. Со спроведувањето на овој пилот проект, беа поврзани неколку објекти во централното подрачје на Скопје.

## Надградба на мрежата и на инфраструктурата Проекти:

**Оптички кабли:** Во врска со развојот на новата инфраструктура во 2008 година, нови оптички кабли беа имплементирани и ставени во функција. Резултатите на овој проект овозможува реализација на зголемената побарувачка за капацитети за транзит што беше побарана од телекомуникациските оператори од Косово до други меѓународни линкови.

**Транспортна мрежа:** Во 2008 година, надградбата на транспортната мрежа беше завршена, со што се создадоа можности за флексибилно проширување на линковите во согласност со барањата за сообраќај, како и флексибилно и брзо обезбедување на услуги при појава на одредени промени во пакетите на услуги. Понатаму, со цел да се задоволат барањата за зголемен Интернет реeqing, беше воведено изнајмување на меѓународни линии и проширување на прекуграничните линкови.

Со цел да се задоволат барањата од Т-Мобиле Македонија, беше спроведена надградба на магистралната транспортна DWDM мрежа на компанијата на неколку локации со капацитет од 8x1Gbps.

## Информатичка технологија

Старата платформа на Контакт центарот беше целосно надградена/ заменета со најновите верзии на соодветните системи, Definity централата беше целосно заменета со нов комуникациски менаџер, а Системот за управување со повици (CMS) беше заменет со најнов CMS. Системот Avaya Interaction Centre беше надграден со најновата верзија и беше воведен нов PDS систем за појдовни повици наместо стариот soft dialler. Системите Avaya Interaction Response беа надградени (хардвер и софтвер) додека стариот Reptile reporting system беше укинат а сите соодветни извештаи беа имплементирани во DWH систем. Целосното мигрирање беше успешно извршено; сите системи беа мигрирани на новата платформа со минимално време на нефункционирање.

За потребите на Т-Мобиле Македонија, постојната верзија на SAP R/3 4.6C системот што се користеше во Т-Мобиле беше надградена во SAP EEC 6.0 верзија. Беше имплементирана нова верзија на SAP со цел да се исполнат најновите пазарни барања и флексибилноста за прилагодување на деловното работење на компанијата и најновата ИТ технологија.

Исто така, во 2008 година беше извршена надградба на претходниот систем за билинг од Женева верзијата во Infinys Rating and Billing. Поради застареноста на постојната опрема и недоволните перформанси, беше извршена замена на мрежната опрема во WAN, LAN делот и безбедносните уреди. Целта беше да се обезбеди стабилна и сигурна мрежна инфраструктура со минимално нефункционирање на системот во следните години, со цел да се обезбеди континуитет на сите работни процеси во компанијата. Проектот ги вклучуваше следниве активности: надградба на мрежната опрема на WAN и LAN локации, надградба на CheckPoint, надградба на ACS, надградба на ASA –VPN и надградба на ASA –Internet.

**Македонски Телеком ќе продолжи да чекори по патот на успехот и во иднина!**



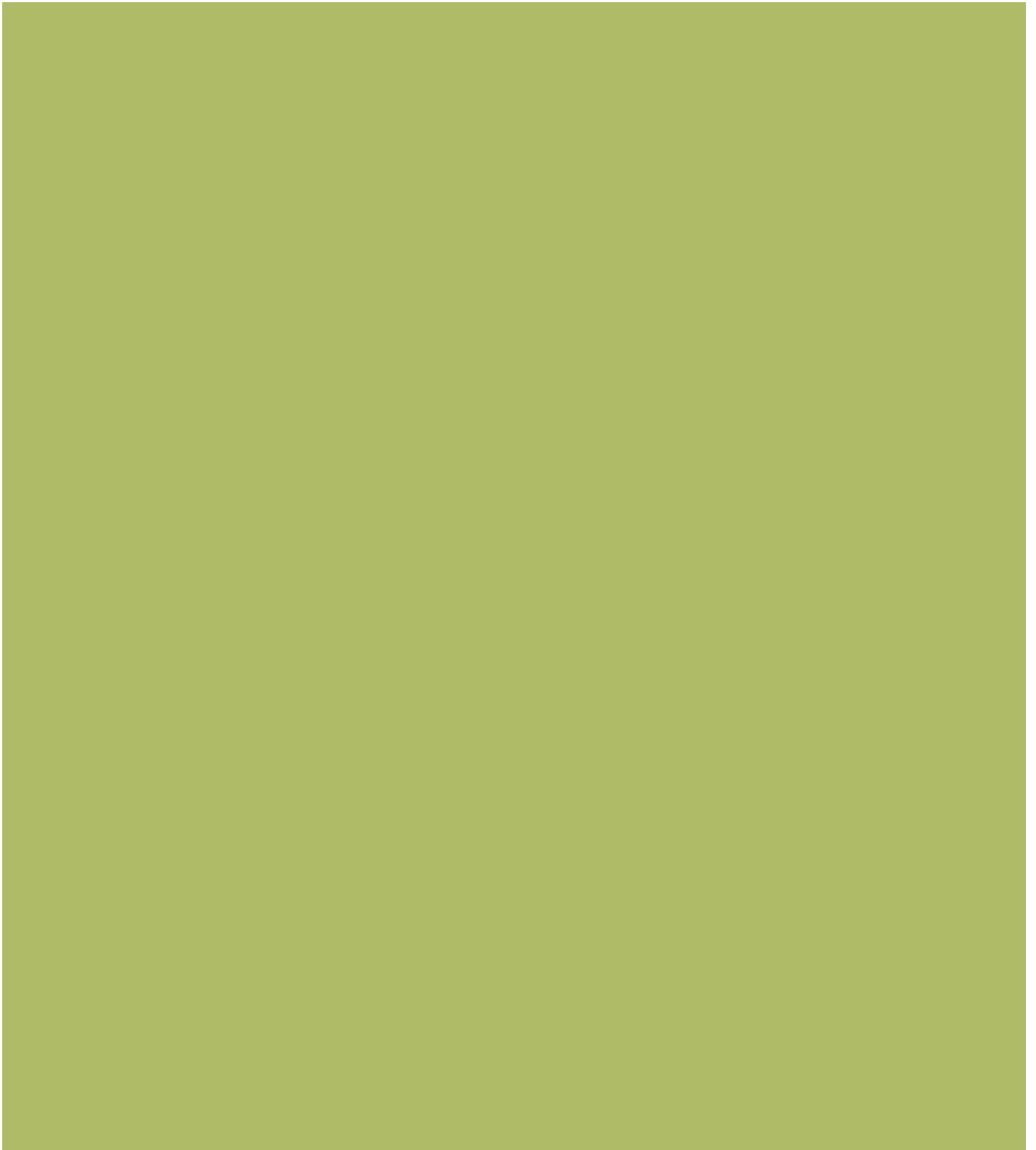
PN

B

# Стабилност и одржливост–

за компанија фокусирана  
кон успешна иднина







# Консолидирани финансиски извештаи

За годината која завршува на

31 декември 2008

Со извештај на независниот ревизор

## Содржина

Извештај на независниот ревизор

Консолидирани финансиски извештаи

Консолидиран биланс на состојба	44
Консолидиран биланс на успех	45
Консолидиран извештај за паричните текови	46
Консолидиран извештај за промените во капиталот и резервите	47
Белешки кон консолидираните финансиски извештаи	48

## ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

До Управниот Одбор и Акционерите на Македонски Телеком АД Скопје

### Извештај за консолидираните финансиски извештаи

Ние извршивме ревизија на приложените консолидирани финансиски извештаи на Македонски Телеком АД Скопје („Друштвото“) и неговите подружници Т-Мобиле Македонија АД Скопје и фондацијата Е-Македонија Скопје (заедно „Групацијата“), кои што го вклучуваат консолидираниот биланс на состојба заклучно со 31 декември 2008 година, како и консолидираниот биланс на успех, консолидираниот извештај за промени во главнината и консолидираниот извештај за парични текови за годината која што завршува тогаш и прегледот на значајните сметководствени политики и други објаснувачки белешки.

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

#### *Одговорност на ревизорот*

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

Ревизијата вклучува извршување на постапки за прибавување на ревизорски докази за износите и обелоденувањата во консолидираните финансиски извештаи. Избраните постапки зависат од расудувањето на ревизорот, вклучувајќи ја и проценката на ризиците од материјално погрешно прикажување на консолидираните финансиски извештаи, без разлика дали е резултат на измама или грешка. Кога ги прави тие проценки на ризикот, ревизорот ја

разгледува интерната контрола релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на консолидираните финансиски извештаи на ентитетот за да обликува ревизорски постапки кои што се соодветни во околностите, но не за целта на изразување на мислење за 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.

#### *Основа за Квалификувано мислење*

Со датумот на овој извештај, експерти од трета страна проверуваат одредени трансакции кои се евидентирани од страна на Групацијата. Овие истраги се сеуште во тек, но како резултат на досегашната спроведена работа од страна на експертите, ние не сме во можност да утврдиме дали одредени трансакции кои се евидентирани од страна на Групацијата со други субјекти, во 2006 година, резултирале со примени услуги соодветно на извршените плаќања за истите. Вкупниот износ на овие трансакции во консолидираните финансиски извештаи за годината завршена на 31 декември 2008 година, идентификувани до датумот на ова мислење изнесува МКД 105,147,000, евидентирани како купени сопствени акции во консолидираниот биланс на состојба на 31 декември 2008 година и 31 декември 2007 година. Нашето мислење во однос на коресподентните износи за годината која заврши на 31 декември 2007 беше соодветно квалификувано.

#### *Квалификувано мислење*

Според наше мислење, освен за можните ефекти наведени во параграфот Основа за Квалификувано мислење, приложените консолидирани финансиски извештаи, од сите материјални аспекти, даваат вистинска и објективна слика на финансиската состојба на Групацијата заклучно со 31 декември 2008 година, резултатите од работењето, како и паричните текови за годината којашто завршува тогаш во согласност со Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување.

*Price Waterhouse Coopers* Review 100  
ПрајсвотерхаусКуперс РЕВИЗИЈА Д.О.О. Скопје

5 март 2009 година  
Скопје

# Консолидирани финансиски извештаи

## Консолидиран биланс на состојба

На 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2008	2007
<b>Средства</b>			
<b>Тековни средства</b>			
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	5	1.123.520	6.728.837
Депозити во банки	6	9.932.605	7.384.557
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	2.999.608	2.966.540
Залихи	9	279.943	300.890
Средства наменети за продажба	10	1.204	32.091
<b>Вкупно тековни средства</b>		<b>14.336.880</b>	<b>17.412.915</b>
<b>Нетековни средства</b>			
Недвижности, постројки и опрема	11	14.054.385	14.067.684
Аванси за недвижности, постројки и опрема		486	-
Нематеријални средства	12	2.829.685	1.951.977
Побарувања од купувачите и останати побарувања	7	98.887	103.581
Финансиски средства расположиви за продажба		896	896
Финансиски средства по фер вредност преку биланс на успех	13	61.476	226.272
<b>Вкупно нетековни средства</b>		<b>17.045.815</b>	<b>16.350.410</b>
<b>Вкупно средства</b>		<b>31.382.695</b>	<b>33.763.325</b>
<b>Обврски</b>			
<b>Тековни обврски</b>			
Обврски кон добавувачи и останати обврски	14	3.476.452	2.549.630
Обврски за данок на добивка		134.787	274.638
Резервирања за други обврски и плаќања	15	587.432	457.554
<b>Вкупно тековни обврски</b>		<b>4.198.671</b>	<b>3.281.822</b>
<b>Нетековни обврски</b>			
Одложени даночни обврски		47.835	139.607
Резервирања за други обврски и плаќања	15	705.669	381.841
<b>Вкупно нетековни обврски</b>		<b>753.504</b>	<b>521.448</b>
<b>Вкупно обврски</b>		<b>4.952.175</b>	<b>3.803.270</b>
<b>Капитал</b>			
Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888
Премија од издавање акции		540.659	540.659
Сопствени акции		(3.843.505)	(3.843.505)
Законски резерви		2.475.068	2.475.068
Задржана добивка		17.674.410	21.203.945
<b>Вкупно капитал</b>	16	<b>26.430.520</b>	<b>29.960.055</b>
<b>Вкупно капитал и обврски</b>		<b>31.382.695</b>	<b>33.763.325</b>

Консолидираните финансиски извештаи прикажани на страниците од 1 до 41 беа одобрени од страна на Раководството на Македонски Телеком АД - Скопје на 16 февруари 2009 година, и се предмет на разгледување и одобрување од Одборот на Директори на 10 март 2009 година и од акционерите на денот кој дополнително ќе се одреди.

Nikolai J.B. Beckers  
Главен извршен директор

Slavko Projkoski  
Главен финансов директор




## Консолидиран биланс на успех

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2008	2007
Приходи	17	18.603.199	18.077.817
Амортизација		(2.993.033)	(3.273.901)
Трошоци за вработените	18	(2.014.999)	(1.569.338)
Плаќања кон останати оператори		(1.722.243)	(1.692.406)
Останати расходи од работењето	19	(5.602.901)	(4.828.200)
<b>Трошоци од работење</b>		<b>(12.333.176)</b>	<b>(11.363.845)</b>
Останати оперативни приходи	20	257.127	94.189
<b>Добивка од работењето</b>		<b>6.527.150</b>	<b>6.808.161</b>
Расходи од финансирање	21	(119.915)	(234.277)
Приходи од финансирање	22	706.506	561.410
<b>Добивка пред одданочување</b>		<b>7.113.741</b>	<b>7.135.294</b>
Данок од добивка	23	(860.205)	(974.293)
<b>Нето добивка за годината</b>		<b>6.253.536</b>	<b>6.161.001</b>

Консолидиран извештај за паричниот тек

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2008	2007
<b>Оперативни активности</b>			
Нето добивка пред оданочување		7.113.741	7.135.294
Корекции за:			
Амортизација		2.993.033	3.273.901
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	19	23.231	51.950
Добивка од продажба на подружници	20	(238.421)	-
Загуба/(добивка) од промена на фер вредноста на финансиските средства по фер вредност преку билансот на успех	21/22	99.870	(56.327)
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и други побарувања	19	189.709	241.790
Резервирања за други обврски и плаќања		540.097	474.527
Нето добивка од продажба на опрема		(18.706)	(94.189)
Приходи од дивиденди	22	(3.144)	(2.724)
Расходи од камати	21	48	659
Приходи од камати	22	(630.624)	(502.359)
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		(11.809)	27.293
<b>Парични средства добиени од работењето пред промената во обртниот капитал</b>		10.057.025	10.549.815
Зголемување на залихите		(2.284)	(42.696)
Зголемување на побарувањата		(222.627)	(299.849)
Зголемување на обврските		811.472	215.789
<b>Парични средства добиени од работењето</b>		10.643.586	10.423.059
Платени камати		(48)	(659)
Платен данок од добивка		(1.091.828)	(1.004.524)
Паричен тек од оперативни активности		9.551.710	9.417.876
<b>Инвестициони активности</b>			
Набавка на недвижности, постројки и опрема		(2.135.789)	(1.709.469)
Набавка на нематеријални средства		(1.676.113)	(640.719)
Приливи од продажба на подружници		303.346	-
Одобрени/(наплатени) заеми		4.972	(17.877)
Депозити вратени од банки		17.179.697	4.354.477
Депозити пласирани во банки		(19.669.550)	(7.557.812)
Приливи од дивиденди		3.144	2.724
Приливи од продажба на опрема		32.526	153.667
Примени камати		572.002	496.785
<b>Парични текови од инвестициони активности</b>		(5.385.765)	(4.918.224)
<b>Финансиски активности</b>			
Исплата на дивиденди		(9.783.071)	(7.426.794)
<b>Паричен тек од финансиски активности</b>		(9.783.071)	(7.426.794)
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		11.809	(27.293)
Нето намалување на паричните средства и еквиваленти на паричните средства		(5.605.317)	(2.954.435)
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		6.728.837	9.683.272
<b>Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември</b>	<b>5</b>	<b>1.123.520</b>	<b>6.728.837</b>

## Консолидиран извештај за промените во капиталот и резервите

Во илјади денари	Белешка	Акционерски капитал	Премија од издавање акции	Сопствени акции	Останати резерви	Задржана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2007		9.583.888	540.659	(3.843.505)	2.475.068	22.469.738	31.225.848
Нето добивка за годината		-	-	-	-	6.161.001	6.161.001
Исплатени дивиденди		-	-	-	-	(7.426.794)	(7.426.794)
Состојба на 31 декември 2007	16	9.583.888	540.659	(3.843.505)	2.475.068	21.203.945	29.960.055
Состојба на 1 јануари 2008		9.583.888	540.659	(3.843.505)	2.475.068	21.203.945	29.960.055
Нето добивка за годината		-	-	-	-	6.253.536	6.253.536
Исплатени дивиденди		-	-	-	-	(9.783.071)	(9.783.071)
Состојба на 31 декември 2008	16	9.583.888	540.659	(3.843.505)	2.475.068	17.674.410	26.430.520

## 1. Општи информации

### 1.1. За друштвото

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

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

Во 2008 година Друштвото го прифати Т-Хоме брендот и на 1 мај 2008 година го промени своето правно име од АД Македонски Телекомуникации Скопје во Македонски Телеком АД – Скопје и неговите производи сега се продаваат под брендот Т-Хоме. Непосредна компанија мајка на Групацијата е АД Каменимост Комуникации Скопје, во доброволна ликвидација, во сопственост на Magyar Telekom Plc. регистриран во Унгарија. Крајната компанија мајка е Deutsche Telekom AG регистрирана во Федерална Република Германија. Друштвото е водечка компанија која обезбедува услуги од областа на фиксната телефонија, додека Т-Мобиле Македонија АД е водечка компанија која обезбедува услуги од областа на мобилната телефонија во Македонија. е-Македонија е фондација, основана заради поддршка на примената и развојот на информациона технологија во Македонија.

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

операторите за опсегот доделен со концесиските договори во форма пропишана од ЗЕК.

На 27 декември 2007 година, Агенцијата донесе одлука да објави јавен тендер за универзален давател на електронски комуникациски услуги во Република Македонија. Отворањето на квалификуваните понуди се одржа на 18 февруари 2008 година, а на 22 февруари 2008 година врз основа на одлука на Агенцијата, во предквалификацијата Друштвото беше избрано како еден од кандидатите за давател на универзална услуга. Агенцијата ќе достави писмена покана (без јавен повик) до избраните кандидати од првата фаза за доставување на понуда за избор на давател на универзална услуга.

Регулаторната рамка за регулирање на тарифирањето кај Друштвото до август 2008 година беше соржана во концесискиот договор. Со стапувањето на сила на ЗЕК во март 2005 година и објавувањето на соодветен нацрт на законот за регулирање на малопродажните цени во септември 2008 година, Агенцијата може да предложи еден од следните начини на регулирање на фиксните телефонски услуги: ограничување на малопродажна цена (price cap), индивидуално одобрена цена, цена определена врз основа на споредливи пазари (benchmarks). Друштвото има обврска цените за регулираните големопродажни услуги да ги формира врз основа на трошоци, со користење на методологијата за целосно распределени трошоци (“FDC”) до јули 2007 година и користење на методологијата за долгорочно зголемување на трошоците (“LRIC”) по истекот на тој период. Друштвото го достави предлогот за надоместоци за интерконекција базирани на LRIC во јули 2007 година, а за надоместоците за разврзан пристап во декември 2007 година. На 23 мај 2008 година Агенцијата дозволи ново намалување на надоместоците за интерконекција и разврзан пристап врз основа на независен ревизорски извештај за сметководствениот систем на трошоци што е применливо од 1 јуни 2008 година.

Според ЗЕК, Друштвото е определено како оператор со Значителна пазарна моќ (“SMP”) на пазарот на фиксната телекомуникациска мрежа и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап на мрежите за пренос на податоци и

закуп на линии. Врз основа на 4 донесени подзаконски акти и неколку Нацрт подзаконски акти објавени во септември 2008 година Друштвото се обврзува да подготви неколку дополнителни големопродажни производи.

На 29 јуни 2007 година Агенцијата ја објави нацрт анализата спроведена на Пазарот 16 (услуги за терминирање на повик во јавните мобилни комуникациски мрежи) и врз основа на истата на 26 ноември 2007 година донесе одлука со која Т-Мобиле Македонија доби статус на SMP оператор при што беа наметнати неколку обврски (интерконекција и пристап, недискриминација во интерконекција и пристап, посебно сметководство, контрола на цени и сметководство на трошоци).

На 29 февруари 2008 година Т-Мобиле Македонија поднесе Референтна понуда за интерконекција до Агенцијата. На 28 март 2008 година Агенцијата донесе одлука за значително намалување на цените за поврзување. Новите цени од Т-Мобиле Македонија се применуваат од 1 Август 2008. Во ноември 2007 година, Агенцијата објави јавен тендер за доделување на една лиценца за користење на 3G радиофреквенции. Космофон победи на тендерот и започна со комерцијално работење со 3G од 12 август 2008 година. На 2 септември 2008 се донесе одлука за доделување на нови 3G лиценци со објавен иницијален износ од 10 милиони евра за секоја лиценца поединечно. На 17 декември 2008 Т-Мобиле Македонија доби лиценца за 3G и е обврзан да започне со комерцијален старт на услугите до 17 јуни 2009 година. Владата на Република Македонија објави официјална одлука за доделување на дополнителни две 3G лиценци со износ од 5 милиони евра за секоја лиценца поединечно. Јавниот тендер за доделување на овие лиценци се уште не е објавен.

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



годишни финансиски информации до Комисијата за хартии од вредност на Република Македонија.

Регистрирана адреса на Друштвото е ул. Орце Николов бб, 1000, Скопје, Република Македонија. Просечниот број на вработени во 2008 беше 1.906 (2007: 2.151).

## 1.2. Истрага за одредени договори за консултантски услуги

На 13 февруари 2006 година, Magyar Telekom Plc., мнозински сопственик на Друштвото (преку Каменимост Комуникации АД – Скопје во ликвидација, мнозински акционер на Македонски Телеком АД – Скопје), објави дека врши истрага на одредени договори склучени од страна на подружница на Magyar Telekom Plc. со цел да утврди дали истите биле склучени спротивно на политиката на Magyar Telekom Plc. или важечките закони или прописи. Последователно на ова, на 19 февруари 2007 година Одборот на директори на Друштвото, врз основа на препораката на Одборот за ревизија на Друштвото и Одборот за ревизија на Magyar Telekom Plc. донесе одлука да се спроведе независна интерна истрага во однос на овие договори. Оваа истрага која ја врши независна правна фирма и која е под надзор на Одборот за ревизија на Magyar Telekom Plc, е сеуште во тек.

Magyar Telekom Plc. веќе спроведе одредени дополнителни мерки кои имаат за цел да ги подобрат контролните процедури на Magyar Telekom Group во поглед на склучувањето на консултантски договори, вклучувајќи и воведување на нов модел на управување.

Како резултат на доцнењето во финализирањето на финансиските извештаи за 2005 и 2006 година поради истрагата, Друштвото не успеа да запази одредени крајни рокови пропишани од Република Македонија и други применливи закони и прописи за подготовка и поднесување на ревидираните годишни извештаи и одржување на годишни собранија на акционери.

Во мај 2008 White & Case LLP. стручен советник во независната истрага на Одборот на ревизија на Magyar Telekom Plc., достави до Magyar Telekom Plc. "Извештај за статусот за македонскиот дел од независната истрага". Во статусниот извештај White & Case LLP. покрај другите работи, назначија дека:

"постојат потврдни докази за нелегитимност во склучувањето и/или извршувањето на шест договори за советување, маркетинг, финансиски анализи при набавки и/или услуги за лобирање во Македонија склучени во периодот помеѓу 2004 и 2006 година помеѓу Magyar Telekom Plc. и/или различни нејзини подружници од една страна и кипарска консултанска компанија и/или нејзините подружници од друга страна, по кој основ Magyar Telekom Plc. и/или нејзините подружници платиле во вкупен износ повеќе од ЕУР 6,7 милиони.

Врз основа на информации од White & Case дадени на Magyar Telekom имаме сознанија дека со интерната независна истрага се идентификувани неколку договори (вклучувајќи ги и шесте договори со кипарската консултанска компанија и/или нејзините подружници наведени во јавната објава од 21 мај 2008 година) поврзани со деловното работење на Magyar Telekom Group во Македонија, за кои White & Case мисли дека се сомнителни и вредни за понатамошна истрага. Последниот од овие сомнителни договори е со датум 1 март 2006 година. White & Case најавија дека ќе ги информираат Одборот за ревизија на Magyar Telekom, менаџментот на Magyar Telekom и ревизорите на Magyar Telekom за релевантни информации и/или заклучоци поврзани со овие договори. (Одборот на директори на Magyar Telekom го овласти White & Case за давање на обелоденувања за сите прашања покренати од ревизорите до SEC и DOJ и Magyar Telekom беше информиран дека White & Case неколку пати се сретнале со SEC и DOJ и разговарале за истрагата).

Независната истрага продолжува. Друштвото не може да предвиди кога независната истрага ќе заврши, кој би бил финалниот резултат од истрагата или дали истата би имала влијание и какво, на финансиските извештаи на Друштвото или на резултатот од работењето.

Во мај 2008 година, Министерството за внатрешни работи (МВР) на РМ достави до Друштвото официјално писмено барање за информации и документација за одредени плаќања за консултантски услуги и авансна дивиденда, како и одредени набавки и договори. Во јуни 2008 година Друштвото достави копии од бараната документација. Во октомври 2008 година истражниот судија

од Основен Суд Скопје 1 – Скопје (кривичен суд) издаде официјален писмен налог до Друштвото за предавање на одредена оригинална документација. Подоцна во октомври 2008 година, Друштвото официјално ја предаде бараната документација. Дополнителни писмени барања беа доставени од МВР и друштвото ја обезбеди бараната документација. Врз основа на јавни информации достапни од 10 декември 2008 година имаме сознанија дека Одделот за Организиран Криминал при МВР ги предал досиеата на канцеларијата на Основното јавно обвинителство за организиран криминал и корупција со предлог да се покрене кривична постапка против Attila Szendrei (поранешен Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Rolf Plath (поранешен Главен финансов директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Mihail Kefaloyannis (поранешен член на Одборот на директори во Каменимост и поранешен член на одборот на директори во Телемакедонија) и Zoltan Kisjuhász (поранешен Главен извршен директор на Каменимост и поранешен неизвршен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје) врз основа на основано сомневање за извршени криминални активности. Предлогот е овие лица да бидат обвинети за злоупотреба на службената должност и овластувања на нивните позиции во Македонски Телеком АД - Скопје поради склучување на договори за консултантски услуги за кои немало намера или потреба за добивање на договорената услуга.

Кривичниот оддел при Основниот Суд Скопје 1 во Скопје достави покана до Друштвото во врска со кривичната постапка против погоре наведените лица и побара изјава дали Друштвото има претрпено било каква штета врз основа на споменатите договори за консултантски услуги.

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

За оваа истрага не се евидентирани резервирања во овие финансиски извештаи.

## 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 ("IFRS").

Консолидираните финансиски извештаи се прикажани во илјади македонски денари.

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

#### 2.1.1. Стандарди, измени и интерпретации ефективни и прифатени од Групацијата во 2008 година:

**- IAS 39 (изменет).** Финансиски инструменти: признавање и мерење. На 14 октомври 2008 година IASB објави измени на IAS 39 и IFRS 7 – Финансиски инструменти: обелоденувања. Измените се однесуваат на можноста за рекласификација на финансиските инструменти прикажани според фер вредност преку билансот на успех. Досега рекласификацијата во и надвор од оваа категорија не беше дозволена. Измената сега дозволува рекласификација во одредени услови. Измената нема влијание на капиталот или нето профитот на Групацијата или импликации врз известувањето бидејќи Групацијата нема направено, ниту има намера да направи такви рекласификации. Измената е ефективна од јули 2008.

#### - IFRIC 11 Интерпретација на IFRS 2

- Трансакции со сопствени акции и акции на групата. Според IFRS 2 не е прецизно дефинирано како треба да се пресметува кога вработени во подружница добиваат акции од компанијата мајка. IFRIC 11 разјаснува дека одредени типови трансакции се евидентираат како трансакции подмирени со акции или парични средства според IFRS 2. Исто така го појаснува евидентирањето на трансакциите базирани на акции кои вклучуваат два или повеќе ентитети од една група. Групацијата ја применува оваа интерпретација од 1 јануари 2008 година, но нема такви типови на трансакции кои се во рамките на IFRIC 11.

**- IFRIC 12 Договори за концесија.** Оваа интерпретација е применлива за компаниите кои учествуваат во обезбедување на услуги под концесиски договори и обезбедува насоки за сметководственото евидентирање на оператори кои обезбедуваат јавни услуги под концесиски договори. IFRIC 12 нема значајно влијание на активностите на Групацијата.

#### 2.1.2. Стандарди, измени и интерпретации ефективни во 2008 година, но кои не се релевантни за Групацијата:

Нема стандарди, измени или интерпретации ефективни во 2008 година, а кои не се релевантни за Групацијата.

#### 2.1.3. Стандарди, измени и интерпретации кои сеуште не се ефективни и за кои не е извршено предвремено прифаќање од Групацијата

**- IAS 1 (ревизиран).** Презентирање на финансиски извештаи. Ревидираниот IAS 1 воведува сеопшти барања за презентирање на финансиските извештаи, упатства за нивната структура и минимални барањата за содржината на финансиските извештаи. Групацијата ќе ја примени оваа интерпретација од 1 јануари 2009 година. Групацијата не очекува ревидираниот IAS 1 да предизвика значајни промени во презентацијата на финансиските извештаи на Групацијата.

**- IAS 23 Трошоци за позајмување (ревизиран во март 2007 година).** Според ревидираниот IAS 23 ентитетот ги капитализира трошоците за позајмување коишто можат директно да се препишат на

стекнувањето, изградбата или производството на средството како дел од набавната вредност на тоа средство. Групацијата не очекува дека IAS 23 ќе има било какво влијание врз финансиските извештаи.

**- IFRS 2 (изменет).** – Во јануари 2008 година IASB го објави изменетиот IFRS 2 – Плаќање засновано на акции. Главните измени и појаснувања се однесуваат на условите за стекнување и поништување. Измените на IFRS 2 треба да бидат применувани за периодите кои почнуваат на или после 1 јануари 2009 година. Групацијата нема значајни плаќања засновани на акции и не очекува дека изменетиот стандард ќе има значаен ефект на Групацијата кога ќе биде применет.

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

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

- Трошоците поврзани со купувањето ќе се евидентираат посебно од деловната комбинација и како такви ќе се признаваат како расход наместо да се вклучуваат во гудвилот. Купувачот на денот на купувањето, ќе треба да признае обврска за износот на било кој потенцијален износ за купување. Доколку сумата на потенцијалниот износ за купување евидентирана како обврска се промени како резултат на настан после купувањето (како на пример постигање на целта за заработка), ќе биде признавана во согласност со другите IFRS наместо како корекција на гудвилот.
- Ревидираните стандарди бараат ентитетот да ги прикаже загубите како дел од неконтролирачкиот интерес дури и кога ова резултира со негативен биланс кај неконтролирачкиот интерес.
- Ефектите од подмирувањето на веќе постоечки обврски (обврски помеѓу купувачот и купениот пред деловната комбинација) не треба да бидат вклучени во одредување на износот на средствата.
- За разлика од постоечкиот IFRS 3, изменетата верзија на овој стандард дава правила за правата кои биле дадени на купениот (на пример да ја користи неговата интелектуална сопственост) пред деловната комбинација и сега повторно се купуваат со деловната комбинација.
- Ревидираниот IFRS 3 ги опфаќа и деловните комбинации на заеднички ентитети и деловните комбинации кои се постигнати само со договор.

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

**- IFRS 8 Оперативни сегменти.** Според IFRS 8 сегменти се делови на ентитетот кои редовно се надгледуваат од надлежното лице за донесување на оперативни одлуки. За нив се известува интерно. IFRS 8 ги наведува барањата за поврзаните обелоденувања за производите и услугите, географските области и поголемите купувачи. Групацјата во моментот ги анализира промените на IFRS 8 кои можат да влијаат на финансиските извештаи на Групацјата.

**- IFRIC 13 Програми за лојалност на корисниците.** Ова толкување се однесува на сметководството на ентитети кои доделуваат наградни кредити за лојалност на корисниците кои купуваат други стоки или услуги. Поточно, тоа објаснува како таквите ентитети треба да ги евидентираат нивните обврски за обезбедување на бесплатни или дисконтирани стоки или услуги на корисниците кои ги користат доделените кредити. Групацјата ќе ја применува оваа интерпретација од 1 јануари 2009 година. Не очекуваме дека IFRIC 13 може да предизвика значајни промени во сметководствениот третман на Групацјата бидејќи програмите за лојалност на корисниците беа евидентирани на ист начин како што е опишано во неодамна издадениот IFRIC 13.

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

**- IAS 32 (изменет).** Во февруари 2008, IASB го измени IAS 32 во однос на класификацијата во билансот на состојба за продажните финансиски инструменти и обврски кои произлегуваат од ликвидација. Како резултат на измената одредени финансиски инструменти кои во моментот ја задоволуваат дефиницијата за финансиски обврски ќе бидат класификувани како капитал. Измените на IAS 32 се применливи за годишни периоди кои почнуваат на или после 1 јануари 2009 година. Групацјата не очекува измената да влијае на финансиските извештаи на Групацјата.

**- IAS 39 (изменет).** Во август 2008 година IASB објави измена на IAS 39 во врска со евидентирање на инструментите за осигурување од загуби. Измената „Прифатливи инструментите за осигурување од загуби“ дозволува да се одреди само промената во паричните текови или фер вредноста на инструментот за осигурување од загуби над или под одредена цена или друга променлива (IAS 39.AG99BA). Измената на IAS 39 ќе се применува ретроспективно за годишни периоди кои почнуваат на или после 1 јули 2009 година. Измената нема да влијае на сметките на Групацјата, бидејќи Групацјата не применува смеководствено евидентирање на инструментите за осигурување од загуби.

**- IFRS 1 Прва примена на IFRS (ревидиран).** Во ноември 2008 година IASB ја издаде ревидираната верзија на IFRS1. Бидејќи Групацјата известува според IFRS веќе многу години, ниту оригиналниот стандард, ниту ревидираниот се релевантни за Групацјата.

**- IFRIC 14 Толкување на IAS 19 – Ограничување на утврдените користи, минимални барања за финансирање и нивна интеракција.** IFRIC 14 дава општи насоки како да се оцени ограничувањето во IAS 19. Користи за вработените за износот на вишокот кој може да биде признат како средство. Тој исто така објаснува како можат да бидат засегнати средствата или обврските за пензии кога има статутарно или договорно минимално барање за финансирање. Оваа интерпретација не е применлива за Групацјата, бидејќи Групацјата не финансира било какви утврдени програми за пост пензиски бенефиции.

**- IFRIC 15 Договори за изградба на недвижности.** IFRIC 15 го објаснува прашањето како да се евидентираат приходите и поврзаните трошоци од страна на ентитети кои вршат изградба на недвижности и ги продаваат овие недвижности пред да ја завршат изградбата. Интерпретацијата дефинира критериуми за сметководствена евиденција во согласност или со IAS 11 или со IAS 18. IFRIC 15 ќе се применува за годишни периоди кои почнуваат на или после 1 јануари 2009 година. Бидејќи Групацјата не е инволвирана во вакви трансакции, IFRIC 15 не е релевантен за Групацјата.

**- IFRIC 16 Хеџинг на вложување во странска земја.** IFRIC 16 се однесува на примената на хеџинг на вложување во странска земја. Главно интерпретацијата кажува кој ризик може да биде дефиниран како ризик осигуран од загуби (hedged risk) и кој субјект во рамки на Групацјата може да користи инструмент за осигурување од загуби. Смеководствено евидентирање на инструментите за осигурување од загуби може да се користи само кај курсните разлики помеѓу функционалната валута на компанијата во странска земја и функционалната валута на компанијата мајка. Деривативен или недеривативен инструмент може да биде одбран како инструмент за

осигурување од загуби. Инструментот/ите за осигурување од загуби можат да бидат во рамките на било која компанија во Групацијата (освен компанијата во странска земја за која се осигурува од загуба) се додека барањата за одредување, документација и ефективност на IAS 39.88 кои се поврзани со нето хеџингот на инвестицијата се задоволени. IFRIC 16 ќе се применува за годишни периоди кои почнуваат на или после 1 октомври 2008 година. Бидејќи Групацијата не применува хеџинг и не применува смеководстено евидентирање на инструментите за осигурување од загуби. IFRIC 16 нема да влијае на сметките на Групацијата.

**- IFRIC 17 Распределба на непарични средства на сопствениците.**

Ова интерпретација е издадена во ноември 2008 година и го обработува прашањето кога да се признаат обврски за исплата на дивиденда со непарични средства (на пример недвижности, постројки и опрема) и како да се мерат. Исто така, интерпретацијата се однесува и на начинот на евидентирање на било какви разлики помеѓу сегашната вредност на поделените средства и сегашната вредност на дивидендата што треба да се исплати. Интерпретацијата ќе се применува за годишните периоди кои почнуваат на или после 1 јули 2009 година. Бидејќи Групацијата не распределува не-монетарни дивиденди, IFRIC 17 ќе нема влијание на финансиските извештаи на Групацијата.

**- IFRIC 18 Пренос на средства од купувачи (ефективен за годишни периоди кои почнуваат на или после 1 јули 2009 година).**

Интерпретацијата го разјаснува евидентирањето на преносот на средства од купувачи, имено, околностите под кои дефиницијата за средство е исполнета; признавањето на средството и неговото вреднување на иницијалното признавање; идентификацијата на услуги кои можат засебно да се идентификуваат (една или повеќе услуги во замена на пренесеното средство); признавањето на приход, и евидентирањето на пренос на парични средства од купувачи. Не се очекува дека IFRIC 18 ќе има било какво влијание на финансиските извештаи на Групацијата.

## 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 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 Групацијата како и нереализираните добивки кои произлегуваат од трансакциите во рамките на Групацијата 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
		2008	2007
Т-Мобиле Македонија АД	Македонија	100	100
Монтмак	Црна Гора	-	100
Фондација "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 компанијата.

### 2.3.2. Трансакции и салда

Трансакциите во странска валута се исказуваат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата. Монетарните средства и обврски исказани во странска валута на датумот на изготвување на билансот на состојба се претвораат во денари според средниот курс важечки на денот на билансот на состојба, а приходите и расходите произлезени од оваа основа се признаваат во билансот на успех (Финансиски приходи/трошоци). Немонетарните средства и обврски исказани во странска валута се претвораат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата.

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

Официјалните курсеви важечки на 31 декември 2008 и 2007 година беа како што следи:

	2008	2007
	MKD	MKD
1 УСД	43,56	41,66
1 ЕУР	61,41	61,20
1 ЦХФ	41,04	36,86

## 2.4. Финансиски инструменти

Финансиските средства во основа вклучуваат парични средства и еквиваленти на парични средства, депозити во банки, побарувања од купувачи и други недеривативни финансиски средства.

Финансиските обврски генерално претставуваат барања за плаќање во пари или други финансиски средства. Во основа, финансиските обврски вклучуваат обврски кон добавувачи и останати обврски.

### 2.4.1. Финансиски средства

Групацијата ги класификува финансиските средства во следниве категории:

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

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

Стандардните продажби и купувања на финансиски средства се признаваат на датумот на тргување, т.е. на датумот на кој Групацијата превзела обврска за продажба или купување на средството.

Инвестициите иницијално се признаваат по фер вредност плус

трансакциони трошоци за сите финансиски средства кои не се прикажани по фер вредност преку билансот на успех.

Финансиските средства прикажани по фер вредност преку билансот на успех иницијално се признаваат по фер вредност, а трансакциските трошоци се признаваат како трошок во билансот на успех.

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

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

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

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

Приходот од дивиденди од финансиските средства по фер вредност преку биланс на успех, се признава во билансот на успех кога е воспоставено правото на Групацјата 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 билансот на состојба. Овие се класифицирани како нетековни средства.

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

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

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

#### Парични средства и еквиваленти на паричните средства

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

#### Побарувања од купувачите и други побарувања

Побарувањата од купувачите и другите побарувања иницијално се признаваат по фер вредност, а последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка и намалени за исправка на вредноста заради оштетување. Исправката на вредност заради оштетување на побарувањата од купувачите и другите побарувања се формира кога постојат објективни докази дека Групацјата 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 задочнетото плаќање се сметаат за индикатори дека побарувањето е оштетено.

Доколку има објективни докази дека настанало оштетување на заеми и побарувања признаени по амортизирана вредност, износот на исправката на вредност

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

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

За најголемите купувачи и странските купувачи, како и за купувачи кои се во процес на ликвидација или стечај, исправката е пресметана на индивидуална основа. Кога побарувањето од купувачот е ненаплатливо, се отпишува преку сметката за исправка на побарувањата од купувачите. Последователните враќања на износите претходно отпишани се пребиени со признаените исправки на вредност во билансот на успех.

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

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

## Заеми за вработени

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

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

### (в) Финансиски средства расположливи за продажба

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

По иницијалното признавање, сите расположливи средства за продажба се мерат по фер вредност со исклучок на некој инструмент кој што нема котирана на активниот пазар и чија што фер 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 отпуѓи овие средства кога ќе се појават поволни услови на пазарот за нивна продажба. Промените на фер вредноста на финансиските средства кои се класификувани како расположливи за продажба се признаваат во капиталот. Кога финансиските средства, класификувани како расположливи за продажба ќе се продадат или ќе претрпат оштетување, акумулираната фер вредност, признаена во капиталот, се вклучува во билансот на успех, како добивка или загуба од вложувања во хартии од вредност.

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

Настани на загуба можат да бидат следните:

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

Доколку постои доказ за финансиски средства расположливи за продажба, кумулативната загуба – мерена како разлика помеѓу набавната вредноста и тековната реална вредност, намалена за загуба поради оштетување за тоа финансиско средство претходно признаено во билансот на успех, се одзема од капиталот и се признава во билансот на успех (Финансиски приходи). Загубите поради оштетување признаени во билансот на успех за капитални инструменти не се признаваат повторно преку билансот на успех.

### 2.4.2. Финансиски обврски

#### Обврски кон добавувачи и останати обврски

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

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

## 2.5. Залихи

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

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

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

## 2.6. Нетековни средства наменети за продажба

Средствата се класифицираат како средства наменети за продажба доколку повеќе не се потребни за идното работење на Групацјата, 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 фер вредноста 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 фер вредност е пониска од сегашната вредност, разликата се признава во билансот на успех (Амортизација) како загуба од оштетување.

## 2.7. Недвижности, постројки и опрема

Недвижностите, постројките и опремата се прикажуваат по набавна вредност намалена за акумулираната амортизација и загубите од оштетување (види белешка 2.9). Набавната вредност на недвижностите, постројките и опремата се состои од набавната цена, вклучувајќи ја увозната царина и неповратните даноци за набавка, намалена за трговските попусти и 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. Иницијалната проценка на трошоците за демонирање и отстранување на средството како и за обновување на просторот (реставрација) на кој средството е лоцирано исто така се вклучени во набавната вредност ако стекнатата обврска може да биде признаена како резервирање согласно IAS 37- Резервирања, неизвесни обврски и неизвесни средства.

Набавната вредност на сопствено изградените средства ги вклучува трошоците за материјали и директна работна рака. Последователни издатоци се вклучени во сегашната вредност на средството, или се признаени како посебно средство, единствено кога е веројатно дека идните економски користи поврзани со средството ќе се прелеат во Групацјата и кога трошокот на средството може да биде измерен веродостојно. Сегашната вредност на заменетиот дел се отпишува. Сите останати издатоци се признаваат во билансот на успех како трошоци во периодот кога настануваат.

Кога средствата се расходуваат, набавната вредност и акумулираната амортизација се тргаат од сметководствената евиденција и загубата се признава во билансот на успех како трошок за амортизација.

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

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

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

	2008 Години	2007 Години
Згради	20-40	20-40
Надземни и кабелски линии	20-25	20-25
Телефонски центри	10	10
Базни станици	10	7
Компјутери	3-4	3-4
Електронски уреди	2-15	2-15
Мебел и друга канцелариска опрема	4-6	4-6
Возила	4-6	4-6

## 2.8. Нематеријални средства

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

Последователните издатоци кај нематеријалните средства се капитализираат единствено кога ја зголемуваат идната економска корисност од нематеријалните средства содржани во специфични средства на кои што се однесуваат. Сите останати издатоци се третираат како трошоци во периодот кога настануваат. Корисниот век на концесијата и лиценците е одреден врз основа на договорите по основ на кои истите се стекнати и се амортизираат на праволиниска основа во текот на периодот на достапност на фреквенцијата за комерцијална употреба до крајот на иницијалната концесија или периодот за кој е добиена лиценцата. При одредувањето на корисниот век не се земаат во предвид периоди на обновување (види белешка 12).

Проценетиот корисен век е како што следи:

	2008 Години	2007 Години
Софтвер и лиценци	2-5	2-5
Концесија	18	5
3G лиценци	10	-

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

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

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

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

## 2.10. Резервирања и неизвесни обврски

Резервирањата се признаваат кога Групацјата има сегашна законска или конструктивна обврска како резултат на изменати 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 билансот на состојба.

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

## 2.11. Акционерски капитал

Обичните акции се класифицирани во акционерскиот капитал.

## 2.12. Сопствени акции

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

## 2.13. Останати резерви

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

## 2.14. Приходи

Приходите произлегуваат од услуги дадени на претплатниците и останати трети лица кои ја користат телекомуникациската мрежа и од продажба на опрема. Приходите од дадени услуги и продажба на опрема (види белешка 17), се прикажани намалени за ДДВ, попусти и по елиминацијата на продажбата внатре во Групацијата. Приходите се признаваат кога износот на приходот може веродостојно да се измери, и кога е веројатно дека ќе настане прилив на идни економски користи во Групацијата и специфичните критериуми од IAS 18 за продажбата на производи и давањето на услуги се исполнети за давањето на секоја од услугите на Групацијата и продажбата на производи објаснети подолу. Договорите со претплатниците типично вклучуваат надоместок за активирање, продажба на опрема, месечна претплата и месечен реализиран сообраќај. Групацијата ги разгледува различните елементи на ваквите договори со цел посебните приходи да се прикажат за целите на IFRS и признавањето на секој од овие приходи користејќи го методот на изведена вредност. Групацијата им овозможува на клиентите теснопојасен и широкопојасен пристап до нејзината фиксна и мобилна мрежа. Приходите од услуги се признаваат кога услугите се дадени во согласност со договорните одредби и услови. Приходите од сообраќај се признаваат според искористените минути и договорените надоместоци намалени за одобрените попусти, додека приходите од претплата и услуги со фиксен надомест се признаваат во периодот за кој се однесуваат.

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

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

Услугите со додадена вредност главно вклучуваат SMS, MMS, WAP и слични услуги. Групацијата се јавува како носител на ваквите трансакции и последователно тие приходи се вклучуваат во оваа категорија на бруто

основа. Приходите од аудио текст услуги исто така се вклучени во оваа категорија и се признаени на бруто основа бидејќи доставата на овие услуги преку мрежата е одговорност на Групацијата, Групацијата ја утврдува цената на овие услуги и ги сноси значајните ризици од овие услуги.

Клиентите можат да купат припејд картички кои им овозможуваат на тие претплатници да ја користат телекомуникациската мрежа за одреден временски период. Клиентите мора да платат за ваквите услуги на денот на купувањето на припејд картичката. Приходите од продажба на припејд картички се признаваат при користењето на картичките или кога рокот на користење на картичката поминал со неискористен сообраќај. Трети лица кои се корисници на телекомуникациската мрежа ги вклучуваат роаминг клиентите од други провајдери и останати телекомуникациски провајдери кои ја користат мрежата за телефонски разговори. Овие приходи од големопродажен (влезен) сообраќај се признаваат во периодот на користење на мрежата. Дел од приходите најчесто се плаќаат на други оператори (интерконекциски) за употреба на нивните мрежи, каде што е соодветно. Приходите и трошоците за овие телефонски разговори кои терминираат или транзитираат се прикажани на бруто основа во овие консолидирани финансиски извештаи и се признаени во периодот на користење на мрежата.

## 2.15. Бенефиции на вработените

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

Групацијата во текот на своето нормално работење врши исплати во корист на своите вработени за пензиско, здравствено и социјално осигурување како и пресонален данок кои се пресметуваат според важечките законски стапки кои се на сила во текот на годината врз основа на нивните бруто плати. Надоместокот за хранарина, превоз и годишен одмор исто така се пресметува според локалното законодавство. Групацијата ги исплаќа овие придонеси кон државните и приватните фондови. Трошокот за овие исплати се прикажува на товар на билансот на успех во истиот период како и трошокот за плата. Не е направено резервирање за надоместок за неискористен годишен одмор бидејќи согласно локалната законска



регулатива, работодавачот е обврзан да обезбеди услови, а вработениот да го искористи годишниот одмор во рамките на една година. Ова исто така се применува како политика на Групацијата и во согласност со историските податоци вработените ги користат нивните годишни одмори во рамките на едногодишниот законски рок. Групацијата не работи со ни една 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. Исто така, Групацијата нема обврска да обезбедува понатамошни бенефиции на тековните и поранешните работници.

### 2.15.2. Бонус планови

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

### 2.15.3. Отпремнини за технолошки вишок

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

### 2.16. Маркетинг трошоци

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

### 2.17. Данок од добивка

#### 2.17.1. Тековен данок од добивка

Тековниот данок на добивка се признава во билансот на успех освен делот кој се

однесува на ставки признаени директно во капиталот, во кој случај тој се признава во капиталот.

Тековниот данок е очекувана даночна обврска од оданочивиот приход за годината, применувајќи ја важечката даночна стапка на денот на билансот на состојба и евентуалното прилагодување на даночната обврска во однос на претходните години.

#### 2.17.2. Одложен данок

Одложениот данок се пресметува според методот на обврски во билансот на состојба, за износот на привремените разлики помеѓу сегашната вредност на средствата и обврските за цели на финансиско известување и вредноста користена за даночни цели. Износот на пресметаниот одложен данок се базира на очекуваниот начин на реализација или пресметка на сегашната вредност на средствата и обврските, употребувајќи ги важечките даночни стапки или стапките кои ќе важат во иднина, а се веќе објавени на денот на билансот на состојба. Одложен данок не се пресметува доколку произлегува од иницијално признавање на средство или обврска од трансакција, која не е деловна комбинација, кое во времето на признавање нема влијание ниту врз сметководствената ниту врз даночната добивка или загуба.

Побарувања по основ на одложени даноци се признаваат кога постои веројатност дека идни оданочиви добивки ќе настанат, во кој случај тие средства ќе може да се искористат. Побарувањата по основ на одложени даноци се намалуваат кога нема веројатност дека користите од данокот ќе бидат остварени.

### 2.18. Наеми

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

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

#### 2.18.1. Оперативен наем-Групацијата како наемодавател

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

#### 2.18.2. Оперативен наем-Групацијата како наемател

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

### 2.19. Добивка по акција

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

### 2.20. Дивиденди

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

### 2.21. Споредбени информации

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година, одредени ставки беа рекласифицирани за споредбени цели. Таквите рекласификации не резултираа во значајни промени во содржината и формата на финансиските информации презентирани во консолидираните финансиски извештаи и истите се обелоденети 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 билансот на успех, освен финансиските средства класифицирани како расположливи за продажба кои се признаваат во капиталот. Во основа Групацијата е изложена на ризик од движењето на курсевите, каматните стапки и пазарните цени, кои влијаат на нејзините средства и обврски. Управувањето со финансискиот ризик има за цел да ги ограничи овие пазарни ризици преку континуирани оперативни и финансиски активности.

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

##### 3.1.1. Пазарен ризик

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

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

За презентирање на пазарните ризици, IFRS 7 бара сензитивни анализи кои ги покажуваат ефектите од хипотетичните промени на релевантните варијабили на ризикот врз добивката или загубата и акционерскиот капитал. Периодичните влијанија се утврдуваат со поврзување на хипотетичните промени во варијабилите на ризикот врз

состојбата на финансиските инструменти на датумот на билансот на состојба. Се претпоставува дека состојбата на датумот на билансот на состојба е репрезентативен за целата година.

##### а) Валутен ризик

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

Девизните валути од кои произлегува овој ризик првенствено се УСД и ЕУР. Групацијата користи парични депозити во странски валути претежно во ЕУР и УСД и парични депозити во МКД со девизна клаузула со цел заштита од странски валутен ризик како и домашниот валутен ризик во согласност со расположливите понуди на банките. Групата управува со изложувањата на ризик од курсни стапки преку одржување на повисок износ на депозити во ЕУР како докажана стабилна валута и со стремење кон намалување на бројот на договори со странски оператори во УСД како релативно нестабилна валута во периодот и со извршување на плаќање во УСД од готовинските резерви во таа валута. Сензитивната информацијата за валутниот ризик која се бара според IFRS 7 е ограничена на ризиците кои произлегуваат од финансиски инструменти изразени во валути кои се различни од функционалната валута во која се мерат.

Групацијата акумулираше повеќе готовина во ЕУР и УСД во споредба со нејзините трговски обврски во ЕУР и УСД. На 31 декември 2008 година, доколку ЕУР би било 5% (2007 година: 5%) послабо или посилено во споредба со МКД, добивката би била МКД 322.324 илјади (2007 година: МКД 281.860 илјади) по оданочување во нето билансот повисока или пониска, соодветно. На 31 декември 2008 година, доколку УСД би бил 5% (2007 година: 5%) послаб или посилен во споредба со МКД, добивката би била МКД 20.829 илјади (2007 година: МКД 80.050

илјади) по оданочување во нето билансот повисока или пониска, соодветно.

##### б) Каматен ризик

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

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

Групацијата нема каматносни обврски, но има ризик од каматните стапки во поглед на паричните депозити во банки и заемите кон вработените. Групацијата нема политика за заштита од каматниот ризик. Промените кај пазарните каматни стапки влијаат врз каматата добиена од депозитите во банки. На 31 декември 2007 година, Групацијата имаше депозити во износ од МКД 14.113.359 илјади (вклучувајќи и депозити по видување), при што пораст од 1 процентен поен на пазарните каматни стапки ќе предизвика зголемување (*ceteris paribus*) на каматата која се добива од МКД 127.021 илјади по оданочување на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата. На 31 декември 2008 година, Групацијата има депозити во износ од МКД 11.056.018 илјади (вклучувајќи и депозити по видување), при што пораст од 1 процентен поен на пазарните каматни стапки ќе предизвика зголемување (*ceteris paribus*) на каматата која се добива од приближно МКД 99.504 илјади по оданочување на годишно ниво додека слично намалување ќе предизвикаат исти намалувања во каматата која се добива.

##### в) Друг ценовен ризик

Инвестициите на Групацијата се во акционерски капитал на други субјекти што јавно тргуваат на македонската берза, како на официјалниот така и на редовниот пазар. Менаџментот постојано го следи портфолиото на инвестициите во акционерски капитал врз основа на фундаментални и технички анализи на акциите. Сите одлуки за купување и продавање ги одобруваат соодветните тела на Компанијата. Во согласност со стратегијата на 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, IFRS 7 исто така бара обелоденувања за тоа како хипотетичките промени во варијабилите на ризикот влијаат на цената на финансиските инструменти. На 31 декември 2007 и 2008 година Групацјата има инвестиции кои би можеле да бидат засегнати од варијабилите на ризикот како што се берзанските цени.

На 31 декември 2007 година Групацјата има МКД 161.346 илјади инвестиции во акционерски капитал на други субјекти кои што јавно тргуваат на македонската берза, при што пораст од 20 процентни поени на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) МКД 29.042 илјади добивка по оданочување а слично намалување би предизвикало исто таква загуба во билансот на успех. Износот на инвестиции во акционерски капитал на други субјекти кои јавно тргуваат на македонската берза на 31 декември 2008 година изнесува МКД 61.476 илјади, при што пораст од 20 процентни поени на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) МКД 11.065 илјади добивка по оданочување, а слично намалување би предизвикало исто таква загуба во билансот на успех.

### 3.1.2. Кредитен ризик

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

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

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

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

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

- A - Банки со оцена од 1,84 до 2,45 – инвестиции кои не надминуваат 80% од акционерскиот капитал на банката
- B - Банки со оцена од 2,46 до 3,07 – инвестиции кои не надминуваат 70% од акционерскиот капитал на банката
- C - Банки со оцена од 3,08 до 3,69 – инвестиции кои не надминуваат 60% од акционерскиот капитал на банката

Процесот на управување со кредитни ризици од оперативни активности вклучува превентивни мерки како што се проверка на кредитбилитет 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 утужување, 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 перменентна 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 билансот на 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 билансот на состојба.

Раководството на Групацјата е фокусирано на деловна соработка со банки со висока репутација во странска и домашна сопственост на домашниот пазар.

Следнава табела ја претставува изложеноста на кредитен ризик на Групацјата во 2008 и 2007:

Во илјади денари	2008	2007
Депозити во банки	9.932.605	7.384.557
Парични средства и еквиваленти на парични средства	1.123.417	6.728.808
Побарувања од купувачи-домашни	2.455.617	2.235.561
Побарувања од купувачи-странски	261.212	499.093
Заеми за вработени	111.625	115.752
Побарувања од поврзани страни	71.385	34.576
Останати побарувања	31.898	20.978
	<u>13.987.759</u>	<u>17.019.325</u>

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година, авансите дадени на добавувачите, претплатите и пресметаните приходи и останатите побарувања презентирани како Финансиски средства во 2007 година во износ од МКД 164.161 илјади беа исклучени од категоријата Финансиски средства во овие финансиски извештаи. Рекласификацијата немаше влијание на капиталот или нето добивката.

Парични средства и еквиваленти на парични средства во табелата погоре ја исклучува благајната за која не постои кредитен ризик. Најголемата вредност на депозит во 2008 година е МКД 1.473.895 илјади – оригиналната валута на депозитот е ЕУР во вредност од ЕУР 24.000 илјади - (2007: МКД 600.000 илјади) и Групацјата има депозити во 10 домашни банки (2007: 8 домашни банки).

### 3.1.3. Ризик за ликвидност

Ризикот за ликвидност е ризик дека Друштвото 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.

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

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

### 3.2. Управување со капитални ризици

Целите на Групацјата при управување со капиталот е да се заштити способноста на Групацјата да работи на континуирана основа со цел да обезбеди поврат за акционерите и бенефиции за другите заинтересирани страни и да одржува оптимална структура на капитал со цел намалување на трошокот за капитал. На 31 декември 2008 и 2007 година нема долгови поврзани со тековни и нетековни заеми. Вкупниот капитал со кое што управува Друштвото на 31 декември 2008 година е МКД 17.661.389 илјади, според локалните општоприфатени сметководствени принципи. Од овој износ МКД 9.583.888 илјади претставуваат акционерски капитал, додека МКД 1.916.777 илјади претставуваат законски резерви, кои не се распределуваат (види белешка 2.13). Друштвото исто така има купено сопствени акции (види белешки 2.12 и 16.1). Трансакцијата е во согласност со локалните законски барања со стекнувањето на сопствените акции, да не се намали имотот на Друштвото под износот на основната главнина и резервите коишто, според закон или според статутот на Друштвото, не смеат да се користат за исплата на акционерите. Исто така, согласно локалните законски барања дивиденда може да биде исплатена на акционерите во износ којшто нема да ја надминува вкупно остварената добивка искажана со годишната сметка и со финансиските извештаи, зголемена за пренесената нераспределена добивка од претходните години или со резервите кои можат да се распределуваат, односно кој ги надминуваат законските резерви и резервите определени со статутот на Друштвото.

### 3.3. Проценка на фер вредноста

Паричните средства и еквивалентите на парични средства, побарувањата од купувачи и другите тековни финансиски средства се краткорочни. Поради ова нивната сегашна вредност на денот на билансот на состојба е приближна на нивната фер вредност. Фер вредноста 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 фер вредност.

Фер вредноста на јавно тргуваните финансиски средства прикажани по фер вредност преку билансот на успех се базира на објавената пазарна вредноста на денот на билансот на состојба.

## 4. Значајни сметководствени проценки и претпоставки

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

### 4.1. Корисен век на средствата

Определувањето на корисниот век на средствата се базира на историското искуство со слични средства, како и очекуваниот технолошки развој и промените во пошироките економски или индустриски фактори. Соодветноста на проценетиот корисен век се ревидира на годишна основа или секогаш кога се појавуваат индикации за значајни промени во дадените претпоставки. Веруваме дека сметководствените проценки поврзани со одредувањето на корисниот век на сретствата се значајни сметководствени проценки земајќи го во предвид тоа дека вклучуваат претпоставки за технолошкиот развој во иновативна индустрија и во голем дел зависат од инвестиционите планови на Групацјата. 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 Друштвото би го намалило просечниот корисен век на недвижностите, опремата и постројките и нематеријалните средства за 10%, тоа би резултирало во зголемување на годишниот трошок за амортизација во приближен износ од МКД 352.774 илјади. Види белешка 11 за промените направени во корисниот век во годините за кои се известува.

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

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

Ние го проценуваме оштетувањето на препознатливи недвижности, опрема и постројки и нематеријални средства секогаш кога постои причина за верување дека сегашната вредност значително ја надминува надоместувачката вредност и таму каде што се очекува

оштетување на вредноста. Надоместувачката вредност се добива по пат на пресметка, при која се користи широк спектар на претпоставки и фактори кои влијаат на истите. Покрај другото, ги земаме во предвид идните приходи и расходи, технолошката застареност, дисконтинуитет во услугите и други промени на околности кои можат да доведат до оштетување. Доколку оштетувањето е утврдено со методата на употребна вредност, се утврдува фер вредност намалена за трошоци за продажба (ако може да се утврди), за да се утврди точниот износ на оштетувањето (ако постои). Земајќи во предвид дека ова се врши врз основа на проценки и мислења, вредноста на можните оштетувања може да биде значително различна од она која е добиена по пат на овие калкулации. Раководството изврши тестирање за оштетеност врз основа на проекции за паричните текови за 10 години. Употребната вредност беше утврдена со анализа на дисконтираните парични текови, користејќи стапка од 9,4%. Не беше идентификувано оштетување со 31 декември 2008 година.

#### 4.3. Можни исправки на побарувања од купувачи и други побарувања

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

#### 4.4. Резервирања

Резервирањата во 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 проценетата веројатност од настанување е поголема од 50% Групацијата врши резервирање за целиот износ на обврската. Групацијата е претпазлива при вакви проценки, но поради високото ниво на неизвесност, во некои случаи проценката може да не биде во согласност со евентуалниот исход на случајот.

#### 4.5. Трошоци за стекнување на претплатници

Трошоците за стекнување на претплатници примарно вклучуваат загуби од продажба на опрема (приходите и трошоците се прикажани одделно) и надоместоци платени на агенти за стекнување на претплатници. Директните надоместоци прибрани од претплатниците за активирање или конектирање се маргинални во споредба со трошоците. Директните надоместоци прибрани од претплатниците за активирање или конектирање се маргинални во споредба со трошоците за стекнување. Овие приходи и трошоци се признаени кога претплатникот ќе биде приклучен на фиксната или мобилната мрежа на Групацијата. Ваквите трошоци или приходи не се капитализирани

или одложени. Овие трошоци за стекнување (загуби) се признати веднаш иако не се соодветно одделени од другите маркетинг трошоци. Вкупниот износ на трошоци за надоместоци платени на агенти во 2008 е МКД 498.024 илјади (2007: 419.651 илјади).

#### 5. Парични средства и еквиваленти на паричните средства

Во илјади денари	2008	2007
Депозити по видување	1.123.413	6.728.802
Благајна	103	29
Парични еквиваленти	4	6
	<u>1.123.520</u>	<u>6.728.837</u>

Значајното намалување на паричните средства и еквивалентите на парични средства споредено со 2007 година главно е резултат на поголемиот износ на дивиденда исплатен во 2008 година споредено со 2007 година. Повеќе детали околу движењето на паричните средства и и еквивалентите на парични средства се дадени во Консолидираниот извештајот за парични текови.

Каматната стапка на депозити по видување во банки се движи од 1,60% до 6,90% на годишно ниво (2007: 1,98% до 4,68% на годишно ниво). Овие депозити имаат рок на доспевање помал од 3 месеци. Друштвото има ограничени парични средства во вредност од МКД 16.891 илјади (2007: МКД 8.862 илјади) кои претставуваат гаранции за извршување на продажни проекти.

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

Во илјади денари	2008	2007
МКД	1.013.822	5.613.577
ЕУР	96.762	932.532
УСД	12.932	182.682
Останато	4	46
	<u>1.123.520</u>	<u>6.728.837</u>

Во продолжение е прегледот на депозити по видување по категории (види белешка 3.1.2):

Во илјади денари	2008	2007
A	825.128	6.575.580
B	51.933	146.908
C	246.352	6.314
	<u>1.123.413</u>	<u>6.728.802</u>

## 6. Депозити во банки

Депозитите во банки претставуваат парични средства во реномирани домашни банки, со каматна стапка помеѓу 2,35% - 6,15% годишно (2007: од 2,8%- 4,41% 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	2008	2007
МКД	2.098.761	1.235.020
УСД	462.844	1.428.558
ЕУР	7.371.000	4.720.979
	<u>9.932.605</u>	<u>7.384.557</u>

Во продолжение е прегледот по банки и категории (види белешка 3.1.2):

Во илјади денари	2008	2007
Депозити во банки со обезбедени гаранции од гарант со рејтинг од BBB+	1.230.150	-
A	8.702.455	7.032.803
B	-	351.754
	<u>9.932.605</u>	<u>7.384.557</u>

## 7. Побарувања од купувачи и останати побарувања

Во илјади денари	2008	2007
Побарувања од купувачи - домашни	4.472.252	4.143.508
Намалено за: исправка на вредноста	<u>(2.016.635)</u>	<u>(1.907.947)</u>
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.455.617	2.235.561
Побарувања од купувачи-странски	261.212	499.093
Побарувања од поврзани субјекти	71.385	34.576
Заеми за поврзани субјекти	-	2.849
Заеми за трети лица	2.999	-
Заеми за вработени	111.625	115.752
Останати побарувања	28.899	18.129
Финансиски средства	2.931.737	2.905.960
Аванси дадени на добавувачите	144.005	90.777
Намалено за: исправка на вредноста	<u>(74.156)</u>	<u>(74.397)</u>
Аванси дадени на добавувачите - нето	69.849	16.380
Претплати и пресметани приходи	92.610	147.781
Останато	4.299	-
	<u>3.098.495</u>	<u>3.070.121</u>
Намалено за нетековен дел: Заеми за вработени	<u>(98.887)</u>	<u>(103.581)</u>
Тековна вредност	<u>2.999.608</u>	<u>2.966.540</u>

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година, авансите дадени на добавувачите, претплатите и пресметаните приходи и останатите побарувања презентирани како Финансиски средства во 2007 година во износ од МКД 164.161 илјади беа исклучени од категоријата Финансиски средства во овие финансиски извештаи. Рекласификацијата немаше влијание на капиталот или нето добивката.

Побарувањата од поврзани страни претставуваат побарувања од Magyar Telekom Group и Deutsche Telekom Group (види белешка 28). Заемите за вработените се обезбедени со хипотека на недвижност или меница.

Заеми за поврзани субјекти претставува заем даден на Монтмак во 2007 година. Во 2008 година Монтмак беше продаден и заемот од поврзани субјекти беше рекласификуван во заеми за трети лица, заедно со доспеаната каматата, во вредност од МКД 2.999 илјади (2007: МКД 2.849 илјади). Референтната каматна стапка изнесува 6 месечен ЕУРИБОР со маргина од 0,3%.

Заемите одобрени за вработените имаат годишна каматна стапка од 4,55% и 7% годишно (2007: 4,55% и 7% годишно).

Сите нетековни побарувања се со датум на доспевање до 15 години од денот на билансот на состојба.

На 31 Декември 2008 година за побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 2.854.740 илјади (2007: МКД 2.455.988 илјади) има исправка на вредноста. Старосната структура на овие побарувања е како што следи подолу.

Во илјади денари	2008	2007
Помалку од 30 дена	402.064	354.644
Помеѓу 31 и 180 дена	315.649	290.210
Помеѓу 181 и 360 дена	145.679	157.069
Повеќе од 360 дена	<u>1.991.348</u>	<u>1.654.065</u>
	<u>2.854.740</u>	<u>2.455.988</u>

Вкупниот износ на исправката на вредност за побарувања од домашни купувачи е МКД 2.016.635 илјади (2007: МКД 1.907.947 илјади). Од оваа вредност МКД 1.964.050 илјади (2007: 1.870.633 илјади) се однесуваат на исправка според старосна структура на спомнатите побарувања (вклучувајќи 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 52.585 илјади (2007: МКД 37.314 илјади).

Износот на исправка спореден со бруто вредноста на побарувањата од домашни купувачи главно е резултат на побарувања кои се доспеани повеќе од 360 дена и за кои има исправка за целата нивна вредност. Овие побарувања се главно од купувачи кои се исклучени во две насоки, купувачи кои се демонтирани, утужени купувачи и купувачи кои веќе не ги користат услугите на Групацијата.

Фер вредноста на побарувања од купувачите и останати побарувања се како што следат подолу:

Во илјади денари	2008	2007
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.455.617	2.235.561
Побарувања од купувачи-странски	261.212	499.093
Побарувања од поврзани субјекти	71.385	34.576
Заеми за поврзани субјекти	-	2.849
Заеми за трети лица	2.999	-
Заеми за вработени	111.625	115.752
Останати побарувања	28.899	18.129
Финансиски средства	2.931.737	2.905.960
Аванси дадени на добавувачите	69.849	16.380
Претплати и пресметани приходи	92.610	147.781
Останато	4.299	-
	<u>3.098.495</u>	<u>3.070.121</u>

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

Во илјади денари	2008	2007
Исправка на вредност на 1 јануари	1.907.947	2.165.886
Расход во текот на годината	189.604	203.442
Отпис	(80.916)	(461.381)
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>2.016.635</u>	<u>1.907.947</u>

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

Во илјади денари	2008	2007
Исправка на вредност на 1 јануари	74.397	36.049
Расход во текот на годината	105	38.348
Искористени	(346)	-
Исправка на вредноста на 31 декември	<u>74.156</u>	<u>74.397</u>

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

На 31 декември 2008 година побарувањата од странски купувачи во износ од МКД 118.900 илјади (2007: МКД 176.971 илјади) беа застарени, но за нив нема исправка. Ова се однесува на купувачи од странство пресметани на индивидуална база во согласност со минатото искуство на Групацијата и тековните очекувања. Анализата на овие застарени побарувања од странски купувачи е како што следи подолу:

Во илјади денари	2008	2007
Помалку од 30 дена	52.355	63.236
Помеѓу 31 и 60 дена	34.566	38.025
Помеѓу 61 и 90 дена	3.807	1.783
Помеѓу 91 и 180 дена	4.201	68.210
Помеѓу 181 и 360 дена	2.710	1.088
Повеќе од 360 дена	21.261	4.629
	<u>118.900</u>	<u>176.971</u>

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

Компанијата мајка има побарувања од домашните купувачи со изменети договорни услови со сегашна вредност од МКД 28.497 илјади (2007: МКД 8.949 илјади).

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

Во илјади денари	2008	2007
МКД	93.260	98.231
ЕУР	5.627	5.350
	<u>98.887</u>	<u>103.581</u>

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

Во илјади денари	2008	2007
МКД	2.650.762	2.375.669
ЕУР	317.559	510.497
УСД	22.922	30.978
Останато	8.365	49.396
	<u>2.999.608</u>	<u>2.966.540</u>

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

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

Во илјади денари	2008	2007
Група 1	1.197.725	1.107.286
Група 2	214.286	326.202
Група 3	205.501	254.032
	<u>1.617.512</u>	<u>1.687.520</u>

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

Во илјади денари	2008	2007
Група 1	97.652	67.095
Група 2	44.558	103.281
Група 3	102	151.746
	<u>142.312</u>	<u>322.122</u>

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

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

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

## 8. Одложени даночни (средства)/обврски

Признаени одложени даночни (средства)/ обврски

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

Во илјади денари	Средства		Обврски		Нето	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Недвижности, постројки и опрема	-	-	488.638	505.865	488.638	505.865
Нематеријални средства	(6.861)	(15.911)	-	-	(6.861)	(15.911)
Залихи	(34)	(248)	-	-	(34)	(248)
Побарувања од купувачите и останати побарувања	(219.084)	(198.762)	-	-	(219.084)	(198.762)
Одложен приход	(87.183)	(56.655)	-	-	(87.183)	(56.655)
Финансиски средства по фер вредност преку биланс на успех	-	-	1.591	3.469	1.591	3.469
Обврски кон добавувачи и други обврски	(13.200)	(14.207)	-	-	(13.200)	(14.207)
Резервирања	(116.032)	(83.944)	-	-	(116.032)	(83.944)
Даночни (средства) /обврски	(442.394)	(369.727)	490.229	509.334	47.835	139.607
Нетирање на данок	442.394	369.727	(442.394)	(369.727)	-	-
Нето даночни обврски	-	-	47.835	139.607	47.835	139.607

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

Нетираните вредности се како што следи:

Во илјади денари	2008	2007
Одложени даночни средства:		
Одложени даночни средства кои треба да се надоместат за повеќе од 12 месеци	283.276	223.721
Одложени даночни средства кои треба да се надоместат за 12 месеци	159.118	146.006
	442.394	369.727
Одложени даночни обврски:		
Одложени даночни обврски кои треба да се надоместат за повеќе од 12 месеци	(490.229)	(509.334)
Одложени даночни обврски кои треба да се надоместат за 12 месеци	-	-
	(490.229)	(509.334)
Одложени даночни обврски (нето)	(47.835)	(139.607)



## Движење на времените разлики во текот на годината

Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2008	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2008	Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2007	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2007
Недвижности, постројки и опрема	505.865	(17.227)	488.638	Недвижности, постројки и опрема	525.393	(19.528)	505.865
Нематеријални средства	(15.911)	9.050	(6.861)	Нематеријални средства	(16.299)	388	(15.911)
Залихи	(248)	214	(34)	Залихи	(2.990)	2.742	(248)
Побарувања од купувачите и останати побарувања	(198.762)	(20.322)	(219.084)	Побарувања од купувачите и останати побарувања	(220.237)	21.475	(198.762)
Одложен приход	(56.655)	(30.528)	(87.183)	Одложен приход	(45.480)	(11.175)	(56.655)
Финансиски средства по фер вредност преку билансот на успех	3.469	(1.878)	1.591	Финансиски средства по фер вредност преку билансот на успех	(496)	3.965	3.469
Обврски кон добавувачи и други обврски	(14.207)	1.007	(13.200)	Обврски кон добавувачи и други обврски	(44.818)	30.611	(14.207)
Резервирања	(83.944)	(32.088)	(116.032)	Резервирања	(21.066)	(62.878)	(83.944)
Одложени даночни обврски (нето)	139.607	(91.772)	47.835	Одложени даночни обврски (нето)	174.007	(34.400)	139.607

Основните причини за појавувањето на временските разлики се должат на елиминацијата на ревалоризацијата направена во согласност со законските одредби и разликата помеѓу даночно признаениот и сметководствениот амортизационен трошок. Исто така, разликата во третманот на резервирањата и исправката на вредноста на побарувањата од купувачите и останатите побарувања за даночни и сметководствени цели придонесуваат за појавување на временските разлики.

## 9. Залихи

Во илјади денари	2008	2007
Материјали	75.722	68.585
Трговски стоки	235.214	253.770
Исправка на вредност на залихите до нето продажна вредност	(30.993)	(21.465)
	279.943	300.890

## Движење на исправката на вредност на залихите до нето продажна вредност

Во илјади денари	2008	2007
Состојба на 1 јануари	21.465	25.323
Трошок за годината	23.231	51.950
Отпис на залихи	(13.703)	(55.808)
Состојба на 31 декември	30.993	21.465

Намалувањето на вредноста на залихите вклучувајќи и отпишување, главно се однесува на застарените материјали.

## 10. Нетековни средства наменети за продажба

Нетековните средства наменети за продажба вклучуваат недвижности, постројки и опрема (неколку простории во хотел) кои се неупотребливи во Друштвото. Намерата на раководството е да ги продаде овие средства во рок од една година, со можност за пролонгирање зависно на околностите. Постои план за продажба на овие средства и раководството започна со активна продажба на пазарот по разумна цена.

## 11. Недвижности, постројки и опрема

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекомуникациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
<b>Набавна вредност</b>						
На 1 јануари 2007	6.353	3.621.586	24.462.983	4.144.524	218.174	32.453.620
Зголемувања	-	16.848	853.795	441.929	473.936	1.786.508
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	5.124	88.921	48.766	(172.252)	(29.441)
Намалувања	-	(792)	(1.281.648)	(154.308)	(466)	(1.437.214)
Пренос во средства наменети за продажба	-	330.652	-	-	-	330.652
На 31 декември 2007	6.353	3.973.418	24.124.051	4.480.911	519.392	33.104.125
<b>Амортизација</b>						
На 1 јануари 2007	-	1.065.085	13.521.869	3.361.126	-	17.948.080
Амортизација за годината	-	105.219	1.824.151	367.177	-	2.296.547
Намалувања	-	(406)	(1.186.908)	(144.100)	-	(1.331.414)
Пренос во средства наменети за продажба	-	123.228	-	-	-	123.228
На 31 декември 2007	-	1.293.126	14.159.112	3.584.203	-	19.036.441
<b>Сегашна вредност</b>						
На 1 јануари 2007	6.353	2.556.501	10.941.114	783.398	218.174	14.505.540
На 31 декември 2007	6.353	2.680.292	9.964.939	896.708	519.392	14.067.684
<b>Во илјади денари</b>						
<b>Набавна вредност</b>						
На 1 јануари 2008	6.353	3.973.418	24.124.051	4.480.911	519.392	33.104.125
Зголемувања	-	38.593	1.024.866	566.448	613.310	2.243.217
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	312	544.984	29.820	(606.679)	(31.563)
Намалувања	-	(1.118)	(653.675)	(674.085)	(1.421)	(1.330.299)
Пренос во средства наменети за продажба	-	35.634	-	3.420	-	39.054
На 31 декември 2008	6.353	4.046.839	25.040.226	4.406.514	524.602	34.024.534
<b>Амортизација</b>						
На 1 јануари 2008	-	1.293.126	14.159.112	3.584.203	-	19.036.441
Амортизација за годината	-	107.087	1.753.843	333.700	-	2.194.630
Намалувања	-	(128)	(607.973)	(660.990)	-	(1.269.091)
Пренос во средства наменети за продажба	-	4.748	-	3.421	-	8.169
На 31 декември 2008	-	1.404.833	15.304.982	3.260.334	-	19.970.149
<b>Сегашна вредност</b>						
На 1 јануари 2008	6.353	2.680.292	9.964.939	896.708	519.392	14.067.684
На 31 декември 2008	6.353	2.642.006	9.735.244	1.146.180	524.602	14.054.385

Оперативниот закуп во износ од МКД 133.811 илјади (2007: МКД 94.534 илјади) се однесува на закуп на основни средства и е вклучен во билансот на успех.

Обемна ревизија на корисниот век на недвижности, постројки и опрема е направена во 2008 како резултат на ревидирана стратегија за мрежи на Т-Мобиле Македонија. Како резултат на ревизијата корисниот век на базните станици е променет од 1 јануари 2008 година (зголемен).

Ревизијата на корисниот век на овие средства придонесе за следниве промени во трендот на амортизацијата:

Во илјади денари	2008	2009	2010	2011	После 2011
Намалување на амортизацијата (базни станици)	(89.967)	(132.061)	(65.706)	(1.172)	288.906
	(89.967)	(132.061)	(65.706)	(1.172)	288.906

## 12. Нематеријални средства

Во илјади денари	Софтвер и софтвер лиценци	Концесија	Останато	Вкупно	Во илјади денари	Софтвер и софтвер лиценци	Концесија и ЗГ лиценца	Останато	Вкупно
Набавна вредност					Набавна вредност				
На 1 јануари 2007	5.513.091	154.757	139.853	5.807.701	На 1 јануари 2008	6.157.586	154.757	163.392	6.475.735
Зголемувања	625.213	-	15.506	640.719	Зголемувања	972.355	613.837	10.966	1.597.158
Пренос од инвестициите во тек (види белешка 11)	21.408	-	8.033	29.441	Пренос од инвестициите во тек (види белешка 11)	31.118	-	445	31.563
Намалувања	(2.126)	-	-	(2.126)	Намалувања	(112.075)	-	-	(112.075)
На 31 декември 2007	6.157.586	154.757	163.392	6.475.735	На 31 декември 2008	7.048.984	768.594	174.803	7.992.381
Амортизација					Амортизација				
На 1 јануари 2007	3.427.445	154.757	63.437	3.645.639	На 1 јануари 2008	4.299.900	154.757	69.101	4.523.758
Амортизација за годината	872.483	-	5.664	878.147	Амортизација за годината	833.162	(85.976)	3.827	751.013
Намалувања	(28)	-	-	(28)	Намалувања	(112.075)	-	-	(112.075)
На 31 декември 2007	4.299.900	154.757	69.101	4.523.758	На 31 декември 2008	5.020.987	68.781	72.928	5.162.696
Сегашна вредност					Сегашна вредност				
На 1 јануари 2007	2.085.646	-	76.416	2.162.062	На 1 јануари 2008	1.857.686	-	94.291	1.951.977
На 31 декември 2007	1.857.686	-	94.291	1.951.977	На 31 декември 2008	2.027.997	699.813	101.875	2.829.685

### 13. Финансиски средства прикажани по фер вредност преку билансот на успех

Износот од МКД 61.476 илјади (2007: МКД 226.272 илјади) претставува финансиски средства прикажани по фер вредност преку билансот на успех од кои МКД 61.476 илјади (2007: МКД 161.346 илјади) се пресметани врз основа на нивната пазарна вредност на Македонската Берза на Хартии од Вредност и во 2007 МКД 64.926 илјади се пресметани врз база на независна проценка за финансиски средства кои не котираа на Македонската Берза на Хартии од Вредност во 2007 година и кои беа продадени во 2008 година. Промените на пазарните цени на другите финансиски средства прикажани по фер вредност преку билансот на успех се евидентирани во приходи од финансирање во билансот на успех (види белешка 21 и 22). Набавната вредност на овие капитални инвестиции изнесува МКД 31.786 илјади (2007: МКД 135.785 илјади).

### 14. Обврски кон добавувачите и останати обврски

Во илјади денари	2008	2007
Обврски кон добавувачите		
- Домашни	562.378	312.321
- Странски	759.603	253.902
Обврски кон поврзани компании	174.816	261.698
Останати обврски	34.756	98.754
Финансиски обврски	1.531.553	926.675
ДДВ и обврски за социјално осигурување	77.862	93.586
Пресметани трошоци	785.926	784.765
Примени аванси	34.551	37.898
Одложени приходи	1.011.795	671.941
Останато	34.765	34.765
	<u>3.476.452</u>	<u>2.549.630</u>

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година, ДДВ и обврските за социјално осигурување, пресметаните трошоци, примените аванси, одложените приходи и останатите обврски презентирани како Финансиски обврски во 2007 година во износ од МКД 1.622.925 илјади беа исклучени од категоријата Финансиски обврски во овие финансиски извештаи.

Рекласификацијата немаше влијание на капиталот или нето добивката. Обврските кон поврзани компании претставуваат обврски кон Magyar Telekom Group и Deutsche Telekom Group (види белешка 28).

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

Во илјади денари	2008	2007
Помалку од 90 дена	1.264.677	516.287
Од 90 до 180 дена	13.471	20.782
Од 181 до 360 дена	43.833	29.154
	<u>1.321.981</u>	<u>566.223</u>

Сегашната вредност на обврските се деноминирани по валути како што следи:

Во илјади денари	2008	2007
МКД	2.798.515	2.131.054
ЕУР	628.204	364.074
УСД	35.831	22.239
Останато	13.902	32.263
	<u>3.476.452</u>	<u>2.549.630</u>

### 15. Резервирања за други обврски и плаќања

Во илјади денари	Правни спорови	Надоместоци	Други	Вкупно
1 јануари 2008	585.207	135.561	118.627	839.395
Зголемувања	518.736	18.159	99.236	636.131
Ослободувања	(94.628)	-	(1.406)	(96.034)
Искористено во периодот	(13.372)	-	(73.019)	(86.391)
31 декември 2008	<u>995.943</u>	<u>153.720</u>	<u>143.438</u>	<u>1.293.101</u>

Во илјади денари	Правни спорови	Надоместоци	Други	Вкупно
1 јануари 2007	247.260	117.940	19.949	385.149
Зголемувања	341.536	17.621	135.329	494.486
Ослободувања	(10)	-	(19.949)	(19.959)
Искористено во периодот	(3.579)	-	(16.702)	(20.281)
31 декември 2007	<u>585.207</u>	<u>135.561</u>	<u>118.627</u>	<u>839.395</u>

Анализа на вкупните резервирања:

Во илјади денари	2008	2007
Нетековни (правни спорови и друго)	705.669	381.841
Тековни	587.432	457.554
	<u>1.293.101</u>	<u>839.395</u>

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

Според соодветни правни совети, раководството не очекува дека резултатот од овие правни случаи ќе резултира во загуба значително поголема од износот наведен на 31 декември 2008 година. Друго вклучува резервирања за програмите за лојалност за потрошувачите, што претставува фер вредност на дисконтираните кредити на потрошувачите кои не се искористени. Резервирањето е признато спрема приходите.

## 16. Капитал и резерви

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Во илјади денари	2008	2007
Обични акции	9.583.878	9.583.878
Златна акција	10	10
	<u>9.583.888</u>	<u>9.583.888</u>

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

Златната акција со номинална вредност од МКД 9.733 е во сопственост на Владата на Република Македонија. Согласно член 16 од Статутот на Друштвото сопственикот на златна акција има дополнителни права со кои се немаат 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 респективното решение. Правата кои ги има имателот на златната акција се детално наведени во Статутот на Друштвото.

### 16.1. Сопствени акции

Друштвото купи 9.583.878 од сопствените акции, што претставува 10% од неговите акции, преку Македонската берза во јуни 2006 година. Вкупната сума платена за купување на акциите, без данок, изнесува МКД 3.843.505 илјади и го намалува акционерскиот капитал на Друштвото. Акциите се прикажани како откупени сопствени акции. Друштвото има право дополнително повторно да ги издаде овие акции. Сите акции издадени од Друштвото се целосно платени.

## 17. Приходи

Во илјади денари	2008	2007
Домашни фиксни телекомуникациони услуги		
- претплата, приклучок и други наплати	2.325.901	2.411.733
- приходи од сообраќај	3.360.181	3.913.798
Приходи од меѓународен сообраќај	925.109	1.401.566
Мобилни телекомуникациски услуги	9.143.225	8.213.818
Изнајмени линии	609.271	425.534
Пренос на податоци	965.948	639.490
Останати приходи	1.273.564	1.071.878
	<u>18.603.199</u>	<u>18.077.817</u>

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

## 18. Трошоци за вработените

Во илјади денари	2008	2007
Плати	810.118	813.674
Придонеси на плати	355.381	379.107
Бонуси	184.210	152.575
Останати трошоци за вработените	754.537	282.985
Капитализирани трошоци за вработените	(89.247)	(59.003)
	<u>2.014.999</u>	<u>1.569.338</u>

Останати трошоци за вработените ги вклучуваат отпремнините за технолошки вишок во износ од МКД 523.780 илјади за 391 вработени кои ја напуштиле Групацијата во 2008 година (2007: МКД 45.482 илјади за 62 вработени). Останатите трошоци за вработените исто така ги вклучуваат и трошоците за превоз и хранарина.

## 19. Останати расходи од работењето

Во илјади денари	2008	2007
Услуги	1.172.901	1.022.291
Набавна вредност на продадени стоки	1.531.505	1.293.279
Маркетинг и донации	787.379	488.329
Консултантски услуги	85.213	264.101
Материјали и одржување	413.721	389.383
Исправка на вредноста на сомнителни и спорни побарувања	189.709	241.790
Такси, давачки и локални даноци	535.993	425.170
Енергија	206.968	191.908
Аудио текст услуги	258.559	183.997
Закупнини	133.811	94.534
Осигурување	22.154	28.553
Исправката на вредноста на залихите до нето продажна вредност	23.231	51.950
Останато	241.757	152.915
	<u>5.602.901</u>	<u>4.828.200</u>

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

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година, трошоците презентирани како Резервирања за обврски и други трошоци во 2007 година во износ од МКД 183.009 илјади беа рекласифицирани и сега се прикажани како Такси, давачки и локални даноци. Рекласификацијата немаше влијание на капиталот или нето добивката.

## 20. Останати оперативни приходи

Во илјади денари	2008	2007
Добивка од продажба на недвижности, опрема и постројки, нематеријални и средства расположливи за продажба	18.706	94.189
Добивка од продажба на подружници	238.421	-
	<u>257.127</u>	<u>94.189</u>

Добивката од продажба на подружници претставува приход од продажба на целосно поседувана подружница во Црна Гора – Монтмак (види белешка 2.2.1). На 12 февруари 2008 година Компанијата потпиша Договор за купопродажба на акции за продажба на Монтмак. Приливот од продажбата на подружници изнесуваше МКД 303.346 илјади. На 31 декември 2007 година сегашната вредност на Монтмак изнесуваше МКД 64.926 илјади.

Во консолидираниот финансиски извештај за 2008 година, останатите оперативни приходи беа рекласифицирани и прикажани посебно во билансот на успех за разлика од претходната година кога беа прикажани во останати расходи од работењето. Обелоденувањата за претходната година беа соодветно променети. Рекласификацијата немаше влијание на капиталот или нето добивката за годината.

## 21. Расходи од финансирање

Во илјади денари	2008	2007
Расходи од камати	48	659
Банкарски услуги и останати провизии	19.997	19.377
Промена во фер вредноста на финансиските средства-загуби	99.870	-
Нето негативни курсни разлики	-	214.241
	<u>119.915</u>	<u>234.277</u>

## 22. Приходи од финансирање

Во илјади денари	2008	2007
Приходи од камати	630.624	502.359
Промена во пазарната вредност на финансиски средства-добивки	-	56.327
Приходи од дивиденди	3.144	2.724
Нето позитивни курсни разлики	72.738	-
	<u>706.506</u>	<u>561.410</u>

Сите добивки/загуби од промена на пазарната вредност на финансиските средства и приходи од дивиденди се од финансиски средства по фер вредност во билансот на успех. Приходите од камати произлегуваат од финансиски средства класификувани како заеми и побарувања.

## 23. Данок од добивка

Признаени во билансот на успех

Во илјади денари	2008	2007
<b>Тековен данок</b>		
Тековна година	951.977	1.008.693
<b>Одложен данок</b>		
Појава и анулирање на привремени разлики	(91.772)	(34.400)
Вкупен данок на добивка во билансот на успех	<u>860.205</u>	<u>974.293</u>

Усогласување на ефективната даночна стапка

Во илјади денари	2008	2007		
Добивка пред оданочување	7.113.741	7.135.294		
Данок од добивка	10,0%	711.374	12,0%	856.235
Расходи непризнаени за даночни цели	2,4%	167.960	2,0%	142.765
Даночно ослободени приходи	(0,3)%	(19.129)	(0,3)%	(24.707)
	<u>12,1%</u>	<u>860.205</u>	<u>13,7%</u>	<u>974.293</u>

До сега даночните власти извршија целосна даночна ревизија на Друштвото за 2005 година и за претходните години. Никакви забелешки не беа идентификувани во текот на даночната ревизија. На 30 декември 2006 година, Владата донесе нови даночни стапки за данок на добивка, за 2007 и 2008 година. Даночната стапка за 2007 година е 12%, додека применлива стапка за 2008 година и во годините потоа е 10%.

Ефектот на промената на даночната стапка од 12% на 10% е прикажан подолу:

Во илјади денари	2008	2007
Ефект на промената на даночната стапка на одложениот данок (нето ослободување на одложени даночни обврски)	-	(27.921)
	-	<u>(27.921)</u>

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

## 24. Дивиденди

Собранието на акционери на компанијата на нивниот состанок одржан на 3 септември 2008 година ја усвои одлуката за исплата на дивиденда за 2007 година. Одлуката за исплата на дивидендата за 2007 година е во вредност од МКД 9.783.071 илјади од кои МКД 9.043.913 илјади се од нето добивката за 2007 година, додека остатокот од МКД 739.158 илјади се од акумулираната добивка. Дивидендата беше исплатена на 29 септември 2008. До датумот на објавување на овие финансиски извештаи не се објавени дивиденди за 2008 година.

## 25. Превземени обврски

### 25.1. Превземени обврски од капитални инвестиции

Вкупниот износ на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2008 година изнесува МКД 268.490 илјади (2007: МКД 472.803 илјади).

### 25.2. Превземени обврски од оперативен наем - каде Групацијата е наемател

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

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

Во илјади денари	2008	2007
Под 1 година	76.609	82.236
Помеѓу 1 и 5 години	303.905	323.349
Над 5 години	82.953	-
	<b>463.467</b>	<b>405.585</b>

## 26. Категории на финансиски средства

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2007.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства					
	Заеми и побарувања	Задржани до доспевање	Расположиви за продажба	Фер вредност во биланс на успех	Сегашна вредност 2007	Фер вредност 2007
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	6.728.837	-	-	-	6.728.837	6.728.837
Депозити во банки	7.384.557	-	-	-	7.384.557	7.384.557
Побарувања од купувачи и останати побарувања	2.905.960	-	-	-	2.905.960	2.905.960
Финансиски средства расположиви за продажба	-	-	896	-	896	896
Финансиски средства по фер вредност преку биланс на успех	-	-	-	226.272	226.272	226.272

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

Средства Во илјади денари	Финансиски средства					
	Заеми и побарувања	Задржани до доспевање	Расположиви за продажба	Фер вредност во биланс на успех	Сегашна вредност 2008	Фер вредност 2008
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	1.123.520	-	-	-	1.123.520	1.123.520
Депозити во банки	9.932.605	-	-	-	9.932.605	9.932.605
Побарувања од купувачи и останати побарувања	2.931.737	-	-	-	2.931.737	2.931.737
Финансиски средства расположиви за продажба	-	-	896	-	896	896
Финансиски средства по фер вредност преку биланс на успех	-	-	-	61.476	61.476	61.476

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година, авансите дадени на добавувачите, претплатите и пресметаните приходи и останатите побарувања презентирани како Финансиски средства во 2007 година во износ од МКД 164.161 илјади беа исклучени од категоријата Финансиски средства во овие финансиски извештаи. Рекласификацијата немаше влијание на капиталот или нето добивката.

## 27. Неизвесни обврски

Друштвото има неизвесни обврски во однос на правни и регулаторни барања кои произлегуваат од редовното работење. Регулаторните барања главно се однесуваат на пристап до теснопојасен интернет, пристап до мрежата за пренос на податоци и малопродажни цени за интерконекција на фиксна и мобилна телефонија. Раководството на Друштвото не предвидува дека ќе дојде до појава на материјални обврски од неизвесните обврски освен оние кои се резервирани (види белешка 15).

T-Мобиле Македонија е во судски процес со Newsphone S DOO - Скопје поради изгубена идна добивка заради раскинување на договор од страна на T-Мобиле Македонија, додека обврски по тој основ не се признаени, во случај на губење на спорот надоместот на штета би изнесувал МКД 983.083 илјади. Потпирајќи се на правен совет, раководството не очекува исходот на овој спор материјално да влијае врз финансиската состојба на Групацијата.

Во мај 2007 година Агенцијата издаде нови фактури за T-Мобиле Македонија за доплата на радиотрекфренциска такса за 2004 и 2005 година во износ од МКД 150.790 илјади. T-Мобиле Македонија веќе има платено претходно издадени фактури во износ од МКД 125.561 илјади, кои беа издадени од страна на Агенцијата поврзани со истите периоди и смета дека таксата е целосно подмирена и не ги признава, ниту плаќа новоиздадените фактури во мај 2007 година. Агенцијата иницира судска постапка. Основниот суд во првостепената постапка ја прифати тужбата и T-мобиле Македонијата поднесе жалба по оваа одлука. До овој момент Основниот суд не се произнесол по оваа жалба. Врз база на правен совет, раководството очекува дека не е веројатно дека одлив на ресурси кои вклучуваат економски користи ќе бидат потребни за порамнување на обврската.

## 28. Трансакции со поврзани лица

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

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

Приходите и трошоците со поврзаните лица на Групацијата се следните:

Во илјади денари	2008		2007	
	Приходи	Расходи	Приходи	Расходи
Deutsche Telekom Group	270.694	139.519	207.294	124.609
Magyar Telekom Group	35.393	144.304	121.863	347.877

Побарувањата и обврските со поврзаните лица на Групацијата се следните:

Во илјади денари	2008		2007	
	Побарувања	Обврски	Побарувања	Обврски
Deutsche Telekom Group	67.363	37.194	24.727	24.733
Magyar Telekom Group	4.022	137.622	9.849	236.965

Трансакциите со Deutsche Telekom Group прикажани погоре вклучуваат трансакции со крајната компанија мајка, и нејзините подружници, исклучувајќи ги трансакциите со Magyar Telekom Plc. и нејзините подружници кои се прикажани како трансакции со Magyar Telekom Group.



## 29. Надоместоци на клучното раководство

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

Во илјади денари	2008	2007
Краткорочни бенефиции	93.135	48.142
Плаќања засновани на акции	946	-
	<u>94.081</u>	<u>48.142</u>

Надоместоците на членовите на Одборот на директори на Друштвото изнесуваат МКД 6.067 илјади (2007: МКД 2.312 илјади) и се вклучени во Краткорочни бенефиции.

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата во тековната година. Надоместоците на членовите на Одборот на директори на Друштвото беа вклучени во краткорочните бенефиции во споредбените податоци за 2007 година додека во обелоденувањата во претходната година овие трошоци не беа прикажани како дел од оваа категорија. Измената немаше влијание на капиталот или нето добивката.

Плаќањата засновани на акции претставуваат компензација за клучниот менаџмент од страна на Друштвото како дел од среднорочниот план за стимулација (МТИР) воведен во 2004 година од страна на Magyar Telekom Plc., додека целите кои треба да бидат исполнети се базираат на перформансите на акциите на Magyar Telekom Plc.. Вклучени лица се врвниот и средниот менаџмент на Magyar Telekom Group.

МТИР е управуван од страна на Magyar Telekom Plc., додека компензацијата на клучниот менаџмент од Друштвото поврзана со МТИР паѓа на товар на Друштвото и се евидентира како персонални трошоци со други резервирања.

## 30. Последователни настани

Нема настани после денот на изготвување на билансот на состојба кои ќе влијаат на билансот на успех, билансот на состојба или паричниот тек за 2008 година.

## Финансиски настани во 2009 година

Датум	Настан/Вид на извештај
28.02.2009	Годишна сметка на Македонски Телеком за 2008 година подготвена во согласност со општоприфатените сметководствени принципи во Република Македонија и доставена до Централниот регистар и Управата за јавни приходи на РМ
31.03.2009	Консолидирана Годишна сметка на Македонски Телеком за 2008 година и Извештај за работењето подготвени во согласност со општоприфатените сметководствени принципи во Република Македонија и доставени до Централниот регистар на РМ
30.04.2009	Консолидиран неревидиран Биланс на успех подготвен во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување и Извештај за работењето на Македонски Телеком за првото тромесечје на 2009 година доставени до Комисијата за хартии од вредност на РМ
30.04.2009	Годишен извештај за 2008 година на Македонски Телеком, вклучувајќи и ревидирани консолидирани финансиски извештаи подготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување и доставени до Комисијата за хартии од вредност на РМ
15.05.2009	Објавување во дневен весник во РМ на прегледот на ревидираните консолидирани финансиски извештаи за 2008 година на Македонски Телеком во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување, заедно со ревизорското мислење
30.06.2009	Годишни финансиски извештаи на МКТ за 2008 (самостојни и консолидирани) во согласност со општоприфатените сметководствени принципи во Република Македонија и Меѓународните стандарди за финансиско известување доставени до Централниот регистар на РМ
14.08.2009	Консолидиран неревидиран финансиски извештај на Македонски Телеком за првата половина од 2009 година подготвен во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување и доставен до Комисијата за хартии од вредност на РМ
30.10.2009	Консолидиран неревидиран Биланс на успех подготвен во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување и Извештај за работењето на Македонски Телеком за третото тромесечје на 2009 година доставен до Комисијата за хартии од вредност на РМ

## Контакти

Македонски Телеком АД - Скопје  
Орце Николов 3, 1000 Скопје, Република Македонија  
Телефон: ++ 389 2 3 100 200; Факс: ++ 389 2 3100 300  
Контакт центар 171  
E-mail: Kontakt@telekom.mk; 171@telekom.mk  
www.telekom.mk, www.t-home.mk

Информации за односи со инвеститори  
Сектор за корпоративни финансии  
Адреса: Орце Николов бб, 1000 Скопје, Р.Македонија  
e-mail: IR@telekom.mk

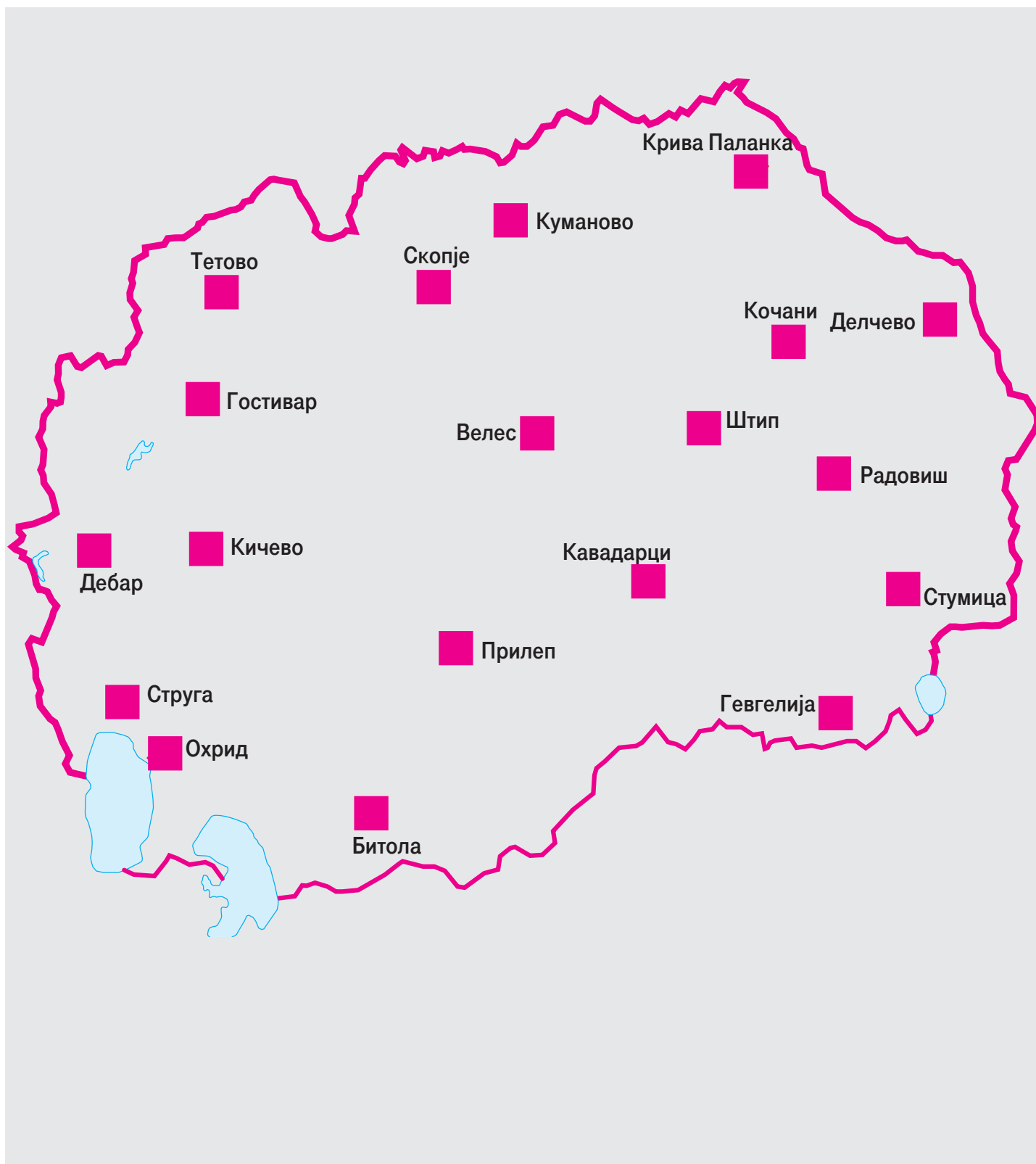
Објавено од  
Македонски Телеком АД - Скопје  
Област за маркетинг комуникации и односи со јавност  
Скопје, 2009 година

Креативна обработка и дизајн  
Карма ДС – Студио за графички дизајн, Скопје

Печатено од  
ПроПоинт – Скопје

## “СÈ НА ЕДНО МЕСТО“

Македонски Телеком е достапен за своите корисници насекаде. За таа цел имаме сопствена развиена продажна мрежа во 29 градови низ целата земја. Таму, корисниците можат да го добијат она што им е потребно од богатото портфолио на услуги и производи на Компанијата.





Сподели доживувања

