

ПРОДОЛЖУВАМЕ ЗАЕДНО ВО СВЕТОТ НА ЕДЕН НОВ ТЕЛЕКОМ

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ 2015

Македонски Телеком АД - Скопје



СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА

СОДРЖИНА

04 КОРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ

08 ДО НАШИТЕ АКЦИОНЕРИ

14 ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ

18 МЕНАџМЕНТ

23 ПАЗАРНО ОПКРУЖУВАЊЕ

34 ДОСТИГНУВАЊА ВО 2015

36 ЕДНА КОМПАНИЈА

41 МАРКЕТИНГ

45 ПРОДАЖБА

48 ИНФРАСТРУКТУРА

51 ТЕХНОЛОГИЈА

53 ВРАБОТЕНИ

60 ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ

67 СТРАТЕГИЈА ЗА 2016



КОРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ

МЕНАџМЕНТ И РАКОВОДЕЊЕ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ

Во согласност со законските прописи и Статутот на Македонски Телеком АД – Скопје (Македонски Телеком/Друштвото), органи на Македонски Телеком се Собранието и Одборот на директори. Корпоративното управување на Македонски Телеком има за цел да овозможи поголема транспарентност преку обезбедување на следните информации:

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

СТРУКТУРА НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ

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



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

СОБРАНИЕ

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

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

- 9. Назначување на овластен ревизор за ревизија на годишната сметка и на финансиските извештаи
- 10. Преобразба на Друштвото во друга форма на Друштво и за статусните промени на Друштвото
- 11. Одобрување на големи зделки во согласност со Статутот
- 12. Измени на структурата на имотот на Друштвото, ако книговодствената вредност на релевантниот дел од имотот, засегнат со измената, надминува 10% (десет проценти) од нето вредноста на имотот на Друштвото, утврдена во неговите последни финансиски извештаи
- 13. Престанок на Друштвото
- 14. Други прашања утврдени со закон или со Статутот на Друштвото
- 15. Усвојување на Деловник за својата работа Собранието на Друштвото не може да одлучува за прашања од областа на управувањето и раководењето на Друштвото, што спаѓаат во надлежност на Одборот на директори.

Акционерскиот капитал на Македонски Телеком АД се состои од 95.838.780 обични акции и една кумулативна приоритетна акција (златна акција). Обичните акции на Македонски Телеком АД се котирани и со нив се тргува на Официјалниот пазар на Македонската берза на подсегментот Задолжителна котација.

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

ДИВИДЕНДЕН КАЛЕНДАР

ГОДИНА	БРУТО ДИВИДЕНДА ПО АКЦИЈА ВО ДЕНАРИ	ПРВ ДАТУМ НА ИСПЛАТА	ДАТУМ НА ОБЈАВУВАЊЕ
N/A*	14,38	18.12.2015	20.11.2015
2014	26,23	18.05.2015	16.04.2015
2013	31,49	23.04.2014	27.03.2014
2012	65,46	17.04.2013	29.03.2013
2011	71,46	25.04.2012	04.04.2012
2010	68,95	29.04.2011	14.04.2011
2009	75,01	12.07.2010	02.07.2010
2008	71,42	22.05.2009	29.04.2009
2007	113,42	29.09.2008	03.09.2008
2005	86,10	01.08.2007	31.07.2007
2004	60,88	04.07.2005	30.05.2005
2003	26,10	19.03.2004	20.02.2004
2002	25,04	05.05.2003	18.04.2003

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

СТРУКТУРАТА НА АКЦИОНЕРИТЕ

АКЦИОНЕРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД ЗАКЛУЧНО СО 31.12.2015

ИМЕ НА СОПСТВЕНИК	БРОЈ НА АКЦИИ	ВО %
Каменимост АД Скопје (во ликвидација)	48.877.780	51,00
Влада на РМ	33.364.875*	34,81
Македонски Телеком АД (сопствени акции)	9.583.878**	10,00
IFC	1.514.676	1,58
Други малцински акционери	2.497.572	2,61
Вкупно	95.838.781	100,00

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

** Во согласност со Законот за трговски друштва (член 338), правата од стекнатите сопствени акции мируваат.

КАЛЕНДАР НА НАСТАНИ

СЕДНИЦИ НА СОБРАНИЕТО НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ ВО 2014 ГОДИНА

ДАТУМ	НАСТАН
15.04.2015	Годишно Собрание на Македонски Телеком
08.10.2015	Седница на Собранието на Македонски Телеком
20.11.2015	Седница на Собранието на Македонски Телеком

A photograph of two women in a modern office setting. The woman on the left has blonde hair and is wearing a colorful floral patterned shirt. The woman on the right has brown hair and is wearing a purple shirt under a grey blazer. They are both smiling and looking at a tablet computer held by the woman on the right. The background shows a blurred office interior with red seating and wooden pillars.

**ПОВРЗУВАМЕ СЕ ШТО Е ВАЖНО,
ОВОЗМОЖУВАМЕ КОМУНИКАЦИЈА
СО БРЗИНА НА СВЕТЛИНАТА!**

ПОЧИТУВАНИ АКЦИОНЕРИ,

Живееме во епоха на силен технолошки развој во која иновациите го менуваат стилот на нашето живеење. Имагинацијата не познава никакви граници, а како никогаш досега технологијата е ставена во функција на личната удобност на луѓето, како и на оптимизација на бизнис процесите. Затоа, свесни дека брзината на размена на информациите и податоците стана исклучително важно во справувањето на секојдневните предизвици, во 2015 година се фокусиравме да го промениме своето работење и да наметнеме нови технолошки трендови на пазарот со цел да ги задоволиме комуникациските потреби на луѓето. Во изминатата година ја зајакнавме позицијата на Македонски Телеком како водечки интегриран давател на телекомуникациски услуги во земјата. На наше задоволство, 2015 година ја завршивме остварувајќи ги поставените цели и трансформирајќи го технолошкото лидерство во супериорно корисничко искуство. Го забавивме падот на приходите, ги подобривме корисничките и техничките услуги, а со тоа и перцепцијата од корисниците. Го спроведовме правното спојување и воведовме единствен “Телеком” бренд. Воведовме нови конвергирани Магента 1 услуги и имаме водечка улога во пренесување на искуството во ДТ Групацијата.

За нас, 2015 беше година на нови почетоци. Динамична и исполнета со големи предизвици, како и промени од клучна важност, не само за компанијата, вработените или корисниците, туку промени со кои оставивме белег во севкупното пазарно опкружување.

Водени од идејата да станеме поефективни и да ги подобриме резултатите, после подолги интерни подготовки, Македонски Телеком и Т-Мобиле станаа една компанија. Можеме слободно да кажеме дека спојувањето на двете компании е еден од клучните проекти кои што ја одбележаа 2015 година. За нас, станувањето на една компанија е успешно завршена приказна. Целта ни беше да ја зацврстиме позицијата на пазарот под капата на единствен и силен бренд, како и создавање на најдоброто корисничко искуство со помош на супериорни конвергирани продукти и услуги. Истовремено ја искористивме и можноста да го оптимизираме работењето преку подобрување на организацијата, што автоматски резултираше и со подобрување на финансиските резултати.

Но, зошто се одлучивме да се споиме во 2015 година? За овој чекор, интерно се подготвувавме долго време. Па така, доколку погледнеме низ годините наназад, консолидацијата не е само светски тренд, туку едноставно ние на спојувањето

гледавме како на начин за прилагодување на пазарното опкружување. Кога акционерите решија да станеме една компанија – Македонски Телеком, очекувањата од овој процес беа подобрување на резултатите и поефикасно справување со конкуренцијата која исто така се одлучи на консолидирање, преку воведување на конкурентно портфолио на интегрирани фиксни и мобилни производи и услуги.

После правното спојување коешто се случи кон средината на 2015 година, сосема логично следувааше згаснување на двата препознатливи продуктни брэнда T-Home и T-Mobile. Па така, во септември воведовме еден брэнд - Телеком, под чија капа, продолживме да го нудиме целото свое портфолио на услуги наменети за приватни и деловни корисници.

Од една страна, минатата година не само што го трансформиравме нашето портфолио, туку и ја зајакнавме нашата позиција на водечки интегриран давател на телекомуникациски услуги во земјата. Откако станавме една компанија, воведовме уникатна понуда на пазарот- Магента 1. Станува збор не само за интегриран пакет на фиксни и мобилни услуги, туку за сосема нов концепт на понуда прилагодена на динамичниот начин на живеење и корисничките потреби на целото семејство коишто брзо се менуваат. Постигнатата бројка

„ОСТАНАВМЕ ИЗБОР БРОЈ ЕДЕН И ПРЕДВОДНИЦИ НА ТРЕНДОВИТЕ ВО МАКЕДОНИЈА”



Андреас Маиерхофер
Главен извршен директор на
Македонски Телеком

од 10.000 корисници на крајот од 2015 година дефинитивно е доказ дека Магента 1 е најдоброто од Телеком во еден пакет! Остваривме амбициозна цел за кратко време, што претставува извонреден успех за компанијата благодарение на ангажманот и посветеноста на секој вработен поединечно.

Факт е дека пазарното опкружување брзо се менува, но и покрај сите промени и предизвици, задоволството на корисниците беше двигателот на нашите активности во 2015 година. Кога веќе зборуваме за задоволство на корисниците, од стратешка гледна точка 2015 беше дефинитивно година на кориснички услуги. Фокусот на корисниците, всушност беше суштинска точка во процесот на подобрување на нашиот бизнис. Токму затоа се реструктуриравме, го променивме курсот на работење и го подигнавме нивото на услугите. На огромно задоволство, паралелно со подобрување на корисничкото искуство, останавме избор број еден и предводници на трендовите во телекомуникациите не само во Македонија, туку и во европски рамки. Дефинитивно, Македонски Телеком во 2015 година, се докажа како двигател на промените во телекомуникацискиот сегмент од една страна, и како голем инвеститор на македонската економија и општество, од друга страна.

Нашата определба е да бидеме силни поддржувачи на иновациите и новата технологија и досега го потврдивме тоа со многу активности и проекти кои се подеднакво важни како за граѓаните, така и за општеството во целина. Се разбира, работиме во индустрија која што се менува буквално со брзина на светлината, така што мораме постојано да одржуваме чекор со трендовите.

За да обезбедиме висок квалитет на широкопојасните услуги, како и технолошко лидерство, направивме значителни чекори инвестирајќи во нови технологии, следејќи го на тој начин брзиот развој на податочен сообраќај. Продолживме со проширување на FTTN мрежата, а во истовреме ја надградивме, подобrivме и прошиrivме 3G и 4G мрежата, бидејќи сме цврсто определени да се пробиеме во дигиталното општество со овозможување на најдобра инфраструктура која што е целосно подготвена за креирање на технолошки решенија од иднината.

Секогаш настојувавме да бидеме онаму каде што се создава новата технологија. Нашата визија е јасна. Без оглед на сложените услови за работата, ќе останеме пионери во

примената на нови и подобрени услуги и решенија кои носат нов квалитет во поширока смисла за зборот. Истовремено ќе креираме нови технологии и оддржуваме партнерски односи со иновативни компании со цел да го унапредиме современиот живот на луѓето и бизнис заедницата.

Велат дека во свет кога сè се менува многу брзо, единствената стратегија да не успеете, е да не се превземе ризик. Затоа, ние не се плашиме од иднината. Подготвени сме за сите предизвици и сигурно ќе чекориме напред бидејќи имаме потенцијал, ресурси и пред се долгогодишно искуство и поддршката која што ја добиваме од Групацијата Дојче Телеком.

Нашето мото за 2016 година ќе биде „GO DIGITAL“. Едноставно, се што ќе правиме, ќе биде во насока на промоција на бенефитите на дигиталниот свет. Потенцијалот и бенефитите што го носи дигиталната ера се огромни. Затоа, Македонски Телеком ќе се стреми кон дигитализација без исклучок за сите, без бариери!

**„КРЕИРАМЕ НОВИ
ТЕХНОЛОГИИ, ОДДРЖУВАМЕ
ПАРТНЕРСКИ ОДНОСИ СО
ИНОВАТИВНИ КОМПАНИИ И
ЈА УНАПРЕДУВАМЕ БИЗНИС
ЗАЕДНИЦАТА”**



Жарко Луковски
Главен оперативен директор
на Македонски Телеком

ДОАЃА ЕРА НА ДИГИТАЛЕН СВЕТ!

КОМУНИЦИРАЊЕТО Е ДЕЛ ОД НАШЕТО СЕКОЈДНЕВИЕ. РАЗМЕНУВАМЕ ИНФОРМАЦИИ И ИДЕИ. ПОСТОЈАНО СПОДЕЛУВАМЕ ЧУВСТВА, ЕМОЦИИ, ИСКУСТВА, НО И ДОЖИВУВАЊА СО НАШИТЕ НАЈБЛИСКИ РОДНИНИ, ПРИЈАТЕЛИ ИЛИ БИЗНИС ПАРТНЕРИ. СВЕДОЦИ СМЕ ДЕКА СВЕТОТ ОКОЛУ НАС СЕ МЕНУВА ПОСТОЈАНО, А НИЕ ЌЕ ИМАМЕ ПОТРЕБА ДА КОМУНИЦИРАМЕ МЕЃУ СЕБЕ СЕ ПОВЕЌЕ И ПОВЕЌЕ.

БЕЗ НИКАКВИ ОГРАНИЧУВАЊА.
НЁ ОЧЕКУВААТ КРУПНИ ПРОМЕНИ ВО ИДНИНА.

СО РАЗВОЈОТ НА ТЕХНОЛОГИИТЕ, КОМУНИКАЦИЈАТА ДЕФИНИТИВНО ЌЕ БИДЕ РАЗЛИЧНА. КОМУНИКАЦИЈАТА ЌЕ ДОБИЕ НОВ ОБЛИК КОЈШТО ЌЕ ГО ПРОМЕНИ НАШИОТ ПРИВАТЕН ЖИВОТ И РАБОТА.

ДОАЃА ЕРА НА НОВ ДИГИТАЛЕН СВЕТ. ЗАТОА НИЕ ГРАДИМЕ ИНФРАСТРУКТУРА КОЈАШТО ЌЕ БИДЕ ПОДГОТВЕНА ЗА ИДНИНАТА.

ИНФРАСТРУКТУРА КОЈА ШТО НА НАШИТЕ КОРИСНИЦИ И ПАРТНЕРИ ЌЕ ИМ ОВОЗМОЖИ НЁ САМО ДИГИТАЛНИ ИНОВАТИВНИ РЕШЕНИЈА, ТУКУ МРЕЖА КОЈА ШТО ВО ИСТОВРЕМЕ ЌЕ БИДЕ СИНОНИМ ЗА СИГУРНОСТ И ДОВЕРБА, ГАРАНЦИЈА ЗА ЦВРСТИ И ТРАЈНИ ПАРТНЕРСТВА.

A man and a woman are standing outdoors, looking at a tablet together. The man, on the right, is wearing a blue and white striped shirt and a brown watch. The woman, on the left, is wearing a grey blazer. They are both smiling and looking at the tablet. The background is a blurred outdoor setting.

НАШИОТ ПРИВАТЕН
ЖИВОТ И РАБОТА СЕ
МЕНУВААТ.
КОМУНИКАЦИЈАТА ЌЕ
ДОБИЕ НОВ ОБЛИК!

ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ

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

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

Претседателот на Одборот на директори го избира Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје од редот на своите неизвршни членови.

Структурата, изборот, овластувањето и работењето на Одборот на директори се утврдени со Статутот на Македонски Телеком АД - Скопје и Деловникот за работа на Одборот на директори.

Тела формирани од страна на Одборот на директори се: Одбор за ревизија и Комитет за наградување

Членовите на Одборот за ревизија и Комитетот за наградување ги избира и ги разрешува Одборот на Директори на Македонски Телеком.

Работењето на овие тела се дефинира со деловникот за работа што ги регулира нивните надлежности, состав и активности. Овој деловник за работа го донесува Одборот на директори.

Правата и обврските за донесување на одлуки од страна на Одборот на директори, во согласност со Законот за трговски друштва се регулирани со Статутот на Македонски Телеком.

Во рамките на овластувањата определени со Законот за трговски друштва и Статутот на Македонски Телеком, Одборот на директори управува со Друштвото и се состои од 14 (четинаесет) членови, од кои од кои 12 (дванаесет) се неизвршни членови и 2 (два) се извршни членови кои ги носат називите Главен извршен директор и Главен оперативен директор. 4 (четири) од неизвршните членови се независни членови на Одборот на директори.

ДЕЛОВНИК ЗА РАБОТА НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ

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

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

Членови на Одбор на директори на Македонски Телеком АД - Скопје заклучно со 31.12.2015

Панче Кралев - Неизвршен член и Претседател
Назим Буши - Неизвршен член и Заменик Претседател
Небојша Стајковиќ - Неизвршен член
Валтер Голдениц - Неизвршен член
Атила Кесег - Неизвршен член
Михаел Франк - Неизвршен член
Сузане Кругман - Неизвршен член
Андреа Шаги - Неизвршен член
Андреас Маиерхофер - Извршен член и ГИД
Жарко Луковски - Извршен член и ГОД
Франк Полц - Независен член
Петер Жом - Независен член
Александар Стојков - Независен член
Владимир Здравев - Независен член

Членови на ОД на Македонски Телеком АД – Скопје на кои им истекол мандат/дале оставка/биле отповикани во текот на 2015 година:

1. Томас Панханс, Неизвршен член на ОД, со мандат до 15.04.2015 година,
2. Манојил Јаковлески, Независен член на ОД, со мандат заклучно со 18.05.2015 година,
3. Мелинда Модок, Неизвршен член на ОД, со мандат до 08.10.2015 година.

ОДБОР НА ДИРЕКТОРИ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

ЗАКЛУЧНО СО 31.12.2015



ПАНЧЕ КРАЛЕВ

Неизвршен член и Претседател
на ОД



НАЗИМ БУШИ

Неизвршен член и
Заменик Претседател на ОД



НЕБОЈША СТАЈКОВИЌ

Неизвршен член на ОД



ВАЛТЕР ГОЛДЕНИЦ

Неизвршен член на ОД



АТИЛА КЕСЕГ

Неизвршен член на ОД



МИХАЕЛ ФРАНК

Неизвршен член на ОД



СУЗАНЕ КРОГМАН

Неизвршен член на ОД



АНДРЕА ШАГИ

Неизвршен член на ОД



АНДРЕАС МАИЕРХОФЕР

Извршен член на ОД и ГИД



ЖАРКО ЛУКОВСКИ

Извршен член на ОД и ГОД



ФРАНК ПОЛЦ

Независен член на ОД



ПЕТЕР ЖОМ

Независен член на ОД



АЛЕКСАНДАР СТОЈКОВ

Независен член на ОД



ВЛАДИМИР ЗДРАВЕВ

Независен член на ОД

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

ОД ЛЕВО НА ДЕСНО: АНДРЕАС ЕЛСНЕР, ЛАЗАР ПОПОВСКИ, МИРОСЛАВ ЈОВАНОВИЌ, МОИРА ХОМАН, ЖАРКО ЛУКОВСКИ,
АНДРЕАС МАИЕРХОФЕР, СЛАВКО ПРОЈКОСКИ, БРАНКО СТАНЧЕВ, БОЖИДАР ПОЛДРУГАЧ



МЕНАЏМЕНТ КОЛЕГИУМ НА МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ



АНДРЕАС МАИЕРХОФЕР

Андреас Маиерхофер е носител на високи извршни позиции во телекомуникациски компании со искуство во бизнисот за безжична и фиксна телефонија и со широки познавања во многу области на телекомуникациските компании почнувајќи од воведување, преку работење па се до интегрирање на телекомуникациски компании во различни земји.

Во февруари 2014 година тој стана Главен извршен директор на Македонски Телеком и Претседател на Одборот на директори на Т-Мобиле Македонија. Од самото преземање на водечката позиција, во неговиот фокус беше спојувањето на Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија. Од јули 2015 година, а по спроведувањето на програма за трансформација, Македонски Телеком на пазарот работи како конвергиран лидер под обединетиот Т бренд. Г-дин Маиерхофер доаѓа во Македонија од позицијата на Главен извршен директор на Мобилтел, Бугарија, компанија која тој ја водел од 2009 до 2013 година. Под негово водство, Мобилтел стекна и интегрираше алтернативни фиксни оператори и се позиционираше како комплетно конвергиран телекомуникациски оператор на бугарскиот пазар. Нов идентитет, со воведување на нов бренд, беше логичен чекор за компанијата. Во таа компанија, тој бил на позиција Главен директор за маркетинг од 2007 до 2009 година. Во 2011/2012 година, бил Претседател на Надзорниот одбор на M-Networks. Од 2004 до 2007 година работел во Si.mobil Словенија, на позицијата Главен оперативен директор од 2004 до 2006 година и на позицијата Главен извршен директор од 2006 до 2007 година. Со воведувањето на нова стратегија на компанијата, вклучувајќи и стратешко партнерство со Водафон и раст во сите кориснички сегменти, тој направил пресврт во компанијата кој довел до постигнување на позитивни EBITDA и EBIT. По заминувањето од Si.mobil, имал мандат во Надзорниот одбор на Si.mobil во период од една година. Во текот на својата успешна кариера која трае над 20 години, тој бил и Директор за кориснички услуги, Раководител на сектор за билинг и наплата, обезбедувал поддршка и надзор врз гринфилд активности во странство и бил сопственик на проект и менаџер одговорен за многу проекти во различни области и земји. Покрај професионалното раководство, г-дин Маиерхофер е ангажиран во различни меѓународни деловни здруженија и е добитник на признанија и награди за Менаџер на годината во Бугарија за 2010 година, најдобар странски менаџер во Словенија во 2005 и 2006 година и плакета од Претседателот на Република Бугарија за исклучителен придонес кон развојот на бугарската економија.



ЖАРКО ЛУКОВСКИ

Г-дин Жарко Луковски е Главен оперативен директор на Македонски Телеком, со важност од 1 јули 2015 година.

Луковски ја започна својата кариера во Македонски Телеком во ноември 2006 година кога станува Претседател на Одбор на директори на Македонски Телеком. Неговиот ангажман како Претседател на највисокиот орган за донесување одлуки на Македонски Телеком, како и неговото исклучително познавање на телекомуникациската индустрија го донесоа на позицијата Главен оперативен директор во 2007 година, а 3 години подоцна, во април 2010 година, тој стана Главен извршен директор на Т-Мобиле Македонија.

Под негово раководство, беа реализирани голем број проекти кои ја променија индустријата во Македонија, а некои од нив се постојаното лидерство на пазарот во пост пејд и при пејд, потоа воведувањето на 3G, а подоцна и на 4G мрежата.

Негови успеси се воведувањето на иновативната Triple Screen услуга, FMC портфолиото, Fleet Management услугата, мобилното плаќање, потоа Cloud партнерската програма и иновативните M2M решенија како што е проектот Smart City, реализиран со јавното сообраќајно претпријатие Скопје за воведување на електронска наплата на автобуски билети.

По правното спојување на Т-Мобиле Македонија кон Македонски Телеком, г-дин Луковски има удел во воведувањето на Телеком брендот на пазарот и на уникатното портфолио –Магента 1.



СЛАВКО ПРОЈКОСКИ

Славко Пројкоски е Главен директор за финансии на Македонски Телеком. 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. Во 2007 година беше назначен на позицијата Главен директор за финансии на Македонски Телеком. Од 25 февруари 2010 година ја извршувал функцијата Главен директор за финансии на Македонски Телеком и T-Mobile Македонија, а од 8 април 2013 до јуни 2015 и функцијата Главен оперативен директор на Т-Мобиле Македонија. Пројкоски е дипломиран електроинженер и има големо искуство во телекомуникациската индустрија.



БРАНКО СТАНЧЕВ

Бранко Станчев е Главен оперативен директор за деловни корисници.

Станчев има богато искуство од над 15 години во различни области на телекомуникациите, вклучувајќи ги речиси сите комерцијални сегменти, како и областите на големопродажба, технологија, регулатива, право и усогласеност. Својата инженерска кариера ја започнал во 1997 година и работел во повеќе индустрии, по што во 2002 година влегува во полето на телекомуникациите како раководител на Секторот за телекомуникации во Агенцијата за електронски комуникации.

Во Македонски Телеком е од крајот на 2002 година на различни раководни позиции меѓу кои: Извршен директор за маркетинг услуги, цени, големопродажба и регулатива, Директор за маркетинг и комуникации и Главен директор за корпоративни прашања.

Бранко Станчев е магистер по телекомуникации и по бизнис администрација (MBA), а дипломирал електроника и телекомуникации на Електротехничкиот факултет во Скопје.

АНДРЕАС ЕЛСНЕР

Андреас Елснер е Главен оперативен директор за приватни корисници на Македонски Телеком од 1 ноември, 2015 година. Андреас доаѓа на новата позиција од Секторот за CRM и корисничко искуство каде беше на раководна позиција од ноември, 2014 година и работеше на сите активности кои се однесуваат на корисничката мапа со водечка улога во развојот и извршувањето на компанииската стратегија за конвергирани услуги.

Тој има повеќе од 14 години искуство во телекомуникациската индустрија во Австрија, Србија и Бугарија како виши менаџер за маркетинг во мали и големи телекомуникациски компании. Има изградено портфолио со забележителен успех во национално и меѓународно управување со маркетинг, управување со бренд, маркетинг комуникации, формирање на цени и развој на производи, позиционирање на производи и бренд, односи со јавноста, деловен развој и позиционирање на пазарот.

Тој има диплома по маркетинг, рекламирање и продажба од Виенскиот Универзитет за економија и деловна администрација. Исто така, има Диплома од Executive MBA студии од Виенската Академија за менаџери за продажба.



МИРОСЛАВ ЈОВАНОВИЌ

Мирослав Јовановиќ е Главен директор за ИТ на Македонски Телеком.

Г-дин Јовановиќ е експерт во делот на информатички технологии со диплома за инженер по компјутерска и информатичка технологија. Во текот на неговата професионална кариера бил ангажиран на различни позиции во Република Македонија и во Србија, главно во имплементација и воведување на големи ИКТ системи во јавниот сектор. Како директор за информатичка технологија во Министерството за финансии бил заслужен за успешната имплементација на многу проекти, меѓу кои и проектот за трезор, е-буџет и јавен долг. До назначувањето за Главен директор за ИТ на Македонски Телеком, г-дин Јовановиќ ја извршуваше функцијата Раководен директор за техника на Македонски Телеком од 2009 година.

На позицијата Главен директор за ИТ на Македонски Телеком е од 15 октомври 2011 година.



БОЖИДАР ПОЛДРУГАЧ

Божидар Полдругач е именуван за Главен директор за техника на Македонски Телеком од 1 мај, 2014 година.

Г-динот Полдругач доаѓа од позицијата Главен директор за техника и ИТ од Хрватски Телеком, со богато дваесетгодишно искуство во разни области на телекомуникациските и информатичките технологии. Кариерата во телекомуникациите ја започнал во Хрватска пошта и телекомуникации, во 1993 година. Неговите извршни позиции вклучувале одговорности за деловните и техничките аспекти на мрежите и информатичките технологии, за активности за односи со корисници, билинг и сметководство на приходи, наплата и управување со злоупотреби.

На меѓународен план, Полдругач е активно вклучен во деловните и технолошките активности на Дојче Телеком, а од март, 2012 година, тој е одговорен оперативен лидер на програмата за ИП трансформација на Дојче Телеком/ЕУ. Пред да стапи на позицијата Главен директор за техника тој беше член на Управниот одбор и Главен директор за техника и Главен директор за ИТ за Групацијата Хрватски Телеком во Хрватска, позиција која успешно ја извршуваше од март, 2007 година.

ЛАЗАР ПОПОВСКИ

Лазар Поповски е Главен директор за човечки ресурси на Македонски Телеком. Поповски е учесник на 4 Олимписки игри во дисциплината кајак-слалом. Избран е за спортист на годината во Македонија во 1999 година и добитник на наградата „13 Ноември“ на Град Скопје, награда за поединци со исклучителни достигнувања и промоција на Република Македонија. Г-дин Поповски е магистер по деловна администрација од Универзитет на Луивил, Кентаки, САД. Својата кариера ја започнал во приватниот сектор, извршувајќи високи менаџерски позиции во продажба, бизнис план и анализа, внатрешна ревизија и контрола и човечки ресурси во повеќе реномирани компании.

Во Македонски Телеком доаѓа во 2013 година од позицијата директор на Агенцијата за млади и спорт каде придонесе за остварување на националниот интерес низ развој на спортот како општо препознатлива вредност преку која, покрај останатите придобивки, се претставува и афирмира Република Македонија во меѓународни рамки и се јакне националната свест, вклучително во сферата на капиталните инвестиции поврзани со спортската инфраструктура и младинските политики.



МОИРА ХОМАН

Моира Хоман е на позицијата Раководен директор за човечки ресурси на Македонски Телеком од 1 април 2013 година.

Својата досегашна кариера г-ѓа Хоман целосно ја посветила на работата во областа на човечки ресурси. Родена е во Пула, во Хрватска, по вокација е дипломиран психолог, а своето образование, освен во Хрватска, го стекнува и во Велика Британија.

На позицијата доаѓа со искуство од повеќегодишната работа во полето на човечки ресурси во различни индустрии - од банкарство, хотелиерство до телекомуникации.

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

ПАЗАРНО ОПКРУЖУВАЊЕ

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

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

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

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

Со неговиот престанок, имотот и обврските на Т-Мобиле Македонија се пренесоа на Македонски Телеком по пат на универзален пренос на целиот имот и обврски.

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

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

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

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

Во 2015 година, приходите од мобилни говорни услуги учествуваа со 36,3% во вкупните приходи, а 19,2% од вкупните приходи на МКТ беа генерирани од фиксните говорни услуги. Услугите за Интернет и податочни услуги од фиксна телефонија учествуваа со 14,6%, а приходите од неговорни услуги учествуваат со 10,9% во вкупните приходи. Приходите од IPTV учествуваа со 4,9% во вкупните приходи.

Приходите од фиксни говорни услуги сè уште бележат тренд на намалување, главно како резултат на намалениот број на корисници на фиксна телефонија и намалувањето на појдовниот сообраќај. Приходите од IPTV пораснаа главно поради растот на базата на претплатници на IPTV. Намалувањето на приходите од мобилни говорни услуги е придвижено од пониските приходи од малопродажни говорни услуги бидејќи поголемиот број на појдовни минути не може да компензира за пониските претплати како резултат на новите промоции и понуди што се одраз на силната конкуренција, како и пониските приходи од дојдовни говорни услуги како резултат на помалиот број на минути од меѓународен сообраќај во мобилна мрежа.

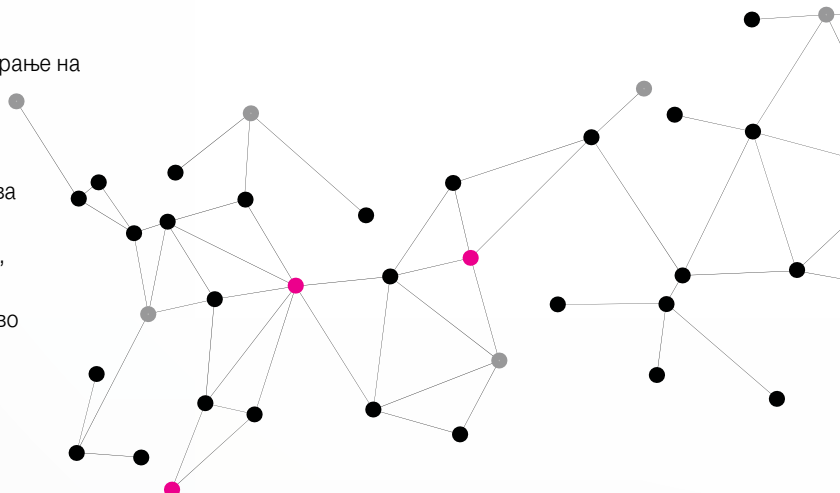
На крајот на 2015 година, МКТ имаше 226.501 говорни пристапни фиксни линии во споредба со 242.789 на крајот на 2014 година. Бројот на вкупен DSL пристап се зголеми на 195.014 на крајот од 2015 година, во споредба со 190.451 на крајот на 2014 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2015 година достигна 103.422 корисници (вклучително 3 Play, само IPTV и 2 MAX), што значи зголемување од 5% во однос на крајот на 2014 година. Бројот на FTTH корисници достигна 33.103 корисници на крајот на 2015 година.

МКТ имаше 1.229.655 на крајот од 2015 година, во споредба со 1.197.242 на крајот од 2014 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е 103,7%, што покажува тренд на поседување на повеќе SIM картички од страна на едно лице. Како резултат на заситеноста на пазарот, МКТ става посебен фокус на задржувањето на корисниците со цел да го заштити уделот на пазарот.

Македонскиот пазар на мобилна телефонија беше окарактеризиран со високо конкурентни кампањи и понуди во 2015 година. Како резултат на зголемената конкурентност и со цел да се спречи одлевање на корисници и да се поттикне користењето на услугите, МКТ воведо различни кампањи, тарифни модели и дополнителни услуги што се посебно дизајнирани со цел да им се излезе пресрет на потребите на претплатниците, со фокус на вредноста наместо на цената. Овие понуди се наменети за различни кориснички сегменти. Во 2015 година, МКТ воведо неколку производи по кои МКТ се разликува на пазарот на мобилна телефонија и кои обезбедуваат дополнителна вредност за корисниците. Со воспоставувањето на единствен Телеком бренд се најави воведувањето на нов концепт на производи, што е целосно усогласено со глобалната стратегија на Групацијата Дојче Телеком како телекомуникациски лидер во Европа. МАГЕНТА производите, како стратегија на ДТ, ја обележаа 2015 година како година на холистички пристап во однос на домаќинствата, во рамките на кој се нудат интегрирани производи и услуги за цели на максимално зголемување на базата на домаќинства, обезбедување на приходи и носење на профитабилност.

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

Македонскиот пазар на мобилни услуги, под влијание на глобалните трендови, се придвижува кон многу поширок и поинтерактивен пазар на комуникации, којшто опфаќа говорни услуги, мобилен интернет и 3G/4G streaming услуги. Со цел да се осигури конкурентност на пазарот, се планира понатамошно распоредување на технологијата за мобилни широкопојасни услуги, подобрување на управувањето со корисниците и процесите на наплата и вложување во дополнителни услуги.



ПОДОЛУ СЕ ПРИКАЖАНИ РАСПОЛОЖЛИВИТЕ ПОДАТОЦИ ЗА НАДОМЕСТОЦИТЕ ЗА ЧЛЕНОВИТЕ НА ОДБОРОТ НА ДИРЕКТОРИ НА МКТ СО АКТИВНИ МАНДАТИ НА 31 ДЕКЕМВРИ 2015 ГОДИНА*, А СЕ ОДНЕСУВААТ НА ПРИМЕНЛИВИОТ ПЕРИОД ВО 2015 ГОДИНА:

а) Податоци за примања во други друштва доколку членот е член на органи на управување во други друштва (плата, надоместоци на плата, надоместок за членство, бонус, осигурување и други права)

Име и презиме (применлив период)	Компанија каде е член на орган на управување	Плата	Надоместок на плата	Надоместок за членство	Бонус	Осигурувања	Други права
Михаел Франк	Црногорски Телеком АД	0	0	0	0	0	Нема
Валтер Голдениц	Дојче Телеком Пан-Нет Унгарија Кфт	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Атила Кесег	Иммр Гмбх, Германија (член на Советодавен Одбор)	0	0	0	0	0	Нема
	Паннет, Германија (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
Сузане Кругман	Црногорски Телеком АД Подгорица (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
	Т-Мобиле Чешка (член на Надзорен одбор)	0	0	0	0	0	Нема
Небојша Стајковиќ (15 април 2015 – 30 јуни 2015)	Т-Мобиле Македонија АД Скопје	0	0	МКД 157.067	0	0	Нема
Андреас Маиерхофер (1 јануари 2015 - 30 јуни 2015)	Т-Мобиле Македонија АД Скопје	0	0	МКД 744.000	0	0	Нема

б) Податоци за вработување доколку членот има засновано работен однос кај друг работодавач (назив на работодавач, дејност, висина на плата, надоместоци на плата, бонус, осигурување и други права).

Име и презиме (применлив период)	Назив на работодавач	Дејност на работодавач	Висина на плата	Надоместоци на плата	Бонус	Осигурувања	Други права
Франк Полц	T-Системс Унгарија Лтд	Сервис провајдер за ИКТ решенија Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Михаел Франк	Маѓар Телеком АД	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Петер Жом	Дојче Телеком АД	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Андреа Шаги	Маѓар Телеком АД	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Валтер Голдениц	Маѓар Телеком АД	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Атила Кесег	Дојче Телеком АД	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Сузане Крогман	Дојче Телеком АД, Бон	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Александар Стојков (1јануари 2015 – 31 декември 2015)	Правен Факултет „Јустинијан Први“ Скопје	Високо Образование	МКД 738.762 (нето)	МКД 845.840 (нето)	Нема	Нема	Нема
Панче Кралев (15 април 2015 – 30 јуни 2015)	Влада на Република Македонија	-	МКД 152.500 (нето)	Нема	Нема	Нема	Нема
Назим Буши (1 јануари 2015 – 31 декември 2015)	АПВ Мотиви Скопје	Агенција за привремени вработувања	МКД 288.000	Нема	Нема	Нема	Нема
Небојша Стајковиќ (15 април 2015 – 31 декември 2015)	Министерство за внатрешни - работи на Р. Македонија	-	МКД 371.183	МКД 28.401	Нема	Нема	Нема
Владимир Здравев (8 октомври 2015 – 31 декември 2015)	Солун и Иван ДООЕЛ	Туризам и угостителство	МКД 329.698	МКД 8.770	Нема	Нема	Нема

*овие податоци се презентираат во обем, форма и содржина добиени од односниот член на Одборот на директори и МКТ нема извршено каква било проверка на точноста или целосноста на таквите податоци.

Дополнително, надоместоците за клучното раководство на Друштвото, вклучувајќи ги и поврзаните даноци и придонеси, се прикажани подолу:

Во илјади денари	2015
Краткорочни користи за вработените (вклучувајќи ги поврзаните даноци)	129.180
Законски придонеси за краткорочните користи за вработените	17.297
Долгорочни програми за мотивирање	18.359
Вкупно	164.836

Надоместокот на членовите на Одборот на директори на Друштвото во износ од 10.629 илјади денари е вклучен во Краткорочните користи за вработените.

Дополнителни информации за финансиското работење на МКТ, оперативните и сметководствените политики, како и други релевантни обелоденувања се дадени во Финансиските извештаи на МКТ за годината којашто завршува на 31 декември 2015 година.

РЕГУЛАТИВА И ФОРМИРАЊЕ НА ЦЕНИ

Македонскиот закон којшто ги регулира електронските комуникации (Закон за електронски комуникации – ЗЕК) беше донесен на 5 март 2005 година. На тој начин, по пат на одредени преодни одредби, регулативите за телекомуникациите на земјата беа усогласени со регулативната рамка на Европската унија (ЕУ). Исто така, законот утврдува голем број на строги обврски за постојните оператори. Во декември 2013 година беше отворена јавна расправа за новиот нацрт ЗЕК со цел ЗЕК да се усогласи со Рамковните директиви на ЕУ од 2009 година. Новиот закон беше донесен во март 2014 година како примарно законодавство и правилниците како секундарно законодавство.

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

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

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

На 29 јуни 2011 година, МКТ беше назначена за давател на Универзална услуга („УУ“) за фиксни телефонски услуги, јавни телефонски говорници и еднаков пристап за крајни корисници со хендикеп за период од пет години почнувајќи од 1 јануари 2012 година. Во 2013 година беше формиран фонд за универзална

услуга, во кој учествуваат сите телекомуникациски оператори во Македонија со годишен обрт од над 100 илјади евра.

На 25 декември 2015 година, МКТ доби Решение од Агенцијата за утврдување на нето трошоци за обезбедување на универзална услуга за 2014 година.

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

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

РЕГУЛИРАЊЕ НА БИЗНИСОТ НА ФИКСНА ТЕЛЕФОНИЈА

МКТ е оператор со значителна пазарна моќ („ЗПМ“) на пазарот на фиксни говорни телефонски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап до мрежите за пренос на податоци и изнајмени линии. МКТ, како оператор со ЗПМ, има обврска да им обезбеди на своите претплатници пристап до јавните телефонски услуги на кој било оператор со кој има воспоставено интерконекција врз основа на официјално потпишан договор за интерконекција.

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

Според новата подзаконска регулатива, МКТ има обврска да ги објавува референтните понуди за големопродажните производи за интерконекција, разврзан пристап на локална јамка („ULL“), локален битстрим пристап („BSA“), референтна понуда за пристап („RAO“) за водови и неискористени оптички влакна (dark fibre) и големопродажни терминирански сегменти на изнајмени линии. Првичната регулатива за Оптика до „x“ („FTTx“) беше воведена во вториот квартал од 2011 година со што од страна на Агенцијата беше наложена обврска за МКТ за Референтна понуда за пристап („RAO“) за водови и неискористени оптички влакна (dark fibre). Од 1 април 2015 година, МКТ воведо VULA услуга и услуги за битстрим пристап како дел од неговата референтна понуда за големопродажба.

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

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

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

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

РЕГУЛИРАНИ МАЛОПРОДАЖНИ ЦЕНИ

Во согласност со обврските од член 91 од ЗЕК (регулирање на малопродажни цени), проследени со измените од ноември 2014 година на Препораката за регулирање на малопродажните цени, Агенцијата го утврди начинот и постапката за регулирање на малопродажните цени за фиксните говорни телефонски мрежи и услуги на операторот со значителна пазарна моќ на релевантните малопродажни пазари. МКТ е оператор со ЗПМ на релевантниот малопродажен пазар 1 - Пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација и пазар 2 - јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација.

Цените за малопродажните производи што се нудат на овие два пазари се предмет на регулирање од страна на Агенцијата. Ex-ante регулација на малопродажните цени значи дека Агенцијата треба да го одобри секое воведување на цена, промена на цена на секој производ или промоција пред тие да бидат пуштени во малопродажба. Ex-ante регулацијата се базира на методологијата за утврдување на постоењето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze).

РЕГУЛИРАНИ ГОЛЕМОПРОДАЖНИ ЦЕНИ

МКТ има обврска за цени базирани на трошоци за регулирани големопродажни услуги, со користење на LRIC. Резултатите од Bottom - up LRIC моделот на трошоци се имплементираа на 1 април 2011 година.

Од 1 ноември 2011 година, МКТ престана да нуди PSTN и ISDN услуги за своите корисници, како и за своите големопродажни партнери, додека сите нови услуги се базирани на технологија на Интернет протокол („IP“). Во согласност со PSTN миграцијата на мрежата на МКТ, Агенцијата одобри предлог измени за WLR Референтната понуда и BSA Понудата на МКТ со примена почнувајќи од 1 јануари 2012 година. Референтната понуда за интерконекција (MATERIO) беше изменета на иницијатива на МКТ од 1 мај 2012 година, и од страна на Агенцијата беа одобрени 25% пониски фиксни терминални стапки (за започнување, завршување и транзит). IP MATERIO (Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол на МКТ) беше поднесена за одобрување до Агенцијата во октомври 2013 година на иницијатива на МКТ, во согласност со заклучоците од анализите на пазарот за доставување на измените на MATERIO со опис и услови за IP интерконекција. Агенцијата ја одобри IP MATERIO (Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол) на 27 декември 2013 година, а измените важат од 1 јануари 2014 година.

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

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

Финалниот документ за анализа на пазарот за широкопојасни услуги (Пазар 8) беше објавен на 1 август 2014 година. За прв пат Агенцијата наметна

регулирање на пристапот до широкопојасни услуги преку оптичка пристапна мрежа. Сите постојни обврски за бакарната мрежа остануваат непроменети.

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

На 30 декември 2014 година, Агенцијата донесе Решение за определување на МКТ за оператор со ЗПМ на Пазар 8 – Пристап до широкопојасни услуги базирани на бакарни парици и широкопојасни услуги кои се целосно или делумно базирани на оптика, вклучувајќи ги и следниве услуги:

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

Третата анализа на пазарите 9 и 10 - Пренос и терминирански сегменти на изнајмени линии (LL) и пазар 7 - Физички пристап до мрежна инфраструктура беше завршена во ноември 2014 година. Како резултат на анализата, на пазарите 9 и 10 сегментите за пренос на изнајмени линии беа дерегулирани, а на пазар 7 беа вклучени регулативи за производи на МКТ базирани на оптика. На 30 декември 2014 година, Агенцијата донесе Решение за определување на МКТ за оператор со ЗПМ на пазар 9 – Терминирански сегменти на изнајмени линии во географската област на Република Македонија. Финалниот документ за втората анализа на релевантниот малопродажен пазар 1 - Пристап до јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници за сите видови на мрежи независно од технологијата беше објавен на 7 октомври 2014 година. Агенцијата ги регулираше производите на МКТ базирани на оптика со тестови за истиснување на конкуренцијата со маржи коишто веќе се имплементирани за регулирање на производите базирани на бакар. Решението за назначување на МКТ за оператор со ЗПМ на Пазар 1 беше донесено на 30 декември 2014 година..

РЕГУЛИРАЊЕ НА БИЗНИСОТ НА МОБИЛНА ТЕЛЕФОНИЈА

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

- Обврска да им се овозможи пристап на баратели како Единствено виртуелни оператори (Full MVNO) на големопродажна основа
- Обврска да им се овозможи пристап на баратели како виртуелни оператори (препродажба) (препродажба) на големопродажна основа
- Обврска да го понуди спектарот за продажба

- Обврска да ги понуди редундантните локации за продажба
- Обврска да ги нуди сегашните „Boom TV пакети“ на ОНЕ на основа на препродажба

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

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

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

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

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

Отпука, спектарот на радиофреквенции за јавни мобилни комуникации во 800 MHz, 900 MHz и 1800 MHz опсезите е целосно доделен на двата мобилни оператори. Има преостанат достапен спектар на радиофреквенции во 2100 MHz опсегот, а опсегот 2600 MHz воопшто не е доделен за јавни мобилни услуги.

Услугите за малопродажба што ги обезбедуваат операторите на мобилната мрежа во Македонија во моментот не подлежат на регулирање на цените.

Од 2007 година, ТММК и ОНЕ се назначени за оператори со ЗПМ на големопродажниот пазар на услуги за завршување на говорни повици во мобилните комуникациски мрежи, со што им беа наложени одредени обврски, како што се: интерконекција и пристап, отсуство на дискриминација во однос

на интерконекција и пристап, посебно сметководство и контрола на цени и сметководство на трошоци.

Првата референтна понуда за интерконекција на ТММК беше одобрена од страна на Агенцијата во јули 2008 година. Врз основа на вториот круг анализи на големопродажните услуги за завршување на повици во јавните мобилни комуникациски мрежи, на 30 јули 2010 година, ТММК доби Одлука за измена на референтната понуда за интерконекција со која мобилната терминална такса („MTR“) беше дефинирана со постепено намалување во рамките на транзициски период (glide path) од четири години (до 2013 година). Во септември 2011 година, цената за националната MTR беше намалена на 3,1 денари/мин. и беше планирано да продолжи да се намалува за 0,1 денар/мин. секоја година до 2,9 денари/мин. до септември 2013 година. Истовремено, Агенцијата ги регулираше MTR за ОНЕ и ВИП (ВИП беше назначен за оператор со ЗПМ на овој пазар во рамките на вториот круг анализи) со постепено намалување во рамките на транзициски период од четири години. Во мај 2012 година, Агенцијата ја ревидираше пресметката на MTR на сите три мобилни оператори и наложи нов транзициски период. Од 1 јуни 2012 година до 31 август 2013 година, MTR на ТММК беа утврдени на 3,0 денари/мин., додека MTR на ОНЕ и ВИП оператор беа утврдени на 4,0 денари/мин. Симетрија на MTR на 1,2 денари/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ беа применети на 1 ноември 2013 година (врз основа на новата Одлука на Агенцијата донесена во август 2013 година), а дополнително намалување на 0,9 денари/минута пресметано со користење на Bottom-up pure LRIC беше применето на 1 септември 2014 година.

По првата анализа на големопродажниот пазар на услуги за СМС терминирање во 2011 година, сите три мобилни оператори добија статус на оператори со ЗПМ. Во 2013 година Агенцијата спроведе втора рунда анализи на овој пазар и наметна нови регулирани цени – симетрични за сите 3 оператори и 75% пониски од претходните. Цените стапија на сила на 1 јануари 2014 година.

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

РЕГУЛАТИВА ЗА АУДИОВИЗУЕЛНИ МЕДИУМСКИ УСЛУГИ

Во мај 2013 година македонското Собрание донесе Закон за филмска дејност, што беше изменет и дополнет во јануари 2014 година, кој предвидува обврски за плаќање на годишен надомест од страна на сите кабелски оператори (реемитување) и оператори кои обезбедуваат интернет услуги. Надоместоците се дефинирани како што следува:

- 1% од приходот на кабелските оператори кои обезбедуваат услуги за емитување на ТВ програма

- 1% од приходот на субјектите кои обезбедуваат интернет услуги
- 2% од приходот на правните лица кои работат со дистрибуција, изнајмување и продажба на филмови

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

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

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

Дополнителни обврски предвидени со законот кои влијаат на МКТ се:

- Доколку програмата е титлувана на јазик различен од јазикот на кој оригинално е произведена, таа мора да биде титлувана на македонски јазик односно на јазикот на заедницата што не е во мнозинство, но кој се зборува од најмалку 20% од населението во Република Македонија, освен телешопингот и рекламите.
- На Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги треба да и се плати годишен надомест за надзорот кој го врши Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги во износ од 0,5% од вкупните приходи заработени од реемитување и 0,5% од вкупните приходи заработени од дејност на барање.
- Локалните програмски сервиси можат да се емитуваат во рамките на нивната услужна област, а јавните радиодифузни сервиси кои се финансираат од радиодифузната такса треба да се емитуваат и да бидат бесплатни.
- МКТ е должен во претплатничките договори да ја наведе листата на програмските сервиси кои во моментот ги реемитува во својот програмски пакет.
- Излезниот сигнал на интерниот телевизиски канал, односно сигналот на тој канал треба да се снима целосно и без прекин, а снимките да се чуваат најмалку 30 дена по емитувањето.
- МКТ е должен да го чува каталогот и содржината на аудиовизуелната медиумска услуга на барање најмалку 30 дена од датумот кога станале достапни на корисниците.
- Обврска за промовирање на европски аудиовизуелни дела.
- МКТ е должен својот излезен сигнал континуирано да го испорачува до локацијата за прибирање на сигнали за цели на мониторинг.

МАКЕДОНИЈА И ЕВРОПСКАТА УНИЈА

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

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

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

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

Според Извештајот за напредокот објавен во ноември 2015 година, постои добро ниво на подготовка на полето на информатичкото општество и медиумите. Во изминатата година, беше остварен одреден напредок. Во годината што следува, државата треба особено да се фокусира на следното:

- обезбедување на соодветна имплементација на новоусвоеното законодавство за електронски комуникации и аудиовизуелни медиумски услуги;
- Зајакнување на независноста и капацитетот на регулаторот на аудиовизуелните медиуми и јавниот радиодифузен сервис.

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

КОНКУРЕНЦИЈА

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

Цела 2015 година ја обележаа значителни промени на пазарот и движења за консолидација на пазарот.

На 2 октомври 2015 година, Вип Оператор, подружница на Групацијата Телеком Австрија, се спои со ОНЕ, подружница на Телеком Словеније. Двата оператора работеа во Република Македонија. Групацијата Телеком Австрија поседува 55% и има единствена контрола врз новосоздадениот субјект ONE.Vip, а Телеком Словеније поседува 45%. Покрај тоа, акционерскиот договор вклучува и опции за излез на Групацијата Телеком Словеније во рок од три години од завршувањето на спојувањето.

Претходно, во првата половина од 2015 година, Групацијата Телеком Австрија откупи 100% од осум кабелски оператори во Македонија преку својата подружница Blizoo, којашто стана дел од Телеком Австрија во јули 2014 година.

Четвртиот мобилен виртуелен оператор (MVNO) Албафон престана да работи во јуни 2015 година.

Со регулаторите на Македонија, Србија, Црна Гора и Босна и Херцеговина беа договорени пониски цени во роаминг. Новите, пониски цени за роаминг се применуваат од страна на сите три мобилни оператори од јули 2015 година.

Телеком Словенија нуди различни услуги под бренд името ОНЕ: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија.

Основните надоместоци на постпејд мобилните понуди на ОНЕ беа поставени на многу агресивно ниско ниво се до ноември 2015 година кога воведоа ново портфолио и ги отстранија понудите коишто беа многу агресивни од аспект на цени. Во припејд тие продолжија да ја нудат нивната најевтина понуда на пазарот под брендот Цабест. Во 2015 година, уделот на пазарот на ОНЕ беше стабилен, 25,71% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2015 година, Агенција за електронски комуникации).

Во сегментот на фиксната телефонија, ОНЕВип нуди triple play пакети со ниска цена (фиксни говорни услуги /интернет/ТВ). Сепак, базата на корисници во сите услуги од фиксната телефонија покажува намалување во 2015 година (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2015 година, Агенција за електронски комуникации).

Мобилниот оператор ВИП влезе на пазарот на фиксна телефонија со преземањето на кабелскиот ТВ оператор Blizoo во јули 2014 година. Понатаму, тој презеде осум регионални кабелски ТВ оператори во 2015 година. Во периодот по преземањето не беа направени промени на полето на стратегијата или маркетингот. Регионалните оператори продолжија да работат под своите претходни брендови до крајот на 2015 година.

Во сегментот на мобилната телефонија ВИП продолжи да го зголемува коефициентот на договори, којшто достигна 54,2% во третиот квартал од 2015 година (извор: Извештај на ВИП за третиот квартал од 2015 година). Политиката на формирање на цени остана стабилна во текот на целата 2015 година, со зголемување интернет сообраќај за време на кампањите. Во вториот квартал од 2014 година тие го одржаа уделот на пазарот на стабилно ниво односно 27,38% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2015 година, Агенција за електронски комуникации).

ВИП воведо конвергирани фиксни и мобилни услуги на почетокот на 2015 година, коишто се состојат од мобилни услуги на ВИП и фиксни услуги на Blizoo .

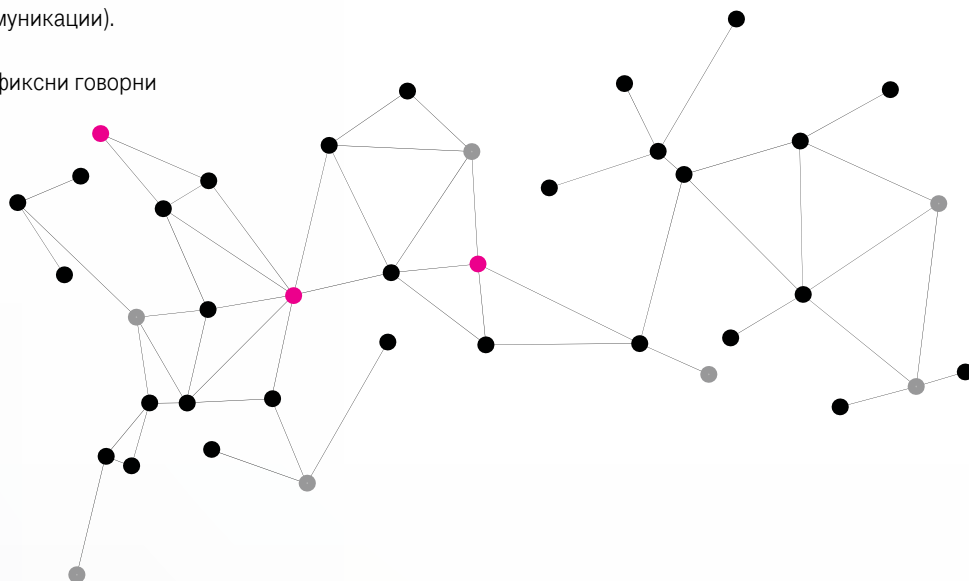
Два мобилни оператори имаат 4G/LTE производи во нивните понуди.

Кабелските оператори исто така имаат значајна улога на телекомуникацискиот пазар и, како даватели на кабелска телевизија како нивна главна услуга, тие се добро етаблирани на македонскиот пазар. Повеќето од нив нудат услуги за широкопојасен интернет и фиксни говорни услуги. Телекабел и Blizoo (дел од ВИП од август 2014 година и зголемени со 8 регионални оператори стекнати во 2015 година) се најголеми даватели на кабелски ТВ услуги во групата од над 70 активни кабелски оператори. Blizoo нуди услуги на хибридно-коаксијална мрежа („HFC“) – оптика до домот со многу висока брзина на пренос на податоци за интернет услуги и дигитална телевизија.

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

Трендот на пренесување на броевите (NP) продолжи да се зголемува во 2015 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на вториот квартал на 2015 година имаше вкупно 161.759 мобилни пренесени броеви и 158.346 фиксни пренесени броеви (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2015 година, Агенција за електронски комуникации).

На 31 декември 2015 година, МКТ имаше удел на малопродажниот пазар на фиксни говорни услуги од 61,5%, удел на малопродажниот пазар на фиксен широкопојасен интернет од 43% и удел на пазарот на ТВ услуги од 24% (извор: внатрешни најдобри проценки). Во вториот квартал од 2015 година, уделот на пазарот на МКТ изнесуваше 46,9% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2015 година, Агенција за електронски комуникации). Агенцијата за електронски комуникации го користи методот за пресметка на удел на пазарот врз основа на вкупниот број на активни SIM картички коишто биле користени во претходните три месеци.





ПОВРЗУВАМЕ ИЛЈАДНИЦИ ДОМОВИ СО ТЕХНОЛОГИЈА НА ИДНИНАТА

НАШИ ДОСТИГНУВАЊА ВО 2015 ГОДИНА

ЛИДЕР НА ПАЗАР НА
ФИКСНИ ГОВОРНИ УСЛУГИ

225 ИЛЈАДИ КОРИСНИЦИ НА
ФИКСНИ ГОВОРНИ УСЛУГИ

190 ИЛЈАДИ **ADSL**
КОРИСНИЦИ

33.103 FTTH
КОРИСНИЦИ

ЗГОЛЕМУВАЊЕ ОД **5,3**
ОТСТО ИЛИ **103,4** ИЛЈАДИ
MAXTV КОРИСНИЦИ

121.000 ПОМИНАТИ ДОМОВИ
ИЛИ **21%** ПОКРИЕНОСТ НА
ДОМАЌИНСТВАТА СО **FTTH**

24,3 ОТСТО ОД
ВКУПНИОТ ТВ ПАЗАР

10.000 МАГЕНТА
КОРИСНИЦИ

ИНТЕЛЕГЕНТЕН
ТРАНСПОРТ

1.230 ИЛЈАДИ
ПРЕТПЛАТНИЦИ НА МОБИЛНА
ТЕЛЕФОНИЈА - ЗГОЛЕМУВАЊЕ
ЗА **2,7** ОТСТО

45% ПОКРИЕНОСТ НА
ТЕРИТОРИЈАТА И **70%**
ПОКРИЕНОСТ НА
НАСЕЛЕНИЕТО СО **LTE**

ТЕХНОЛОШКО
ЛИДЕРСТВО СО
НАЈБРЗАТА LTE
МРЕЖА

МАКСИМАЛЕН
ДОСТИГНАТ ПРОТОК
ОД **220** МБИТ/С

ЕДНА КОМПАНИЈА

Во 2015 година презедовме големи иницијативи и трасиравме нов пат по којшто тргнавме напред со сигурни чекори. Гдината која што измина, во прв план го стави припојувањето на Т-Мобиле со Македонски Телеком. Овој чекор се реализираше после долги години на интерни планирања и подготовки. Собранието на акционери на состанокот одржан на 17 јуни ја прифати Спогодбата за соединување. Па така, Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија и на 1 јули официјално станаа една компанија. Вработените, вклучително целокупниот имот и обврски ги презема Македонски Телеком. Главен извршен директор на Македонски Телеком е г-динот Андерас Маиерхофер, а г-динот Жарко Луковски е избран за Главен оперативен директор на Македонски Телеком. Зошто се одлучивме да се споиме токму во 2015?

Доколку погледнеме низ годините наназад, консолидацијата не е само светски тренд, туку ние на спојувањето едноставно гледавме како на начин да се прилагодиме на пазарното опкружување. Затоа, кога станавме една компанија – Македонски Телеком, нашата целта е подобрување на резултатите и поефикасно справување со конкуренцијата којашто исто така се одлучи на консолидирање, преку воведување на конкурентно портфолио на интегрирани фиксни и мобилни производи и услуги. Интерно овој процес го направивме да бидеме поефективни и поедноставни во процесите на работењето и одлучувањето, да ги оптимизираме оперативните трошоци за подобро позиционирање на пазарот. Сето ова го направивме за да им се посветиме целосно на корисниците, од една страна преку нудење на иновативни конвергирани услуги преку најновите технологии, а од друга страна преку подобрување на корисничкото искуство.

Компанијата, која е технолошки лидери во регионот целосно ќе се фокусира кон задоволството на корисникот, со понуда на конкурентни интегрирани фиксни и мобилни услуги, што се очекува да доведе до уште подобро позиционирање на пазарот.

Сега, како една компанија ќе се стремиме што повеќе да го искористиме потенцијалот на тие технологии, да креираме конвергирани услуги, кои ќе бидат за целото семејство и ќе ги покријат сите комуникациски потреби: интернет, мобилна, фиксна, телевизија. Најдобрата мрежа ќе овозможи огромен проток на податоци во реално време а како една компанија ќе им го овозможиме тоа на корисниците од едно место. Се очекува процесот на присоединување да ја зајакне позицијата на Македонски Телеком како водечки интегриран давател на телекомуникациски услуги во земјата. Тоа исто така ќе обезбеди европска перспектива за напредок на земјата бидејќи тоа позитивно ќе влијае и на севкупните економски движења и на деловното опкружување преку инвестиции во нови технологии и најнови услуги. Македонски Телеком ќе продолжи да биде двигател на промените во телекомуникацискиот сегмент и голем инвеститор и поддржувач на македонската економија и општество.



НОВ ТЕЛЕКОМ БРЕНД

Следствено на овој чекор, во септември ги згаснавме T-Home и T-Mobile, двата препознатливи продуктни брэнда и на пазарот воведовме само еден брэнд - Телеком. Воспоставувањето на еден брэнд имаше за цел поедноставување на интерните процеси, во насока на зголемување на задоволството на корисникот, како клучен фокус на Македонски Телеком.

Новиот Телеком брэнд го промовираше главниот извршен директор на Македонски Телеком, г-динот Андреас Маиерхофер на средба со македонските новинари во Берлин на 3 септември. Маиерхофер на оваа средба најави дека под Телеком брэндот ќе се нудат сите комуникациски услуги за потребите на семејството, за дома и во движење: мобилни и фиксни, интегрирани услуги, решенија за деловни корисници, како и Cloud решенија. Воспоставувањето на еден Телеком брэнд и воведувањето на новиот продуктен концепт, целосно е во согласност со глобалната стратегија на Дојче Телеком Групацјата како телекомуникациски лидер во Европа.

„МАКЕДОНИЈА СТАНА
ДЕЛ ОД МАГЕНТА 1
СЕМЕЈСТВОТО НА ДТ”



MAGENTA 1-НАЈДОБРОТО ОД ТЕЛЕКОМ ВО ЕДЕН ПАКЕТ

По промоцијата на брендот Телеком, во октомври го воведовме новото продуктно протфолио Magenta 1, коешто покрива спектар на телекомуникациски услуги согласно специфичните потреби на еден современ корисник. Како новина на пазарот, Magenta 1 е едноставен и комфорен концепт на понуда кој се прилагодува на специфичните потреби на корисникот и му нуди незаборавно корисничко искуство. Со овој пакет корисникот добива сè што му е потребно на едноставен, паметен и персонализиран начин, преку кој било уред, на кое било место, без разлика дали се наоѓа дома или во движење. Основните карактеристики на новото интегрирано продуктно портфолио се: флексибилност, атрактивност, креирано по мерка на корисникот кој може лесно да го разбере и како такво, претставува одлична понуда за семејството. Во овој пакет, секој член на семејството може да ја најде својата идеална комбинација на услуги, притоа да биде поврзан и кога е дома и кога е во движење.



НЕЗАБОРАВЕН МУЗИЧКИ СПЕКТАКЛ

Прослава за воведување на Телеком брендот

Воведувањето на Телеком брендот на телекомуникацискиот пазар беше повод Македонски Телеком да подготви незаборавен музички спектакл. Овој настан долго се памети и прераскажува како единствена и уникатна забава, наменета буквално за сите граѓани на Република Македонија.

На 19 септември, на едно место во центарот на Скопје, се собраа звучни и докажани музички имиња. Македонската музичка звезда звезда Каролина, хрватската поп дива Северина и светски познатиот продуцент и ди-џеј DJ Дејвид Моралес се погрижија за целовечерна забава на која присуствуваа над 60.000 граѓани.

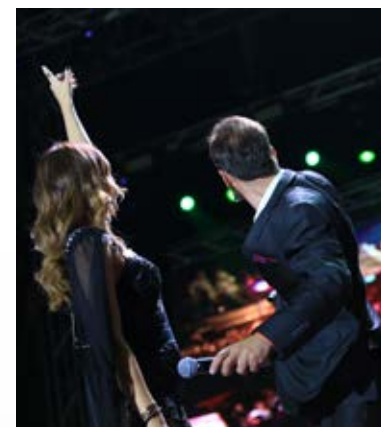
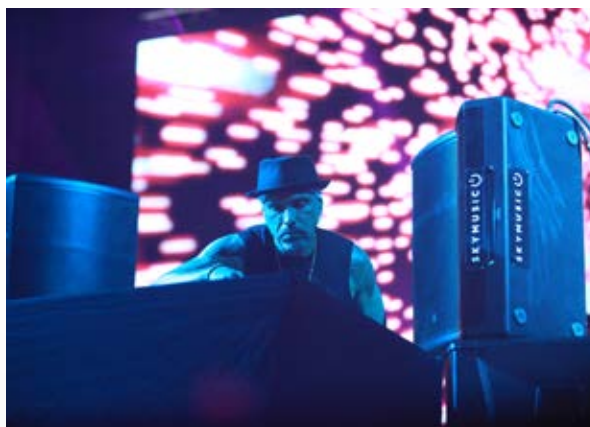
Целовечерниот концерт под отворено небо беше настан за паметење, прекрасна забава и дружење за сите посетители. Концертот дефинитивно беше повеќе од успешен, а атмосферата величествена и незаборавна, каква што впрочем може да вети и реализира само компанија од рангот како што е Македонски Телеком.

Покрај музичкиот спектакл за возрасните, компанијата организираше и дневни активности за најмалите, со програма која опфаќаше многу игри и забава со звуците од најголемите детски хитови.





**„ЗАБАВА НА КОЈА
ПРИСУСТВУВАА
НАД 60.000
ГРАЃАНИ”**



МАРКЕТИНГ



**ВРВНИ УСЛУГИ
ЗА СУПЕРИОРНО
КОРИСНИЧКО ИСКУСТВО!**



**ВИКЕНД, ОДМОР, СЕМЕЈНА ПРОСЛАВА.
СПОДЕЛУВАЈТЕ СЕМЕЈНИ ФОТОГРАФИИ СО
LOOP ВО СЕКОЕ ВРЕМЕ, ОД БИЛО КОЕ МЕСТО!**

Телеком беше воведен како единствен бренд по правното спојување на двете друштва МКТ и ТММК во еден субјект. Под брендот Телеком, МКТ го нудеше своето целокупно портфолио на услуги. Воспоставувањето на единствен Телеком бренд го најавува воведувањето на нов концепт и пристап во однос на производите, односно фиксна и мобилна конвергенција.

МКТ се фокусираше на задржување на постојните корисници и на нагорна продажба на пакет конверgirани услуги, како и на стекнување на нови корисници на пазарот на фиксна и мобилна телефонија, како за сегментот на резидентни, така и за сегментот на деловни корисници. Како година на услуги, во текот на 2015 година беа спроведени неколку активности насочени кон континуирано подобрување на корисничкото искуство.

Во текот на втората половина од годината беше направен значителен премин кон интегрирани понуди. Беше воведена Магента 1 како пакет конверgirан производ на фиксна и мобилна телефонија како во сегментот на резидентни, така и во сегментот на деловни корисници.

Главниот фокус во текот на оваа година беше да се нудат фиксни и мобилни конвергентни услуги кои целосно ги исполнуваат потребите на целокупното семејство и домаќинство. Во тој контекст, беше воведено новото портфолио на производи Магента 1, коешто се состои од 2 постпејд СИМ картички, фиксна говорна, Интернет и MaxTV услуга. Главната карактеристика на Магента 1 е тоа што нуди беспрекорно поврзување помеѓу мрежите, при што се обезбедува неограничена комуникација, најбрз Интернет и најдобра ТВ услуга на секој уред (смарт телефон, персонален компјутер, ТВ уред), на секое место и во секое време. Со цел да бидат исполнети потребите на корисниците на Магента 1, беше воведен концептот на Фамилијарен буџет. Тој нуди можност за домаќинството да добие буџет којшто може да се искористи за купување на телефонски апарати, таблети и ТВ уреди за семејството со флексибилност во поглед на времето и употребата. Магента 1 го обезбедува најдоброто корисничко искуство од моментот на добивање на информацијата во врска со производот до неговата финална реализација.

Задржувањето и задоволството на корисниците продолжи да опстојува како основна стратешка насока и во текот на 2015 година. Се спроведуваат маркетинг активности базирани на потребите и навиките на корисниците со цел да се изградат цврсти односи со корисниците и да се обезбеди најдоброто корисничко искуство. Беше воведен пристап базиран на вредност, со фокус на осигурување на врвен квалитет на

услуга за највредните корисници.

Според тоа, беа воведени неколку постпејд тарифни промоции и истите беа пласирани на пазарот, за целите на обезбедување на повеќе вредност по пат на збогатување со дополнителен податочен сообраќај во тарифите и други придобивки. По пат на нудење на пристап до 4G мобилна мрежа за постпејд тарифата на средно ниво беше постигнато поголемо задоволство на корисниците. Како придобивка во рамките на тарифите беа понудени Loop – дигитален албум и Mobile Max TV, коишто претставуваат уникатни иновации на македонскиот телекомуникациски пазар.

За корисниците на фиксна телефонија исто така беа воведени неколку новитети и промоции. За корисниците на MaxTV беа воведени ексклузивни содржини како филмските ТВ канали M1 и M1 Gold, услуга видео на барање Pickbox, како и најпознатите ТВ канали од Балканскиот регион. Спортската содржина продолжи да биде клучен фактор за диференцијација од конкуренцијата. МКТ продолжува да се грижи за своите корисници и да ја наградува нивната лојалност со најголемата програма за лојалност Мој Клуб.

„МОЌЕН И ИНОВАТИВЕН ТЕЛЕКОМ БРЕНД“



Во припејд сегментот, фокусот беше ставен на одржувањето на базата на активни корисници преку неколку промоции и понуди. Беше воведена нова тарифа Cool+, со ценовни карактеристики коишто обезбедуваат можност за подолги разговори за припејд корисниците. Исто така, фокусот остана на понудите коишто стимулираат надополнување на ваучери, како наградни игри базирани на надополнување на ваучери и бонус сообраќај во рамките на промоции за надополнување на ваучери. Посебен акцент беше ставен на сезонските посетители во текот на летниот период.

Во октомври 2015 година, МКТ ја воведо Магента 1 Бизнис како уникатна понуда за подобрување на нашата позиција во однос на конкуренцијата. Производот Магента 1 Бизнис како продолжение на производот Бизнис 360 не е само интегрирано деловно решение туку исто така и целосно нов концепт на понуда, креиран и прилагоден на динамичните трендови. Тој вклучува фиксни и мобилни услуги со неограничени повици кон сите национални мрежи, LTE во сите мобилни опции, широкопојасна конективност, врвни Cloud услуги и можност за купување на услугата Max TV како флексибилна опција. Производот му обезбедува на корисникот единствена можност за набавка на интегрирани услуги и за оформување на индивидуална понуда според личните потреби.

Во октомври 2015 година беше воведено ново портфолио за деловни

корисници на мобилна телефонија (Mobile Business) што обезбедува поголем обем на податочен сообраќај и LTE пристап во сите тарифни опции. За првпат, тарифите за повисоките претплати беа збогатени со бесплатни роаминг пакет минути за одредени Балкански земји.

МКТ го репозиционираше целосното портфолио на широкопојасни услуги за деловните корисници (Office Complete, MaxADSL Pro и MaxOptic Pro). Основните подобрувања се состојат во поедноставување на портфолиото и збогатување на содржината на пакетот со поповолни цени.

Управуваната безбедност и сајбер безбедноста се врвни трендови во нашата индустрија. МКТ е активен учесник на овој пазар не само како давател на прилагодени решенија, туку исто така и кога е потребно значително покривање на оваа тема. Веќе втора година по ред МКТ обезбедува Cloud решение за безбедност за сите државни училишта и интернати.

МКТ е цврсто определен да се пробие во дигиталното општество по пат на овозможување дигиталните учесници целосно да се потпрат на нашата платформа без никакви грижи. Нудењето на решенија за хостирање (веб хостирање и хостирање на податочни центри) е подобро со цел истото да стане достапно, поедноставно и соодветно за секој сегмент.

Со оглед на тоа дека конкуренцијата поставува мрежи со висока брзина, главно базирани на DOCSIS 3.0, континуираното распоредување на FTTH е од стратешка важност за МКТ. Во 2015 година, МКТ продолжи со распоредување на FTTH и монетизација на FTTH мрежата, преку нагорна продажба, вкрстена продажба и стекнување на нови корисници. МКТ ја заврши годината со покривање на повеќе од 20% од домаќинствата во земјата. За целите на зголемување на базата на FTTH корисници беа воведени неколку кампањи, фокусирани на Интернет со висока брзина, ТВ и конвергентни услуги кои ги исполнуваат потребите на целокупното семејство.

Во 2015 година беа воведени неколку комуникациски кампањи како дополнување на движењата во рамките на портфолијата и за зголемување на свесноста за придобивките што се обезбедуваат со услугите/производите, како и за утврдување на имиџот на најдобар телекомуникациски оператор.

Во 2015 година, „Најдобрата“ приказна започна со кампања за најдобрата мрежа поддржана со резултатите од маркетинг истражувањата на целокупната перцепција.

Во септември 2015 година се случи воведувањето на брендот Телеком, по укинувањето на двата бренда на производи, T-Mobile и T-Home. Од тогаш, целокупната комуникација се води под еден бренд кон целокупната база на корисници. Со цел цврсто да се позиционира единствениот бренд, беше спроведена голема кампања насочена кон имиџот за целите на воведување на новиот и збогатен бренд Телеком и за најавување на новите прекрасни нешта коишто следат за корисниците, со фокус на понудата на интегрирани услуги од едно место. За целите на подобро позиционирање на брендот и градење на цврста врска со новововедениот бренд, беа спроведени активности за ангажирање на корисниците, меѓу кои и голем јавен настан овозможен од страна на МКТ во центарот на главниот град.

Со цел значително да се допре до сите целни групи, беше применета интегрирана стратегија за маркетинг комуникации со користење на достапните и соодветни канали (ТВ, радио, печатени материјали, рекламирање надвор од домот). Сепак, во 2015 година, најсилен фокус и ангажман беше ставен на дигиталната комуникација како комуникациски тренд кој бележи забрзан развој со таргетирани дигитални кампањи за генерирање на посеопфатно допирање до корисниците. Со оглед на тоа дека фокусот беше ставен на дигиталните медиуми, социјалните медиуми беа каналот којшто се користеше за интеракција и ангажман на корисниците по пат на обезбедување на релевантни и автентични содржини базирани на ветувањето на брендот „Сподели доживувања“. Овој пристап има за цел да ја зголеми привлечноста и прифатливоста на брендот и да ја зацврсти врската со брендот во ерата на дигиталната комуникација.

ПРОДАЖБА



**ЗАДОВОЛНИТЕ КОРИСНИЦИ СЕ НАШИОТ ДВИГАТЕЛ.
ЗАТОА КОРИСНИКОТ СЕКОГАШ Е НА ПРВО МЕСТО!**

НАЈДОБРОТО ОД ТЕЛЕКОМ ВО ЕДЕН ПАКЕТ



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

МКТ има развиено различни продажни канали за цели на опслужување на корисниците од различните сегменти. Директните продажни канали вклучуваат: сопствена малопродажна мрежа, телепродажба, on-line продажни канали, техничари, агенти за директна продажба, менаџери за корисници (за корисници – институции, клучни корисници и големи корисници) и повеќеканална логика во продажбата и услугата за SOHO (Small office Home office) сегментот. Индиректни продажни канали се базирани на индиректни мастер дилери со нивна мрежа на сопствени продавници, партнерски продавници и киосци. Надворешната компанија којашто беше ангажирана во 2014 година продолжи да врши активности за телепродажба (беа воведени и проактивни активности за задржување и лојалност на корисниците).

Главните продажни канали на МКТ се продажните салони. На 31 декември 2015 година имаше 36 продажни салони. Во 2015 година, мрежата на сопствени продажни канали беше освежена со реновирање на 16 продажни салони со имплементација на партнерски штандови. Сите продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги. Од 21 септември 2015 година продажните салони формално функционираат како продажни салони на една компанија – МКТ. Со оглед дека 2015 година беше година на услуги во МКТ, сите вработени во продажните салони беа фокусирани на подобрување на услугата во продажните салони. Во таа насока, времето на чекање беше преполовено во однос на почетокот на 2015 година. Почнувајќи од 21 септември 2015 година, главниот фокус на продажбата беше Магента 1 и до крајот на 2015 година беа продадени 10.000 Магента 1 пакети. Најголемиот дел од зделките за продажба на Магента 1 беа извршени преку продажните салони.

Презентирањето на партнерите во сопствените продажни салони продолжува и во 2015 година со имплементацијата на нова содржина на m-Walls и Window Digits. Новите партнерски штандови во реновираните продажни салони се користеа за истата цел.

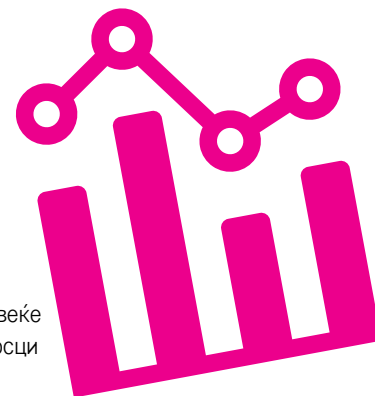
Во текот на 2015 година се користеа продажни активности кои вклучуваа испорака до дома преку телепродажба, со цел задржување на претплатниците на фиксна и мобилна телефонија.

Е-бизнис обезбеди нова, консолидирана веб страница за сите корисници на фиксна и мобилна телефонија. Дополнително развивме нови можности за подобрување на каналите за онлајн продажба и зголемување на трансакциите преку веб продавницата, а воведовме и Smartphone Help мобилна апликација за нашите Android корисници. Воведовме Live chat и понудивме подобар начин да им помогнеме на нашите корисници преку директен контакт со вработените на корисничка поддршка на нашата веб страница.

Уште еден канал на дистрибутивната мрежа на МКТ е соработката со дилерите. На 31 декември 2015 година, мрежата се состоеше од 5 мастер дилери со 61 продажни салони како партнери на МКТ. Поголемиот дел од продажните салони на мастер дилерите на МКТ го нудат целосното портфолио на МКТ. Во 2015 година беше воведено плаќање на сметки во повеќе од 40 продажни салони на мастер дилерите. Исто така, припејд ваучери се достапни во 4.015 киосци. Повеќе од 2.000 киосци вршат надополнување на ваучери преку центарот на обработка на МКТ.

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

**„КРЕИРАМЕ
НЕЗАБОРАВНИ
МОМЕНТИ
ЗА НАШИТЕ
КОРИСНИЦИ”**

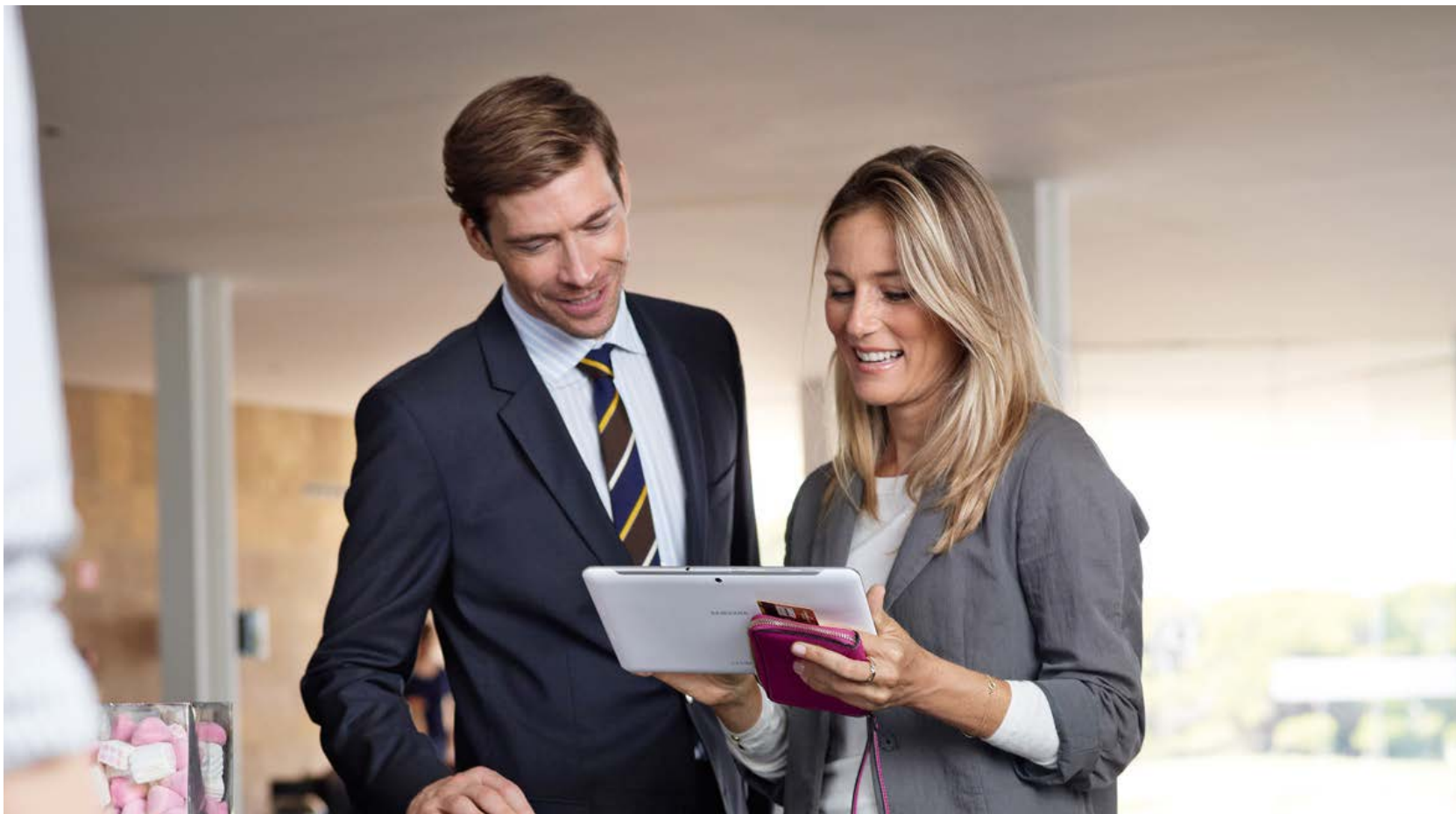


ИНФРАСТРУКТУРА



ИНОВАЦИИТЕ ВО ДИГИТАЛНИОТ СВЕТ СЕ ВЕЌЕ ЗАПОЧНАТИ.

**ПОТЕНЦИЈАЛИТЕ СЕ ОГРОМНИ
НИЕ ЈА ОБЛИКУВАМЕ ИДНИНАТА!**



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

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

Развојот на инфраструктурата и инвестициите во технологијата треба да ги опфаќаат следниве цели/трендови: функционирање на широкопојасните услуги, платформи за обезбедување на интегрирани услуги, лидерство од аспект на ефикасност и квалитет, фактори што овозможуваат самоуслужување, cloud концепт и „виртуелна“ инфраструктура, економичност,

флексибилност и реакција – намалување на времето потребно за пласирање на производи на пазарот, како и развој на компетенции.

Во текот на 2015 година, направивме значителни чекори кон остварување на нашите цели со развојот на телекомуникациската мрежа, сервисните платформи и системите за поддршка.

Со цел да се обезбеди висок квалитет на широкопојасните услуги, на пазарот на широкопојасни услуги, како и технолошко лидерство, МКТ постојано инвестира во развојот на пристап до фиксна и мобилна мрежа. На крајот од 2015 година имаме инсталирано капацитети што покриваат повеќе од 121.000 поминати домови или достигнато е 21% покриеност на домаќинствата со FTTH. Значителни подобрувања се направени со распространувањето на LTE, со што се достигна 45% покриеност на територијата и 70% покриеност на населението.

Покрај сеопфатното распространување на мобилен широкопојасен пристап, во текот на 2015 година, голем фокус беше ставен на квалитетот на мрежата што беше потврдено со P3 “Best in Test” сертификатот што претставува меѓународно призната потврда за квалитетот на мобилната мрежа, како и со Националниот извештај за параметрите за квалитет на

мрежата којшто го подготвува Агенцијата. Покажавме технолошко лидерство со најбрзата LTE мрежа преку LTE Advanced Pilot. Максимално достигнатиот проток изнесува 220 Mbit/s од теоретскиот максимум од 225 Mbit/s.

Растот на широкопојасниот пристап и постојаното зголемување на сообраќајот се поддржани со понатамошен развој на IP основна и транспортна мрежа како основа за сите услуги. Во 2015 година започната е „Стратешка програма за модернизација на IP основна и транспортна мрежа“ што вклучува модернизација, реорганизација и проширување на сите елементи на IP основна мрежа, системите за транспорт и агрегација. Таа се состои од пет домени:

- Terastream основна мрежа (Multiprotocol Label Switching Backbone, Internet Gateway Switches)
- Транспортна мрежа од следна генерација (Dense Wavelength Division Multiplexing)
- Internet Broadband Gateway (Broadband Remote Access Server)
- Унифицирана мрежа на сервисни платформи (мрежна инфраструктура во мобилната мрежа и IP Multimedia Subsystem (IMS) магистрална мрежа, IPTV свичови)
- Високо достапна агрегациона мрежа (IP рутери/свичови, Coarse Wavelength Division Multiplexing мрежа)

Проектот ќе продолжи со следниот среднорочен период.

Во текот на 2015 година, во MKT беше имплементирано Google Global Cache решение коешто ќе обезбеди оптимизација на интернет сообраќајот на меѓународните линкови со што ќе се осигури квалитетот на интернет услугите и оптимизација на трошоците за линковите.

Зголемениот сообраќај е поддржан и со модернизацијата на решенија за поврзување за мобилните базни станици со оптички врски.

Во однос на сервисните платформи, во текот на 2015 година беше имплементирано решението за целосна IMS георедундантност, а надградбата на постојната IPTV платформа започна во втората половина од годината. Покрај тоа, имплементирани се ново решение за Автоматско конфигурирање на уреди (Automatic Device Configuration) и интегрирање на Системот на политика и правила на наплата со Системот за онлајн наплата што овозможува имплементација на различни пакети за припадјателци на мобилна телефонија. Исто така, во текот на 2015 година Starhome платформата за Roaming Steering и Intelligent Border Roaming (IBR) услуги беше целосно модернизирана.

Со цел да обезбеди поголема ефикасност, подобра флексибилност и побрз одговор во обезбедувањето на услуги, отстранувањето на пречки и други процеси во доменот на технологијата, продолживме со понатамошниот развој на стратешки фактори што ги овозможуваат Системот за поддршка на работењето (Operations Support Systems (OSS)). Во текот на 2015 година работевме на неколку проекти во овој домен. Некои од нив се: Нова генерација OSS, Обезбедување на широкопојасни услуги (BBSA), проширување на системот за пријавување и отстранување на пречки (Trouble Ticketing (TT)) и пилот за системот за георедундантност. Финализирањето на проектите се очекува следната година.

Врз основа на најнапредната мрежна инфраструктура и сервисните платформи, MKT продолжува со својата определба и со својата работа да

биде лидер во иновациите на пазарот. Оваа година остваривме огромен успех во областа на „Паметни градови“ со успешната имплементација на Системот за автоматско лоцирање на возила и електронска наплата на билети за давателите на услуги за јавен превоз во Градот Скопје. Покрај придобивките кои овој систем ги носи за давателите на услуги за јавен превоз, силно веруваме дека со него ќе се подобри корисничкото искуство и квалитетот на услугата во јавниот превоз, што ќе доведе до зголемување на неговото користење.

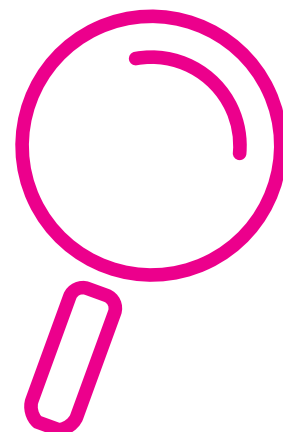
Понатаму искористувајќи ги најдобрите мрежни технологии, коишто се основа за управуваните услуги, фокусирани сме кон насочување на корисниците кон користење на целосно управувани услуги преку нашето поврзување. Како резултат на нашата цврста определба на овој план, оваа година го збогативме нашето портфолио на управувани услуги со нов производ - Cisco Meraki, што им овозможува на корисниците да изградат нивна сопствена корпоративна мрежна инфраструктура без почетни инвестиции.

Под мотото - **ИНОВАЦИСКИ СИНЕРГИИ – ПОБЕДА СО ПАРТНЕРИ**, дизајниравме партнерски екосистем како за Системска интеграција така и за јавните cloud области, коишто опфаќаат:

- Партнерства за технологија – синергија со членките на групација ДТ во Cisco, EMC, Microsoft, Citrix, Oracle и сл.
- Партнерства за ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ со локални и меѓународни компании за големи СИ и јавни cloud производи.

Како резултат на таквото партнерство во технологијата, оваа година станавме Cisco Gold сертифициран партнер, што е доказ за нашите компетенции во областа на технологиите за корпоративни мрежи, колаборација, мрежна безбедност и дата центри. Во однос на партнерството со ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ воведовме неколку Cloud производи на пазарите, со што им понудивме нови алатки и можности на нашите корисници за подобрување на начинот на работење. Покрај партнерствата со постојните учесници во одредени области, во фокусот на интересот е ставен и внатрешниот раст и обезбедување на услугите со сопствени ресурси. Исто така, треба да вложиме максимални напори во истражување на нови пазари и можности за раст и развој на полето на финансиите, здравјето, земјоделието, паметни мерачи, поврзан дом и сл.

**„НАЈДОБРА И
НАЈСТАБИЛНА
МРЕЖА“**



ТЕХНОЛОГИЈА



НОВИ ТЕХНОЛОГИИ,
НОВИ ОБЛИЦИ НА КОМУНИКАЦИЈА!

По одлуката за правно спојување на MKT и TMMK имплементиравме Заедничко SAP решение врз основа на концептот „еден правен субјект“, односно еден компаниски код во SAP системот во согласност со правното присоединување на TMMK кон MKT. Консолидираниот SAP осигурува имплементација на законските и даночните барања во врска со правното присоединување на TMMK кон MKT и усогласувањето на главните податоци и деловните процеси на страната на SAP.

Во 2015 година почнавме проект за Консолидација на системите на MKT и TMMK за Data Warehouse и Business Intelligence (DWH/BI) во еден систем. Новиот систем ќе ги зајакне можностите на компанијата за напредна аналитика и одлучување базирано на податоци со цел брзо да се одговори на промените на пазарот, но и ќе овозможи намалување на оперативните трошоци преку остварување на синергии во работењето на постојните две решенија.

Во 2015 година беше започнат проект за замена на постојните решенија за Interactive Voice Response (IVR) и Контакт центар со нов консолидиран систем за IVR и Контакт центар што ќе ги поврзе основните можности на кориснички услуги, наплати, поврзани интеракции и оптимизација на работна сила во едно унифицирано корпоративно решение. Новиот систем динамично ќе се прилагоди на деловните услови, ќе ја подобри продуктивноста и ќе го зголеми задоволството на корисниците преку обезбедување на богато и конзистентно корисничко искуство преку повеќе канали.

Со цел да се одржи како технолошки лидер на ИКТ пазарот и да се подготви за нови пазарни предизвици, MKT постојано работи на трансформацијата, со фокус на конвергираните услуги и подобрување на корисничкото искуство. Како дел од оваа стратегија, во процес на имплементација е консолидирано решение за OSS Fulfilment, Inventory, OSP и Workforce базирано на Net Cracker технологија коешто е планирано да биде завршено до средната на 2016 година. Согласно со ИКТ стратегијата, развивме и имплементиравме cloud производ наречен HR4Me, за управување со човечки ресурси, како дел од B2B портфолиото. Ова решение е проширување на понудата за B2B сегментот за автоматизација на ERP процесите на корисникот.

Започнат е проект за редизајнирање на постојниот Систем за односи со корисници којшто ќе овозможи флексибилност и поголем потенцијал за опслужување на корисничките потреби на точките за директен контакт со корисниците. Креирање на корисник, 360 ° преглед на корисникот, дефинирање на производ, добивање нарачка и обработка на нарачка се врши врз основа на процеси што се стандардизирани за телекомуникациската индустрија. Конвергенцијата на фиксните и мобилните услуги во однос на CRM аспектите ќе донесе нови можности за бизнисот.

Иницирана е консолидација на двата системи за управување со злоупотреби по правното спојување (еден за корисниците на фиксната телефонија и еден за корисниците на мобилната телефонија). Имплементирана е нова инстанца на Системот за управување со злоупотреби. Во 2016 година, двете бази на податоци за корисниците ќе бидат споени, како и деловните правила. По завршувањето на проектот ќе има само еден Системот за управување со злоупотреби во ИТ инфраструктурата на MKT.

Проектот за консолидирање на системите за управување со приходите коишто се критични за деловното работење Net Cracker Rating&Billing Manager 5.3 и Ericson's BSCS iX R2 во еден билинг систем исто така се спроведуваше во текот на 2015 година. Целта е да се консолидираат сите деловни единици во еден билинг систем со тековното функционирање. Очекувани придобивки:

- Намалување на OPEX: Договорот за поддршка со еден добавувач ќе биде раскинат. OPEX во врска со базата на податоци, хардверот и сл. може да се намали.
- Искористувањето на ИТ ресурсите ќе биде многу подобро за работењето и активностите за развој.
- Намалување на иден CAPEX за надградби на системите, поради тоа што само еден систем ќе биде во продукција.
- Конвергираната база на податоци за корисниците дава можности за нови пакет услуги (конвергирање на фиксни-мобилни производи и услуги).
- Стандардите за ИТ безбедност беа подобрени со имплементацијата на неколку системи коишто се релевантни за безбедноста и коишто ги намалуваат оперативните ризици и ја подобруваат заштитата на корисничките и личните податоци.

„ПОСТОЈАНО ИНВЕСТИРАМЕ И СЕ ТРАНСФОРМИРАМЕ ЗА ДА БИДЕМЕ ПОДГОТВЕНИ ЗА НОВИТЕ ПАЗАРНИ ПРЕДИЗВИЦИ”



ВРАБОТЕНИ



ЕДЕН ТИМ - ЕДНА ЦЕЛ
ЗАЕДНО ДО ПОДОБРИ РЕЗУЛТАТИ!



**ВРАБОТЕНИТЕ СЕ
НАЈВАЖНАТА АЛКА КОЈА ЈА
ДВИЖАТ КОМПАНИЈАТА НАПРЕД!**

Деловните предизвици што прилегуваат од нашето мото за 2015-та „Година на услуги“ се клучни двигатели на компанијата и на индивидуалните перформанси. Ова е неопходност за да се етаблираме на пазарот во оператор што нуди иновативни комуникации, најдобри во својата класа, како и одлични услуги. Тие ги даваат и насоките за управување со човечките ресурси (ЧР).

ЕДЕН ТИМ КОЈШТО ГО ПОДДРЖУВА ПРОЦЕСОТ НА ПРОМЕНА

Интензивните и динамични промени на пазарот бараат усвојување на деловен модел којшто ќе биде во можност да одговори на барањата на корисниците и на нашите вработени и воедно да биде во тек со трендовите на работењето во земјата и пошироко во рамките на меѓународно прифатените стандарди.

Како деловен партнер на организацијата ЧР го следи темпото на процесот на трансформација и се реализираа сите неопходни активности за процесот на **присоединување на Т-Мобиле Македонија кон Македонски Телеком** да се одвива непречено. Работевме напорно на имплементација на промените кои се однесуваа на работниот однос на вработените, поврзаните права и обврски кои беа засегнати со овој процес, како и усогласувањето на бенефициите и надоместоците на вработените. Во 2015 донесена е **нова организациска структура** која што е изменета за да се зајакне стратешкото позиционирање на компанијата на пазарот. За да ја оствариме оваа цел работиме првенствено на технолошка и процесна трансформација, со што ќе овозможиме најдобро корисничко искуство.

Поради тоа, потребно е Македонски Телеком да има ефикасна организациска структура водена од искусни луѓе, кои професионално се развиваат заедно со компанијата и кои се подготвени да ја освежат и да донесат нови идеи. Нашите менаџери работеа на планирање на ефикасната трансформација на измените, кои стапуваат на сила од 1 јануари, 2016 година.

Со цел да се задржи успешноста, конкурентноста и ефикасноста во работењето, произлезе потребата од целосно нов и поинаков пристап кон нашите деловни активности. Затоа со одлука од Одборот на директори на МКТ и ТММК се одобри укинувањето на одредени несуштински активности кои се извршуваат во компанијата и нивно **префрлање кај надворешни даватели на услуги – аутсорсирање**. Аутсорсирани беа активностите на логистика (магазин и дистрибуција), архива, корпоративни финансии (активности за подоцнежна наплата на побарувања) и управување со уреди (собирање и дистрибуција на неисправни уреди).

Постапувајќи како одговорна компанија која се грижи за своите вработени, вработени беа детално информирани за целиот процес. Секој од нив можеше да направи избор од повеќе понудени опции, како и да донесе одлука која ќе биде најдобра за себе и за својот професионален ангажман и развој.

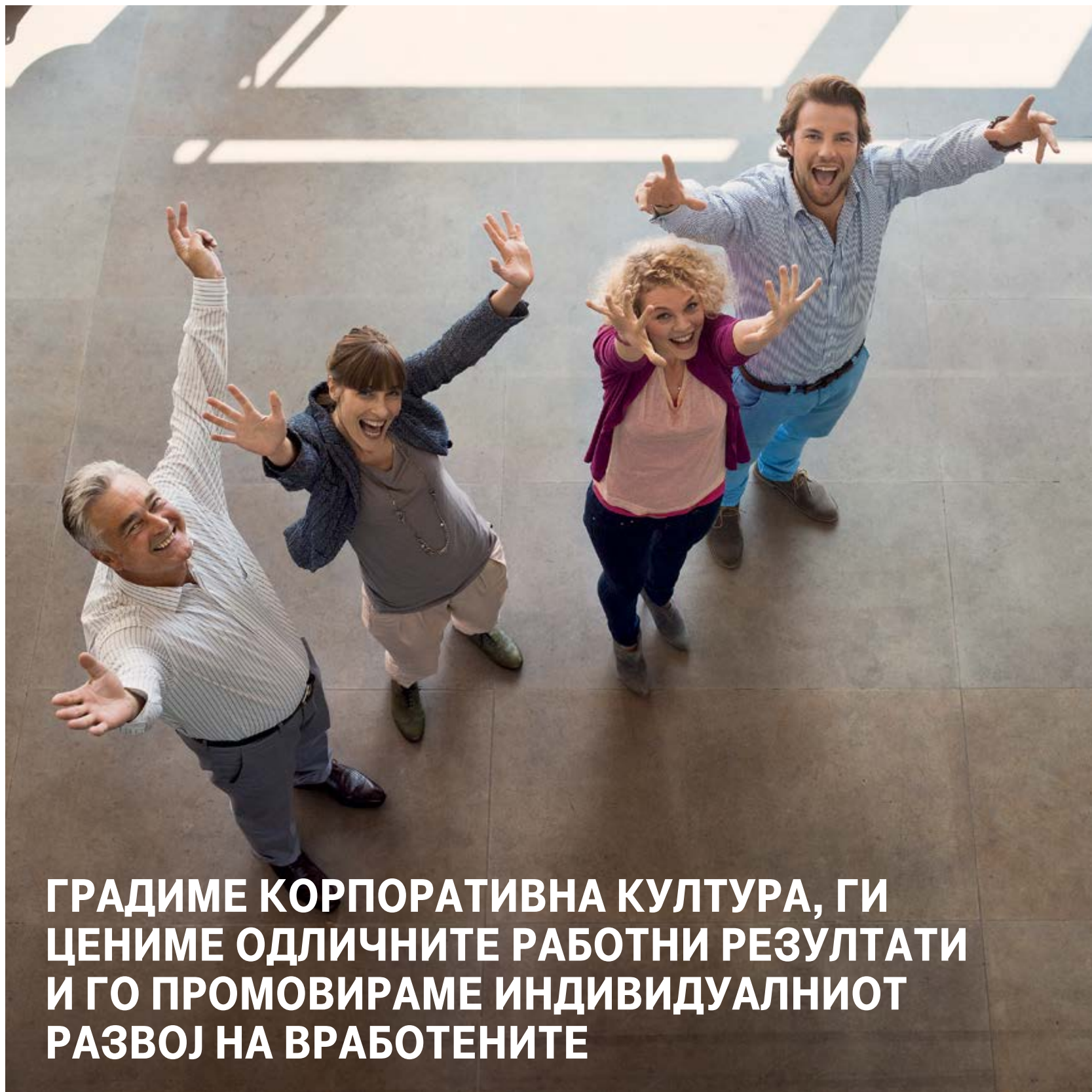
Уште еден чекор кон подобрувањето на ефикасноста на компанијата беше проектот за утврдување на потенцијалот за спроведување на бизнис моделот **„Управувани услуги“ во Областа за техника**. Имајќи во предвид дека станува збор за процес кој опфаќа голем број на вработени и искуството од исти проекти во рамките на ДТ групацијата, компанијата започна процес на анализа и проценка на условите на пазарот за аутсорсирање на дел од оперативните активности на мобилната и фиксната мрежа. Во суштина, поимот „Управувани услуги“ се однесува на новиот и подобрен бизнис модел за оперативни активности којшто се спроведува во партнерство со глобалните технолошки лидери и компаниите - партнери на ДТ, коишто би презеле дел од оперативните активности на Областа за техника.

Во 2015 година МКТ стана партнер на **Cisco GOLD**. Процесот на станување на GOLD партнер беше долг и со многу предизвици во текот на годината. Областа за човечки ресурси обезбеди поддршка во областите релевантни за нас, особено во процесот на обучување и сертификација на вработените што беше потребно за МКТ да ги исполни критериумите за GOLD сертификација.

ЧОВЕЧКИТЕ РЕСУРСИ ВО УЛОГА НА ДВИГАТЕЛ КОН КОРИСНИЧКИ – ОРИЕНТИРАНА УСЛУЖНА КОМПАНИЈА

Водени од целта повторно да ја заземеме нашата водечка позиција на пазарот, увидовме дека е крајно време да се постават, а потоа и да се почитуваат, нови стандарди и нов начин на работа во сегментите на кориснички услуги и односи со корисници. За таа цел се имплементираше **проектот „Back to Front“**, проект дел од програмата „Нашите амбиции“. Во пракса, со ова овозможивме дел од вработените од заднинските административни позиции да преминат на позиции кои се во директен контакт со корисниците. Проектот е еден од нашите столбови на кои се базира планираната структурна трансформација на која сме целосно посветени. За да ја постигнеме целта од 7% повеќе т.е. 55% од човечките ресурси да се ангажираат во единиците што се во директен контакт со корисниците, ние воопшто не се сомневавме дека помеѓу нашите вработени што се ангажирани на заднински функции има квалификувани интерни ресурси, кои по изборот, може соодветно да бидат преквалификувани и потоа да бидат успешно префрлени на позиции во директен контакт со корисниците. Така 63 вработени успешно беа трансферирани во продажните места на Телеком, во секторите за грижа за корисници, како и во директна продажба.

Резултатите пак, беа веднаш воочливи со тоа што се подобри нивото на кориснички услуги во однос на намалување на времето на чекање во продажните салони, се подобри нивото на услуги во контакт центарот и се намали времето на одговор на приговори.



**ГРАДИМЕ КОРПОРАТИВНА КУЛТУРА, ГИ
ЦЕНИМЕ ОДЛИЧНИТЕ РАБОТНИ РЕЗУЛТАТИ
И ГО ПРОМОВИРАМЕ ИНДИВИДУАЛНИОТ
РАЗВОЈ НА ВРАБОТЕНИТЕ**

ВИСОКО ЈА ЦЕНИМЕ ДОБРО ИЗВРШЕНАТА РАБОТА И НАШИТЕ ПРОЦЕСИ ГИ РЕДИЗАНИРАМЕ ЗА ДОСЛЕДНО ДА ЈА НАГРАДИМЕ

Процесот на управување со извршувањето на работата, ја засилува сопствената одговорност за исполнување на личните цели и за исполнување на целите на компанијата. Ценејќи ги одличните работни резултати и водени од целта да се промовира индивидуалниот развој на вработените, во 2015 година воведовме промени во поставувањето на целите (структура, скала и коридори) и во пресметките и можностите за бонус каде се даде повисок фокус на компаниските цели: како што се задоволството на корисниците и зголемување на приходите. Со овие промени ќе се поддржи постигнувањето на предизвикувачките компаниски цели, а постигнатите резултати ќе бидат мотив за поголема посветеност и ќе придонесат кон подобри резултати во деловното работење.

Се стремиме да обезбедиме култура насочена кон остварување на резултатите и со која ќе овозможиме еднакви можности за заработка и атрактивна награда за нашите посветени вработени во сегментот продажба. Затоа имплементиравме нов систем на плати и бонуси за вработените од сегментот продажба за деловни корисници со цел да се елиминираат разликите во фиксните плати меѓу вработените. Во пракса ова подразбира стандардизирање на фиксната плата според локалните пазарни услови, а варијабилниот дел од платата беше значително зголемен за резултати во однос на додавање вредност, приходи и бруто нови претплатници.

Што се однесува пак до бенефициите, дефиниравме нови услови коишто се однесуваат на 3Max пакетите за вработени и Пост-пејд тандем линиите за вработени. Новопровираните 3Max пакети вклучуваат пониски месечни претплати, зголемена брзина на интернет, бесплатни дополнителни ТВ пакети и бесплатни повици во рамките на мобилната мрежа на Телеком. Новите поволни тарифни модели за Тандем мобилните линии за вработените вклучуваат неограничени повици кон националните мрежи, супер брз 4G интернет, LOOP и мобилен Max TV.

Лајтмотивот на работата на ЧР е дека стручните, способните и посветените вработени се од витално значење за Македонски Телеком. Ова најмногу го цениме!

ОДГОВОРНО УПРАВУВАЊЕ СО ЧОВЕЧКИТЕ РЕСУРСИ

Брзите промени во нашата индустрија бараат брзи одговори, т.е. соодветно образовани и обучени вработени коишто се подготвени да ги извршуваат своите задачи во позитивно работно опкружување. Ние одговараме на ова со постојано подобрување, образовни обуки на вработените и прилагодување на мерките поврзани со човечките ресурси.

На тој начин развиваме различни развојни програми кои можат да одговорат на разни нивоа од организациската структура.

Развојни програми за менаџментот

Нашите менаџери се оние кои одговорно и целосно ќе застанат зад своите и зад одлуките на својот тим, притоа носејќи го “товарот” дека се примери на однесувањето и креирање на нашата корпоративна култура. Затоа посебен акцент посветивме на развој на програми за оваа група на вработени кои директно управуваат со човечките ресурси.

Со цел да се зајакнат компетенциите на извршните менаџери и да се зголеми нивната лидерска улога, а врз основа на Водечките принципи и Лидерските принципи, беше развиена и имплементирана култура на лидерство во која се признаваат и се истакнуваат достигнувањата. Структурата на надоместоците за извршните менаџери е утврдена на оваа основа, односно користени се индивидуалните резултати и резултатите на компанијата како основни елементи. Станува збор за иницијативата „Лидерство за победа (Lead to Win)“ преку која претходно користениот процес за управување со цели и Преглед на потенцијалот за остварување резултати (Performance Potential Review (PPR), се заменуваат со комбинираниот „Дијалог за резултатите“. Дијалогот за резултатите е годишен и систематски процес на ниво на Дојче Телеком Групација за оценување, наградување и развој на извршните менаџери. Оваа иницијатива има многу јасно дефинирани цели, чие исполнување е од круцијално значење. Она што треба да го постигне е поддршка на континуираниот дијалог меѓу извршниот менаџер и неговиот претпоставен, како и зголемување на одговорноста на извршните менаџери за напредокот на нивната кариера и истовремено јакнење на лидерските способности на нивните претпоставени. Ова се однесува и на годишниот преглед на целокупните резултати и процесот на развој, вклучувајќи и редовни повратни информации врз основа на споредбени, транспарентни мерила. Од тука произлегува квалитативен напредок во областите на планирање на наследници, наградување и развој.

Согласно со предизвиците со коишто се соочуваат лидерите од Дојче Телеком и водени од целта за остварување на подобри лидерски резултати,

споведовме уште една иницијатива базирана на разни формати за учење придвижени од бизнисот. Така, како дел од Lead to Win промовирана е нова платформа **Open L.E.A.D** за сите менаџери од највисоките нивоа кои имаат можност да се приклучат кон порталот и да изберат од широкото портфолио на понудени деловни и стратешки обуки.

Во 2015 година се посветивме и на **развојот на лидерските вештини и компетенциите за работа во тим и на средниот менаџмент**, како клучна алка во управувањето со човечките ресурси. За таа цел дефиниравме развојна програма во која учествуваа 32 менаџери. Менаџерите беа поделени во групи и секоја група имаше 6 сесии за подучување со искусен сертифициран подучувач. Дел од програмата подразбираше директно изложување на разни техники на лидерство. Тие имаа можност да испробаат разни алатки за водење тимови и управување со задачи. Имаа и можност да дефинираат индивидуални цели и акциони планови, како и да работат на тие планови, да се поддржуваат и да учат меѓусебно, едни од други.

Развојни програми за вработените во директен контакт со корисниците

2015 година, како наша “Година на услуги” направи да бидеме подготвени за нови битки на пазарот и да понудиме нешто поинакво, нешто што може да не издиференцира и да не истакне како многу подобри од другите. Цврсто веруваме дека имаме можности да ја придвижиме оваа компанија напред и да ја направиме шампион кога станува збор за корисничко искуство. Затоа креиравме неколку развојни програми кои се однесуваат на вработените во директен контакт со нашите корисници, со цел да постигнеме најдобри резултати.

За да ги подготвиме Менаџерите на продавниците за идните предизвици, како и да ги развиеме нивните вештини со фокус на управување со луѓе и процеси, ја креиравме **Програмата за развој на менаџери на продавници**. Истовремено не заборавајќи на фактот дека постојано треба да ги градиме и унапредуваме нашите релации со корисниците, реализирана е и **Обуката за развој на професионални вештини за вработените од Контакт центарот**. Колегите од Генерален контакт центар, Технички контакт центар и Телепродажба учествуваа во оваа програма. Тука работевме на подобрување на комуникацијата и вештините за обезбедување врвни услуги на нашите корисници. Обравме внимание и на одржувањето на нивото на продуктивност во стресни услови. 2015 година ја одбележа и **Програмата универзален техничар**, креирана со цел да развие обучени теренски техничари со вештини со кои можат да одговорат на разните кориснички потреби и технички предизвици, со што ќе остварат врвно корисничко искуство и воедно ќе ја зголемат продуктивноста и приходите. Работевме на нивните комуникациски и продажни вештини како и на проширување на нивното техничкото знаење за целосно да одговорат на потребите на нашите корисници.

Развојни програми за сите вработени

Како директна поддршка за подобрување на управувањето со клучните иницијативи на Компанијата, спроведовме иницијатива **Управување со проекти**, која е составена од 3 дела и тоа Обука за управување со проект, подготовка за сертификација на професионалци за управување со проект и подучување за управување со проект на работно место. Опфатени беа вработени од целата компанија со цел да се усоврши знаењето за управување со проекти преку практичен и интерактивен пристап, како и негова примена на работното место, стекнување на официјален сертификат и специфично следење на работата при управување со проекти, поддршка на практичната имплементација и надминување на препреките и дилемите.

Е-учење на локално ниво од ДТ

За да се даде можност на вработените во МКТ да учат и да го подобрат своето знаење според сертифициран метод за управување со проект, ДТ преку Телеком Обуки (Telekom Training) обезбедува **онлајн програма за Управување со проекти** која ја овозможува преку Skillssoft платформата. Во 2015 година добиени се 25 лиценци и поделени се на дел од вработените во МКТ. Истовремено имајќи за цел да обезбедиме нови и иновативни развојни можности за вработените на МКТ, како и во целокупното портфолио за учење да го промовираме користењето на дигитално учење, во рамките на Skillssoft за EUT пилот програмата, МКТ доби 30 едногодишни **лиценци за целосен пристап до портфолиото за обуки на Skillssoft**. На колегите од различни области им се обезбеди пристап до обуки за технички, деловни, меки вештини и други релевантни теми.

ВКЛУЧЕНОСТА НА ВРАБОТЕНИТЕ Е ОД ВИТАЛНО ЗНАЧЕЊЕ ЗА НАШАТА РАБОТА

Веруваме дека вклученоста на вработените во организацијата креира опкружување во кое луѓето влијаат на одлуките и на активностите кои го засегаат деловното работење, но и нивните работни места и опкружување. Затоа постојано го следиме мислењето на вработените преку разни истражувања кои ги спроведуваме во текот на годината. Во мај 2015 година се спроведе **Истражувањето на мислењето на вработените** на ниво на целата Групација, кое се спроведува на секои две до три години. Преку ова истражување ги идентификуваме стратешките области на делување што влијаат врз извршувањето на работата како што се ангажман, здравје, организација и тимови. Во ноември се спроведе и редовното Истражување на Пулсот на компанијата. Овие истражувања ни помагаат да ги идентификуваме трендовите и чувствата на вработените, ни покажува како вработените ги разбираат процесите во компанијата, особено во време на трансформација и се идентификуваат силните и слабите страни на областите каде треба да се спроведат дополнителни мерки за подобрување.

НОВИ ТРЕНДОВИ ЗА ПОГОЛЕМА ЕФИКАСНОСТ И ПРОДУКТИВНОСТ

Севкупната мисија и стратешка насока на Дојче Телеком АД е да се искористат силните страни на Групацијата ДТ за да се креира вредност за сите национални компании кои работат во ДТ, со ефикасно обезбедување на услуги за ЧР и овозможување на локалните ЧР да го променат фокусот од административни кон постратешки активности. Со имплементацијата на Европска HR SSC организација, се овозможува вкрстена соработка меѓу националните компании и локалните деловни единици. Така започна иницијативата за **Центарот за заеднички ЧР услуги – HR SSC (Aramis)**, како дел од патувањето One DT (Europe).

Центарот за заеднички услуги Aramis следи оперативен модел што го користат мултинационални компании и големи групации на компании за цели на ефикасна интеграција на ресурсите и обезбедување на интерни услуги. Целите на овој центар се да се промовира вкрстена соработка меѓу националните компании, поголема брзина и деловна агилност во управувањето со човечките ресурси, како и поголема ефикасност, квалитет и стратешки фокус за ЧР. HR SSC се наоѓа во Букурешт, Романија. Планираната временска рамка за имплементација на сите процеси е од 2014 до 2018 година и од 2015 до 2018 година за Македонски Телеком.

„УСПЕХОТ Е РЕЗУЛТАТ НА ТИМСКАТА РАБОТА. ЗАТОА НИЕ СОЗДАВАМЕ СРЕДИНА ВО КОЈА НАШИТЕ ВРАБОТЕНИ ЌЕ БИДАТ ПОЗАДОВОЛНИ И ПОСРЕЌНИ”



A hand holding a string attached to a heart-shaped red balloon against a clear blue sky. The balloon is shiny and has a textured surface. The hand is wearing a pink wristband and a blue sleeve is visible at the bottom right.

**„НИЕ СМЕ ДВИЖЕЧКА
СИЛА ВО ОПШТЕСТВОТО,
ИНВЕСТИРАМЕ, ИМ ПОМАГАМЕ
НА ГРАЃАНИТЕ. НАША
ЦЕЛ Е ДА ГО НАПРАВИМЕ
СВЕТОТ ПОУБАВО МЕСТО ЗА
ЖИВЕЕЊЕ”**

ОПШТЕСТВЕНА ОДГОВОРНОСТ

Македонски Телеком како еден од најзначајните играчи во македонското деловно опкружување има одговорност да постави стандарди и да биде движечка сила во развојот на општеството. Нашата мисија е да го збогатуваме и унапредуваме квалитетот на животот на граѓаните во Република Македонија, а во истовреме да ја подобруваме и средината во којашто работиме. Затоа, континуирано поддржуваме значајни културни и спортски настани, донираме и инвестираме во образованието, здравството, социјалната и детската заштита, притоа промовирајќи ги универзално прифатените вредности за општествена одговорност.

Во 2015 година музиката, спортот и културата беа нашиот фокус кога станува збор за спонзорствата. Со нашата поддршка, го подигнавме спортот на повисоко ниво, продолжувајќи ја соработката со нашиот најдобар ракометен и фудбалски клуб „**Вардар**“, а станавме и генерален спонзор на **Бизнис лигата** во мал фудбал. Традиционално го поддржавме **Охридскиот пливачки маратон** кој што прерасна во врвна спортска манифестација, а во истовреме бевме дел од македонскиот куп во далечинско пливање кој што се организираше на три локации: Козјак, Преспа и Дојран.

Освен во спортот, постојано инвестираме и во музиката, како еден од најзначаните општествени сегменти. Веќе со години наназад сме партнери на далеку препознатливиот и единствен **Скопски џез фестивал**, како и на детските музички фестивали како што се **Златно славејче, Поточиња и Гроздоберче**. Наша поддршка добија и музичките звезди Каролина, Елена Ристеска и Адријан Гаџа.

Во 2015 година несебично вложуваме и во културата. Меѓу позначајните настани ги издвојуваме **Охридското лето**, манифестација на која што сме пријатели долги години наназад, **Струшките вечери на поезијата**, потоа **Романот на годината** кој што го организира „Утрински весник“. Бевме партнери и на „**Види музика**“, „**Баскерфест**“, потоа на единствениот отворен и масовен фестивал за млади „**Скопје стрит фестивал**“, како и на филмскиот фестивал „**Џифони**“.

Како еден од најголемите донатори, ја продолживме соработката со Првата детска амбасада во светот „Меѓаши“ обезбедувајќи поддршка во спроведувањето на предвидените активности за помош на децата. Истовремено, бевме дел од кампањата „Напред розово 2015-чекори против рак на дојка“ во организација на „Борка“, а преку Црвениот крст обезбедивме поддршка на кампањата „Ден на гладта“, како и помош на настраданото население од поплавите во Тетово.

ВЛОЖУВАМЕ ВО СЕГАШНОСТА, ЗА ДА ЈА ЗБОГАТИМЕ ИДНИНАТА!

ФОНДАЦИЈА „Е-МАКЕДОНИЈА“

ЕДУКАТИВЕН КАРАВАН „Е-ENGAGEMENT“

Со поддршка на Фондацијата „е-Македонија“, основана од Македонски Телеком, во декември 2015 во Телеком иновативниот центар се одржа завршната конференција од едукативниот караван „е-Engagement“, како дел од проектот за промоција на предностите и придобивките од информатичките и комуникациските технологии, а во организација на невладината организација „Младински Сојуз“.

Целта на проектот беше да се охрабрат младите да ги користат дигиталните алатки во насока на себеусовршување и градење на позитивни промени во општеството преку нивна употреба.

На секоја работилница од едукативниот караван учесници беа стотина млади луѓе, меѓу кои и млади од маргинализирани групи на граѓани, кои се подготвени знаењата и вештините кои ги здобиле на работилницата да ги пренесат во нивната организација или околина.

Радмила Јончевска, директор на „е-Македонија“ вели дека овој проект во кој се поттикнуваат младите да ги применат генерираните знаења, вештини и технолошки придобивки што ќе им помогнат во многу сфери од нивната комуникација, работа и професионална етика, дополнително ќе им обезбеди и корисни алатки за личен развој и нови постигнувања. Затоа, таа го охрабрува младите да бидат лидери и креатори на иднината, како во граѓанското општество, така и во младинската соработка, креирајќи позитивни социјални промени.

Билјана Стојческа, проектен координатор во НВО „Младински сојуз“ смета дека нивните активности во некои заедници предизвикале вистинска онлајн младинска револуција, укажувајќи им ги на младите можностите за „он-лајн активирање“, како и зголемувајќи ги нивните знаења и видици за можностите на новите технологии и дигитални алатки.

На завршната конференција учествуваа 15 предавачи, меѓу кои и Коста Петров, Маја Платнар, Филип Поповски, Јован Димитров, Климентина Илијевски, Ива Дујак, Калина Зографска, Злата Голабоска, Јована Тозија, Моника Ризовска и други, а присутни беа и најмотивираниите и најактивните млади, а произлегоа и многу корисни заклучоци и препораки за тоа како електронскиот ангажман на младите луѓе може да ги поддржи стратегиите за активно вклучување на младите во сите сфери од општествениот живот.

Во текот на 2015 година се организираа 12 еднодневни работилници во 12 градови, а во текот на две години, караванот посети вкупно 16 градови низ Македонија, каде активно се ангажираа над 1.500 млади луѓе.



ФОНДАЦИЈАТА ТЕЛЕКОМ ЗА МАКЕДОНИЈА

Традиционален новогодишен караван

Фондацијата Телеком за Македонија во декември го организираше традиционалниот новогодишен караван, којшто се одржува веќе тринаесет години по ред. Караванот започна од детската Клиника и изградува над 2000 деца низ Македонија.

Организиран од волонтери, вработени во Македонски Телеком, новогодишниот караван ги посети најранливите групи на деца: деца без родители, деца со посебни потреби, со оштетен слух и вид, деца со инвалидитет, деца од социјално загрозувани семејства и болни деца сместени во здравствени институции.

Дружењето со децата и дарувањето е традиција за вработените во Македонски Телеком и овој период на годината за нив е асоцијација за новогодишниот караван. Некои од нив се дел од оваа хумана активност со години, а караванот го реализираа над 50 волонтери.

Вообичаено, во декември се делат Новогодишни пакетчиња и се организираат претстави во семејства и институции. Секоја година се менуваат институциите за да се посетат што повеќе деца, со една цел да им се донесе радост и новогодишна атмосфера на оние деца на кои им е најпотребно.

Броеви за донација

Нашата помош од секаков вид е од најголема важност за оние на кои им е потребна. Затоа во 2015 година продолживме со отворање на телефонски броеви за донација кои им помагаат на граѓаните за собирање средства за потребната помош. Во текот на 2015 година броевите беа доделени 55 пати, од кои 49 за приватни и 6 пати за правни лица.



ПРИЗНАНИЈА

НАШАТА МОБИЛНА МРЕЖА Е НАЈДОБРА

Нашата посветеност да обезбедиме врвни услуги за корисниците, како резултат на континуираните инвестирања во инфраструктурата, докажа дека чекориме по вистинскиот пат. Во февруари 2015 година, реномираната истражувачка агенција „Брима“, спроведе независно истражување, а резултатите покажаа дека дури 68 отсто од граѓаните на Република Македонија сметаат дека мрежата на Т-Мобиле е најдобра во земјава и дека ги оправдува нивните очекувања. Истражувањето беше направено на репрезентативен примерок, во кое беа опфатени 1000 граѓани на возраст над 15 години. За потребите на истражувањето, „Брима“ спроведе теренска анкета, интервју со случајно избрани граѓани по утврдена методологија кои доброволно одговараа на прашања поврзани со работењето на телекомуникациските оператори, нивните услуги и производи.

Изборот на мрежата на Т-Мобиле од страна на граѓаните за најдобра, како што досега неколкупати сме истакнувале, е резултат на повеќекратните инвестиции реализирани од Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија во најновите телекомуникациски технологии, за да се обезбеди најдобро корисничко искуство преку софистицирани и персонализирани услуги. Токму континуираните вложувања, пред сè во инфраструктурата на Македонски Телеком, овозможија Македонија да биде прва земја во Европа со мрежа целосно базирана на интернет протокол и прва воопшто во Дојче Телеком Групацијата. Т-Мобиле пак, прв во државата ја воведо 4G мрежата и на крајот од 2015 година беа покриени 45 отсто од територијата на Република Македонија и 70 отсто од населението. Инвестициите во нашата инфраструктура продолжуваат понатаму, затоа што сакаме на македонските граѓани да им обезбедиме врвно корисничко искуство.



**„ИНВЕСТИЦИИТЕ ВО НАШАТА ИНФРАСТРУКТУРА
ПРОДОЛЖУВААТ ПОНАТАМУ, ЗАТОА ШТО САКАМЕ НА
МАКЕДОНСКИТЕ ГРАЃАНИ ДА ИМ ОБЕЗБЕДИМЕ ВРВНО
КОРИСНИЧКО ИСКУСТВО!”**



ТЕЛЕКОМ ПРОДАВНИЦАТА ВО ГТЦ - НАЈДОБАР ТРГОВСКИ ОБЈЕКТ

Телеком продавницата во ГТЦ во Скопје беше избрана за најдобар трговски објект за 2015 година во делот на услуга во категоријата „Компјутерска, аудио – видео и телекомуникациска опрема“. Признанието е доделено согласно добиените резултати по спроведеното истражување од страна на компанијата за истражување на пазарот SWOT Research, во соработка со секторот за локален економски развој на Град Скопје. За ова неочекувано признание за нашата работа директно „виновен“ е победничкиот тим од продавницата во ГТЦ!

Среќни сме што фокусираноста, желбата и трудот да се излезе во пресрет на барањата на корисниците речиси никогаш не остануваат незабележани. Затоа, не постои поголемо признание од она на корисниците, чиешто мислење и перцепција за нашето работење, нè става помеѓу највисоко рангираните продавници на скалилото на ISSA истражувањето.

Како кориснички ориентирана компанија свесни сме за потребата од постојано развивање и ажурирање на нашето портфолио, коешто пак, е креирано токму од потребите и барањата на нашите корисници кои знаат што сакаат и не прават никакви компромиси. Но, без флексибилните односи со корисниците кои се темелат на взаемна доверба и разбирање, целата наша понуда би била сведена само на една брошура која, како и останатите компании, им ја нудиме на своите корисници. Дефинитивно, она што нè издвојува од конкуренцијата се токму извонредните односи кои ги имаме со нашите корисници. Салонот во ГТЦ изгледа речиси беспрекорно, опремен со најнова технологија за која се задолжени голем број колеги, коишто исто така со својата позадинска работа даваат огромен придонес сè да функционира во најдобар ред. На ова продажно место, корисникот може да добие буквално сè што му е потребно за целото негово семејство. Сепак, признанието немаше да заврши во наши раце без љубезните, ведрите, вредните, посветените и насмеани вработени коишто ги привлекуваат купувачите да го посетат овој салон во центарот на Скопје.

Признанието за салонот во ГТЦ како најдобар трговски објект доаѓа како круна токму во годината која што стратешки ја посветивме на корисниците. 2015 беше година на КОРИСНИЧКИ УСЛУГИ. Оддука, задоволството од наградата е уште поголемо бидејќи доаѓа како потврда дека успешно сме ја реализирале компанијата стратегија за задоволство на корисниците. Тоа секако е резултат на нашата посветеност да ги идентификуваме потребите, проблемите и приоритетите на секој корисник поединечно. Веруваме дека и натаму нашиот главен фокус ќе биде задоволен корисник, не само со квалитетот на услугата, туку со нашиот севкупниот однос и третман.



G@ DIGITAL

СТРАТЕГИЈА ЗА 2016



„Сé што може ќе стане дигитално.“ Тим Хотгес

Во духот на нашата стратегија, водечкиот Телеком Оператор во Македонија, Македонски Телеком има одговорност да биде пионер и да создаде услови за светските трендови и идните можности во оваа земја. Во таа насока, во 2016 година ја воведуваме програмата G@ Digital. Со новата програма, Македонски Телеком се јавува како доверлив придружник во дигиталниот свет во домот, на работа, насекаде и секогаш.

Програма G@ DIGITAL:

- Дигитализација и консолидација на целокупната интеракција со корисниците (е-сметки, е-продажба, е-услуги)
- Поттикнување едноставни, флексибилни, интегрирани и безбедни производи
- Најдобра непречена поврзаност во домот, во движење, за приватни и службени цели
- Поедноставување на процесите, консолидација и дигитализација на системите и апликациите
- Промовирање нова Дигитална култура

Програмата G@ Digital е наша долгогорчна заложба и ќе остане во нашиот фокус во наредните неколку години.

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД – СКОПЈЕ

ФИНАНСИСКИ ИЗВЕШТАИ
ЗА ГОДИНАТА КОЈАШТО ЗАВРШУВА НА
31 ДЕКЕМВРИ 2015
СО ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР

СОДРЖИНА

ИЗВЕШТАЈ НА НЕЗАВИСНИОТ РЕВИЗОР	70
ИЗВЕШТАЈ ЗА ФИНАНСИСКАТА СОСТОЈБА	72
ИЗВЕШТАЈ ЗА СЕОПФАТНА ДОБИВКА	73
ИЗВЕШТАЈ ЗА ПАРИЧНИ ТЕКОВИ	74
ИЗВЕШТАЈ ЗА ПРОМЕНИ ВО ГЛАВНИНАТА	75
БЕЛЕШКИ КОН ФИНАНСИСКИТЕ ИЗВЕШТАИ	76

Извештај на независниот ревизор

До Управниот Одбор и Акционерите на Македонски Телеком АД - Скопје

Ние извршивме ревизија на приложените финансиски извештаи на Македонски Телеком АД – Скопје („Друштвото“), кои што ги вклучуваат извештај за финансиската состојба заклучно со 31 декември 2015 година, како и извештај за сеопфатна добивка, извештаи за промени во главнината и паричните текови за годината којашто завршува тогаш, и белешките, кои се состојат од преглед на значајните сметководствени политики и други објаснувачки информации.

Одговорност на менаџментот за финансиските извештаи

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

Одговорност на ревизорот

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

Ревизијата вклучува извршување на постапки за прибавување на ревизорски докази за износите и обелоденувањата во финансиските извештаи. Избраните постапки зависат од расудувањето на ревизорот, вклучувајќи ја и проценката на ризиците од материјално погрешно прикажување на финансиските извештаи, без разлика дали е резултат на измама или грешка. Кога ги прави тие проценки на ризикот, ревизорот ја разгледува интерната контрола релевантна за подготвувањето и објективното презентирање на финансиските извештаи, за да обликува ревизорски постапки кои што се соодветни во околностите, но не за целта на изразување на мислење за ефективност на интерната контрола на ентитетот.

Ревизијата исто така вклучува и оценка на соодветноста на користените сметководствени политики и на разумноста на сметководствените проценки направени од страна на менаџментот, како и оценка на севкупното презентирање на финансиските извештаи.

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



Мислење

Според наше мислење, финансиските извештаи ја прикажуваат објективно, во сите материјални аспекти, финансиската состојба на Друштвото заклучно со 31 декември 2015 година, резултатите од работењето, како и паричните текови за годината којашто завршува тогаш во согласност со Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување.

Радмила Ђевова

ПРАЈСВОТЕРХАУСКУПЕРС РЕВИЗИЈА ДОО Скопје

Скопје

19 февруари 2016 година

На 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2015	2014
Средства			
Тековни средства			
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	5	1.550.123	1.450.018
Депозити во банки	6	-	1.418.676
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	3.469.621	3.420.937
Побарувања за данок на добивка	8	12.647	-
Побарувања за останати даноци	8	12.581	11.672
Залихи	9	418.124	444.265
Средства расположливи за продажба	10	61.778	99.131
Вкупно тековни средства		5.524.874	6.844.699
Нетековни средства			
Недвижности, постројки и опрема	11	13.053.012	13.534.041
Аванси за недвижности, постројки и опрема		2.959	2.811
Нематеријални средства	12	2.237.522	2.341.532
Побарувања од купувачи и останати побарувања	7	407.520	363.387
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата		47.987	44.549
Останати нетековни средства		6.750	612
Вкупно нетековни средства		15.755.750	16.286.932
Вкупно средства		21.280.624	23.131.631
Обврски			
Тековни обврски			
Обврски кон добавувачи и останати обврски	13	4.782.086	4.019.481
Обврски за данок на добивка	8	-	176.682
Обврски за останати даноци	8	65.547	56.215
Резервирања за останати обврски и плаќања	15	164.788	252.744
Вкупно тековни обврски		5.012.421	4.505.122
Нетековни обврски			
Обврски кон добавувачи и останати обврски	13	391.403	470.767
Одложени даночни обврски	14	175.557	201.332
Резервирања за останати обврски и плаќања	15	67.991	60.356
Вкупно нетековни обврски		634.951	732.455
Вкупно обврски		5.647.372	5.237.577
Капитал			
Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888
Премија за издавање акции		540.659	540.659
Сопствени акции		(3.738.358)	(3.738.358)
Останати резерви		1.237.534	1.237.534
Акумулирана добивка		8.009.529	10.270.331
Вкупно капитал	16	15.633.252	17.894.054
Вкупно капитал и обврски		21.280.624	23.131.631

Овие финансиски извештаи беа одобрени од страна на раководството на Македонски Телеком АД - Скопје на 19 февруари 2016 година и се предмет на разгледување и одобрување од Одборот на директори на 25 февруари 2016 година и од акционерите на денот кој дополнително ќе се одреди.

Андреас Мајерхофер
Главен извршен директор

Жарко Луковски
Главен оперативен директор

Славко Пројкоски
Главен директор за финансии

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

Извештај за сеопфатна добивка

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2015	2014
Приходи	17	10.671.045	11.126.496
Амортизација		(2.678.301)	(2.740.313)
Трошоци за вработените	18	(1.219.485)	(1.225.870)
Плаќања кон останати оператори		(1.031.341)	(996.060)
Останати расходи од работењето	19	(4.376.789)	(4.281.489)
Трошоци од работењето		(9.305.916)	(9.243.732)
Останати оперативни приходи	20	71.670	44.442
Оперативна добивка		1.436.799	1.927.206
Расходи од финансирање	21	(63.458)	(132.987)
Приходи од финансирање	22	47.929	41.791
Расходи од финансирање - нето		(15.529)	(91.196)
Добивка пред оданочување		1.421.270	1.836.010
Данок на добивка	23	(178.555)	(955.596)
Добивка за годината		1.242.715	880.414
Вкупна сеопфатна добивка за годината		1.242.715	880.414
Информација за заработката по акција:			
Обична и разводнета заработка по акција (во денари)		14,41	10,21

Извештај за парични текови

За годината завршена на 31 декември

Во илјади денари	Белешка	2015	2014
Оперативни активности			
Нето добивка пред оданочување		1.421.270	1.836.010
Корекции за:			
Амортизација		2.678.301	2.740.313
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	19	2.474	11.587
Добивка од промена на објективната вредност на финансиските средства	22	(8.750)	(794)
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања	19	77.789	41.999
Нето зголемување на резервирања	15	24.836	160.023
Нето добивка од продажба на недвижности, постројки и опрема	20	(54.253)	(8.142)
Приходи од дивиденди	22	-	(131)
Расходи од камати	21	48.625	117.514
Приходи од камати	22	(34.546)	(32.763)
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		(3.293)	1.112
Парични средства добиени од работењето пред промената во обртниот капитал		4.152.453	4.866.728
Намалување/(зголемување) на залихите		23.667	(43.765)
Зголемување на побарувањата		(189.033)	(327.202)
Зголемување на обврските		82.593	572.634
Парични средства добиени од работењето		4.069.680	5.068.395
Платени камати		(15.797)	(42.108)
Платени даноци		(393.658)	(579.797)
Паричен тек добиен од оперативни активности		3.660.225	4.446.490
Инвестициони активности			
Набавка на недвижности, постројки и опрема		(1.446.518)	(1.597.600)
Набавка на нематеријални средства		(476.678)	(411.359)
Наплатени заеми		16.692	5.121
Приливи по основ на депозити во банки		1.413.360	1.554.962
Одливи по основ на депозити во банки		-	(1.413.362)
Приливи од дивиденди		-	131
Приливи од продажба на недвижности, постројки и опрема		100.844	57.571
Примени камати		39.862	37.736
Паричен тек користен во инвестициони активности		(352.438)	(1.766.800)
Финансиски активности			
Исплата на дивиденди		(3.023.410)	(2.444.638)
Исплата на останати финансиски обврски		(187.565)	(187.565)
Паричен тек користен во финансиски активности		(3.210.975)	(2.632.203)
Нето зголемување на паричните средства и еквиваленти на паричните средства		96.812	47.487
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		1.450.018	1.403.643
Ефект од промена на курсот на паричните средства и еквивалентите на парични средства		3.293	(1.112)
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември	5	1.550.123	1.450.018

Извештај за промени во главнината

Во илјади денари	Белешка	Акционер-ски капитал	Премија од издавање акции	Сопствени акции	Останати резерви	Акумулирана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2014		9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	11.834.555	19.458.278
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	880.414	880.414
Трансакции со сопствениците во нивното својство на сопственици (исплатена дивиденда)		-	-	-	-	(2.444.638)	(2.444.638)
Состојба на 31 декември 2014	16	9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	10.270.331	17.894.054
Состојба на 1 јануари 2015		9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	10.270.331	17.894.054
Вкупна сеопфатна добивка за годината		-	-	-	-	1.242.715	1.242.715
Трансакции со сопствениците во нивното својство на сопственици (исплатена дивиденда)		-	-	-	-	(3.503.517)	(3.503.517)
Состојба на 31 декември 2015	16	9.583.888	540.659	(3.738.358)	1.237.534	8.009.529	15.633.252

1. ОПШТИ ИНФОРМАЦИИ

1.1. За Друштвото

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

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

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

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

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

Согласно Спогодбата за присоединување и Анексот кон истата, кои беа прифатени и потврдени од страна на Собранијата на Друштвото и на ТММК на седниците одржани на 17 јуни 2015 година, деловните активности на ТММК престанаа заклучно со 30 јуни 2015 година кога и ова друштво беше избришано од Централниот Регистар. Со бришењето од Централниот регистар, ТММК престана да постои како правно лице без да се спроведе ликвидација. Со престанокот на ТММК, имотот и обврските на ТММК се пренесоа на Друштвото по пат на универзален пренос на целиот имот и обврски (актива и пасива).

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

Од јуни 2013 година, Друштвото е котирано на Македонската берза на хартии од вредност (Берзата) на сегментот задолжителната котација и известува кон Берзата согласно промените во Законот за хартии од вредност во 2013 година. Во согласност со правилата за котација на Берзата, Друштвото има постојани обврски за известување поврзани со деловното работењето и капиталот, значајни промени во финансиската состојба, дивидендниот календар, промена во процентот на акции во посед на јавноста (доколку истиот се намали под 1%) и промени за значителни удели над 5%. Дополнително, Друштвото има посебни обврски за објавување, кои се состојат од различни финансиски информации, вклучувајќи финансиски извештаи (тримесечни, полугодишни и годишни), како и јавен повик за одржување на акционерско собрание (АС), сите измени и дополнување на агендата за АС и објавување на одредени усвоени одлуки од АС. Пред јуни 2013 година, Друштвото известуваше кон Комисијата за хартии од вредност на Република Македонија како акционерско друштво со посебни обврски за известување. Регистрирана адреса на Друштвото е „Кеј 13 Ноември“ бр. 6, 1000 Скопје,

Република Македонија. Просечниот број на вработени во Друштвото врз основа на часови на работа во текот на 2015 година беше 1.335. Просечниот број на вработени во Друштвото и ТММК врз основа на часови на работа во текот на 2014 година беше 1.379.

1.2. Регулаторно опкружување – мобилна линија

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

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

Во 2008 година беше објавена одлука за доделување на три 3G лиценци. Важноста на лиценцата трае 10 години, односно до 17 декември 2018 година, со можност за нејзино продолжување до 20 години согласно ЗЕК. Во 2010 година, ТММК беше назначен со ЗПМ статус на пазарот за големопродажба „Пристап и потекло на повик на јавниот пазар мобилни комуникации“. Врз основа на одлука на Агенцијата, во 2010 година објавената Референта понуда за пристап на ТММК се состоеше од следниве регулирани услуги:

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

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

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

На 19 декември 2014 година, беа донесени дополнувања на ЗЕК во Служ-

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

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

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

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

Во 2013 година, ТММК беше назначена како ЗПМ на релевантниот пазар за големопродажба „Услуги за терминирање на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација“ од страна на Агенцијата. Врз основа на одлуката на Агенцијата, RIO на ТММК беше изменет со вклучување на оваа услуга. Новиот ЗЕК беше донесен на 5 март 2014 година. ЗЕК е усогласен со регулативната рамка за електронски комуникации на ЕУ од 2009 година. Процесот на усогласување на постојната споредна легислатива со новиот ЗЕК беше спроведен во текот на 2014 година.

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

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

1.3. Регулаторно опкружување – фиксна линија

Во декември 2014 година, беа усвоени дополнувањата на ЗЕК. Една од најважните измени беше имплементирана со член 75-а, со кој се регулираат цените на меѓународниот роаминг. Според овој член, Агенцијата има право со Одлука да ги утврди максималните цени за услуги кои им се нудат на корисниците на роаминг од земјите со кои Република Македонија има склучено договор за намалување на цените на роаминг услугите во јавните мобилни комуникациски мрежи на реципрочна основа кои не можат да бидат поголеми од цените на истите услуги во ЕУ. Во период од 3 години, почнувајќи од 2015 година, цените ќе се намалат до утврдениот максимум. Директорот на Агенцијата донесе одлука во декември 2014 година со која се утврдува вредноста на бодот за пресметка на годишниот надомест за користење на радиофреквенции. Вредноста на бодот изнесува 0,8 евра што споредено со претходната вредност на бодот значи дека сите годишни надоместоци за користење на радиофреквенции се намалени за 20%, почнувајќи од 2015 година. Формулата за пресметување на годишните надоместоци за користење на радиофреквенции се дефинирани во Правилникот за начинот на пресметка на годишниот надоместок за користење на радиофреквенции, каде што износите се во бодови, а вредноста на бодот е дефинирана во горенаведената Одлука.

Целокупното секундарно законодавство треба да се измени според новиот ЗЕК до 1 декември 2014 година. Некои од постојните Правилници беа изменети од страна на Агенцијата во врска со:

- регулирање на малопродажната цена;
- утврдување на начинот на пресметка за користење на броеви и фреквенции и годишни надоместоци;
- доделување на броеви и серии на броеви од планот за нумерација и фреквенции;
- општи услови за односи со претплатници;
- “подземно каблирање”;
- локален Bit-stream пристап;
- големопродажни изнајмени линии;
- услов за користење на Е-112 единствениот број за итни повици;
- универзална услуга и функционален широкопојасен пристап;
- интерконекција и пристап;
- безбедност и интегритет на комуникациските мрежи и заштита на податоците;
- параметри за квалитет на услугите за фиксни и мобилни мрежи.

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

Со измените на Правилникот за регулирање на малопродажните цени, Агенцијата ги утврди начинот и постапката за регулирање на малопродажните цени за мрежите за фиксна говорна телефонија и услугите на операторот со значителна пазарна моќ на релевантните малопродажни пазари. Ex-ante регулирањето на малопродажните цени е базирано на методоло-

гијата за истиснување на конкуренцијата со цени. Овие активности резултираа со намалување на цените на некои големопродажни и малопродажни услуги на Друштвото. На страната на малопродажбата, стандардната месечна претплата за деловни корисници беше намалена (на еднакво ниво со претплатата за приватни корисници). На страната на големопродажбата имаше промени во надоместоците за интерконекција (завршување и започнување), Разврзан пристап до локална јамка (ULL), битстрим пристап и изнајмување на линии на големо (WLR).

Друштвото има обврска за цени базирани на трошоци за регулираните големопродажни услуги, користејќи ја методологијата на Долгорочни инкрементални трошоците (LRIC). Во август 2012 година, Агенцијата ги објави нацрт резултатите од сопствениот развиен LRIC Bottom-up модел за формирање на трошоци за локален битстрим (базирани на трошоци) и за малопродажни и големопродажни изнајмени линии, водови и неискористени оптички влакна и минимален пакет на изнајмени линии (базирани на трошоци). Како резултат на тоа, на 15 јануари 2013 година Агенцијата донесе одлука за намалување на надоместоците и ја одобри изменетата Референтна понуда за обезбедување на физички пристап и користење на електронската комуникациска инфраструктура и придружни средства (водови и неискористени оптички влакна). Новите надоместоци беа имплементирани од 1 февруари 2013 година. Агенцијата исто така ги одобри Референтните понуди за големопродажни дигитални изнајмени линии (WS DLL), локален битстрим пристап и минимален пакет на изнајмени линии и имплементирани се новите изменети методологии за пресметка на цените (во зависност од должината). Надоместоците за WS DLL и локален битстрим пристап беа намалени од 1 декември 2012 година, а надоместоците за минимален пакет на изнајмени линии од 1 јануари 2013 година. Агенцијата ги одобри новите цени за услугите за изнајмување на водови на 18 јануари 2013 година. Агенцијата ги утврди цените според LRIC методологијата. Одобрените цени се повеќе од двојно намалени во однос на претходните цени утврдени од Друштвото.

На 5 август 2013 година, Агенцијата го објави својот финален документ за анализи на пазарот за започнување на повици, завршување на повици и транзит на повици на јавната телефонска мрежа на фиксна локација (Пазар 4, Пазар 5 и Пазар 6). Само Друштвото е назначено за оператор со ЗПМ на Пазар 4.

Новите мерки се следните:

- Имплементација на IP (Интернет протокол) IC (интерконекција) најдоцна до 2016 година за оператори на фиксна и мобилна телефонија;
- Преоден период за IP интерконекција за алтернативни оператори на фиксна и мобилна телефонија до 3 години;
- Поднесување на ажурирана MATERIO (Референтна понуда на Друштвото за интерконекција) со опис на IP IC (услуга и надоместоци) и услови најдоцна до 31 октомври 2013 година со содржина најмалку за:
 - IP мрежната структура и информации за IP IC опремата
 - Број и локација на IP точки за интерконекција
 - Протоколи за пренос на глас и IP сигнализација
 - Технички параметри и интерфејс за IP IC
 - Рок за тестирање на IP IC
 - Континуирано ажурирање на MATERIO во цените и сегментите за цени ориентирани според трошоците
 - Останатите мерки за Пазар 4 се исти како и претходно (интерконе

кција и пристап, пристап до специфични мрежни средства, избор на оператор (CS) и предизбор на оператор (CPS), транспарентност, недискриминација, посебно сметководство, контрола на цени и сметководство на трошоци).

Во јуни 2013 година, Агенцијата го најави почетокот на првата анализа на големопродажниот пазар 13 (Пренос на радиодифузни содржини на крајните корисници). IP MATERIO беше доставена за одобрување до Агенцијата во октомври 2013 година на иницијатива на Друштвото, во согласност со заклучокот од анализите на пазарот за поднесување на измени на MATERIO со опис и услови за IP интерконекција. На 27 декември 2013 година Друштвото доби одлука за одобрување на IP MATERIO. При процесот на одобрување беа направени дополнителни измени (беа вклучени нови цени за интерконекција базирани на „Top down LRIC“ моделот за формирање на трошоци). Има нови цени за завршување на повици во нормални и евтини тарифи. Измените во IP MATERIO стапија во сила на 1 јануари 2014 година. Цените за регионална и локална терминација ќе постојат додека не се исклучи последната Time division multiplexing (TDM) централа. Финалниот документ за анализа на пазарот за широкопојасни услуги (Пазар 8) беше објавен на 1 август 2014 година. За прв пат Агенцијата наметна регулирање на пристапот до широкопојасни услуги преку оптичка пристапна мрежа. Сите постојни обврски за бакарната мрежа остануваат непроменети. Сите обврски се однесуваат само за Друштвото како оператор со ЗПМ на пазарот за широкопојасни услуги.

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

Третата анализа на пазарите 9 и 10 (Сегменти за терминирање и пренос на изнајмени линии и пазар 7 (Физички пристап до мрежна инфраструктура) беше завршена во ноември 2014 година. Како резултат на анализата, на пазарите 9 и 10 сегментите за терминирање и пренос на изнајмени линии беа дерегулирани, а на пазар 7 беа вклучени регулативи за производи на Друштвото базирани на оптика.

Во декември 2014 година, Агенцијата донесе одлука за назначување на Друштвото за оператор со ЗПМ на пазар 9 – Терминирани сегменти на изнајмени линии во географската област на Република Македонија. Во декември 2014 година, Агенцијата донесе одлука за назначување на Друштвото за оператор со ЗПМ на пазар 1 – Пристап на јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници, вклучувајќи ги и сите видови на неутрални мрежни технологии.

Нацрт документот за анализа на пазарот (Минимален комплет од закупени линии) на релевантниот пазар за малопродажба 3 беше објавен во септември 2015 година. Предлогот е Друштвото да биде ослободено од ЗПМ обврската на овој пазар. Одлуката за повторно преиспитување на ЗПМ обврската се очекува во првиот квартал од 2016 година.

1.4. Истрага за одредени договори за консултантски услуги

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

се утврди дали договорите биле склучени во спротивност на политиките на Маѓар Телеком АД или важечките закони или регулативи. Одборот за ревизија на Маѓар Телеком го ангажираше White & Case како свој независен правен советник за целите на спроведувањето на интерната истрага. Последователно на ова, на 19 февруари 2007 година, Одборот на директори на Друштвото, врз основа на препораката на Одборот за ревизија на Друштвото и на Одборот за ревизија на Маѓар Телеком АД, донесе одлука за спроведување на независна интерна истрага во однос на одредени договори во Македонија.

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

Одборот за ревизија на Маѓар Телеком го информираше Министерството за правда на САД (МП) и Комисијата за хартии од вредност на САД (КХВ) за интерната истрага. МП и КХВ започнаа истрага за активностите коишто беа предмет на интерната истрага. Во 29 декември 2011 година, Маѓар Телеком објави дека склучи конечни спогодби со МП и КХВ за решавање на истрагите на МП и КХВ поврзани со Маѓар Телеком. Со спогодбите завршија истрагите на МП и КХВ. Маѓар Телеком ги објави клучните услови од спогодбата со МП и КХВ на 29 декември 2011 година. Поконкретно, Маѓар Телеком објави дека склучил договор за одложено гонење за период од две години (ДОГ) со МП. ДОГ истече на 5 јануари 2014 година, а врз основа на барањето на МП доставено во согласност со ДОГ, Окружниот суд на САД за Источната област на Вирџинија, на 5 февруари 2014 година, ги отфрли обвиненијата против Маѓар Телеком.

Во врска со локалната истрага од страна на државните органи во Македонија, а во однос на претходно обелоденетата информација во Финансиските извештаи на Друштвото за претходните години, основниот суд испрати покана за претставник на Друштвото за присуство на расправата закажана на 25 февруари 2016 година.

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

2. ЗНАЧАЈНИ СМЕТКОВОДСТВЕНИ ПОЛИТИКИ

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

2.1. Основа за изготвување

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

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

2.1.1. Стандарди, измени и толкувања ефективни и при фатени од Друштвото во 2015 година:

- МСФИ 8 (изменет). Во декември 2013 ОМСС објави измени на МСФИ 8 Оперативни Сегменти за да бара (1) обелоденување на расудувања од страна на раководството при собирање на оперативните сегменти, вклучувајќи и опис на сегментите кои се собрани и економските показатели кои се оценети при утврдувањето дека собраните сегменти имаат слични економски карактеристики, и (2) порамнување на средствата на сегментот со средствата на субјектот кога се известува за средствата на сегментот. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јули 2014 година. Измените немаат никакво материјално влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСФИ 13 (изменет). Во декември 2013 ОМСС објави измени на МСФИ 13 каде основата за заклучоци за МСФИ 13 беше изменета за да се појасни дека бришењето на одредени ставови во МСС 39 по објавувањето на МСФИ 13 не беше извршено со намера да се отстрани можноста за мерење на краткорочни побарувања и обврски според износот на фактурата кога влијанието од дисконтирањето е нематеријално. Измената на МСФИ 13 појаснува дека исклучокот во однос на портфолиото во МСФИ 13, со кој му се овозможува на субјектот да ја измери објективната вредност на група на финансиски средства и финансиски обврски на нето основа, се однесува на сите договори (вклучувајќи ги и договорите за купување или продажба на нефинансиски предмети) кои се во опсегот на МСС 39 или МСФИ 9. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јули 2014 година. Измените немаат никакво материјално влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСС 24 (изменет). Во декември 2013 ОМСС објави измени на МСС 24 за да го вклучи, како поврзана страна, субјектот кој обезбедува услуги за клучен менаџерски персонал на субјектот којшто известува („менаџерски субјект“) и за да бара да се обелоденат износите кои му се наплатени на субјектот којшто известува од страна на менаџерскиот субјект за обезбедените услуги. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јули 2014 година. Измените немаат никакво материјално влијание на финансиските извештаи на Друштвото.

2.1.2. Стандарди, измени и толкувања ефективни во 2015 година, но кои не се релевантни за Друштвото

- МСС 19 (изменет). OMCC објави измени на МСС 19 - Користи за вработените во ноември 2013 година. Измените се применуваат на придонеси од вработените или од трети страни за дефинирани планови за користи кои не се релевантни за Друштвото. Примената на измените се бараше за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јули 2014 година, а беше дозволена примена и порано. Бидејќи Друштвото не применува дефинирани планови за користи на вработените, измените немаат никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСС 16 и МСС 38 (изменети). Во декември 2013 OMCC објави измени на МСС 16 и МСС 38 за да се појасни како се третираат бруто сегашниот износ и акумулираната амортизација кога субјектот го користи моделот на ревалоризација. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јули 2014 година. Затоа што Друштвото не го користи моделот на ревалоризација, измените немаат никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСФИ 2 (изменет). Во декември 2013 OMCC објави измени на МСФИ 2 за да ја појасни дефиницијата за „услови за стекнување на право“ и посебно да се дефинира „условот за извршување на работата“ и „условот за услуги“. Измената се однесува на трансакции за плаќање врз основа на акции за кои датумот на доделување е на или по 1 јули 2014 година. Затоа што Друштвото нема трансакции за плаќање врз основа на акции, измените немаат никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСФИ 3 (изменет). Во декември 2013 OMCC објави измени на МСФИ 3 за да појасни дека (1) обврската за плаќање на неизвесен надомест кој е во согласност со дефиницијата за финансиски инструмент е класифицирана како финансиска обврска или како капитал, врз основа на дефинициите во МСС 32, и (2) сите некапитални неизвесни надоместоци, како финансиски така и нефинансиски, се мерат според објективната вредност на секој датум на известување, со измени во објективната вредност признаена во билансот на успех. Измените на МСФИ 3 се применуваат за деловни комбинации во кои датумот на стекнување е на или по 1 јули 2014 година. МСФИ 3 беше изменет за да појасни дека не се применува на евидентирањето на формирањето на какви било заеднички аранжман според МСФИ 11. Измената исто така појаснува дека исклучокот во однос на опсегот се применува само во финансиските извештаи на самиот заеднички аранжман. Затоа што Друштвото нема деловни комбинации измените немаат никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСФИ 1 (изменет). Во декември 2013 OMCC објави измени на МСФИ 1 каде основата за заклучоци е изменета за да појасни дека кога новата верзија на стандардот сè уште не е задолжителна, но е достапна за предвремено усвојување, субјектот којшто за прв пат го донесува може да ја користи старата или новата верзија, под услов истиот стандард да се применува во сите презентирани периоди.
- МСС 40 (изменет). Во декември 2013 OMCC објави измени на МСС 40 за да појасни дека МСС 40 и МСФИ 3 меѓусебно не се исклучуваат. Насоката во МСС 40 им помага на изготвувачите да прават разлика помеѓу вложу-

вања во недвижности и недвижност запоседната од сопственик. Изготвувачите исто така треба да ја консултираат насоката во МСФИ 3 за да утврдат дали стекнувањето на вложувања во недвижности е деловна комбинација. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јули 2014 година. Затоа што Друштвото нема вложувања во недвижности измените немаат никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.

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

- МСС 1 (изменет). Меѓународниот одбор за сметководствени стандарди (OMCC) ги објави дополнувањата кон МСС 1 Презентацијата на финансиски извештаи во декември 2014 година. Дополнувањата се направени со цел понатаму да ги охрабруваат компаниите да го применуваат професионалното мислење при одредувањето кои информации треба да се обелоденат во нивните финансиски извештаи. На пример, дополнувањата јасно покажуваат дека материјалноста важи за целината на финансиските извештаи и дека вклученоста на нематеријални информации може да ја попречат ползата од обелоденување на информации во финансиските извештаи. Понатаму, дополнувањата појаснуваат дека компаниите треба да го користат професионалното мислење при утврдувањето каде и по кој редослед се претставуваат информациите во финансиските извештаи. Примената на дополнувањата е потребна за годишните периоди коишто почнуваат на или по 1 јануари 2016 година. Ние не очекуваме дека усвојувањето на дополнувањата би резултирало со значајни промени во финансиските извештаи за обелоденување на информациите на Друштвото.
- МСФИ 9 (изменет). Стандардот го сочинува првиот дел од проектот во три фази за замена на МСС 39 (Финансиски инструменти: Признавање и мерење) со нов стандард кој ќе биде познат како МСФИ 9 Финансиски инструменти. МСФИ 9 пропишува појаснување и мерење на финансиските средства и обврски. Останатите фази од овој проект, кои се однесуваат на исправка на вредност на финансиски инструменти и сметководство за хеџинг, како и понатамошниот проект за депризнавање, се во тек.

Финансиски средства – При првичното признавање, според МСФИ 9 се бара финансиските средства да се мерат според објективната вредност. По првичното признавање, финансиските средства продолжуваат да се мерат во согласност со нивната класификација според МСФИ 9. Кога едно финансиско средство е класифицирано и измерено според амортизиран трошок, потребно е да се тестира за оштетување во согласност со барањата за исправка на вредност во МСС 39. МСФИ 9 ги дефинира подолу дадениите правила за класификација.

Според МСФИ 9 се бара финансиските средства да се класифицираат како последователно измерени или според амортизираниот трошок или според објективната вредност. Треба да се исполнат два услови за финансиските средства да се класифицираат според амортизираниот трошок: (1) Целта на деловниот модел на субјектот за управување со финансиски средства треба да биде да ги задржи средствата со цел да собере парични текови кои произлегуваат од договори; и (2) Договорните услови на финансиското средство резултираат со парични текови на утврдени датуми кои претставуваат само плаќања на главнина и камата на главнината на заостаниот долг. Кога кој било од овие услови не е исполнет, финансиските средства се класифицираат според објективната вредност.

Опција за објективна вредност: МСФИ 9 дозволува субјектот да назначи еден инструмент кој инаку би бил класифициран во категоријата амортизиран трошок, да биде со објективна вредност при добивка или загуба доколку тоа назначување ја елиминира или значително ја намали недоследноста во мерењето или признавањето („сметководствено несогласување“).

Сопственички инструменти: Стандардната категорија за сопственички инструменти е според нивната објективна вредност при добивка или загуба. Меѓутоа, стандардот предвидува дека субјектот може да направи неоповиклив избор при првичното признавање да ги презентира сите промени во објективната вредност на сопственичките инструменти, кои не се задржани за тргување, во останата сеопфатна добивка. Овие добивки или загуби во објективната вредност не се пријавуваат како дел од добивката или загубата на субјектот кој поднесува извештај, дури и кога добивката или загубата е реализирана. Во добивката или загубата се пријавуваат само дивидендите добиени од овие вложувања.

Вградени деривати: Барањата во МСС 39 за вградени деривати се променети и повеќе не се бара вградените деривати да се одвоени од матичните договори за финансиски средства.

Рекласификација: Според ИФРС 9 се бара рекласификација помеѓу објективната вредност и амортизираниот трошок, кога и само кога постои промена во деловниот модел на субјектот. „Спорните правила“ во МСС 39 се елиминирани.

Финансиски обврски – МСФИ 9 Финансиски инструменти ги утврдува барањата за сметководство за финансиски обврски и ги заменува соодветните правила во МСС 39 Финансиски инструменти: Признавање и мерење. Новото стручно упатство

- Ги пренесува правилата од МСС 39 за признавање и депривирање непроменети.
- Ги пренесува повеќето барања од МСС 39 за класификација и мерење.
- Го елиминира иземањето од мерење на објективната вредност за дериватни обврски кои се поврзани со и мора да бидат платени со достава на некотиран сопственички инструмент.
- Го менува барањето поврзано со опцијата за објективна вредност за финансиски обврски за да го адресира сопствениот кредитен ризик.

ОМСС објави измени на МСФИ 9 во декември 2011 година и во ноември 2013 година и го одложи задолжителниот датум на стапување во сила на МСФИ 9. Одложувањето ќе овозможи сите фази од проектот за МСФИ 9 да имаат ист задолжителен датум на стапување во сила. Измените исто така обезбедуваат олеснување од барањето за повторно искажување на споредбени финансиски извештаи заради примена на МСФИ 9. Ова олеснување првично беше достапно само за компании кои избрале да го применат МСФИ 9 пред 2012 година. Наместо тоа, ќе се бараат дополнителни преодни обелоденувања за да им се помогне на инвеститорите да го разберат ефектот кој привичната примена на МСФИ 9 го има на класификацијата и мерењето на финансиските инструменти.

ОМСС го заврши финалниот елемент на МСФИ 9 Финансиски инструменти во јули 2014 година. Пакетот на подобрувања кој се воведо со МСФИ 9 вклучува модел за класификација и мерење, единствен модел за исправка

на вредност за идна „очекувана загуба“ и значително реформиран пристап на сметководството за хеџинг.

Класификација и мерење: Класификацијата утврдува како финансиските средства и финансиските обврски се евидентираат во финансиските извештаи и особено како истите се мерат на континуирана основа. МСФИ 9 воведува пристап за класификација на финансиски средства кој е придвижен од карактеристиките на паричниот тек и деловниот модел во кој се чува средството. Овој единствен пристап базиран на принцип ги заменува постојните барања базирани на правило кои генерално се сметаат за премногу сложени и тешко применливи. Новиот модел исто така резултира со единствен модел за исправка на вредност кој се применува на сите финансиски инструменти.

Исправка на вредност: За време на финансиската криза, задоцнетото признавање на загуби на заеми (и други финансиски инструменти) се идентификуваше како слабост во постојните сметководствени стандарди. Како дел од МСФИ 9, ОМСС воведо нов модел за исправка на вредност за очекувана загуба според кој ќе биде потребно понавремено признавање на очекуваните загуби на кредити. Поконкретно, според новиот стандард се бара субјектите да ги евидентираат очекуваните загуби на кредити од кога финансиските инструменти биле за прв пат признаени и понавремено да ги признаваат очекувани загуби во текот на целиот животен век.

Сметководство за хеџинг: МСФИ 9 воведува значително реформиран модел за сметководство за хеџинг со зголемени обелоденувања за активноста за управување со ризици. Новиот модел претставува значителна преработка на сметководството за хеџинг со што сметководствениот третман се израмнува со активностите за управување со ризици и на тој начин им се овозможува на субјектите подобри да ги рефлектираат овие активности во нивните финансиски извештаи.

Сопствени кредити: МСФИ 9 исто така го отстранува варирањето на добивката или загубата предизвикано од промените во кредитниот ризик на обврските за кои е избрано да се мерат според објективната вредност. Оваа промена во сметководството значи дека добивките што се резултат на намалување на сопствениот кредитен ризик на субјектот за тие обврски веќе не се признаваат во добивката или во загубата.

Примената на новиот стандард и неговите измени се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2018 година. Дозволена е негова примена и порано. Усвојувањето на новиот стандард и неговите измени најверојатно ќе резултира со измени во финансиските извештаи на Друштвото, чијшто точен степен го анализираме во моментов.

- МСС 16 и МСС 38 (изменети). ОМСС објави измени на МСС 16 Недвижности, постројки и опрема и МСС 38 Нематеријални средства во мај 2014. МСС 16 и МСС 38 го воспоставија принципот за основата за амортизација како очекуван модел на трошење на идните економски користи на едно средство. ОМСС појасни дека користењето на методи базирани на приход за пресметување на амортизацијата на средството не е соодветно бидејќи приходот генериран од активност која вклучува користење на средство генерално рефлектира фактори кои се различни од трошењето на економските користи вклучени во средството. ОМСС исто така појасни дека генерално се претпоставува дека приходот е несоод-

ветна основа за мерење на трошењето на економските користи вклучени во нематеријално средство. Меѓутоа оваа претпоставка може да се побие во одредени ограничени околности. Примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2016 година. Усвојувањето на измените нема да резултира со какви било промени во финансиските извештаи на Друштвото бидејќи ние применуваме линеарна амортизација.

- МСФИ 15 (изменет). Во мај 2014 година, Одборот за меѓународни сметководствени стандарди (ОМСС) и Одборот за финансиски сметководствени стандарди (ОФСС) на САД заедно издадоа конвергиран Стандард за признавање на приходот од договори со корисници. Основниот принцип на новиот Стандард е компаниите да го признаваат приходот за да се отслика трансферот на стоки или услуги до корисниците во износи кои го рефлектираат надоместокот (односно, плаќањето) на кој Друштвото очекува да има право за размена на тие стоки или услуги. Новиот Стандард исто така ќе резултира со зголемени објавувања за приходот, ќе обезбеди упатство за трансакциите кои претходно не беа адресирани сеопфатно (на пример, приход од услуги и измени на договори) и ново упатство за аранжмани со повеќе елементи. Примената на новиот стандард се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2018 година. Дозволена е негова примена и порано. Усвојувањето на новиот стандард ќе резултира со значителни промени во финансиските извештаи на Друштвото, првенствено во однос на тајмингот на признавање на приходот и во однос на капитализацијата на трошоците за склучување на договор со корисник и трошоците за исполнување на договорот. Тајмингот за признавање на приходот и класификацијата на нашите приходи, било како приходи од услуги или опрема, ќе бидат засегнати како резултат на алоцирањето на надоместокот во аранжмани со повеќе елементи (решенија за нашите корисници кои можат да вклучуваат доставување на повеќе услуги и производи во различни временски моменти и/или во текот на различни временски периоди) и веќе нема да бидат засегнати од методологијата на горна граница на ограничување. Имајќи ги во предвид сегашните модели на деловно работење, влијанието од примената на новиот стандард се очекува да резултира во алокација на повеќе приходи однапред. Нашето работење и поврзаните системи се сложени и моментално проценетото време и напори кои се неопходни за развој и имплементација на сметководствени политики, проценки, расудувања и процеси за исполнување на новиот стандард се очекува да опфатат значителен временски период. Како резултат на тоа, во моментов не е возможно да се направат разумни квантитативни проценки на ефектите од новиот стандард.
- МСФИ 16 (нов стандард). Во јануари 2016 година Одборот за меѓународни сметководствени стандарди (ОМСС) го објави МСФИ 16 Наеми. Сегашниот сметководствен стандард за наеми, МСС 17, не дозволува признавање на обврските од оперативни наеми во финансиските извештаи. За разлика од него, МСФИ 16 во иднина ќе бара од субјектите кога истите се наематели:
 - да ги признаваат изнајмените средства и обврските за наемнина во билансот на состојба, првично измерени според сегашната вредност на неизбежните плаќања за наемот;
 - да ја признаваат амортизацијата на изнајмените средства и каматата на обврските за наемнина во текот на периодот на наемнина; и

- да ги одвојат вкупниот износ на исплатените парични средства во главниот дел (презентиран во рамките на финансиските активности) и каматата (презентирана во рамките на оперативните активности).

Од наемателите ќе се бара да ги признаат: (а) средствата и обврските за сите наеми со рок од повеќе од 12 месеци, освен ако основното средство има ниска вредност, и (б) амортизацијата на изнајмените средства посебно од каматата на обврските за наемнина во билансот на успех. Како резултат на тоа, најзначајното влијание од МСФИ 16 ќе биде зголемување на изнајмените средства и обврските за наемнина, чијшто обем ќе треба да се утврди по темелна анализа.

На страната на наемодавателот (продажба), ќе треба да го анализираме степенот до кој аранжманите со повеќе елементи со вклучени наеми можат да бидат засегнати од ревидираната дефиниција на наеми. Освен тоа, не очекуваме значително влијание врз финансиските извештаи на Друштвото во овој момент, бидејќи самото сметководство на наемодавателот не се менува значително со воведувањето на МСФИ 16.

Од субјектот се бара да го примени МСФИ 16 за годишни периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2019 година и дозволено е новиот Стандард за наеми да се примени порано, доколку субјектот го применува исто така и МСФИ 15 Приходи од договори со корисници на или пред датумот на предвремена примена.

- МСС 12 (изменет). Во јануари 2016 година ОМСС издаде измени на МСС 12 Даноци на добивка. Измените, Признавање на одложени даночни средства за нереализирани загуби, појаснуваат како да се евидентираат одложените даночни средства поврзани со должнички инструменти измерени според објективната вредност. Измените ги појаснуваат следниве аспекти за да се адресира различноста во пракса:
 - Нереализирани загуби од должнички инструменти измерени според објективната вредност и според набавната вредност за даночни цели резултираат со временски разлики кои можат да се одбијат независно од тоа дали имателот на должничкиот инструмент очекува да го поврати сегашниот износ на должничкиот инструмент преку продажба или употреба.
 - Сегашниот износ на средството не ја ограничува проценката на веројатните идни оданочливи добивки.
 - Проценките за идни оданочливи добивки ги исклучуваат даночните однесувања кои произлегуваат од анулирањето на временските разлики кои можат да се одбијат.
 - Субјектот го оценува одложеното даночно средство во комбинација со други одложени даночни средства. Кога даночниот закон го ограничува искористувањето на даночните загуби, субјектот ќе го оцени одложеното даночно средство во комбинација со други одложени даночни средства кои се од ист вид.

Примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2017 година. Не очекуваме усвојувањето на измените да резултира со значителни измени во финансиските извештаи на Друштвото.

- МСС 7 (изменет). Во јануари 2016 година ОМСС објави измени на МСС 7 Извештај за парични текови. Измените се со цел субјектите да обезбедат

обелоденувања кои ќе им овозможат на корисниците на финансиските извештаи да ги проценат измените во обврските кои произлегуваат од финансиски активности. ОМСС бара да се обелоденуваат следниве измени во обврските кои произлегуваат од финансиски активности: (i) измени во финансиски парични текови; (ii) измени кои произлегуваат од добивање или губење на контрола врз подружници или други бизниси; (iii) ефектот од измените во девизните курсеви; (iv) измени во објективната вредност; и (v) други измени. Измените во обврските кои произлегуваат од финансиски активности треба да се обелоденуваат посебно од измените во другите средства и обврски. Примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2017 година. Не очекуваме усвојувањето на измените да резултира со значителни измени во финансиските извештаи на Друштвото.

- МСФИ 5 (изменет). Во септември 2014 година ОМСС објави измени на МСФИ 5 за да појасни дека измената во начинот на отуѓување (реклаификација од „задржани за продажба“ во „задржани за дистрибуција“ или обратно) не претставува измена на планот за продажба или дистрибуција и не мора да се евидентира како таква. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јануари 2016 година. Не очекуваме усвојувањето на измените да резултира со значителни измени во финансиските извештаи на Друштвото.
- МСФИ 7 (дополнет). Во септември 2014 година ОМСС објави измени на МСФИ 7 за да му се помогне на раководството да утврди дали условите од аранжманот за сервисирање на финансиско средство кое било префрлено претставува континуирана вклученост, за целите на обелоденување кои се бараат според МСФИ 7. Измената исто така појаснува дека обелоденувањата на пребивањата од МСФИ 7 не се бараат конкретно за сите временски периоди освен ако тоа се бара според МСС 34. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јануари 2016 година. Не очекуваме усвојувањето на измените да резултира со значителни измени во финансиските извештаи на Друштвото.
- МСС 19 (дополнет). Во септември 2014 година ОМСС објави измени на МСС 19 за да појасни дека обврските за бенефиции по престанок на вработувањето, одлуките во врска со дисконтната стапка, постоењето на длабок пазар на висококвалитетни обврзници или кои владини обврзници да се користат како основа, треба да се засновани на валутата во која се искажани обврските, а не на земјата во која настанале. Измените се применливи за годишните периоди на или по 1 јануари 2016 година. Не очекуваме усвојувањето на измените да резултира со значителни измени во финансиските извештаи на Друштвото.

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

- МСФИ 14 (нов стандард). ОМСС издаде времен Стандард, МСФИ 14 Регулаторни сметки за одложено плаќање во Јануари 2014 година. Новиот времен стандард се применува за оние кои за прв пат ги усвојуваат сметководствените стандарди, а примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2016 година, што не е релевантно за Друштвото. Затоа новиот времен стандард нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСС 16 и МСС 41 (изменет). ОМСС објави измени со кои се менува финансиското известување за плодносни растенија како што се винови лози, каучукови дрвја и маслодајни палми во јуни 2014 година, а примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или

по 1 јануари 2016 година. Бидејќи Друштвото не е ангажирано во земјоделска дејност, измените нема да имаат никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.

- МСС 27 (изменет). ОМСС објави Метод на главнина во посебните финансиски извештаи (измени на МСС 27) во август 2014 година, а примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2016 година. Измената се применува на посебните финансиски извештаи кои не се релевантни за Друштвото Затоа измената нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСФИ 11 (изменет). ОМСС објави измени на МСФИ 11 Заеднички аранжмани во мај 2014 година. МСФИ 11 се однесува на сметководство за учество во заеднички вложувања и заедничко работење. Со измената експлицитно се бара стекнувачот на учество во заедничко работење во кое активността претставува бизнис да ги примени сите принципи на сметководство на деловни комбинации во МСФИ 3. Примената на измената се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2016 година. Бидејќи Друштвото нема заеднички вложувања и заедничко работење измената нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСФИ 10 и МСС 28 (изменет). ОМСС издаде измени со тесен опсег кон МСФИ 10 Консолидирани финансиски извештаи и МСС 28 Вложувања во придружени субјекти и заеднички вложувања. Измените се однесуваат на продажбата или придонесот од средствата помеѓу инвеститорот и неговото придружено претпријатие или заедничко вложување. Главната последица од измените е дека вкупната добивка или загуба се признава кога трансакцијата вклучува деловно работење (било да е во рамките на подружница или не). Делумна добивка или загуба се признава кога трансакцијата вклучува средства кои не претставуваат деловно работење, дури и ако овие средства се сместени во подружница. Примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2016 година. Бидејќи Друштвото не изготвува консолидирани финансиски извештаи и нема вложувања во придружени субјекти и заеднички вложувања, измената нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.
- МСС 34 (изменет). Во септември 2014 година ОМСС објави измени на МСС 34 за да бара вкрстено упатување од времените финансиски извештаи кон локацијата на „информациите кои се обелоденети на друго место во времениот финансиски извештај“. Примената на измените се бара за годишните периоди кои почнуваат на или по 1 јануари 2016 година. Бидејќи Друштвото не подготвува времени финансиски извештаи, измената нема да има никакво влијание на финансиските извештаи на Друштвото.

2.2. Трансакции во странска валута

2.2.1. Функционална и презентациска валута

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

2.2.2. Трансакции и салда

Трансакциите во странска валута се искажуваат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата. Монетарните средства и обврски деноминирани во странска валута на датумот на изготвување на извештајот за финансиска состојба се претвораат во денари според средниот курс важечки на денот на извештајот за финансиска состојба, а приходите и

расходите произлезени од оваа основа се признаваат во добивката или загубата (Финансиски приходи/трошоци). Немонетарните средства и обврски деноминирани во странска валута се претвораат во денари според курсот важечки на денот на трансакцијата.

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

Официјалните курсеви важечки на 31 декември беа како што следи:

	2015	2014
	МКД	МКД
1 УСД	56,37	50,56
1 ЕУР	61,59	61,48

2.3. Финансиски инструменти

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

Финансиските средства на Друштвото вклучуваат парични средства и еквиваленти на парични средства, депозити во банки, сопственички инструменти на други ентитети (расположливи за продажба и по објективна вредност преку добивката или загубата) и договорни права да прими парични средства (побарувања од купувачи и останати побарувања) или друго финансиско средство од друг ентитет.

Финансиските обврски на Друштвото вклучуваат обврски кои произлегуваат од договорните обврски да испорача парични средства или други финансиски средства на друг ентитет (недеривативни финансиски средства). Во основа, финансиските обврски вклучуваат обврски кон добавувачи и останати обврски.

Објективната вредност на финансиските инструменти кои се тргуваат е одредена повикувајќи се на нивната пазарна цена на крајот на известувачкиот период. Ова е најчесто применливо за финансиски средства по објективна вредност преку добивка или загуба.

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

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

2.3.1. Финансиски средства

Друштвото ги класификува финансиските средства во следниве категории:

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

- в) финансиски средства расположливи за продажба

Класификацијата зависи од целите за коишто се стекнати овие средства.

Раководството ја определува класификацијата на финансиските средства при првичното признавање.

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

На секој датум на извештајот за финансиска состојба, Друштвото проценува дали има објективни докази дека финансиското средство е оштетено. Постојат објективни докази за оштетување доколку како резултат на настани на загуба што се случиле по првичното признавање на средството има влијание на проценетите идни парични текови на финансиското средство или група на финансиски средства кои можат со сигурност да се проценат. Загубите од оштетување на финансиски средства се признаваат во Добивката или загубата наспроти сметки за исправка за да се намали сегашната вредност се до депризнавање на финансиското средство, кога нето сегашната вредност (вклучувајќи и било какви загуби од оштетување) се депризнава од извештајот за финансиска состојба. Добивките или загубите при депризнавањето се пресметуваат како разлика помеѓу приливите од продажба и нето сегашната вредност којашто е депризнаена.

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

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

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

Финансиските средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата последователно се прикажуваат по објективна вредност. Добивките и загубите коишто произлегуваат од промената на објективната

вредност на финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата, се признаваат во добивката или загубата (Финансиски приходи/расходи) во периодот во кој настануваат.

Приходот од дивиденди од финансиските средства по објективна вредност преку добивката или загубата, се признава во добивката или загубата кога е воспоставено правото на Друштвото да ја добие наплатата на истата и кога економските користи се веројатни.

(б) Заеми и побарувања

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

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

- парични средства и еквиваленти на паричните средства
- депозити над 3 месеци
- побарувања од купувачите
- побарувања од и заеми на трети лица
- заеми за вработени
- останати побарувања

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

Парични средства и еквиваленти на паричните средства

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

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

Побарувања од купувачите и останати побарувања

Побарувањата од купувачите и останатите побарувања првично се признаваат по објективна вредност, а последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна каматна стапка намалени за исправка на вредноста заради оштетување. Исправката на вредност заради оштетување на побарувањата од купувачите и останатите побарувања се формира кога постојат објективни докази дека Друштвото нема да може да ги наплати сите доспеани износи согласно основниот договор. Значајните финансиски потешкотии на должникот, веројатноста дека ќе влезе во стечај или финансиска реорганизација и задолжението плаќање како и наплатата се сметаат за индикатори дека побарувањето е оштетено. Доколку има објективни докази дека настанало оштетување на заеми и побарувања признаени по амортизирана вредност, износот на исправката на вредност се утврдува како разлика меѓу сегашната вредност на средството и сегашната вредност на предвидените идни парични текови (исклучувајќи ги идните кредитни загуби кои се уште не се случени) дисконти-

рани со оригиналната ефективна каматна стапка на финансиското средство (т.е. ефективната каматна стапка пресметана на првичното признавање). Сегашната вредност на средството е намалена со користење на сметка за исправка, а износот на загубата е признаен во добивката или загубата (Останати расходи од работењето - Исправка на вредноста на сомнителни и спорни побарувања).

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

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

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

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

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

Заеми за вработени

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

Разликата помеѓу номиналната вредност на дадените заеми и првичната објективна вредност на заемите за вработени се признава како однапред платени користи на вработени, и ја намалува категоријата Заеми за вработени. Каматите од дадените заеми пресметани по методот на ефективна камата се признаваат како финансиски приходи, додека однапред платените користи на вработените се амортизираат како Трошоци за вработени-те рамномерно за времетраењето на заемот.

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

(в) Финансиски средства расположливи за продажба

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

По првичното признавање, сите финансиски средства расположливи за продажба се мерат по објективна вредност со исклучок на некој инструмент кој што не е котиран на активниот пазар и чија што објективна вредност не може реално да се измери и во тој случај истиот се прикажува по набавна вредност, вклучувајќи ги трансакциските трошоци намалени за трошоците на оштетувањето. Намерата на Друштвото е да ги отуѓи овие средства кога ќе се појават поволни услови на пазарот за нивна продажба. Промените на објективната вредност на финансиските средства кои се класификувани како расположливи за продажба се признаваат во Останата сеопфатна добивка. Кога финансиските средства, класификувани како расположливи за продажба ќе се продадат или ќе претрпат оштетување, акумулираната објективна вредност, признаена во капиталот, се вклучува во добивката или загубата, како добивка или загуба од вложувања во хартии од вредност.

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

2.3.2. Финансиски обврски

Обврски кон добавувачи и останати обврски

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

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

2.4. Залихи

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

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

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

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

2.5. Средства наменети за продажба

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

2.6. Недвижности, постројки и опрема

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

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

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

Во 2011 година беше донесен Закон за постапување со нелегално изградени објекти, според кој Друштвото ќе има одредени издатоци поврзани со добивање на целосна документација за базните станици и инфраструктурата на фиксната телефонија во согласност со применливите закони во Република Македонија. Друштвото ги капитализира овие издатоци при нивното настанување. Издатоците што се капитализирани се вклучени во рамките на Недвижности, постројки и опрема (види белешка 11).

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

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

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

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

	2015	2014
	Години	Години
Згради	20-40	20-40
Надземни и кабелски линии	20-25	20-25
Телефонски центри	7-10	7-10
Базни станици	10	10
Компјутери	4	4
Мебел и друга канцелариска опрема	4-10	4-10
Возила	4-10	4-10
Останато	2-15	2-15

2.7. Нематеријални средства

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

Последователните издатоци кај нематеријалните средства се капитализираат единствено кога ја зголемуваат идната економска корисност од нематеријалните средства содржани во специфични средства на кои што се однесуваат. Сите останати издатоци се третираат како трошоци во периодот кога настануваат. Нови софтверски модули, кои не може да се користат независно од постоечкиот софтвер (верзии), туку комбинирано со функционалностите на основната верзија и се имплементации на подобрен софтвер, кои се карактеризираат со систематски надградби, ревизии или проширувања на претходните верзии на постоечкиот софтвер претставуваат последователни трошоци за претходната верзија и се капитализираат доколку тие ги исполнуваат критериумите за капитализација, односно, доколку се совпаѓаат со креирањето на дополнителни функционалности. Како резултат на тоа, трошоците за верзиите се капитализираат како дел од основната верзија и се амортизираат заедно со остатокот од сегашната вредност во текот на преостанатиот корисен век на основниот софтвер. Ако постојат индикации дека софтверот ќе се користи подолго од тековниот корисен век како резултат на дополнително капитализирани трошоци, корисниот век на основната верзија на софтверот се ревидира, и доколку е применливо се продолжува.

Основните активности на Друштвото се во областа на фиксната и мобилната телефонија во Македонија. Вообичаено, за овие активности потребно е стекнување на лиценци/права на користење на радиофреквенции, кои најчесто содржат иницијални надоместоци и годишни надоместоци. За секоја стекната лиценца/право на користење на радиофреквенција, Друштвото проценува дали износот на идните годишни надоместоци може веродостојно да се измери на почетокот на периодот на важност на лиценцата. Доколку Друштвото процени дека износот на идните годишни надоместоци може веродостојно да се измери, сегашната вредност на идните годишни надоместоци се капитализира како дел од набавната вредност на лиценцата, во спротивно ваквите надоместоци се признаваат како трошоци (Останати расходи од работењето) во периодот за кој се однесуваат. Корисниот век на концесијата и лиценците е одреден врз основа на договорите по основ на кои истите се стекнати и се амортизираат на праволиниска основа во текот на периодот на достапност на фреквенцијата за комерцијална употреба до крајот на првичната концесија или периодот за кој е добиена лиценцата. При одредувањето на корисниот век не се земаат во предвид периодите на обновување (види белешка 12).

Проценетиот корисен век е како што следи:

	2015	2014
	Години	Години
Софтвер и лиценци	2-5	2-5
Концесија	18	18
3G и 2G лиценци	10	10
4G лиценца	20	20

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

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

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

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

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

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

2.9. Резервирања и неизвесни обврски

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

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

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

2.10. Акционерски капитал

Обичните акции се класифицирани во акционерскиот капитал.

2.11. Сопствени акции

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

2.12. Останати резерви

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

2.13. Приходи

Приходите од дадени услуги и продажба на опрема (види белешка 17), се прикажани намалени за ДДВ и попусти. Приходите се признаваат кога износот на приходот може веродостојно да се измери, и кога е веројатно дека ќе настане прилив на идни економски користи во Друштвото сите останати специфични критериуми за признавање од МСС 18 за продажбата на производи и давањето на услуги се исполнети за давањето на секоја од услугите на Друштвото и продажбата на производи.

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

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

2.13.1. Приходи од фиксна и мобилна телефонија

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

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

Друштвото им овозможува на купувачите теснопојасен и широкопојасен пристап до неговата фиксна, мобилна и телевизиска мрежа. Приходите од услуги се признаваат кога услугите се дадени во согласност со договорните одредби и услови. Приходите од сообраќај се признаваат според искористените минути и договорените надоместоци намалени за одобрените пусти, додека приходите од претплата и услуги со фиксен надомест се признаваат во периодот за кој се однесуваат. Приходите и трошоците поврзани со продажба на телекомуникациска опрема и додатоци се признаваат кога производите се доставени, под услов да не постојат неисполнети обврски од страна на Друштвото кои имаат влијание врз конечното прифаќање на договорот од страна на купувачот.

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

Клиентите можат да купат припејд картички за мобилен, јавни говорници и интернет („припејд картички“) кои им овозможуваат на тие претплатници да ја користат телекомуникациската мрежа за одреден временски период. Клиентите мора да платат за ваквите услуги на денот на купувањето на припејд картичката. Приходите од продажба на припејд картички се признаваат при користењето на картичките или кога рокот на користење на картичката е поминат со неискористен сообраќај.

Трети лица кои се корисници на телекомуникациската мрежа ги вклучуваат роаминг клиентите од други даватели на услуги и останати даватели на телекомуникациски услуги коишто ја користат мрежата за телефонски разговори. Овие приходи од големопродажен (дојдовен) сообраќај се признаваат во периодот на користење на мрежата. Дел од приходите најчесто се плаќаат на други оператори (интерконекции) за употреба на нивните мрежи, каде што е применливо. Приходите и трошоците за овие телефонски разговори кои терминираат или транзитираат се прикажани на бруто основа во овие финансиски извештаи бидејќи Друштвото е основен снабдувач на овие услуги притоа користејќи ја сопствената мрежа и слободно дефинирајќи ги цените на услугите, и се признаени во периодот на користење на мрежата.

2.13.2. Приходи од интегрирани решенија и ИТ

Договорите за мрежни услуги се состојат од инсталација и управување со комуникациски мрежи на корисниците. Приходите од говорни и услуги за

податоци кои произлегуваат од таквите договори се признаваат кога услугите се искористени од страна на корисникот.

Приходите од договори за интегрирани решенија кои бараат доставување на производи и/или услуги генерално се покриени со договори со фиксни цени и приходите се признаваат врз основа на процент на довршеност земајќи го превид односот на направените трошоци за извршената работа во врска со договорот и проценетите вкупни трошоци од договорот.

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

Приходите од договори за изградба се евидентираат со употреба на метода на процент на довршеност. Степенот на довршеност се утврдува врз основа на трошоците направени до тој датум во однос на проценетите вкупни трошоци. Побарувањата од договори за изградба се класификуваат во извештајот за финансиската состојба како Побарувања од купувачи и останати побарувања.

2.14. Користи за вработените

2.14.1. Пензиски и останати краткорочни обврски кон вработените

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

2.14.2. Бонус планови

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

2.14.3. Користи поради прекин на вработувањето

Користите поради прекин на вработувањето се исплаќаат во случај кога престанува работниот однос на вработениот пред датумот на неговото нормално пензионирање, или доколку вработениот прифати доброволно прекинување на работниот однос во замена за овие користи. Друштвото ги признава користите поради прекин на вработувањето доколку престане работниот однос на вработените врз основа на детален формален план без можност за отповикување или во случај доколку Друштвото понуди опција на вработените за доброволно прекинување на работниот однос.

2.15. Маркетинг трошоци

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

2.16. Даноци

2.16.1. Данок на добивка

Друштвата не требаше да плаќаат данок на добивка на нивната добивка пред оданочување (заработена од 1 јануари 2009 година) се додека таа добивка не беше распределена во форма на дивиденда или во други форми на распределување на добивката. Доколку беше исплатена дивиденда, требаше да се плати 10% данок на добивка во моментот на исплата на дивидендата, без разлика дали исплатата е во парична или непарична форма, на странски нерезидентни правни лица, и странски и домашни физички лица. Дивидендите исплатени на резидентни правни лица беа изземени од плаќање данок. Освен на распределбата на дивиденди, данок се плаќаше и на непризнаени трошоци направени во таа фискална година, намалени за износот на даночните ослободувања и други даночни олеснувања (види белешка 2.16.3).

Во јануари 2014 година беше изменет Законот за данок на добивка со што данокот на добивка се плаќа во моментот на распределување на дивидендата без оглед на сопственичката структура. Во согласност со овие измени коишто се применливи од јануари 2014 година, данокот на добивка во Македонија повеќе ги нема карактеристиките на даноците по задршка. Последователно, во согласност со МСС 12, данокот на добивка којшто произлегува од исплата на дивиденди беше прикажан како обврска и трошок во периодот во кој беа објавени дивидендите, без оглед на фактичкиот датум на исплата или периодите за кои истите биле исплатени. На 1 август 2014 година стапи на сила нов закон за данок на добивка кој се применува од 1 јануари 2015 година за нето добивката за 2014 година, со кој основницата за пресметка на данокот на добивка е префрлена од концептот на "распределување" на добивката на добивка пред оданочување. Во согласност со одредбите на новиот закон, даночната основница е добивката којашто е остварена во текот на фискалната година зголемена за

непризнаените трошоци и намалена за даночно ослободените приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10%. Во согласност со овие измени данок на добивка за годината беше пресметан и евидентиран во Извештајот за сеопфатна добивка.

2.16.2. Одложен данок

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

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

Во согласност со новиот закон за данок на добивка, беше пресметан одложен данок и прикажан во извештајот за сеопфатна добивка. Одложениот данок се признава според методот на обврски во финансиските извештаи, за износот на привремените разлики помеѓу сегашната вредност на средствата и обврските за цели на финансиско известување и вредноста користена за даночни цели. Одложен данок не се пресметува доколку произлегува од иницијално признавање на средство или обврска од трансакција, која не е деловна комбинација и која во времето на признавање нема влијание ниту врз сметководствената ниту врз даночната добивка. Одложениот данок е пресметан користејќи ја стапката на данокот на добивка која е донесена или значително донесена на денот на финансиските извештаи и се очекува да е применлива кога одложените даночни средства се реализирани или кога одложените даночни обврски се платени. Одложени даночни средства се признаваат кога постои веројатност дека идни оданочиви добивки (или поврат на одложени даночни обврски) ќе настанат, во кој случај тие средства ќе може да се искористат. Побарувањата и обврските од одложени даноци на добивка се пребиваат кога има законско право за пребивање на тековни даночни средства со тековни даночни обврски и кога побарувањата и обврските од одложените даноци од добивка се поврзани со даноци на добивка кои се наплатуваат од страна на истата даночна власт од даночен ентитет или различни даночни ентитети кога постои намера салдата да се исплатат на нето основа.

2.16.3. Данок на непризнаени трошоци

Според претходниот закон за данок на добивка, применлив за нето добивката за 2013 година, на крајот на фискалната година Друштвата беа должни да платат данок на непризнаени трошоци, без оглед на нивните финансиски резултати. Основица беа трошоците кои не спаѓаат во делокругот на дејноста на Друштвото, односно непризнаени трошоци (трошоци за репрезентација, подароци, и сл.) намалени за даночното ослободување и други даночни олеснувања. Данокот на непризнаени трошоци беше признат во Добивката или загубата (Останати оперативни трошоци) наспроти Останати даноци. Со новиот закон за данок на добивка од 1 август 2014, кој е применлив на нето добивката за 2014 основницата за пресметка данокот на добивка е префрлена од концептот на “распределување” на добивката, на добивка пред оданочување и оданочувањето на непризнаени трошоци (намалени за даночните ослободувања) е сега дел од даночната основица и е во рамките на позицијата Данок на добивка во Добивката или загубата. Даночната основа е дефинирана како добивка генерирана во тековната година зголемена за непризнаени трошоци и намалена за даночно ослободени приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10% (види белешка 8).

2.17. Наеми

2.17.1. Оперативен наем - Друштвото како наемодавател

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

2.17.2. Оперативен наем - Друштвото како наемател

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

2.18. Добивка по акција

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

2.19. Дистрибуција на дивиденда

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

2.20. Сегменти

Оперативните сегменти на Друштвото се базираат на деловните сегменти, деловен, резиденцијален, големопродажен сегмент и останато, што е во согласност со интерните извештаи доставени до главните извршни носители на одлуки, Главниот извршен директор (ГИД) и Главен оперативен директор (ГОД), кои добиваат совети од Менаџмент Колегиум на Друштвото

(МК) на Друштвото. ГИД и ГОД се одговорни за алокација на ресурсите, и оценување на остварувањата на оперативните сегменти. Сметководствените политики и принципите на мерење на оперативните сегменти се исти со тие на Друштвото, опишани во делот Значајни сметководствени политики (види белешка 2). Во финансиските извештаи известувањето за сегментите на Друштвото се врши на начин којшто е конзистентен со интерното известување.

Приходите на оперативните сегменти вклучуваат приходи од надворешни корисници и нема внатрешен приход генериран од останатите сегменти. Резултатите на Оперативните сегменти ГИД, ГОД и Менаџмент Колегиумот ги надгледуваат преку Директна маргина која е дефинирана од страна на Друштвото како приходи намалени за директни трошоци намалени за исправката на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања ГИД, ГОД и МК не ги надгледуваат средствата и обврските на ниво на сегменти.

2.21. Споредбени информации

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

3. УПРАВУВАЊЕ СО ФИНАНСИСКИОТ РИЗИК

3.1. Финансиски фактори на ризик

Друштвото не применува сметководство за заштита од ризик на своите финансиски инструменти, сите добивки и загуби се признаваат во добивката или загубата, освен финансиските средства класифицирани како расположливи за продажба кои се признаваат во останата сеопфатна добивка. Во основа Друштвото е изложено на кредитен ризик поврзан со неговите финансиски средства и ризици од движењето на курсевите, каматните стапки и пазарните цени, кои влијаат на објективната вредност и/или паричните текови што произлегуваат од финансиските средства и обврски. Управувањето со финансискиот ризик има за цел да ги ограничи овие пазарни и кредитни ризици преку континуирани оперативни и финансиски активности.

Деталните објаснувања на ризиците, управувањето со истите како и сензитивните анализи се дадени подолу. Сензитивните анализи вклучуваат потенцијални промени во добивката пред оданочување. Потенцијалните влијанија кои се обелоденети (намалени за данокот) се исто така применливи на капиталот и резервите на Друштвото.

3.1.1. Пазарен ризик

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

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

За презентирање на пазарните ризици, МСФИ 7 бара сензитивни анализи кои ги покажуваат ефектите од хипотетичните промени на релевантните варијабли на ризикот врз добивката или загубата и акционерскиот капитал. Периодичните влијанија се утврдуваат со поврзување на хипотетичните промени во варијаблите на ризикот врз состојбата на финансиските инструменти на датумот на извештајот за финансиска состојба. Состојбите на датумот на извештајот вообичаено се репрезентативни за годината, како целина, затоа влијанијата се пресметуваат со користење на состојбите на крајот на годината претпоставувајќи дека состојбите биле конзистентни во текот на периодот на известување. Методите и претпоставките кои се користат во сензитивните анализи, се ажурирани за да ја одразуваат тековната економска ситуација.

а) Валутен ризик

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

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

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

На 31 декември 2015 година, доколку МКД би бил 1% послаб или посилен во споредба со ЕУР, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 5.937 илјади, соодветно. На 31 декември 2014 година, доколку МКД би бил 1% послаб или посилен во споредба со ЕУР, на нето основа добивката би била пониска или повисока за МКД 6.635 илјади, соодветно. На 31 декември 2015 година, доколку МКД би бил 10% послаб или посилен во споредба со УСД, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 17.741 илјади соодветно. На 31 декември 2014 година, доколку МКД би бил 10% послаб или посилен во споредба со УСД, на нето основа добивката би била повисока или пониска за МКД 2.959 илјади соодветно.

б) Каматен ризик

Каматниот ризик е ризик дека објективната вредност или идните парични текови на финансискиот инструмент ќе се променат како резултат на промени во каматните стапки на пазарот.

Промената во каматните стапки и каматните маргини можат да влијаат врз финансиските трошоци и повратот на финансиските инвестиции. Друштвото го минимизира каматниот ризик преку дефинирање на фиксни

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

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

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

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

На 31 декември 2015 година, Друштвото имаше депозити по видување и парични средства во банки во износ од МКД 1.545.106 илјади, при што пораст од 1 % на пазарните каматни стапки ќе предизвикало зголемување (*ceteris paribus*) од приближно МКД 15.451 илјади на каматата која се добива на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата. На 31 декември 2014 година, Друштвото имаше депозити во износ од МКД 2.854.511 илјади (вклучувајќи и депозити по видување) и парични средства во банки, при што пораст од 1% на пазарните каматни стапки ќе предизвикало зголемување (*ceteris paribus*) од приближно МКД 28.545 илјади на каматата која се добива на годишно ниво, додека слично намалување би предизвикало исто такво намалување во добиената камата.

в) Друг ценовен ризик

Инвестициите на Друштвото се во акционерски капитал на други ентитети што јавно тргуваат на македонската берза, како на официјалниот така и на редовниот пазар. Раководството постојано го следи портфолиото на инвестициите во акционерски капитал врз основа на фундаментални и технички анализи на акциите. Сите одлуки за купување и продавање ги одобруваат соодветните тела на Друштвото. Во согласност со стратегијата на Друштвото, инвестициите во рамките на портфолиото се чуваат до моментот кога ќе се создадат поволни услови на пазарот за продажба на истите. Како дел од презентирањето на пазарните ризици, МСФИ 7 исто така бара обелоденувања за тоа како хипотетичките промени во варијаблите на ризикот влијаат на цената на финансиските инструменти. На 31 декември 2015 година и 31 декември 2014 година Друштвото има инвестиции кои би можеле да бидат засегнати од варијаблите на ризикот како што се берзанските цени.

На 31 декември 2015 година Друштвото има МКД 47.987 илјади инвестиции во акционерски капитал на други ентитети кои што јавно се тргуваат на македонската берза, при што пораст од 20% на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) добивка од МКД 9.597 илјади, додека слично намалување би предизвикало исто таква загуба во добивката или загубата. Износот на инвестиции во акционерски капитал на други ентитети кои јавно се

тргуваат на македонската берза на 31 декември 2014 година изнесува МКД 44.549 илјади, при што пораст од 20% на пазарните цени би предизвикал (*ceteris paribus*) добивка од МКД 8.910 илјади, додека слично намалување би предизвикало исто таква загуба во добивката за годината.

3.1.2. Кредитен ризик

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

Друштвото е изложено на кредитен ризик од своите оперативни активности и од одредени финансиски активности.

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

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

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

Одлуките за депонирање се прават врз основа на следните приоритети:

- Да се депонира во банки (банки со кои Дојче Телеком АД најчесто соработува, доколку е возможно) со обезбедена банкарска гаранција од банките со најдобар рејтинг и најдобар квалитет на банкарска гаранција.
- Да се депонира во банки со обезбедена банкарска гаранција од банки со понизок рејтинг и послаб квалитет на банкарската гаранција.
- По усогласување и договор со матичното друштво овие правила може да бидат променети за да се обезбеди целосна покриеност на кредитниот ризик. Доколку вкупниот износ на депозити не може да се пласира во банки покриени со банкарска гаранција со најмалку BBB+ рејтинг (или еквивалентен кредитен рејтинг), тогаш депозитите ќе се пласираат во локални банки без банкарска гаранција.

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

и преку превентивни забрани - што го утврдува кредитниот лимит врз основа на претходните приходи од сообраќај генерирани од корисникот.

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

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

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

Најголемата вредност на депозит во 2015 година е МКД 480.000 илјади деноминирани во ЕУР 7.793 илјади (2014: МКД 300.000 илјади деноминирани во ЕУР 4.876 илјади). Дополнително Друштвото има депозити во 1 домашна банка (2014: 1 домашна банка). Друштвото има обезбедено залог (гаранција) што го намалува кредитниот ризик за нивото на депонираниот износ во соодветната банка.

3.1.3. Ризик за ликвидност

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

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

Инвестициското портфолио треба да остане доволно ликвидно со цел да се задоволат сите оперативни барања кои можат разумно да се предвидат.

Ова е постигнато со структурирање на портфолиото така да финансиските инструменти доспеваат истовремено со потребата од парични средства за задоволување на предвидените потреби.

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

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

Табелите подолу ги прикажуваат обврските на 31 декември 2015 и 2014 година според преостанатите договорни рокови на доспевање. Износите наведени во табелата за доспевање се договорните недисконтирани парични текови. Таквите недисконтирани парични текови се разликуваат од износите вклучени во извештајот за финансиска состојба бидејќи износот во извештајот за финансиска состојба е врз основа на дисконтирани парични текови. Бидејќи финансиските обврски се плаќаат од паричните текови генерирани од редовно работење, анализата за доспеаност на финансиските средства на крајот на периодот на известување (во споредба со финансиските обврски) не би била корисна, затоа не е вклучена во табелите подолу.

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

Во илјади денари	Вкупно	Доспеани или доспеваат за помалку од 1 месец	Од 1 до 3 месеци	Од 3 до 12 месеци	Од 12 месеци до 5 години
Обврски кон добавувачи	964.988	463.308	485.203	16.477	-
Обврски кон поврзани страни	750.836	719.808	31.028	-	-
Останати финансиски обврски	1.497.106	739.377	48.770	316.592	392.367
	<u>3.212.930</u>	<u>1.922.493</u>	<u>565.001</u>	<u>333.069</u>	<u>392.367</u>

Структурата на финансиските обврски на Друштвото според доспеаноста заклучно со 31 декември 2014 година е како што следи:

Во илјади денари	Вкупно	Доспеани или доспеваат за помалку од 1 месец	Од 1 до 3 месеци	Од 3 до 12 месеци	Од 12 месеци до 5 години
Обврски кон добавувачи	1.152.423	740.927	408.154	3.342	-
Обврски кон поврзани страни	574.253	553.277	20.976	-	-
Останати финансиски обврски	836.015	103.819	15.375	245.090	471.731
	<u>2.562.691</u>	<u>1.398.023</u>	<u>444.505</u>	<u>248.432</u>	<u>471.731</u>

3.2. Управување со капитални ризици

Целите на Друштвото при управување со капиталот е да се заштити способноста на Друштвото да работи на континуирана основа со цел да обезбеди поврат за акционерите и бенефиции за другите заинтересирани страни и да одржува оптимална структура на капитал со цел намалување на трошокот за капитал. Вкупниот капитал со кое што управува Друштвото на 31 декември 2015 година е МКД 14.053.241 илјади, според локалните општоприфатени сметководствени принципи (2014: МКД 14.057.432 илјади). Од овој износ МКД 9.583.888 илјади (2014: МКД 9.583.888 илјади) претставуваат акционерски капитал, додека МКД 1.237.534 илјади (2014: МКД 958.389 илјади) претставуваат законски резерви, кои не се распределуваат (види белешка 2.12). Друштвото исто така има купено сопствени акции (види белешки 2.11 и 16.1). Трансакцијата е во согласност со локалните законски барања со стекнувањето на сопствените акции, да не се намали имотот на Друштвото под износот на основната главнина и резервите коишто, според закон или според статутот на Друштвото, не смеат да се користат за исплата на акционерите. Исто така, согласно локалните законски барања дивиденда може да биде исплатена на акционерите во износ којшто нема да ја надминува вкупно остварената добивка искажана во финансиските извештаи на Друштвото подготвени според локалните општоприфатени сметководствени принципи, зголемена за пренесената нераспределена добивка од претходните години или со резервите коишто можат да се распределуваат, односно резерви кои ги надминуваат законските резерви и останатите резерви определени со статутот на Друштвото. Друштвото е во согласност со сите законски барања кои се однесуваат на капиталот.

3.3. Проценка на објективна вредност

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

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

Финансиските средства расположливи за продажба претставуваат акции вреднувани по објективна вредност. Објективната вредност на јавно тргуваните финансиски средства прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата се базира на објавената пазарна вредност на денот на извештајот за финансиска состојба.

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

4. ЗНАЧАЈНИ СМЕТКОВОДСТВЕНИ ПРОЦЕНКИ И ПРЕТПОСТАВКИ

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

4.1. Корисен век на средствата

Определувањето на корисниот век на средствата се базира на историското искуство со слични средства, како и на очекуваниот технолошки развој и промените во пошироките економски или индустриски фактори. Соодветноста на проценетиот корисен век се ревидира на годишна основа или секогаш кога се појавуваат индикации за значајни промени во дадените

претпоставки. Веруваме дека сметководствените проценки поврзани со одредувањето на корисниот век на средствата се значајни сметководствени проценки земајќи го во предвид тоа дека вклучуваат претпоставки за технолошкиот развој во иновативна индустрија и во голем дел зависат од инвестиционите планови на Друштвото. Понатаму, поради тоа што корисниот век на недвижностите, постројките и опремата и нематеријалните средства во рамките на вкупните средства е значителен, влијанието на било кои промени во проценките може да биде материјално за нашите финансиски позиции и резултати од работењето. На пример, кога Друштвото би го намалило просечниот корисен век на недвижностите, опремата и постројките и нематеријалните средства за 10%, тоа би резултирало во зголемување на годишниот трошок за амортизација во приближен износ од МКД 297.555 илјади (2014: МКД 303.894 илјади). Види белешка 11 и 12 за промените направени во корисниот век во 2015 година.

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

Во 2012 година Друштвото спроведе ревизија на корисен век на ниво на средство кој произлезе од проектот на Друштвото за PSTN миграција, што генерално резултираше со скратување на нивниот корисен век. Во јануари 2014 година Друштвото изврши миграција на последниот PSTN претплата-тник со што го заврши проектот за PSTN миграција (види белешка 10). Во 2015 година Друштвото спроведе спроведе ревизија на корисен век на ниво на средство кој произлезе од проектот за модернизација на основната интернет протокол мрежа, што генерално резултираше со скратување на нивниот корисен век.

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

Ние го проценуваме оштетувањето на препознатливи недвижности, постројки и опрема и нематеријални средства секогаш кога постои причина за верување дека сегашната вредност значително ја надминува надоместувачката вредност и таму каде што се очекува оштетување на вредноста. Износот на надоместувачката вредност примарно се добива по пат на пресметка на употребна вредност, при која се користи широк спектар на претпоставки и фактори кои влијаат на истите. Покрај другото, ги земаме во предвид идните приходи и расходи, технолошката застареност, дисконтинуитет во услугите и други промени на околности кои можат да доведат до оштетување. Доколку со методот на употребна вредност е утврдено оштетување, се утврдува и објективна вредност намалена за трошоците за продажба (ако можат да се утврдат), за да се пресмета точниот износ на оштетувањето. Земајќи во предвид дека ова се врши врз основа на проценки и мислења, вредноста на можните оштетувања може да биде значително различна од онаа којашто е добиена по пат на овие калкулации. Раковод-

ството има извршено тестирање на оштетување базирано на проекцијата за десет години на паричните текови и стапката на постојан раст од 2% (2014: 2%) за да се утврди остаточната вредност после десет години. Дисконтната стапка која се користеше беше 8,44% (2014: 9,36%). Тестот не резултираше со загуби од оштетување. Раководството верува дека ни една разумно можна промена во која било од горенаведените клучни претпоставки нема да предизвика сегашната вредност на единиците што генерираат парични средства значително да ја надмине својата надоместувачка вредност.

4.3. Можни исправки на побарувања од купувачи и останати побарувања

Ние пресметуваме исправка на вредност на спорни побарувања базирајќи се на проценетите загуби кои произлегуваат од неможноста на корисниците да ги извршат плаќањата. За најголемите купувачи, странските купувачи и за корисници кои се во постапки за стечај и ликвидација исправката е пресметана на индивидуална основа, додека за останатите купувачи е пресметана на портфолио основа, која се базира на доспеаноста на побарувањата и минатото искуство со отпишување на побарувањата, кредитната способност на корисниците и неодамнешните промени на условите на плаќање (види белешка 2.3.1 (б)). Овие фактори се разгледуваат периодично, и кога е потребно се вршат промени во пресметката. Во 2014 година Друштвото спроведе детална анализа на групите на купувачи на коишто се применува групна проценка за оштетување, од којашто произлезе понатамошна промена на соодветните стапки на исправка поради различно однесување на купувачите при плаќање, што резултираше со нови стапки за исправка на побарувањата во 2014 година. Ако финансиската состојба на нашите корисници се влошува, тековните отписи на побарувањата можат да бидат и повисоки од очекуваните и можат да го надминат нивото на исправки коишто се признаени досега (види белешка 3.1.2).

4.4. Резервирања

Резервирањата главно се базираат на проценка особено во правни спорови. Друштвото ја проценува веројатноста од настанување на негативен исход како резултат на минат настан, и доколку веројатноста за одлив на економски користи е оценета како поголема од 50%. Друштвото врши резервирање за целиот износ на обврската (види белешка 2.9). Бидејќи проценката на веројатноста се врши врз основа на претпоставки, во некои случаи проценката може да не биде во согласност со евентуалниот исход на случајот. Со цел да се утврди веројатноста од негативен исход, Друштвото користи внатрешни и надворешни правни совети.

4.5. Трошоци за стекнување на претплатници

Трошоците за стекнување на претплатници примарно вклучуваат загуби од продажба на опрема (приходите и трошоците се прикажани на бруто основа) и надоместоци платени на агенти за стекнување на нови претплатници или задржување на постојните. Агентите на Друштвото исто така, дел од своите агенциски провизии користат за маркетинг активности за производите на Друштвото, додека определен дел од маркетинг трошоците на Друштвото можат исто така да се сметаат како дел од трошоците за стекнување на претплатници. Директните надоместоци наплатени од претплатниците за активирање или поврзување се маргинални во споредба со трошо-

ците за стекнување. Овие приходи и трошоци се признаени кога претплатникот ќе биде приклучен на фиксната или мобилната мрежа на Друштвото. Ваквите трошоци или приходи не се капитализирани или одложени. Овие трошоци за стекнување (загуби) се признаваат веднаш како трошоци (Останати расходи од работењето) бидејќи не се точно деливи од другите маркетинг трошоци. Вкупниот износ на трошоци за надоместоци платени на агенти во 2015 година изнесува МКД 125.123 илјади (2014: МКД 155.753 илјади).

5. ПАРИЧНИ СРЕДСТВА И ЕКВИВАЛЕНТИ НА ПАРИЧНИТЕ СРЕДСТВА

Во илјади денари	2015	2014
Депозити по видување	934.058	1.154.086
Парични средства во банки	611.048	281.749
Парични средства во благајна	5.017	14.183
	1.550.123	1.450.018

Каматната стапка на депозити по видување во банки се движи од 0,30% до 0,35% на годишно ниво (2014: 0,30% до 1,00% на годишно ниво). Овие депозити имаат рок на доспевање помал од 3 месеци.

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

Во илјади денари	2015	2014
МКД	1.001.228	1.213.425
ЕУР	511.477	209.039
УСД	37.418	27.492
Останато	-	62
	1.550.123	1.450.018

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

Во илјади денари	2015	2014
Кредитен рејтинг на Гарантот: А	1.494.453	1.395.258
	1.494.453	1.395.258

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

Во илјади денари	2015	2014
Кредитен рејтинг: А+	16.301	-
Кредитен рејтинг: В+	13.444	-
Кредитен рејтинг: BBB-	1.612	344
Кредитен рејтинг: BB-	-	17.888
Кредитен рејтинг: В-	-	22.095
Кредитен рејтинг: RD	18.669	-
Депозити по видување во локални банки без кредитен рејтинг	627	250
	50.653	40.577

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

6. ДЕПОЗИТИ ВО БАНКИ

Во 2014 година депозитите во банки претставуваат парични средства во ре-номирани домашни банки, со каматни стапки од 1,45% до 1,70% годишно и со доспеаност од 3 до 12 месеци.

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

Во илјади денари	2015	2014
МКД	-	962.388
ЕУР	-	456.288
	-	1.418.676

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

Во илјади денари	2015	2014
Кредитен рејтинг на Гарантот: А	-	1.418.676
	-	1.418.676

7. ПОБАРУВАЊА ОД КУПУВАЧИ И ОСТАНАТИ ПОБАРУВАЊА

Во илјади денари	2015	2014
Побарувања од купувачи - домашни	4.194.426	4.135.382
Намалено за: исправка на вредноста	(1.799.273)	(1.748.663)
Побарувања од купувачи-домашни-нето	2.395.153	2.386.719
Побарувања од купувачи-странски	189.232	126.231
Намалено за: исправка на вредноста	(12.776)	(12.776)
Побарувања од купувачи-странски-нето	176.456	113.455
Побарувања од поврзани страни	829.606	576.788
Заеми дадени на трети страни	3.550	3.533
Намалено за: исправка на вредноста	(3.550)	(3.533)
Заеми дадени на трети страни - нето	-	-
Заеми за вработени	81.822	101.703
Останати побарувања	13.550	16.114
Финансиски средства	3.496.587	3.194.779
Аванси дадени на добавувачи	126.556	120.564
Намалено за: исправка на вредноста	(62.923)	(62.923)
Аванси дадени на добавувачи - нето	63.633	57.641
Претплати и пресметани приходи	316.921	531.904
	3.877.141	3.784.324
Намалено за нетековен дел: Заеми за вработени	(66.678)	(83.369)
Намалено за нетековен дел: Побарувања од купувачи - домашни	(340.842)	(280.018)
Тековен дел	3.469.621	3.420.937

Побарувањата од поврзани страни претставуваат побарувања од Групацјата Маѓар Телеком и Групацјата Дојче Телеком (види белешка 29). Заемите за вработените се обезбедени со хипотека на недвижност или меница.

Заеми дадени на трети страни претставува заем со референтната каматна стапка на 6 месечен ЕУРИБОР со маргина од 0,3%. Заемите одобрени за вработените имаат каматна стапка од 4,55% годишно (2014: 4,55% годишно).

Нетековниот дел од Заеми за вработени претставува побарувања кои се со датум на доспевање до 12 години од денот на извештајот за финансиска состојба. Нетековниот дел од Побарувања од купувачи претставува побарувања кои се со датум на доспевање до 4 години од денот на извештајот за финансиска состојба.

На 31 декември 2015 година за побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 2.151.715 илјади (2014: МКД 2.103.291 илјади) има исправка на вредноста. Старосната структура на овие побарувања е како што следи:

Во илјади денари	2015	2014
Помалку од 30 дена	194.181	195.732
Помеѓу 31 и 180 дена	148.322	153.403
Помеѓу 181 и 360 дена	93.882	78.692
Повеќе од 360 дена	1.715.330	1.675.464
	2.151.715	2.103.291

На 31 декември 2015 година побарувањата од домашни купувачи во износ од МКД 253.139 илјади (2014: МКД 236.337 илјади) беа застарени но за нив нема исправка. Тие главно се однесуваат на корисници на услуги за интерконекција кои се проценуваат на индивидуална основа во согласност со минатото искуство на Друштвото и сегашните очекувања, како и на деловни корисници и државни институции кои припаѓаат во одредена категорија и согласно старосна структура и се застарени но нема исправка, врз основа на минатото искуство за однесувањето на купувачите при плаќање (види белешка 2.4. и 4.3).

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

Во илјади денари	2015	2014
Помалку од 30 дена	77.659	104.455
Помеѓу 31 и 60 дена	9.615	44.683
Помеѓу 61 и 90 дена	9.928	31.915
Помеѓу 91 и 180 дена	13.245	19.881
Помеѓу 181 и 360 дена	64.304	31.295
Повеќе од 360 дена	78.388	4.108
	253.139	236.337

Вкупниот износ на исправката на вредност за побарувања од домашни купувачи е МКД 1.799.273 илјади (2014: МКД 1.748.663 илјади). Од оваа вредност, МКД 1.542.269 илјади (2014: МКД 1.538.064 илјади) се однесуваат на исправка според старосна структура на спомнатите побарувања, додека вредноста од МКД 51.592 илјади (2014: МКД 47.339 илјади) се побарувања од купувачи во стечај и ликвидација за кои има исправка за целата нивна вредност. Дополнително Друштвото има исправка на вредноста на индивидуална основа на одредена група клиенти во износ од МКД 205.412 илјади (2014: МКД 163.260 илјади). Вкупниот износ на исправката на побарувања од странски купувачи е МКД 12.776 илјади (2014: МКД 12.776 илјади). Износот на исправка главно е резултат на побарувања кои се доспеани повеќе од 720 дена. Вкупната вредност на побарувањата за кои е направена исправка за целата нивна вредност е МКД 1.609.603 илјади (2014: МКД 1.557.900 илјади). Овие побарувања се главно од купувачи кои се исклучени во две насоки, купувачи кои се демонтирани, тужени купувачи и купувачи кои веќе не ги користат услугите на Друштвото. Објективните вредности на финансиските средства во побарувања од купувачите и останати побарувања по категории се како што следи:

Во илјади денари	2015	2014
Побарувања од купувачи-домашни	2.395.153	2.386.719
Побарувања од купувачи-странски	176.456	113.455
Побарувања од поврзани страни	829.606	576.788
Заеми за вработени	81.822	101.703
Останати побарувања	13.550	16.114
	3.496.587	3.194.779

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

Во илјади денари	2015	2014
Исправка на вредност на 1 јануари	1.748.663	1.748.145
Трошок во текот на годината	77.789	29.223
Отпис	(27.179)	(28.705)
Исправка на вредноста на 31 декември	1.799.273	1.748.663

Во 2014 и 2015 година нема движење на исправката на вредноста на аванси дадени на добавувачи.

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

На 31 декември 2015 година за побарувањата од странски купувачи има исправка на вредноста во износ од МКД 12.776 илјади (2014: МКД 12.776 илјади).

Старосната структура на овие побарувања е како што следи:

Во илјади денари	2015	2014
Помалку од 30 дена	-	326
Помеѓу 31 и 180 дена	-	1.629
Помеѓу 181 и 360 дена	-	1.955
Повеќе од 360 дена	12.776	8.866
	12.776	12.776

На 31 декември 2015 година побарувањата од странски купувачи во износ од МКД 89.941 илјади (2014: МКД 104.036 илјади) беа застарени, но за нив нема исправка. Ова се однесува на купувачи од странство пресметани на индивидуална основа во согласност со минатото искуство на Друштвото и тековните очекувања.

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

Во илјади денари	2015	2014
Помалку од 30 дена	2.192	25.652
Помеѓу 31 и 60 дена	35.379	11.107
Помеѓу 61 и 90 дена	6.135	25.667
Помеѓу 91 и 180 дена	11.805	25.400
Помеѓу 181 и 360 дена	2.553	6.684
Повеќе од 360 дена	31.877	9.526
	89.941	104.036

Друштвото има побарувања од домашни купувачи со изменети договорни услови со сегашна вредност од МКД 15.803 илјади (2014: МКД 35.915 илјади). За сегашната вредност на заемите и побарувањата, кои инаку би

биле застарени, а за кои условите биле обновени, не е направена исправка на вредноста доколку ново договорените парични текови се сметаат за сигурни.

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

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

Во илјади денари	2015	2014
МКД	2.259.099	2.648.968
ЕУР	998.489	702.351
УСД	208.514	67.571
Останато	3.519	2.047
	<u>3.469.621</u>	<u>3.420.937</u>

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

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

Во илјади денари	2015	2014
Група 1	1.263.510	1.320.702
Група 2	86.547	81.037
Група 3	98.673	113.997
	<u>1.448.730</u>	<u>1.515.736</u>

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

Во илјади денари	2015	2014
Група 1	86.515	9.419
	<u>86.515</u>	<u>9.419</u>

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

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

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

8. ДАНОЦИ

Почнувајќи од 1 јануари 2009 и во текот на 2010 година, Владата на Република Македонија вовеле неколку измени во Законот за данок на добивка. Според овие измени основница за пресметување на данокот на добивка беа непризнаените трошоци направени во текот на фискалната година, додека данокот на добивка се плаќаше во моментот на дистрибуција на добивката во форма на дивиденда на странски правни лица, странски и домашни физички лица. Дистрибуцијата на дивиденда меѓу домашните друштва беше ослободена од данок. Затоа, од 31 декември 2011 година до декември 2013 пресметаниот данок на непризнаени трошоци беше презентираан како дел од Останати расходи од работењето во Добивка или загуба и Останати даноци во Извештајот за финансиската состојба.

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

На 1 август 2014 година стапи на сила нов закон за данок на добивка кој ќе се применува од 1 јануари 2015 година за нето добивката за 2014 година, со кои основницата за пресметка данокот на добивка е префрлена од концептот на "распределување" на добивката на добивка пред оданочување. Во согласност со одредбите на новиот закон, даночната основница е добивката којашто е остварена во текот на фискалната година зголемена за непризнаените трошоци и намалена за признаените приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10%. Во согласност со овие измени, данокот на добивка за годината беше пресметан и прикажан во извештајот за сеопфатна добивка. Дополнително, по измените на законот, данокот даночната основница по ставките за корекција на (непризнаените трошоци и даночни ослободувања) е презентираана како дел од расходот за данок на добивка во извештајот за сеопфатна добивка (види белешка 2.16.1 и 2.16.3).

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

Во 2012 година Управата за јавни приходи изврши даночна ревизија за данок на добивка во ТММК за периодот од 2005 до 2011 година и даночна ревизија за ДДВ за периодот од 2005 до 2009 година.

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

8.1. Побарувања за останати даноци

Во илјади денари	2015	2014
Побарувања за ДДВ	11.685	11.169
Останати даночни побарувања	896	503
	12.581	11.672

8.2. Обврски за останати даноци

Во илјади денари	2015	2014
Обврски за ДДВ	65.547	56.215
	65.547	56.215

9. ЗАЛИХИ

Во илјади денари	2015	2014
Материјали	131.116	114.383
Трговска стока	307.926	354.801
Исправка на вредноста на залихите	(20.918)	(24.919)
	418.124	444.265

Движење на исправката на вредност на залихите:

Во илјади денари	2015	2014
Состојба на 1 јануари	24.919	14.204
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	2.474	11.587
Намалување на вредноста на залихите	41.764	9.060
Отпис	(48.239)	(9.932)
Состојба на 31 декември	20.918	24.919

Исправката на вредноста на залихите главно се однесува на трговска стока и застарени материјали (главно материјали потребни за инсталација на кабли). Исправката на вредноста на залихите до нето продажна вредност е врз основа на анализа на пониската од набавната и нето продажната вредност на датумот на извештајот за финансиска состојба.

10. СРЕДСТВА НАМЕНЕТИ ЗА ПРОДАЖБА

Средствата наменети за продажба вклучуваат недвижности, постројки и опрема на Друштвото, чија сегашна вредност ќе биде остварена главно преку нивна продажба или размена, наместо преку континуирана употреба кој раководството не ја смета за веројатна. Намерата на раководството е да ги продаде овие средства во рок од една година, со можност за пролонгирање на рокот зависно од околностите. Постои план за продажба или размена на овие средства и раководството започна со активна продажба на пазарот по разумна цена или пак за нив веќе постои договор за продажба со одреден купувач.

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

Дополнително, во текот на 2014 година, Друштвото донесе одлука за продажба на одреден број останати средства. Сегашната вредност на засегнатите средства беше рекласифицирана во средства наменети за продажба во извештајот за финансиската состојба. На 31 декември 2014 година салдото на средствата наменети за продажба вклучува возила со сегашна вредност од МКД 12.288 илјади, за кои Друштвото призна оштетување во износ од МКД 1.800 илјади, врз основа на добиените пазарни понуди, признаено во Амортизација, згради со сегашна вредност од МКД 86.159 илјади и фискални принтери со сегашна вредност од МКД 13 илјади. Средства во износ од МКД 37.353 илјади, класифицирани како расположиви за продажба на крајот на 2014 година, беа апропадени во текот на 2015 година.

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

Во согласност со МСФИ 5, средствата презентирани како средства наменети за продажба на датумот на билансот на состојба се прикажани по пониската од сегашната вредност или објективната вредност намалена за трошоците за продажба. Објективната вредност намалена за трошоците за продажба, е еднократна објективна вредност, која се мери користејќи информации достапни на пазарот, и ја претставува пазарната цената одредена од неповрзани трети страни, и затоа е во рамките на Ниво 2 во хиерархијата на објективна вредност.

11. НЕДВИЖНОСТИ, ПОСТРОЈКИ И ОПРЕМА

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекому- никациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2014	8.114	5.682.968	22.126.293	3.971.650	1.674.723	33.463.748
Зголемувања	2.556	6.615	350.277	161.125	923.775	1.444.348
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 12)	-	10.129	839.479	175.620	(1.403.692)	(378.464)
Намалувања	-	(31.313)	(135.211)	(150.266)	-	(316.790)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(230.552)	-	(78.965)	-	(309.517)
На 31 декември 2014	10.670	5.437.847	23.180.838	4.079.164	1.194.806	33.903.325
Амортизација						
На 1 јануари 2014	-	1.853.238	14.256.560	2.763.589	-	18.873.387
Амортизација за годината	-	144.489	1.436.844	408.590	-	1.989.923
Намалувања	-	(31.313)	(135.211)	(142.726)	-	(309.250)
Пренос во средства наменети за продажба	-	(117.332)	-	(67.444)	-	(184.776)
Трансфер меѓу групи на средства	-	(1.663)	-	1.663	-	-
На 31 декември 2014	-	1.847.419	15.558.193	2.963.672	-	20.369.284
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2014	8.114	3.829.730	7.869.733	1.208.061	1.674.723	14.590.361
На 31 декември 2014	10.670	3.590.428	7.622.645	1.115.492	1.194.806	13.534.041

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

Во 2015 година, Друштвото капитализираше МКД 5.455 илјади (2014: МКД 23.719 илјади) трошоци поврзани со добивање на целосна документација за базните станици и МКД 142.045 илјади (2014: МКД 45.699) трошоци поврзани со добивање на целосна документација за инфраструктурата на фиксна линија во согласност со применливите закони во Република Македонија (види белешка 2.6).

Ревизијата на корисниот век и остаточната вредност на недвижностите, постројките и опремата, направена во текот на 2015 година, влијаеше врз корисниот век на неколку типови на средства, главно опрема за пренос, кабелски линии и дигитални центри. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на Друштвото.

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

Во илјади денари	2015	2016	2017	2018	После 2018
(Намалување) / зголемување на амортизацијата	(36.495)	(40.084)	76.565	33.944	(33.930)
	(36.495)	(40.084)	76.565	33.944	(33.930)

12. НЕМАТЕРИЈАЛНИ СРЕДСТВА

Во илјади денари	Софтвер и лиценци	Концесија, 2G 3G и 4G лиценци	Останато	Вкупно
Набавна вредност				
На 1 јануари 2014	4.886.216	1.525.417	-	6.411.633
Зголемувања	172.098	-	178.544	350.642
Пренос од инвестиции во тек (види белешка 11)	378.464	-	-	378.464
Намалувања	(518.469)	-	-	(518.469)
На 31 декември 2014	4.918.309	1.525.417	178.544	6.622.270
Амортизација				
На 1 јануари 2014	3.593.644	460.441	-	4.054.085
Амортизација за годината	578.332	117.194	49.596	745.122
Намалувања	(518.469)	-	-	(518.469)
На 31 декември 2014	3.653.507	577.635	49.596	4.280.738
Сегашна вредност				
На 1 јануари 2014	1.292.572	1.064.976	-	2.357.548
На 31 декември 2014	1.264.802	947.782	128.948	2.341.532

Во 2014 година беше направено ревидирање на договорите за права за емитување на телевизиски содржини и беа идентификувани два договори кои се квалификуваат за капитализација, имајќи го во предвид перспективното признавање - договорите се нови или со повторно обновени услови после 1 јануари 2014 година; нераскинливиот рок на договорите од најмалку 12 месеци; сигурноста на испораката на содржината; и тоа дека набавната вредност на правата може со сигурност да се процени. Соодветно на тоа, овие права беа признати во 2014 година во нематеријални средства, категоријата Останато, по нето сегашната вредност на идните плаќања во износ од МКД 178.544 илјади и ќе се амортизираат во текот на времетраењето на договорите, што е 3 години (види белешка 13 и 21).

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

Во 2015 година беше направено ревидирање на договорите за права за емитување на телевизиски содржини и беше идентификуван еден дополнителен договор кој се квалификува за капитализација, имајќи го во предвид перспективното признавање - договорот е со повторно обновени услови после 1 јануари 2015 година; нераскинлив рок на договорот од најмалку 12 месеци; сигурноста на испораката на содржината; и тоа дека набавната вредност на правата може со сигурност да се процени. Соодветно на тоа, ова право беше признато во 2015 година во

нематеријални средства, категоријата Останато, по нето сегашната вредност на идните плаќања во износ од МКД 302.014 илјади и ќе се амортизира во текот на времетраењето на договорот, што е 3 години (види белешка 13 и 21).

Ревизијата на корисниот век на нематеријалните средства во текот на 2015 година влијаеше на голем број средства, главно софтвер. Промената на корисниот век на засегнатите средства беше направена поради технолошките промени и деловните планови на Друштвото.

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

Во илјади денари	2015	2016	2017	2018	После 2018
(Намалување) / зголемување на амортизацијата	(20.170)	(22.758)	13.275	29.416	237
	(20.170)	(22.758)	13.275	29.416	237

13. ОБВРСКИ КОН ДОБАВУВАЧИ И ОСТАНАТИ ОБВРСКИ

Во илјади денари	2015	2014
Обврски кон добавувачи - домашни	695.085	706.129
Обврски кон добавувачи - странски	269.903	446.294
Обврски кон поврзани страни	750.836	574.253
Обврски за дивиденда	482.099	1.992
Останати финансиски обврски	976.167	765.538
Финансиски обврски	3.174.090	2.494.206
Пресметани трошоци	1.449.922	1.421.072
Одложен приход	355.065	390.657
Примени аванси	69.474	65.988
Останато	124.938	118.325
	5.173.489	4.490.248
Намалено за нетековен дел:		
Одложени приходи	(39.650)	(54.332)
Останати финансиски обврски	(351.753)	(416.435)
Тековен дел	4.782.086	4.019.481

Обврските кон поврзани страни претставуваат обврски кон Групацијата Маџар Телеком и Групацијата Дојче Телеком (види белешка 29). Нетековните одложени приходи имаат период на доспевање до 10 години од датумот на извештајот за финансиска состојба.

Во категоријата Останати финансиски обврски МКД 366.338 илјади (2014: МКД 533.089 илјади) претставува сегашна вредност на долгорочни обврски поврзани со трансакцијата за купување и продажба на згради со размена завршена во 2012 година. Овие обврски првично се признаваат по објективна вредност и последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата. Финансиски обврски во износ од МКД 341.512 илјади (2014: МКД 145.351 илјади) претставува сегашна вредност на долгорочни обврски поврзани со капитализацијата на одредени договори за права за емитување на телевизиски содржини во 2014 и 2015 година (види белешка 12). Овие обврски првично се признаваат по нето сегашната вредност на идните плаќања и последователно се мерат по амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата. Амортизирањето на дисконтот се признава како расходи за камати во добивката и загубата (види белешка 21). Сегашната вредност на овие обврски е приближна на нивната објективна вредност бидејќи поврзаните парични текови се дисконтираат со каматна стапка од 6% годишно, којашто е видлива на пазарот за слични долгорочни финансиски обврски. Останатото салдо од категоријата Останати финансиски обврски произлегува од договорни обврски од различни трансакции, од редовното работење на Друштвото.

Сегашната вредност на тековните обврски е деноминирана по валути како што следи:

Во илјади денари	2015	2014
МКД	3.790.463	1.916.194
ЕУР	916.249	2.031.225
УСД	68.525	65.470
Останато	6.849	6.592
	4.782.086	4.019.481

14. ОДЛОЖЕН ДАНОК НА ДОБИВКА

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

Во илјади денари	Средства		Обврски		Нето	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Недвижности, постројки и опрема	-	-	173.389	198.198	173.389	198.198
Нематеријални средства	-	-	2.168	3.134	2.168	3.134
(Средства)/обврски за данок	-	-	175.557	201.332	175.557	201.332
Нето даночни обврски	-	-	175.557	201.332	175.557	201.332

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. Нетираниите вредности се како што следи:

Во илјади денари	2015	2014
Одложени даночни обврски:		
Одложени даночни обврски кои треба да се надоместат за повеќе од 12 месеци	175.557	201.332
Одложени даночни обврски кои треба да се надоместат за 12 месеци	-	-
	175.557	201.332
Одложени даночни обврски (нето)	175.557	201.332

Движење на времените разлики во текот на годината

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

Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2014	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2014
Недвижности, постројки и опрема	-	198.198	198.198
Нематеријални средства	-	3.134	3.134
	-	201.332	201.332

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

15. РЕЗЕРВИРАЊА ЗА ОСТАНАТИ ОБВРСКИ И ПЛАЌАЊА

Во илјади денари	Правни спорови	Останати	Вкупно
1 јануари 2014	115.500	59.452	174.952
Зголемувања	137.808	23.561	161.369
Ослободувања	(1.346)	-	(1.346)
Искористено во периодот	(1.601)	(20.274)	(21.875)
31 декември 2014	250.361	62.739	313.100

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

Анализа на вкупните резервирања:

Во илјади денари	2015	2014
Нетековни (Останато)	67.991	60.356
Тековни	164.788	252.744
	232.779	313.100

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

Постојат одреден број судски спорови за кои е направено резервирање. Раководството направи резервирање за обврската согласно своите најдобри оценки но не ги обелоденува информациите барани од параграф 85 од МСС 37 бидејќи раководството верува дека тоа ќе предизвика сериозни штетни влијанија за исходот на овој спор. Раководството не очекува дека резултатот од овие правни предмети ќе резултира во загуба значително поголема од износот наведен на 31 декември 2014 година.

Останати вклучува резервирања направени за законската или договорната обврска на Друштвото да исплати на вработените три просечни месечни плати во Република Македонија на вработените на датумот на пензионирање (види белешка 2.14.3) и резервирања за Variable II и LTI програмите за стимулација (види белешка 30). Резервирањето е признато спрема Трошоци за вработените во Добивката или загубата.

16. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВИ

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Во илјади денари	2015	2014
Обични акции	9.583.878	9.583.878
Златна акција	10	10
	9.583.888	9.583.888

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

Златната акција со номинална вредност од МКД 9.733 е во сопственост на Владата на Република Македонија. Согласно член 16 од Статутот на Друштвото сопственикот на златна акција има дополнителни права со кои се немаат стекнато сопствениците на обични акции. Имено, ниту едно решение или одлука на Собранието на акционерите поврзана со: создавање,

распределба или издавање на акционерски капитал; здружување, спојување, одделување, консолидирање, трансформирање, реконструкција, престанок или ликвидација на Друштвото; менување на основните деловни активности на Друштвото; отуѓување или напуштање на основните деловни активности или на значајните средства на Друштвото; дополнување на Статутот на Друштвото на таков начин што се менуваат или поништуваат правата коишто произлегуваат од златната акција; или промена на називот на Друштвото; нема да биде полноважна доколку имателот на златната акција гласа против соодветното решение. Правата кои ги има имателот на златната акција се детално наведени во Статутот на Друштвото.

На 31 декември 2015 и 2014 година, обичните акции на Друштвото се во сопственост на:

Во илјади денари	2015	%	2014	%
АД Каменимост Комуникации	4.887.778	51,00	4.887.778	51,00
Влада на Република Македонија	3.336.497	34,81	3.336.497	34,81
Друштвото (сопствени акции)	958.388	10,00	958.388	10,00
International Finance Corporation (IFC)	151.468	1,58	157.468	1,64
Останати малцински акционери	249.757	2,61	243.757	2,55
	9.583.888	100,00	9.583.888	100,00

16.1. Сопствени акции

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

Како резултат на наодите на Истрагата, исплатите за еден консултантски договор беа депризнаени од Сопствени акции (види белешка 1.4).

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

17. ПРИХОДИ

Во илјади денари	2015	2014
Приходи од фиксна телефонија		
Говорна услуга – малопродажна	1.356.311	1.538.631
Интернет	1.237.224	1.185.294
Говорна услуга – големопродажна	691.916	820.537
ТВ	522.089	544.504
Пренос на податоци	312.579	338.509
Опрема	203.223	254.534
Останати приходи од фиксна телефонија	112.625	104.229
	4.435.967	4.786.238
Приходи од мобилна телефонија		
Говорна услуга – малопродажна	2.846.933	3.108.615
Говорна услуга – големопродажна	965.990	1.185.977
Интернет	673.258	472.682
Опрема	666.772	571.810
Пренос на податоци	417.470	539.116
Услуги со посебна цена на чинење	71.451	71.046
Приходи од посетители	61.755	118.839
Останати приходи од мобилна телефонија	147.815	127.631
	5.851.444	6.195.716
SI/IT приход	383.634	144.542
	10.671.045	11.126.496

18. ТРОШОЦИ ЗА ВРАБОТЕНИТЕ

Во илјади денари	2015	2014
Плати	783.577	788.055
Придонеси на плати	276.476	269.945
Бонуси	131.492	133.637
Останати трошоци за вработените	117.349	114.246
Капитализирани трошоци за вработените	(89.409)	(80.013)
	<u>1.219.485</u>	<u>1.225.870</u>

Останати трошоци за вработените вклучуваат користи поради прекин на вработувањето за 32 вработени кои го напуштиле Друштвото во 2015 година (2014: 15 вработени), додаток за одмор и други користи.

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

19. ОСТАНАТИ РАСХОДИ ОД РАБОТЕЊЕТО

Во илјади денари	2015	2014
Набавна вредност на продадени стоки	1.695.081	1.556.312
Услуги	650.460	661.198
Маркетинг и донации	383.487	344.772
Такси давачки и локални даноци	311.727	417.907
Трошоци за тантиеми	280.067	279.075
Материјали и одржување	266.160	291.289
Енергија	217.248	244.543
Подизведувачи	237.843	239.932
Закупнини	142.132	117.025
Исправка на вредноста на побарувања од купувачи и останати побарувања	77.789	41.999
Консултантски услуги	27.319	29.469
Осигурување	17.434	15.848
Намалување на вредноста на залихи	41.764	9.060
Исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	2.474	11.587
Останато	25.804	21.473
	<u>4.376.789</u>	<u>4.281.489</u>

Услугите главно вклучуваат трошоци за агенциски провизии, трошоци за услуги за обезбедување содржини, поштенски услуги, трошоци за обезбедување, трошоци за чистење и комунални услуги.

20. ОСТАНАТИ ОПЕРАТИВНИ ПРИХОДИ

Во илјади денари	2015	2014
Нето добивка од продажба на недвижности, постојки и опрема	54.253	8.142
Останато	17.417	36.300
	<u>71.670</u>	<u>44.442</u>

Во 2015 година износот од МКД 52.053 илјади во категоријата Нето добивка од продажба на недвижности, постојки и опрема претставува приход од продажба на една административна зграда која во 2014 година беше прикажана во средства расположиви за продажба.

Во 2014 година износот од МКД 11.850 илјади во категоријата Останато претставува приход од надомест на штета за осигурена СРЕ опрема а износот од МКД 20.192 илјади претставува книжни одобренија издадени од Дојче Телеком за фактури од претходни години.

21. РАСХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2015	2014
Расходи од камати	48.625	117.514
Банкарски услуги и останати провизии	14.833	15.473
	<u>63.458</u>	<u>132.987</u>

Расходи од камата во износ од МКД 28.836 илјади (2014: МКД 38.607 илјади) претставува трошок од амортизирањето на дисконтот поврзан со сегашната вредност на долгорочните обврски од трансакцијата за купување и продажба на згради со размена завршена во 2012 година, првично признаени по објективна вредност и последователно мерени според амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата. Расходи од камата во износ од МКД 5.186 илјади (2014: МКД 1.330 илјади) претставува трошок од амортизирањето на дисконтот поврзан со сегашната вредност на долгорочните обврски од договорите за права за емитирање на телевизиски содржини капитализирани во 2014 година, првично признаени по нето сегашната вредност на идните плаќања и последователно мерени според амортизирана вредност користејќи го методот на ефективна камата (види белешка 13).

22. ПРИХОДИ ОД ФИНАНСИРАЊЕ

Во илјади денари	2015	2014
Приходи од камати	34.546	32.763
Нето позитивни курсни разлики	4.633	8.103
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	8.750	794
Приходи од дивиденди	-	131
	<u>47.929</u>	<u>41.791</u>

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

23. ДАНОК НА ДОБИВКА

Усогласување на ефективната даночна стапка:

Во илјади денари	2015	2014
Тековен данок		
Тековна година	204.330	754.264
Одложен данок		
Појава и анулирање на привремени разлики	(25.775)	201.332
Вкупен данок на добивка во извештајот за сеопфатната добивка	<u>178.555</u>	<u>955.596</u>

Усогласување на ефективната даночна стапка:

		2015		2014
Во илјади денари				
Добивка пред оданочување		1.421.270		1.836.010
Данок на добивка	10,00%	142.127	10,00%	183.601
Трошоци непризнаени за даночни цели	2,74%	39.008	3,99%	73.222
Даночно ослободени приходи	(0,18%)	(2.580)	(0,26)%	(4.755)
Даночни стимулации	-	-	(0,02)%	(427)
Данок на добивка на распределена дивиденда	-	-	27,38%	502.623
Ефект на промената на даночната стапка/регулатива на данок на добивка				
врз одложениот данок	-	-	10,96%	201.332
	12,56%	178.555	52,05%	955.596

Почнувајќи од 1 јануари 2009 и во текот на 2010 година, Владата на Република Македонија воведо неколку измени во Законот за данок на добивка. Според овие измени основна за пресметување на данокот на добивка беа непризнаените трошоци направени во текот на фискалната година, додека данокот на добивка се плаќаше во моментот на распределба на добивката во форма на дивиденда на странски правни лица, странски и домашни физички лица. Распределбата на дивиденда меѓу домашните друштва беше ослободена од данок.

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

На 1 август 2014 година стапи на сила нов закон за данок на добивка кој се применува од 1 јануари 2015 година за нето добивката за 2014 година, со кој основната за пресметка на данокот на добивка е префрлена од концептот на “распределување” на добивката на добивка пред оданочување. Во согласност со одредбите на новиот закон, даночната основна е добивката којашто е остварена во текот на фискалната година зголемена за непризнаените трошоци и намалена за даночно ослободените приходи (односно дивиденди за кои плаќачот веќе бил оданочен), при што стапката на данокот на добивка изнесува 10%. Во согласност со овие измени данок на добивка за годината беше пресметан и евидентиран во извештајот за сеопфатна добивка за 2014 година (види белешка 2.16.2 и 8).

24. ДИВИДЕНДИ

Во текот на 2015 година Друштвото објави две дивиденди, во мај и во декември. Првата Одлука за исплата на дивиденда е усвоена од страна на Собранието на акционери на Друштвото на нивниот состанок одржан на 15 април 2015 година во бруто износ од МКД 2.262.857 илјади и дивидендата беше исплатена во мај 2015 година. Втората Одлука за исплата на

дивиденда е усвоена од страна на Собранието на акционери на Друштвото на состанокот одржан на 20 ноември 2015 година во бруто износ од МКД 1.240.660 илјади и дивидендата беше исплатена во периодот декември 2015 година и јануари 2016 година. До датумот на објавување на овие финансиски извештаи не се објавени дополнителни дивиденди.

25. ИЗВЕСТУВАЧКИ СЕГМЕНТИ И ИНФОРМАЦИИ

25.1. Известувачки сегменти

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

Во согласност со Спогодбата за присоединување склучена помеѓу ТММК како друштво што се присоединува и Друштвото, како друштво што презема, и тоа што од 1 јануари 2015 година сметководствената евиденција за Друштвото и ТММК беше водено само од страна на Друштвото, помал акцент беше ставен на поделбата според технологија (фиксни или мобилни услуги). Наместо тоа, сегашната структура на сегменти беше мониторирана, која се базира на сегменти на претплатници кои бараат различни технолошки и маркетинг стратегии. Споредбени информации се прикажани за 2014 година.

Резидентниот сегмент се состои од претплатници – потрошувачи коишто се директно поседувани претплатници без деловни претплатници (односно самовработени поединци или правни лица коишто нудат наплатливи производи и/или услуги на корисниците, непрофитни организации и јавни организации). Давателите на услуги се вклучени во овој сегмент. Деловниот сегмент се состои од деловни претплатници коишто се директно поседувани претплатници коишто се или самовработени поединци или вработени кај правно лице коешто нуди наплатливи производи и/или услуги на корисниците. Вработените или членовите на непрофитни и јавни организации се исто така деловни претплатници. Големопродажниот сегмент се состои од сите услуги на телекомуникациските оператори за мобилна и фиксна линија, односно услуги на оператори, MVNO и посетители.

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

Следните табели ги прикажуваат информациите за известувачките сегменти кои редовно се доставуваат до главниот оперативен носител на одлуки на Друштвото. Информациите кои редовно се обезбедуваат за МК, вклучу-

ваат неколку мерења на добивката кои се земаат во предвид при оценување на работењето и алоцирање на ресурсите. Раководството верува дека директната маргина која е дефинирана од страна на Друштвото како приходи намалени за директни трошоци намалени за исправката на вредноста на побарувањата и отпишаните побарувања, е мерка на сегментот која е најконзистентна со принципите на мерење кои се користени во мерењето на соодветните износи во овие финансиски извештаи.

Друг важен клучен индикатор за остварувањето што се надгледува на ниво на сегментите е EBITDA (добивка пред камата, данок на добивка и амортизација) коригирана за влијанието на одредени ставки кои се земаат во предвид како “специјално влијание”. Овие ставки се менуваат од година во година, по својата природа и големина.

Приходи

Во илјади денари	2015	2014
Приход од деловен сегмент	6.561.966	6.900.248
Приход од резидентен сегмент	2.902.697	2.866.162
Приход од големопродажен сегмент	1.177.755	1.314.911
Приход од други сегменти	28.627	45.175
	<u>10.671.045</u>	<u>11.126.496</u>

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

Резултати по известувачки сегменти (Директна маргина).

Во илјади денари	2015	2014
Деловен сегмент	4.715.320	5.012.168
Резидентен сегмент	1.850.571	2.071.884
Големопродажен сегмент	784.607	904.531
Други сегменти	27.961	36.779
Директна маргина на Друштвото	<u>7.378.459</u>	<u>8.025.362</u>
Индиеректни трошоци на Друштвото	(3.335.029)	(3.402.285)
Останати оперативни приходи	71.670	44.442
Вкупна EBITDA на Друштвото	<u>4.115.100</u>	<u>4.667.519</u>
Амортизација на Друштвото	(2.678.301)	(2.740.313)
Вкупна оперативна добивка на Друштвото	<u>1.436.799</u>	<u>1.927.206</u>
Трошоци од финансирање – нето	(15.529)	(91.196)
Добивка пред оданочување на Друштвото	<u>1.421.270</u>	<u>1.836.010</u>
Данок на добивка	(178.555)	(955.596)
Нето добивка за годината	<u>1.242.715</u>	<u>880.414</u>

26. НАЕМИ И ОСТАНАТИ ПРЕВЗЕМЕНИ ОБВРСКИ

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

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

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

Во илјади денари	2015	2014
Под 1 година	104.946	142.200
Помеѓу 1 и 5 години	199.017	262.189
Над 5 години	26.578	38.634
	<u>330.541</u>	<u>443.023</u>

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

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

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

Во илјади денари	2015	2014
Под 1 година	27.623	27.575
Помеѓу 1 и 5 години	59.719	80.068
Над 5 години	7.048	12.014
	<u>94.390</u>	<u>119.657</u>

26.3. Превземени обврски од капитални инвестиции

Вкупниот износ на превземени обврски од капитални инвестиции на 31 декември 2015 година изнесува МКД 474.745 илјади (2014: МКД 443.327 илјади). Износот на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2014 и 2015 година главно се однесува на телекомуникациска опрема.

27. ДОПОЛНИТЕЛНИ ОБЕЛОДЕНУВАЊА НА ФИНАНСИСКИТЕ СРЕДСТВА

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

- а) котирани цени (неприлагодени) на активни пазари за идентични средства (Ниво 1);
- б) останати информации за средствата освен котираните цени вклучени во Ниво 1 коишто се достапни од извори надвор од Друштвото, директно или индиректно (Ниво 2); и
- в) информации за средството кои не базираат на податоци од надворешни пазари (Ниво 3).

Хиерархиското ниво на објективната вредност во рамките на објективното мерење на вредноста е категоризирано во целост и утврдено врз основа на најниското ниво на информации коишто се релевантни за објективното мерење на вредностите во целост. Релевантноста на информациите е оценувана во однос објективното мерење на вредноста во целост. Објективните вредности во Ниво 2 и Ниво 3 во хиерархијата на објективна вредност, се проценети со користење на техниката на вреднување на дисконтирани парични текови. Објективната вредност на инструментите

со променива стапка кои не се котирали на активен пазар е проценето дека се еднакви на нивната сегашна вредност. Објективната вредност на инструментите со фиксна каматна стапка кои не се котирали е проценета врз основа на проценетите идни парични текови кои се дисконтирани користејќи ги тековните каматни стапки на нови инструменти со сличен кредитен ризик и преостанат рок на доспевање.

Финансиски средства кои се водат по амортизирана вредност

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

Финансиски обврски кои се водат по амортизирана вредност

Објективната вредност на финансиските обврски беше одредена со користење на техники на вреднување. Проценетата објективна вредност на инструментите со фиксна каматна стапка и наведен рок на доспевање е базирана на очекуваните идните парични текови, кои се дисконтирани користејќи ги тековните каматни стапки на нови инструменти со сличен кредитен ризик и преостанат рок на доспевање. Не постои трансфер на финансиските средства помеѓу Ниво 1 и Ниво 2. Заемите и побарувањата и финансиските обврски се мерат по амортизирана набавна вредност, но исто така е дадена и информација за нивната објективна вредност. Објективната вредност на овие средства и обврски е определена користејќи информации за Ниво 3. Не постојат средства и обврски кои се водат по објективна вредност за кои објективната вредност беше утврдена користејќи информации за Ниво 3.

27.1. Финансиски средства - Сегашна вредност и објективни вредности

Табелата подолу ја прикажува поделбата на финансиските средства на 31 декември 2014 година.

Средства Во илјади денари	Финансиски средства				
	Заеми и побарувања	Расположливи за продажба (Ниво 2)	Објективна вредност во добивката или загубата (Ниво 1)	Сегашна вредност	Објективна вредност
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	1.450.018	-	-	1.450.018	1.450.018
Депозити во банки	1.418.676	-	-	1.418.676	1.418.676
Побарувања од купувачи и останати побарувања	3.194.779	-	-	3.194.779	3.194.779
Останати финансиски средства	-	612	-	612	612
Финансиски средства по објективна вредност преку добивката или загубата	-	-	44.549	44.549	44.549

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

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

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

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

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

Финансиските средства кои се прикажани по објективна вредност преку добивката или загубата вклучуваат вложувања во сопственички инструменти во вредност од МКД 47.987 илјади (2014: МКД 44.549 илјади) кои се пресметани врз основа на нивната пазарна вредност на Македонската берза на хартии од вредност. Промените на пазарните цени на другите финансиски средства прикажани по објективна вредност преку добивката или

загубата се евидентирани во приходи од финансирање во добивката или загубата (види белешка 21 и 22). Набавната вредност на овие капитални инвестиции изнесува МКД 31.786 илјади (2014: МКД 31.786 илјади).

27.2. Пребивање на финансиски средства и финансиски обврски

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

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

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

Следните побарувања од купувачи и обврски кон добавувачи се предмет на договори за нетирање и се прикажани по нетирањето во Извештајот за финансиска состојба на 31 декември 2014:

Во илјади денари	Побарувања од купувачи и останати побарувања	Обврски кон добавувачи
Бруто износи на признати финансиски инструменти	3.266.642	2.566.069
Бруто износи на пребиени финансиски инструменти	(71.863)	(71.863)
Нето износи на признати финансиски инструменти	<u>3.194.779</u>	<u>2.494.206</u>

27.3. Останати обелоденувања во врска со финансиските инструменти

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

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

28. НЕИЗВЕСНИ ОБВРСКИ

Друштвото има неизвесни обврски во однос на правни и регулаторни барања кои произлегуваат во редовното работење. Најголем дел од неизвесните обврски се однесуваат на 4 барања за поведување на прекршочни постапки од регулаторни тела за наводно прекршување на одредени рокови давање на одредени услуги, преносливост на броеви и неуспехот да се усогласат со обврските за овозможување на пристап и користење на специфични мрежни средства. Максималната можна казна за секој поединечен случај е 7% до 10% во 3 случаи и 4% до 7% во 1 случај од годишниот приход од претходната година, во согласност со претходно важечкото локално законодавство. Раководството верува, врз основа на правен совет, дека не е веројатно дека значителни обврски ќе произлезат од овие спорови поради неоснованост за поведување на овие прекршочни постапки. Раководството на Друштвото не предвидува дека ќе дојде до појава на материјални обврски од неизвесните обврски освен оние коишто се резервирани (види белешка 15).

29. ТРАНСАКЦИИ СО ПОВРЗАНИ СТРАНИ

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

Владата на Република Македонија има 34,81% сопственост во Друштвото (види белешка 16). Освен плаќањето на даноци, надоместоци кон регулаторни тела во согласност со локалното законодавство и дивиденда (види белешка 24), во 2015 и 2014 година Друштвото немаше трансакции со Владата на Република Македонија или со кое било друштво што е контролирано или е под значително влијание на Владата на Република Македонија, надвор од редовните деловни активности на Друштвото.

Трансакциите со поврзани страни главно се состојат од обезбедување и добивање на телекомуникациски услуги. Износите на побарувањата и обврските се прикажани во соодветните белешки (види белешка 7 и 13).

Приходите и трошоците со поврзаните страни на Друштвото се следните:

Во илјади денари	2015		2014	
	Приходи	Трошоци	Приходи	Трошоци
Доминантен сопственик Magyar Telekom Plc	3.642	25.980	(808)	31.443
Подружници на доминантниот сопственик Telemaqedonija AD	-	-	14	-
Crnogorski Telekom	1.362	422	395	739
Novatel	15.354	2.204	11.911	2.993
Основно матично друштво Deutsche Telekom AG	695.203	221.938	934.700	146.190
Подружници на основното матично друштво Hrvatski Telekom	2.185	7.161	353	80
Slovak Telekom	(101)	633	(201)	152
T-Mobile Polska S.A.	891	624	198	48
T-Mobile Czech Republic	791	553	237	343
T-Mobile Austria	306	10.491	797	6.096
T-Mobile International Austria GmbH	-	2.960	-	3
Everything Everywhere Ltd	1.667	1.017	1.551	1.245
T-Mobile USA	(4.144)	(3.997)	687	1.097
T-Systems International GmbH	14.537	3.337	12.749	2.769
T-Mobile Netherlands B.V.	1.399	(229)	479	165
T-Mobile International UK Limited	377	-	547	26
OTE Globe	14.969	13.322	18.321	16.271
Telekom Romania Communications	-	915	37	915
Albanian Mobile Communications	563	1.334	585	1.950
Telekom Romania Mobile Communications S.A	110	65	41	71
COSMOTE-Mobile Telecommunications S.A.	(2.744)	27.291	(230)	2.829
Друштво контролирано од клучното раководство Мобико ДООЕЛ	455	1.044	592	564

Дополнително на погоре прикажаните приходи и трошоци кои произлегуваат од трансакции со поврзаната страна Мобико ДООЕЛ, купени се трговски стоки и средства во износ од МКД 145.794 илјади (2014: МКД 173.043 илјади), без вклучен ДДВ.

Побарувањата и обврските со поврзаните страни на Друштвото се следните:

	2015		2014	
Во илјади денари	Побарувања	Обврски	Побарувања	Обврски
Доминантен сопственик Magyar Telekom Plc	3.795	9.805	1.896	7.416
Подружници на доминантниот сопственик Crnogorski Telekom	21.880	3.307	11.572	6.399
Novatel	2.916	371	1.351	166
Основно матично друштво Deutsche Telekom AG	577.294	456.377	414.832	388.217
Подружници на основното матично друштво Hrvatski Telekom	5.205	6.776	6.813	7.167
Slovak Telekom	921	1.061	918	649
T-Mobile Polska S.A.	820	734	630	743
T-Mobile Czech Republic	3.055	1.805	673	751
T-Mobile Austria	1.932	7.742	40.947	41.489
T-Mobile International Austria GmbH	-	513	-	299
Everything Everywhere Ltd	54.015	69.719	17.370	29.193
T-Mobile USA	59.754	60.949	27.342	34.030
T-Systems International GmbH	7.814	19.951	3.217	17.093
T-Mobile Netherlands B.V.	3.172	1.360	1.015	493
T-Mobile International UK Limited	198	-	32	-
OTE Globe	7.260	2.121	2.863	2.421
Telekom Romania Communications	-	2.215	-	2.121
Albanian Mobile Communications	63.908	58.251	36.985	27.258
Telekom Romania Mobile Communications S.A	1.990	1.585	2.585	2.032
COSMOTEL-Mobile Telecommunications S.A.	12.056	33.078	5.371	6.011
Друштво контролирано од клучното раководство Мобико ДООЕЛ	1.621	13.116	376	305

30. НАДОМЕСТОЦИ НА КЛУЧНОТО РАКОВОДСТВО

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

Во илјади денари	2015	2014
Краткорочни користи (вклучувајќи ги поврзаните даноци)	129.180	87.341
Законски придонеси за краткорочните користи	17.297	6.333
Долгорочни програми за стимулација	18.359	9.554
	<u>164.836</u>	<u>103.228</u>

Надоместокот на членовите на Одборот на директори на Друштвото изнесува МКД 10.629 илјади (2014: МКД 5.961 илјади) и е вклучен во Краткорочни користи за вработените. Овие трошоци се вклучени во Трошоци за вработени (види белешка 18).

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

Програмата Variable II за 2012 година е применлива од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2015 година, во две преодни програми: Variable II Преодна програма I, со примена во периодот од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2013 година и Variable II Преодна програма II, со примена во периодот од 1 јануари 2012 година до 31 декември 2014 година. Програмата Variable II за 2013 година е применлива од 1 јануари 2013 година до 31 декември 2016 година. Програмата Variable II за 2014 година е применлива од 1 јануари 2014 година до 31 декември 2017 година.

Програмата Variable II се мери врз база на исполнувањето на четири долгорочни параметри за исполнување со еднаква важност (прилагодена заработка по акција (EPS); прилагоден поврат на капиталот (ROCE), задоволство на корисниците и задоволство на вработените). Секој параметар одредува една четвртина од износот на наградата.

Нивоата на остварување на целите се ограничени на 150% и остварување на целите над 150% не се земаат во предвид во сите четири параметри. Периодот на оценување е четири години и е базиран на просечното остварување во планираните четири години.

Во 2015 година, новата програма за долгорочна мотивација којашто се заснова на остварување (LTI) беше воведена како дел од глобалната алатка за компензација ширум ДТ Групацијата за друштвата. Програмата претставува програма заснована на акции коишто се плаќаат во готовина. Извршителите добиваат виртуелни акции коишто зависат од нивната индивидуална изведба. Бројот на виртуелни акции на крајот од периодот се утврдува од целното достигнување на клучните показатели. Вредноста на количината на акциите варира за времетраење на периодот на планот врз основа на два показатели: развивање на цената на ДТ акцијата и целното постигнување во врска со 4 таргети на друштвото: (прилагодена заработка

по акција (EPS); прилагоден поврат на ангажиран капитал (ROCE); задоволство на корисниците и задоволство на вработените). Постигнувањето на таргетите се мери на крајот од секој годишен циклус и бројот на виртуелните акции утврден на оваа основа е фиксен како резултат на годишниот циклус (непренослив). На крајот од периодот на траење на планот, резултатите од четирите годишни циклуси се собираат и плаќаат во готовина. Учесници на програмата се членовите на клучното раководство на Друштвото, кои прифатиле учество во назначената временска рамка. Направените трошоци поврзани со Variable II програмите и новата LTI програма заснована на остварување се прикажани во рамките на Долгорочни програми за стимулација (види белешка 15 и 18).

31. ПОСЛЕДОВАТЕЛНИ НАСТАНИ

Нема настани после денот на изготвување на извештајот за финансиска состојба кои ќе влијаат на добивката или загубата, извештајот за финансиска состојба или паричните текови за 2015 година.

КОНТАКТИ И ПОДГОТОВКА:

Област за Стратегија и корпоративни комуникации на Македонски Телеком АД – Скопје

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

Ве молиме сите прашања поврзани со фискалната финансиска 2015 година и акциите на Компанијата да ги испратите на:
Investor.relations@telekom.mk или на телефон: + 38923242258

онлајн верзијата на Годишниот извештај на Македонски Телеком АД – Скопје за 2015 година е достапна на www.telekom.mk

ДИЗАЈН:

Карма ДС, Студио за графички дизајн - Скопје

ФОТОГРАФИИ:

База на фотографии на ДТ
и фотограф Љупчо Смоковски

НАПОМЕНА

Овој Извештај содржи предвидувања коишто ја рефлектираат визијата, ставовите и плановите на менаџментот на Македонски Телеком АД - Скопје во однос на идните настани. Обично, тие се идентификувани со зборовите: „очекува“, „верува“, „има намера“, „проценува“, „има за цел“, „планира“, „ќе“ или слични изрази и генерално ги вклучуваат информациите коишто се однесуваат на очекувањата или целите што треба да се постигнат во блиска иднина.

Ваквите предвидувања се базирани на нашите постојни планови, проценки и проекции, земајќи ги предвид финансиските услови, резултатите на компаниите и работењето на Групацијата и поради тоа не треба премногу да се потпираат на нив.

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

Македонски Телеком не можат да го гарантираат исполнувањето на нивните очекувања или цели.

Овие мерки што не се поврзани со општо прифатените сметководствени принципи треба да се земат предвид во прилог на, но не и како замена за информациите подготвени во согласност со МСФИ. Мерките за финансиското работење што не се поврзани со општо прифатените сметководствени принципи не се предмет на МСФИ или на кои било други општо прифатени сметководствени принципи. Други компании можат да ги дефинираат овие услови на различни начини.

За повеќе информации во врска со мерките за работење што не се поврзани со општо прифатените сметководствени принципи, ве молиме да ја погледнете веб-страницата за Односи со инвеститори на www.telekom.mk/investorrelations.



СПОДЕЛИ ДОЖИВУВАЊА