МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИ

годишен извештај 04

Макроекономски показатели, Република Македонија 2004	
Население	2,035,000
Домаќинства	569,943
БДП (милиони денари)	264,599
БДП ($, милиони)	$5,072
БДП/жител (денари)	122,159
БДП/жител ($)	$2,443
БДП раст/пад	2.9%
Потрошувачка кошничка	99.6
Стапка на инфлација (просек)	-0.4%
Индекс на трошоци на живот	28
Стапка на невработеност	37.6%

* Извор: Министерство за финансии; НБРМ; ММФ; ест. на Област за стратегија и ДР

Содржина

За МТ
-Акционери

Обраќање до акционерите

Пат кон успехот

Одбор на директори на МТ

Менаџмент колегиум на МТ

Организациска структура на МТ

Фиксна телефонија

Интернет

Деловни решенија

Мобилна телефонија

Маркетинг

Мрежна инфраструктура и ИТ

Човечки ресурси

Посветеност кон општеството

Финансиски осврт

За МТ

Успех.
Способни сме да постигнеме големи дела,
можеме да создадеме светла иднина.

АД Македонски телекомуникации

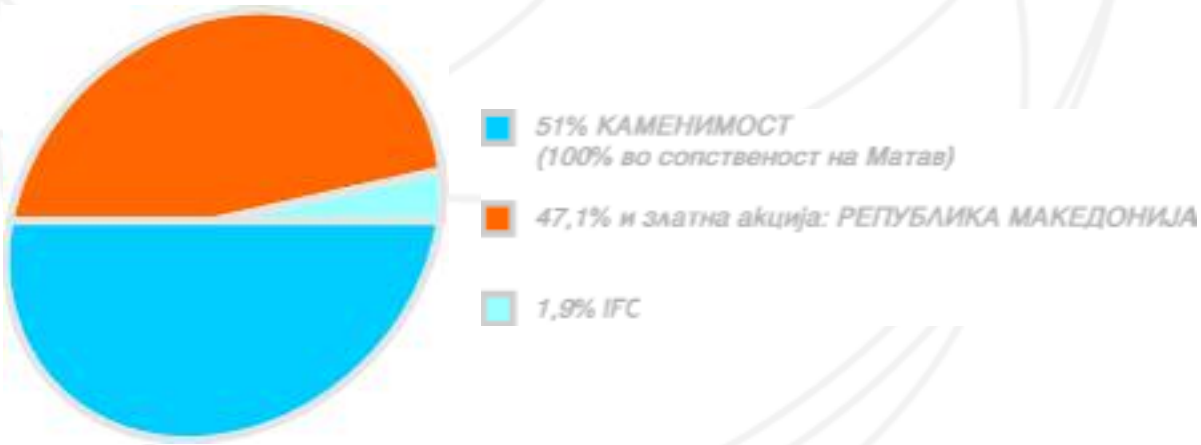
Македонски телекомуникации е водечки национален телекомуникациски оператор кој обезбедува јавни телекомуникациски услуги во Република Македонија. Како модерна, професионална компанија Македонски телекомуникации ги следи најновите светски технолошки и пазарни трендови, нудејќи им на своите корисници широк спектар на телекомуникациски услуги: телефонски услуги, телеграфски и телекс услуги, услуги на јавни говорници, услуги на изнајмени линии, услуги на мобилна телефонија, услуги за пренос на податоци, услуги со додадена вредност, услуги на информации, **VSAT** и други сателитски услуги.

Во 1997 година АД Македонски телекомуникации се оддели од компанијата ПТТ Македонија и стана независен давател на телекомуникациски услуги. Во 1998 година компанијата беше регистрирана како акционерско друштво во државна сопственост со цел да се подготви за претстојната приватизација. Во 2000 година Конзорциумот предводен од унгарската компанија за телекомуникации МАТАВ купи 51% од акциите на МТ и со тоа стана доминантен сопственик на компанијата.

МТ постојано се фокусира кон постигнување на врвен квалитет во своето работење и делување, презема активности кои додаваат вредност со цел да ја подобри ефиксноста на компанијата и да одговори на оптимален начин на потребите и барањата на корисниците. На овој начин компанијата се подготви за отварањето на пазарот и за конкуренцијата.

Сопственичка структура

Акционери во АД Македонски телекомуникации во 2004 година:



Обръщение до акционерите

Обраќање до акционерите

Имаме јасна визија.
Имаме силна мисија.
Имаме јасно дефинирани цели.

Способни сме да постигнеме големи дела, можеме да создадеме светла иднина.

Обраќање до акционерите

Почитувани акционери, партнери, корисници, колеги,

2004 беше година на предизвици за нашата компанија, година исполнета со суштински чекори кои требаше да ги преземеме со цел да го задржиме одржливиот пораст и стабилните резултати на компанијата. Требаше да надминеме многу тешкотии со цел повторно да успееме да реализираме исклучителна EBITDA маргина од преку 50 проценти, да ја подготвиме компанијата за либерализирано пазарно опкружување, да обезбедиме придобивки за нашите акционери, нашите корисници и нашите вработени.

Бевме јасно фокусирани на трансформацијата на нашата компанија, како водечки телекомуникациски оператор во Македонија, во компанија која е ориентирана кон корисниците и водена од пазарот. Ние се концентриравме на создавање на компанија која ќе биде почитуван учесник во македонската економија и ценет партнер во општеството. Нашата компанија постојано се подобрува во секоја сфера од своето работење; бараме врвен квалитет во секое наше делување. Ги усогласуваме целите на нашите корисници, акционери и вработени, движејќи се кон сé поголеми успеси. Се стремиме да бидеме високо професионална компанија која е во постојана потрага по нови деловни можности.

2004 година беше година на големи подготвки на компанијата во повеќе сегменти: создадовме нова организациска структура која е насочена кон динамична, флексибилна и ефективна организација која е ориентирана кон резултати. Ние градиме организација која е способна да биде и да дејствува професионално и решително во рамките на своето сéвкупно работење со цел да ги одржи позитивните резултати на работењето и да даде значаен придонес во успехот на Матав и Групацијата ДТ.

Намалувањето на приходите од домашен сообраќај се должи главно на влошувањето на економското опкружување во земјата. Во 2004 година, трендот на опаѓање на македонската економија имаше силно влијание врз речиси сите бизниси во земјата; странските директни инвестиции беа на ниско ниво, како и порастот на БДП, а невработеноста предизвика намалување на куповната моќ на населението. Поради своите ефикасни програми, дури и во вакво неповолно опкружување, МТ успеја да реализира EBITDA и EBITDA маргината беше прифатена и одобрена од страна на акционерите како извонредно достигнување на еден одличен тим.

Промените во регулираните цени, таканаречуваното ребалансирање, во 2004 година вклучуваше промена на тарифниот модел од постоечкиот тарифен модел базиран на импулси во тарифен модел базиран на време; што беше во согласност со долгорочната тарифна политика на компанијата и во согласност со посветеноста кон потребите на корисниците.

Со цел да ја покажеме чуствителноста и разбирањето на компанијата за граѓаните кои живеат во неповолни услови, на пазарот беа воведени пет различни тарифни пакети, со што МТ успешно ги усогласи вистинските потреби на корисниците со своите деловни интереси.

Македонскиот телекомуникациски пазар, како дел од Европските и глобалните комуникациски пазари, ги следи универзалните правила и стандарди за развој. Подготовките за новата регулативна рамка започнаа во 2004 година и новиот Закон за телекомуникации се очекуваше во 2005 година. Иако не постоеше правна рамка за либерализација, 2004 година беше клучна за подготовките на МТ за надградба на мрежата и реструктуирање на компанијата.

Програмата "Пат кон успехот" беше водечкиот корпоративен проект на компанијата. МТ со помош на програмата за управување со промени ги направи своите први значајни чекори за воспоставување на работење кое е ориентирано кон корисниците, водено од пазарот и ориентирано кон процеси. Главни-

те цели беа исто така да се подобри ефикасноста и конкурентноста, да се зголеми задоволството на корисниците, акционерите и вработените, и да се создаде конструктивна корпоративна култура.

Истовремено со реструктуирањето на компанијата, беа ревидирани и оптимизирани не само единиците и областите во рамки на компанијата, туку и процесите и процедурите. Во однос на огромните заложби кои беа направени за да се создаде новата организација, ова претставува големо достигнување бидејќи компанијата беше во можност да обезбеди успешно редовно работење.

Програмата "Управување за оптимизација" (lean management) беше неминовна за да се оптимизираат човечките ресурси во компанијата со цел поефиксно работење. Компанијата и Синдикатот формираа заедничка комисија за утврдување на финансиските услови кои им беа понудени на оние вработени кои ја напуштија компанијата. Отпремнината беше според меѓународни стандарди и им понуди одлична можност да започнат нов живот и да воспостават сопствен бизнис.

Во 2004 година, со цел да се подобри квалитетот и опсегот на услугите кои им се нудат на корисниците, Продажбата и Односите со корисници беа меѓу клучните фокуси. МТ постојано води грижа за своите корисници, обезбедувајќи им висококвалитетни и современи услуги. МТ воведе повеќе нови услуги, имајќи ги предвид потребите на пазарот и очекувањата на корисниците, помеѓу кои беа ADSL, Metro Ethernet и pre-paid услугите. Бидејќи пенетрацијата на компјутери и Интернет благо се подобри, се зголеми употребата на Интернет. МТ ја одржа водечката позиција во dial-up Интернет пристап и продолжи да биде единствен давател на ADSL услуга на пазарот.

АД Македонски телекомуникации има за цел да ја одржи својата мрежа на оптимално технолошко ниво за да биде во можност да обезбеди соодветна платформа за широка палета на производи и услуги, врз основа на постојните и идните барања на корисниците. Беа исполнети сите барања од Договорот за концесија за 2004 година во однос на параметрите за квалитет на мрежата и обезбедувањето на услуги. Квалитетот на мрежата беше значително подобрен во текот на изминатите неколку години како резултат на инвестициите кои беа направени за модернизација на мрежата.

Како составен дел од општественото и економско опкружување на заедницата во која работи, Македонски телекомуникации им излегува во пресрет на потребите и очекувањата на општеството во целост. МТ покрај тоа што постигнува значителни успеси во своето деловно работење, сака да ги сподели своите придобивки со своите корисници и деловни партнери и со граѓаните на Македонија, преку активностите за спонзорства и донации. Во 2004 година, АД Македонски телекомуникации ја основа Фондацијата е-Македонија, во чест на трагично починатиот Претседател на Република Македонија, г. Борис Трајковски, која има за цел понатамошен развој на информатичкото општество.

Почитувани акционери, партнери, корисници, вработени: Ние постојано ќе вложуваме максимални напори со цел да реализираме добри резултати и да прикажеме одлично работење и во годините кои претстојат.

Со почит,

Атила Сендреи,
Главен извршен директор на МТ

Пат кон успехот

Пат кон Успехот

Нашиот Пат кон успехот

Програмата Пат кон успехот беше водечки корпоративен проект на МТ кој започна како суштинска програма за управување со промени. Целта на оваа огромна програма беше да се воспостави работење кое е ориентирано кон корисниците, водено од пазарот и ориентирано кон процеси. Клучните цели на оваа програма беа исто така да се подобри ефикасноста и конкурентноста, да се зголеми задоволството кај корисниците, акционерите и вработените и да се создаде конструктивна и отворена корпоративна култура.

Програмата понуди одлична платформа за размена на најдобрата пракса и експертско искуство со Матав и Дојче Телеком, комбинирано со македонскиот потенцијал. Најголемиот предизвик за сите нас беше да ги разбереме промените, да ги имплементираме во рамките на секојдневното работење, да се подобриме себеси и на тој начин ќе ја подобриме и компанијата, што ќе биде во корист на акционерите, корисниците и вработените.

На крајот од 2004 година, горди сме што можеме да објавиме дека успеавме да ги исполниме планираните цели од нашиот Пат кон успехот, дека создадовме и усвоивме нова визија и мисија на компанијата преку вложување на сите напори за постигнување на најдобри решенија и резултати. Горди сме што ја прелеваме новата визија во сите области во компанијата и што успеавме да изнајдеме начин за да ја обликуваме нашата иднина.

Како резултат на нашиот Пат кон успехот исто така создадовме посебна програма за подобрување на работењето, прегледувајќи ги сите процеси и активности на компанијата и изнаоѓајќи решенија со кои нашата компанија ќе постигне врвен квалитет.

Исто така усвоивме нова, поефикасна организациска структура која се имплементираше на почетокот од 2005 година.

Ние "го поминавме" нашиот Пат кон успехот и понатаму сме посветени кон обезбедување на посветла иднина за доброто на сите - акционерите, корисниците, вработените и граѓаните на Република Македонија.

Пат кон успехот во бројки

	Пред Пат кон успехот	*По Пат кон успехот*
Број на вработени	3117	2406
Број на организациски единици	257	131
Број на менаџери	328	142
Број на организациски нивоа	6	5
Зголемена стапка на:		
Линија / вработен		+32.5%
Приход / вработен		+20.3%
EBITDA / вработен		+19.5%
Нето добивка / вработен		+28.1%

Пат кон успехот
Главни цели на програмата

Подготвени за либерализација

Македонскиот телекомуникациски пазар, како дел од европските и глобалните телекомуникациски пазари, ги следи универзалните правила и стандарди за развој. Подготовките за новата регулативна рамка започнаа во втората половина од 2004 година, а новиот Закон за телекомуникации стапи на сила во февруари 2005 година.

МТ на крајот од 2003 година го воведе Проектот за либерализација како проект кој ги опфаќа подготовките на компанијата за либерализација и конкурентен пазар.

Иако не постоеше правна рамка за либерализација, 2004 беше клучна година за подготовката на МТ. Имплементацијата на неопходните чекори за либерализација започна со надградба на мрежата, реструктуирање на компанијата и подготовка за воведување на нови производи и услуги.

Нашата визија

Да станеме/постигнеме:

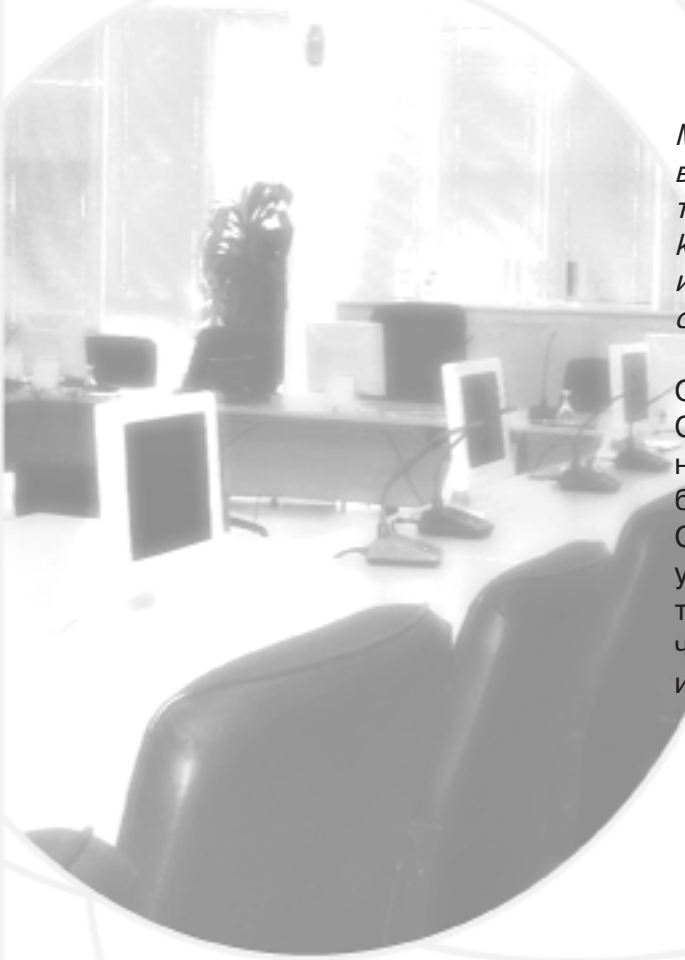
- *Ориентирани кон корисниците, водени од пазарот и водечки телекомуникациски оператор во Македонија*
- *Почитуван учесник во економијата и општеството*
- *Постојано подобрување во секоја сфера од компаниското работење*
- *Усогласени цели на нашите корисници, акционери и вработени за постигнување на уште поголем успех и градење на подобар имиџ, партнерство и развивање на нашата улога како активен учесник во општеството*
- *Високо професионална компанија која постојано бара нови деловни можности*

Одбор на директори на МТ

Успех.
Имаме јасна визија.

Одбор на директори на МТ

Посветени кон успехот



МТ е целосно посветена на постигнување на севкупен успех на компанијата, задоволувајќи ги потребите на корисниците, акционерите и вработените. Сите активности на МТ се водени од овој принцип.

Органи на управување на МТ се Собранието на акционери и Одборот на директори. Во согласност со одредбите од Акционерскиот Договор и Статутот на МТ, Одборот на директори управува со работењето на компанијата и се состои од девет неизвршни членови и еден извршен член, Главниот извршен директор (ГИД).

Дејан Мицковиќ

Претседател на Одборот на директори на МТ,

Претставник на Владата на Република Македонија. Неизвршен член на Одборот на директори на МТ од октомври 2004 година.

Тамаш Морваи

Неизвршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Каменимост АД Скопје. Член на Одборот на директори на МТ од февруари 2004 година.

Гаврило Џиковски

Потпретседател на Одборот на директори на МТ

Претставник на Владата на Република Македонија. Неизвршен член на Одборот на директори на МТ од декември 2002 година.

Золтан Кишјухас

Неизвршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Камени мост АД Скопје. Член на Одборот на директори на МТ од ноември 2004 година.

Асан Јакупи

Неизвршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Владата на Република Македонија. Член на Одборот на директори на МТ од декември 2002 година.

Золтан Тисаи

Неизвршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Каменимост АД Скопје. Член на Одборот на директори на МТ од август 2004 година.

Снежана Ивановска

Неизвршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Владата на Република Македонија. Член на Одборот на директори на МТ од март 2004 година.

Ролф Р. Плат

Неизвршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Каменимост АД Скопје. Член на Одборот на директори на МТ од февруари 2004 година.

Волфганг Хауптман

Неизвршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Каменимост АД Скопје. Член на Одборот на директори на МТ од април 2003 година.

Атила Сендреи

Извршен член на Одборот на директори на МТ

Претставник на Каменимост АД Скопје. Член на Одборот на директори на МТ од септември 2002 година.

Нашата мисија

Да станеме доминантна и пазарно ориентирана компанија која ги следи пазарните трендови во домашната и регионалната телекомуникациска индустрија по пат на обезбедување квалитетни комуникациски производи и услуги за период од три години. Ова ќе го постигнеме на следниот начин:

- *Рационализација на нашата координација на највисоко ниво на максимално задоволство на нашите корисници, акционери и вработени*
- *Зацврстување на нашата финансиска позиција континуирано фокусирајќи се на порастот на профитабилноста на компанијата (приходи, EBITDA, нето добивка)*
- *Постојано подобрувајќи ги нашите производи и услуги, извршувањето на работата од страна на нашите вработени, нашето внатрешно функционирање.*

Од лево кон десно: Огнен Фирфов, Силјан Роглев, Ролф Р. Плат, Атила Сендреи, Томас Кение, Мартон Халаши, Кирил Трендафилов.

Менаџмент колегиум на МТ

Менаџмент колегиум на АД Македонски телекомуникации

2004 година беше одбележана со најголемите предизвици на нашиот Пат кон успехот - реструктуирање на компанијата за воспоставување на вистинска ориентираност кон корисниците, подготовка за либерализиран пазар, одржување и развивање на економичноста и добрите резултати од работата, и сé со цел да создаде вредност за корисниците, акционерите и вработените, како и да придонесе преку своите активности во развојот на економијата и подобрување на квалитетот на живеење на граѓаните на Република Македонија.

Менаџмент колегиумот на МТ има овластување делегирано од Одборот на директори, како и овластување кое се однесува на секојдневните активности во работењето на МТ со цел да овозможи поголема оперативност и ефикасност во функционирањето на Компанијата.

Членови на Менаџмент колегиумот на крај на 2004 година

Атила Сендреи, Главен извршен директор

Г.Сендреи има универзитетска диплома за технички и економски инженеринг и долгогодишно искуство во големи компании како Videoton и Zwack Unicum. Г. Сендреи се приклучи на Групацијата MATAB како Главен извршен директор на MatavkabelTV. Тој е Главен извршен директор и извршен член на Одборот на директори во Македонски телекомуникации од 2002 година. Негова главна задача е да ја води компанијата низ програмите за управување со промени за да се соочи успешно со либерализацијата и новите предизвици.

Ролф Р. Плат, Главен финансиски директор

Г. Плат има универзитетска диплома по Деловна администрација и својата кариера ја започнал во Deutsch Sudamerikanische Bank AG во Хамбург, Сао Паоло и Мексико Сити. Г.Плат се приклучи на T-Mobile на Дојче Телеком во 1996 година, работејќи во Бон и Пекинг, Кина, за потоа да работи како советник на Претседателот на Одборот на ДТ во Бон. По неговото работење како Виш директор за деловен развој и како Заменик претседател за корпоративни финансии во T-Mobile International AG& Co.KG во Бон, во 2004 година се приклучи на МТ како Главен финансиски директор, одговорен за управување со финансиската стабилност и ефикасност на компанијата.

Сиљан Роглев, Главен технички директор

Г. Роглев е електро-инженер, неговото главно работно искуство е во полето на телекомуникациите. Од 1984 година работи на повеќе менаџерски позиции во МТ. Пред доаѓањето на сегашното работно место, г. Роглев беше директор на Секторот за управување со целосен квалитет во Мобимак. Од 2003 година тој е

Главен технички директор во Македонски телекомуникации, одговорен за одржување и подобрување на напредниот технички развој на компанијата.

Мартон Халаши, Главен директор за кадри и администрација

Г. Халаши има универзитетска диплома по телекомуникациски инженеринг и магистерска диплома за безжични телекомуникации, Предавање на технички предмети и Социологија. Со искуство во управувањето со човечките ресурси се здоби во Samsung Electronics Company, ING и во Комерцијални и Кредитни банки на позиција на Главен директор за човечки ресурси, каде има работено повеќе од 13 години. Г. Халаши беше назначен за Главен директор за кадри и администрација во 2003 година, одговорен за ефикасно управување и развој на човечките ресурси.

Томас Кение, Главен маркетинг директор

Г. Кение има двојна магистерска диплома по финансии и маркетинг. Неговата кариера е градена на меѓународно ниво. Се приклучил во најголемата компанија за производство на храна, Нестле во 1992, и работел во Франција и Швајцарија. Од 1996 година станува управен директор на Нестле за Хрватска и Босна и Херцеговина, а во 2000 година беше унапреден во Управен директор за поранешна Југославија. Во 2003 година се сели во Париз, Франција за да го води Секторот за извоз и раководи со француските прекуокеански територии. Во МТ доаѓа како Главен маркетинг директор во 2004 година, одговорен за зајакнување на ориентираноста кон корисниците на компанијата.

Кирил Трендафилов, Извршен директор на MTline

Г. Трендафилов е Магистер по деловна администрација и има универзитетска диплома за електро инженер и ИТ, поседува неколку IBM сертификати. Г. Трендафилов се здобил со големо работно искуство, најпрво во Застава. Во МТ почна да работи во 1999 година како Директор на регионалниот центар во Охрид, а потоа беше унапреден во Главен оперативен директор на МТ. Од 2002 година тој е Извршен директор на MTline одговорен за сегментот на фиксна телефонија, како и за сегментот на односи со корисници и продажба.

Огнен Фирфов, Извршен директор на МТнет и МТком

Г. Фирфов има диплома по електроника и има диплома за магистер по компјутерски науки и магистер за деловна администрација за маркетинг. По неговата работа како програмер и системски инженер во секторот на телекомуникации, тој беше назначен како директор на деловната единица МТнет во 1998 година. Со зголеменото значење на Интернет сегментот, во 2001 година беше назначен за Извршен директор на МТнет. Во 2004 година е назначен и за Извршен директор на МТком, одговорен за управување со сегментот на бизнис корисници на МТ.

Организациска структура на МТ

ска структура на МТ

Успех.
Имаме јасно дефинирани цели.

трговски саем за телекомуникации, Цебит во Хановер. Кон тоа, во рамките на македонскиот саем Инфоком 2004, МТком го претстави своето решение за интегрирани услуги, IP VPN, Methrocom како и безжични решенија и деловни апликации за деловната јавност. Во 2004 година МТком им понуди на своите корисници: ИП виртуелни приватни мрежи базирани на MPSL технологија, решенија за безбедност на проток на податоци во рамки на мрежите, можност за користење на механизам за квалитет на услуги, можност за користење на механизам за Инженеринг на сообраќај, MPSL технологија за VPNs на второ ниво на OSI модел (емулација на Ethernet, FR, ATM).

МТком има предност за користење на телекомуникациската инфраструктура како средство за понуда на сите телекомуникациски услуги од портфолиото на услуги на МТ на корпоративниот и јавниот пазарен сектор. Исто така има и можност за користење на техничка експертиза од високо ниво за развој на комплексни деловни решенија кои интегрираат податоци со висока брзина, говор и видео. Исто така МТком понуди и софистицирана комуникациска опрема, обезбедувајќи техничка поддршка и одржување за имплементираните проекти. За да се зголеми продажбата на услугите и опремата на МТ, во текот на 2004г. МТком ја започна Посебната понуда како континуирано и неопходно подобрување на Кампањата за интегрирани решенија.

Главната причина за воведување на попусти и одложено плаќање во случај на продажба на опрема и пристап, е да се обезбеди нов начин на плаќање за корисниците, со цел да се зголемат резултатите од продажбата и да се воспостават добри деловни односи со повеќе корисници врз основа на прифаќање на нивните барања. Понудата на говорни услуги се состоеше од PSTN, ISDN2 или ISDN30 линии, во пакет со комуникациска опрема.
Во рамките на организациските промени, во 2004 година МТком го започна своето реструктуирање во Деловен центар за клучни корисници кој треба да претставува една точка за контакт за големите корисници и државните институции, за да биде во можност да ги обезбеди сите услуги од портфолиото на МТ наменети за сегментот на бизнис корисници.

Во плановите за 2005 година, Деловниот центар за клучни корисници ќе се фокусира кон зголемување на учеството на МТ на пазарот на услуги за системска интеграција со обезбедување на "традиционални" и "нетрадиционални" телекомуникациски услуги и производи. Преку овој Центар, МТ ќе обезбеди оптимизирани решенија, дизајнирани според потребите на корисниците, кои ги интегрираат говорните, податочните, Интернет услугите со телекомуникациска и мрежна опрема.

Понатаму, делот на Деловниот центар за клучни корисници е насочен кон:

- Концентрирање на поголеми или покомплексни решенија кои на корисниците ќе им ги прикажат придобивките од изборот на МТ за нивен партнер - широко и разновидно портфолио на услуги и производи, висок квалитет и грижа за своите корисници.
- Развивање на соработка со другите системски интегратори и подизведувачи. Деловниот центар за клучни корисници ќе ги одбере најсоодветните партнери за секој проект посебно и исто така ќе создаде стратешки партнерства со цел да се зголеми присуството и учеството на МТ на македонскиот пазар.
- Развивање на портфолиото на МТ кон податочни и ИТ решенија. Важноста на овие услуги и решенија се зголемува, а МТ ќе вложи напори да стане препознатлива и како давател на ИТ решенија, како дополнување кон водечката улога во обезбедување на комуникациските решенија.

Мобилна телефонија

Мобилна телефонија

Мобилна телефонија

Нашето модерно време не може да се замисли без потребата од брза комуникација и достапност. Мобилните телекомуникации се основен дел од човечкото постоење во денешното модерно општество. Филозофијата на Мобимак останува иста - да се задоволат најдинамичните комуникациски потреби на нашиот модерен корисник.
Се сеќаваме и го развиваме богатството на искуства на нашите клиенти, нашата филозофија за корисничка ориентираност, и нашата заложба за постојан развој кон нашата цел: да создадеме моменти на инспирација за нашите корисници.

ИЗВЕШТАЈ ЗА РАБОТЕЊЕТО

2004 беше како и годината пред неа, година на големи пазарни предизвици и значајни деловни достигнувања за менаџерскиот тим на МобиМак. Резултатите на Мобимак во изминатата година произлегоа од континуираните инвестиции во квалитетот и обемот на услугите кои ги нуди компанијата, нивната доработка во согласност со потребите на нашите корисници, нашата посветеност на желбите и на вкусовите на корисниците, имплементација на највисоките стандарди за работење, и заедничка соработка и грижа за вработените.
Нашето мото, Корисникот на прво место, успешно ја подобри довербата која ја уживавме од корисниците и така продолживме да ја ширириме нашата база на корисници. Направивме уште еден чекор да се приближиме до јавноста, нудејќи услуги кои се економични, ефикасни и поквалитетни од кога и да е. Проширувањето на постојните услуги, како што е се поголемата достапност во преку 87 земји во светот благодарение на повеќе од 193 роаминг партнери, е уште една потврда на нашите намери да обезбедиме најдобри услуги и да ја одржиме конкурентската предност.
Достигнувањата од минатата година се должат на повеќе фактори. Континуирана имлементација на нова и модерна технологија, подобрување на постојните услуги и развој на модерните менаџерски практики, се нашите тајни за успех. Оваа година ја промовираме GPRS и MMS услугите, мултимедијалните можности кои го потврдуваат издигнувањето на Мобимак на ниво на познат Европски мобилен оператор, не само во однос на квалитетот, туку и во однос на услугите кои се нудат. Со тоа што воведува најнови светски решенија од областа на Информатичката технологија во земјава, Мобимак значајно придонесува кон подобрувањето на македонскиот пазар во целост.
Нашиот успех се должи на нашата способност да ја трансформираме мобилната телефонија од луксуз во потреба, и оваа изјава ја поддржуваме со фактот што една четвртина од македонското население се наши лојални корисници. Мобимак покрива 99% од населението и повеќе од 95% од територијата на Република Македонија со GSM сигнал. Дури и најнепристапните локации се покриени со сигнал. Се поголемиот број на претплатнички броеви и нивните потреби го поттикнуваат интензивниот растеж и се поголемиот капацитет на мрежата. Комуникациските услуги им се потребни на сите, па затоа се стремиме да ги направиме достапни за сите.
Со цел уште повеќе да се приближи до своите корисници, Мобимак отвори нови продажни места, и изгради систем преку кој телефонската услуга функционира совршено во рамките на компанијата и кој го зголемува бројот на дистрибутери-продавници на Мобимак.
МобиМак се гордее што има една од најспособните, најголемите, најсилните и најуспешните продажни мрежи во Македонија.
Можеби достигнувањето на кое сме особено горди е нашиот континуиран успех во една конкурентна пазарна средина. Ние сме горди и во исто време среќни за нашите конкурентни резултати. Горди сме на фактот што преку постојано имплементирање на нашата долгорочна стратегија, Мобимак ги надмина

своите цели за стекнување нови корисници и докажа дека е водечкиот мобилен оператор во земјава.
Тимот на МобиМак кој се грижи за комуникацијата и односите со јавноста се состои од млади, креативни, динамични луѓе со широк светоглед и богат спектар на познавања. Нашите постулати се проактивност, оригиналност, креативност, динамика, транспарентност, размена на креативни идеи, тимска работа, 24часовна посветеност и квалитет во секој сегмент на делување.
Силата на компанијата ја насочивме кон бројни и разновидни активности кои ги остваривме во 2004, внесувајќи нови содржини во секојдневието на граѓаните, со посебен акцент на хуманоста и масовниот интерес. Посебен белег на 2004г. дадоа следните проекти: Хуманитарната Трка на тркала, МобиДенот; Проектот за Зоолошката градина во Скопје; Проектот М2; Новогодишната прослава за граѓаните на Скопје. Во 2004г. ги видовме и резултатите од истражувањата на археолошкиот локалитет Вардарски рид кај Гевгелија, направени од почетокот на патронството на МобиМак, при што уште еднаш се потврди значењето на овој локалитет за идентитетот и историјата на македонскиот народ; Воедно продолжи нашата соработка со Калиопи и Авалон, со Скопскиот Филмски Фестивал, со Скопско лето и Охридско лето, а поддржавме и други бројни манифестации од областа на музиката, филмот, културата, археологијата, спортот.
Задоволниот корисник е секогаш потврда за успехот, квалитетот и големата посветеност на работата. Минатата година, Мобимак понуди многу нови услуги, пониски цени и нови опции кои ќе одговараат на индивидуалните потреби на секого. Имплементиравме нови услуги со неверојатна брзина и исклучителен квалитет. Продолжуваме да се развиваме како компанија која е рамо до рамо со светските трендови, и да праќаме пораки кои создаваат моменти за одбележување на соништа кои ни се заеднички со нашите корисници.
Изминатата година фокусот на нашата иницијатива - Клуб 360 беше проширување и усовршување на контактите и соработката со јавноста, медиумите и вработените и зголемување на свесноста за брендот преку се поголемо препознавање на логото на Мобимак.
Со овие активности и многу други можеме гордо да изјавиме дека годината зад нас беше исполнета со успех и радост за сите. Изминатата година беше посветена на корисникот, година која не направи посебно горди. Успехот кој го постигнавме во 2004 не поттикна да бидеме подобри, поефикасни и покреативни во иднина. Нашата посветеност за да ги услужиме корисниците нé води кон врвен квалитет во поддршката на корисниците. Преку посветеноста се соединуваме, се задржуваме; заедно целиме кон хармонија и среќа.
Корисничките услуги не доаѓаат од прирачници. Тие доаѓаат од срцето. Кога се грижиме за корисниците, никогаш не можеме да кажеме дека е премногу и не постои погрешен начин ако доаѓа од срцето!
Нашиот Сектор за кориснички услуги е составен од луѓе кои постигнуваат надпросечни резултати, посветени да ги направат корисниците среќни, обезбедувајќи ја нивната лојалност и тоа го прават од сé срце - сегогаш стремејќи се кон следното ниво. Во 2004 година, Секторот за кориснички услуги на Мобимак продолжи да ги унапредува своите стандарди постојано надминувајќи ги очекувањата на корисниците, унапредувајќи ги постојните форми на кориснички услуги и воведувајќи нови. За нашите корисници нудиме сигурна поддршка и достапни сме во секое време. Ние сме насекаде и пристапни сме преку повеќе канали: телефон, писмо, електронска пошта, СМС и продавници, подготвени да обезбедиме побогата, единствена комуникација со корисникот за приватните лица, за малите бизниси и големите компании и институции. Додека Секторот за кориснички услуги е составен дел од бизнисот и неговата стратегија, МобиМак е сигурен дека

фокусот и решителноста на оваа област ќе го прават различен од конкуренцијата, додека континуирано инвестираме и го збогатуваме односот со корисниците, долгорочно.

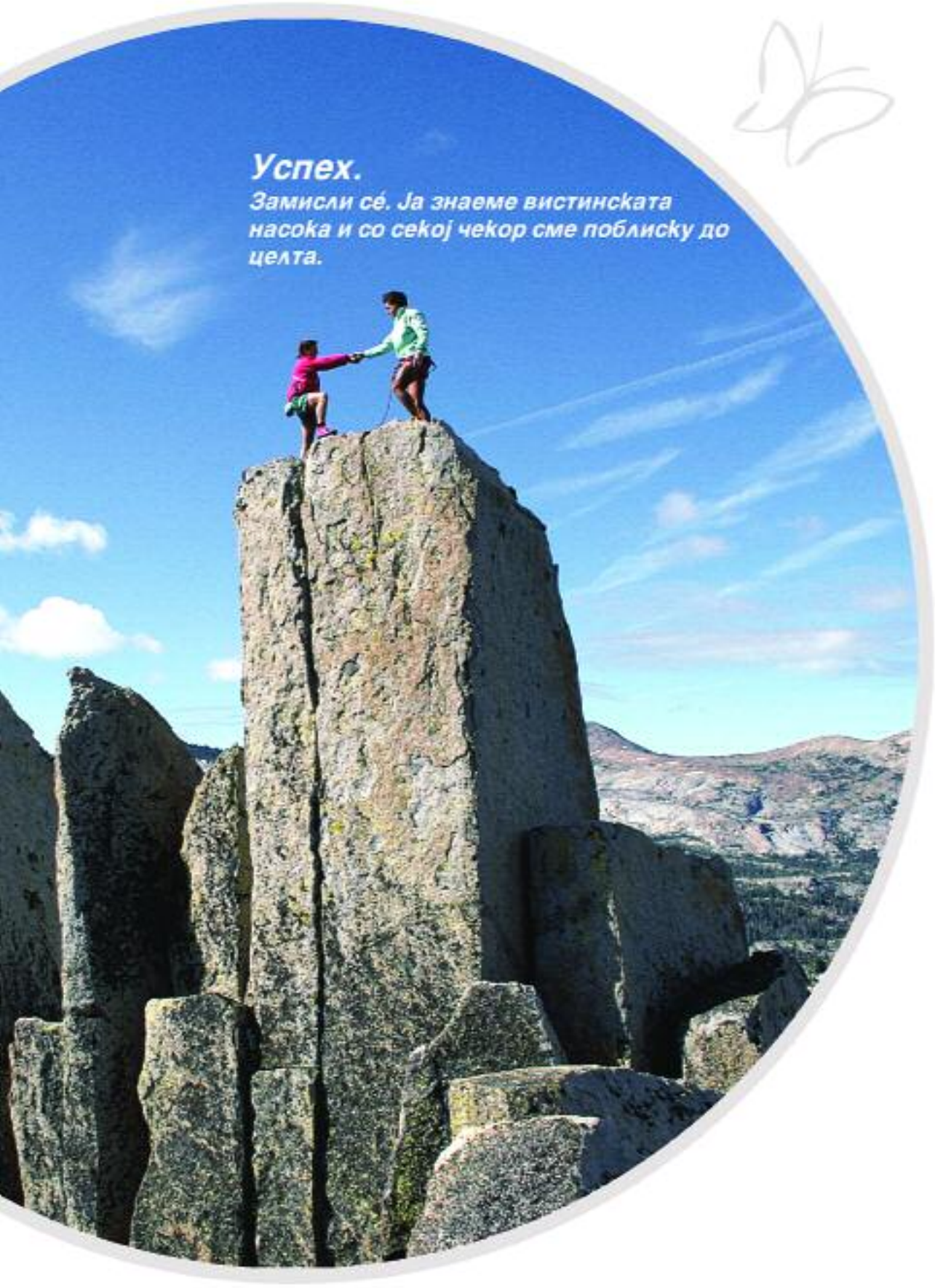
Систематичниот и вкрстено-функционален развој и иновативните производи и услуги, го осигуруваат стабилниот раст на компанијата, поддржувајќи го непреченото работење и развој на македонското информатичко општество преку континуирано воведување на нови понуди на производи, одржување на конкурентни цени, и обезбедување на највисок квалитет на услуги. Интернет и канцеларија во вашиот џеб: Сега не е тешко да се пристапи до богатството на информации на Интернет, до вашата компанија или канцеларија додека патувате. Предноста од тоа да ги имате сите овие работи во својот џеб ќе го има истиот оној ефект, како кога телефоните станаа мобилни.

Ние обезбедуваме сигурна, доверлива и одговорна ИТ инфраструктура која обезбедува мноштво услуги и апликациски решенија, поддржувајќи ги и задоволувајќи ги деловните и лични комуникациски потреби на нашата севкупна база на корисници.

Една од нашите стратешки цели е непречено работење и развој на нашето информатичко општество. За да се постигне оваа цел, ништо не е поважно од подготовка на комуникациски системи со кои е лесно да се работи и создавање на солиден и сигурен систем за нивно одржување. Нашите тимови се обидуваат да ги спречат проблемите пред да настанат, а кога ќе дојде до испад, се стремиме кон брзо изнаоѓање на решение. Мобимак изгради услужна мрежа на национално ниво преку својот Центар за технички операции. Овој центар дава 24 часовна, целогодишна достапност на услугите, и може навремено да одговори на сите системски падови. Растечкиот број на претплатници и нивните потреби бара интензивен развој и капацитет на мрежата. За да се задоволат овие потреби, ние ја инсталиравме и ја ставивме во функција следнава опрема и услуги: Воведовме нов Core Network Site во Битола; воведовме EDGE технологија и услуги во делови на Скопје; 42 базни станици; 25 репетитори; 21 радио трансмисиски врски, со кои направивме GSM мрежа со капацитет за 1.000.000 претплатници и 483 базни станици на 337 локации, 2624 трансивери и 90 репетитори; обезбедувајќи ги локациите на базните станици со сигурно напојување. Одржувањето на супериорен квалитет на услугата е една од главните стратешки заложби на нашата компанија. Ова го гледаме како наша конкуретна предност и успешно го одржуваме. Следниве бројки за квалитетот на услугата го докажуваат тоа: задушување на сообраќајот помало од 1%, стапка на нереализирани повици од 0.5%, стапка на успешни повици од 98.7%, пад на мрежата помал од 1%, територијална покриеност од 92%, покриеност на населението од 99%. Како дополнение на градењето и одржувањето на мрежата, нашиот Сектор активно учествува во воведувањето на нови услуги низ целата наша мрежна инфраструктура. Во 2004г. успешно ги воведовме следниве услуги: GPRS роаминг, воведување на нов мрежен повикувачки код 071; проширување на Пријатели и семејство за pre-paid корисници; корпоративен GPRS; FixGSM со 4000 претплатници до крајот на 2004. Согласно со нашата стратешка определба да бидеме технолошки лидер во регионот, успешно ја воведовме EDGE технологијата во делови на Скопје. Оваа 2.5 G технологија обезбедува GPRS услуги со голема брзина на пренос на податоци до 240kbps, споредено со 9.6kbps со класичниот GSM систем, и 40kbps со класичниот GPRS. Како резултат на тоа нашите корисници можат да ги испробаат GPRS услугите со големи брзини, како што се пребарување на Интернет, симнување на содржини, мултимедијален пренос, електронска пошта итн. Со EDGE, ние сме еден чекор поблиску до нашата цел: 3G мрежа со широкопојасна пристапна брзина и услуги.

И во 2004 година, работејќи на планираните проекти од областа на управувањето со човечките ресурси, зацртани од почетокот на функционирањето на Мобимак АД Скопје, како посебен ентитет, работното опкружување го претвораме во средина во која секој вработен го дава најдоброто од себе, создавајќи нови вредности за компанијата, за себе, и за општеството во целост. Промовираме и поддржуваме корпоративна култура заснована на почитување на индивидуалните разлики и потреби на вработените, како и врз тимскиот дух и соработка помеѓу функционалните делови и организациски единици на компанијата. Како квалитетно нов елемент на таа иста корпоративна култура, ја вградивме потребата од постојано стекнување на нови знаења и усовршување на постојните, во насока на подигнување на степенот на стручност на вработените. Тоа е нововодадена вредност на компанијата, но и импулс за нејзин понатамошен раст и технолошки развој.
На поставената девиза дека нашите вработени се основната вредност и најголема конкурентна предност на Компанијата, преку редовното испитување на задоволството на вработените, уважување на нивното мислење и постојаната работа врз подобрување на условите за работа, дополнителните бенефиции и соработка со Синдикатот, и дадовме нова димензија - димензија на аксиома.
Горди на она што го постигнавме во 2004 година, со право можеме да кажеме дека за кусо време, користејќи го сопственото знаење и ресурси, како и размената на експертиза со стратешкиот инвеститор, прераснавме во компанија со најсовремено управување со човечки ресурси и пример за другите стопански субјекти во општеството.

Маркетинг


Успех.
Замисли сé. Ја знаеме вистинската
насока и со секој чекор сме поблиску до
целта.

Маркетинг

Маркетинг извештај

Фокусирани кон пазарот и корисниците

Маркетинг активностите за 2004 година беа фокусирани на трансформацијата на компанијата во компанија ориентирана кон корисниците и пазарот, која континуирано се подготвува за претстојната конкуренција. Истовремено, сите активности беа фокусирани на исполнувањето на Бизнис планот на компанијата.

Сите области беа посветени во вложувањето на постојните ресурси на понатамошниот развој на Областа за централен маркетинг во текот на 2004:

- Управување со производи
- Маркетинг комуникација
- Област за управување со односи со корисници
- Корпоративна комуникација

Управување со производи

Во текот на 2004, како резултат на интензивната тимска работа, нашите експерти изнајдоа нови, креативни начини на формулирање, усогласување и одржување на врските со нашите корисници. Како резултат на тоа, беа воведени повеќе производи базирани на истражувања за корисниците. Овие услуги беа воведени преку иновативни комуникациски програми со главна цел продлабочување на постоечките врски со нашите корисници. Ние ги истражуваме можностите за дополнителен развој на нашите производи, и затоа нашето портфолио на производи беше проширено со цел да се обезбеди долгорочен развој и да се придонесе кон севкупното работење на компанијата.

• Воведување на ADSL брз Интернет пристап во 2004

Во согласност со стратешката цел за постојано воведување на нови услуги и технологии, АД Македонски телекомуникации беше еден од првите оператори во регионот кој ја воведе ADSL технологијата за брз пристап на Интернет. Во јануари 2004 година, преку својот давател на Интернет услуги МТнет, МТ воведе три ADSL пакети, нудејќи можност за повеќекратно побрз пристап на Интернет во споредба со стандардниот dial-up, со цел да се задоволат напредните потреби на резидентните и на бизнис Интернет корисници. Атрактивните цени на пакетите за ADSL брз Интернет ја направија оваа услуга достапна за многу корисници, на тој начин придонесувајќи кон развојот на македонското Интернет општество и подобрувајќи го квалитетот на Интернет комунакацијата воопшто.

Услугата за ADSL брз Интернет беше промовирана со еден пакет за резидентни (Hobby) и два пакети за бизнис корисници (Office и Profi).

Во текот на годината, без извршени следните измени во портфолиото на ADSL пакетите: зголемување на брзината на пристап во рамките на пакетите, воведување на попусти за долгорочни договори, ребрендирање ("ADSL Hobby" стана "Max ADSL"), намалување на месечниот надомест за Max ADSL за договорите за двегодишни договори (Max ADSL за 1990 денари).

• Pre-paid телефонија (PPT)

PPT услугата на корисниците им нуди можност да платат однапред за користењето на телефон. Корисникот има своја pre-paid сметка која може да биде дополнета со вредносни картички. Сите pre-paid кредити се користат за вршење повици, без добивање или плаќање на месечен надомест.

• Pre-paid картички (PPC)

Услугата за pre-paid картички на корисниците им дава можност да вршат повици со едноставно купување на телефонска картичка. Целиот износ на кредитот се користи за повици кои можат да бидат реализирани од која било активна телефонска линија преку бирање на кодот за пристап кон услугата и идентификацискиот број на картичката. Во моментов pre-paid картичките важат само за меѓународни повици.

• Услуга бесплатен телефон (FPH) или услуга "Зелен број"

Free-phone услугата е услуга обезбедена на ИН платформата, која овозможува бесплатни повици кон 0800 xxxxx броеви за претплатниците кои го бираат бројот. На бараниот претплатник му се наплаќа реализираниот сообраќај.

- Услуга со поделено плаќање (SPL) или услуга "Син број"

Услугата со поделено плаќање е услуга обезбедена на IN платформата, која овозможува повици кон 0890 xxxxx броеви, со локално наплаќање за претплатниците кои го бираат бројот. На бараниот претплатник му се наплаќа разликата.

- Услуга за телегласање

Услугата за телегласање е услуга обезбедена на IN платформата, која овозможува различни сценарија за гласање. Наплаќањето на претплатникот кој го бира бројот зависи од дадениот случај.

- Говорна пошта

Говорна пошта е услуга која на претплатникот му дава можност да биде секогаш достапен. Истото се однесува и на случајот кога линијата на корисникот е зафатена или корисникот не сака да прима повици. Во такви случаи, доколку има повици, тие автоматски ќе бидат проследени до говорното сандаче на корисникот кое служи како телефонска секретарка и ги прима пораките.

- ТАРИФНИ ПАКЕТИ

Тарифните пакети во основа нудат различни тарифни шеми, соодветни за одредени сегменти на корисници и прилагодени кон различните навики на корисниците. Во моментов, МТ нуди пет тарифни пакети за резидентните претплатници кои се однесуваат на говорни услуги.

Минимален пакет - во основа нуди ниска месечна претплата комбинирана со повисока наплата за сообраќај.

Ти реков-ми рече - нуди попуст кој се зголемува истовремено со зголемувањето на времетраењето на повикот.

Среќни минути - нуди тарифа со попуст на сообраќај во одредени (претходно дефинирани) периоди во денот.

Омилена земја - обезбедува попуст на меѓународни тарифи. Корисниците можат да изберат една од 12 понудени странски земји.

Петка - нуди специфичен вид на наплата со фиксна тарифа по повик.

Конкурентни цени на телекомуникациските услуги

Политиката за формирање на цени на телекомуникациските услуги, што до 2004 година беше ексклузивно право на МТ, има за цел да обезбеди тарифна структура ориентирана кон трошоци, намалување на дисбалансот помеѓу меѓународните и националните телефонски услуги; обезбедување економичност и подобрување на работењето на компанијата; креирање на ниво на цените кое ја отсликува куповната моќ на населението и достапноста на услугите.

Во 2004 година најголеми измени се појавија во регулираните цени. Прифатените чекори за промена на цените во 2004 година вклучуваа промени на тарифниот модел од постоечкиот тарифен модел базиран на импулси во модел базиран на време. Промената на цените од 2004 година беше во согласност со долгорочната тарифна политика на компанијата. За да се избалансира ефектот и да се остане посветен на потребите на корисникот, истовремено на пазарот беа понудени пет различни тарифни пакети. Нудејќи ги овие пакети, им дадовме на корисниците можност да изберат најсоодветно решение за нив; да остварат попусти по разни основи; можност за прилагодување на употребата на телефонот во согласност со нивните потреби. Преку избирањето на соодветен пакет во согласност со своите желби, потреби и можности, корисниците добија одлична можност за подобра контрола на сопствените трошоци за телефонски услуги.

Немаше позначајни измени во областа на нерегулираните цени: сите забрани на појдовни повици, безусловно и кодирано, станаа бесплатни во 2004 година; воведување на бирање со помош на службата за информации (завршување на повиците). Тоа е комфорна услуга, дополнителна на новата централизирана служба за информации ("988") со која корисниците имаат можност да бидат директно поврзани со бараниот број по добивањето на информацијата за телефонскиот број.

Маркетинг комуникација

Стратегијата на активностите за маркетинг комуникација во 2004 година имаше за цел да ја дефинира рамката на активностите за маркетинг комуникација во МТ како целина, и да обезбеди подобра ефикасност во процесите за креирање и реализација на кампањите за услугите и производите на МТ, како и други видови на презентирање.

Со тоа беа водени активности кои обезбедија правилни и соодветни реклами и други промотивни активности за сите услуги и производи на МТ. Комуникациските активности беа цврсто фокусирани на промоција и поттикнување на употребата на производите и услугите на МТ, и градење на имиџ како пазарно ориентирана компанија која се грижи за своите корисници. Сите активности за маркетинг комуникација беа водени на начин кој резултираше во маркетинг со многу високи цели.
Комуницирањето надвор и во рамките на компанијата придонесе кон развој на истата во компанија која е динамична и придвижена од пазарот.
Во текот на 2004 година беа активирани следните маркетинг кампањи:

- "Ти рековме, ми рече"
- Попуст до 100%
- **Pre-paid** фиксна телефонија + МТ Планета
- Говорна пошта
- Воведување на пет тарифни пакети за резидентни корисници: "Петка", "Ти рековме, ми рече", "Среќни минути", "Омилена земја" и Минимален пакет"
- "Среќни минути" - Нова понуда за **PSTN** и **ISDN** пристап.
- Добрите желби немаат цена
- Што мислите за големите брзини? - **ADSL**
- Е-Картички за **pre-paid** Интернет пристап
- Дали имате хоби? - **ADSL** летна понуда
- Ден и ноќ - сурфер кампања
- **www.idividi.com.mk** - нов електронски портал - редизајниран дневен Интернет весник.
- Среќна слушалка - Програмата за лојалност на МТ, наградната игра за резидентни корисници кои редовно и навремено ги плаќаат своите месечни телефонски сметки.
- За вашиот бизнис - МТком понуди говорни услуги

Област за управување со односи со корисници

Активности за маркетинг истражување

Во согласност со стратешкиот план и мисијата на компанијата, развојот во компанија која е целосно ориентирана кон корисниците, мерењето на квалитетот на корисничките услуги, задоволството на корисниците, истражувањето на потребите на корисниците, се сметаат за неопходни елементи на градењето на успехот на компанијата. Во текот на 2004 година, со цел на менаџментот на компанијата да им се обезбедат сите релевантни информации за пазарот и корисниците, за зголемување на конкурентната позиција на компанијата со тоа што ќе биде подобро прилагодена на потребите на корисниците и производите, Секторот за информации за пазарот спроведе неколку истражувања Истражувањата за задоволството на корисниците спроведени во текот на 2004 година, се одвиваа според TRI*M методологијата со цел да може компанијата да се спореди со другите телекомуникациски оператори.
Сите спроведени истражувања се ориентирани кон сеопфатно истражување на побарувачката на пазарот, задоволството на корисниците, задржување на корисниците, однесувањето на конкуренцијата и развојот на целиот телекомуникациски пазар.

Програма за лојалност

Со цел да се зголеми лојалноста кон МТ создадовме посебна програма за наградување на лојалните корисници, "Среќна слушалка". Највредните претплатници кои биле доследни во редовното плаќање и покажале лојалност кон АД Македонски телекомуникации беа наградени. Македонски телекомуникации наградија околу 400 лојални корисници во текот на 2004 година.

Област за корпоративна комуникација

Во текот на 2004 година беше создаден нов дел во рамки на Областа за централен маркетинг под името Област за корпоративна комуникација. Целта на создавањето на нова единица беше да се даде поголем фокус на управувањето со корпоративната репутација и да се помогне во зајакнувањето на пазарната позиција и добриот углед на компанијата, подобрувајќи го имиџот на компанијата во надворешната и интерната јавност.

Главната цел беше ја смениме перцепцијата за МТ од монополистичка, старомодна компанија во компанија фокусирана кон корисниците, модерна, со добри услуги, која имплементира сериозна програма за управување со промени за да се подготви за претстојната конкуренција. Целната идна перцепција на МТ е ефикасна и динамична компанија, ориентирана кон корисниците, посветена на обезбедување на услуги со најдобар квалитет за своите корисници, подготвена да биде клучен партнер во македонската економија и да биде добар граѓанин на општеството.

Главните пораки на активностите за корпоративна комуникација ги поддржуваат главните цели и заложби на компанијата - пораст, професионалност и одржлив удел на пазарот.

Односи со медиумите и печатот

Активностите за односи со медиумите и печатот во 2004 година беа водени според принципот за транспарентност. Проактивноста на односите со медиумите ја зајакна позитивната перцепција на компанијата во јавноста. МТ обезбеди широк опсег на информации за јавноста во однос на новите услуги и производи на компанијата, новите тарифни пакети, клучните прашања во компанијата, како и други новости и настани во компанијата.

Интерна комуникација

Активностите за интерна комуникација беа насочени кон обезбедување на транспарентно информирање на вработените на МТ со цел да се мотивираат и правилно информираат, да се обезбеди позитивно работно опкружување, да се обезбеди двонасочна комуникација преку добивање на повратни информации. Обновувањето на интерниот весник на МТ, воведувањето на подлистокот за брзи информации, новиот стил на интранет комуникацијата, имаше директен придонес врз навременото и соодветното информирање на вработените. Реализираните комуникациски активности беа во функција на клучните компаниски програми, како Пат кон успехот, програми од областа на човечките ресурси. Оваа област заедно со областа за човечки ресурси организираше отворени форуми за вработените; отворени линии; организираше повеќе настани за вработените, како Најдобар вработен на годината, интерна Т-Спирит конференција за менаџментот, интерно наградување на вработените со најдобри резултати во продажба.

Активности за градење на имиџот

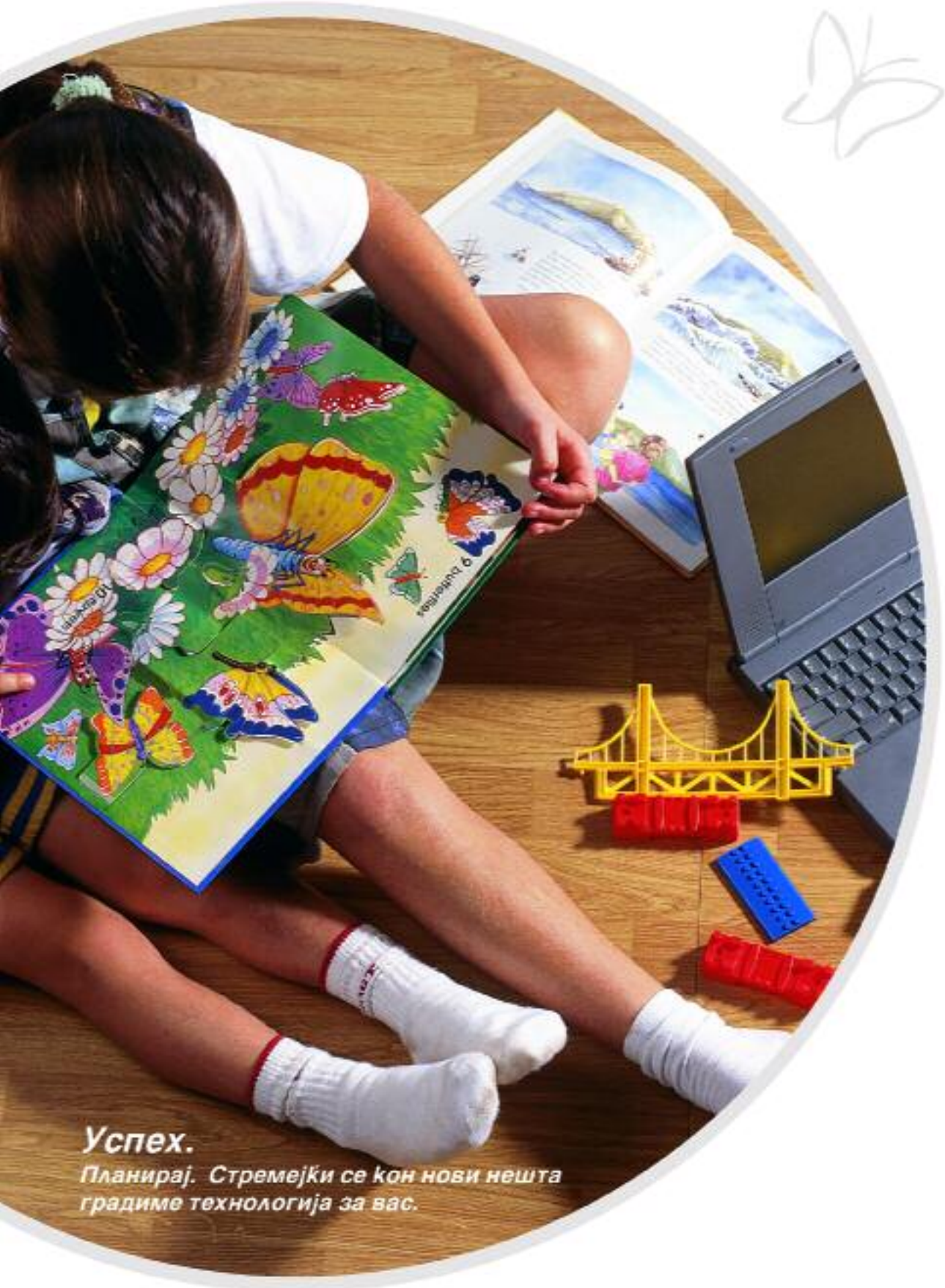
Активностите за градење на имиџот во 2004 година имаа за цел да обезбедат место за да се презентираат ставовите на компанијата по клучни прашања, а во истовреме да се поддржи перцепцијата за компанијата со добротворни акции.

Активен учесник во општествениот живот

Заложувајќи се да бидеме активни учесници во општеството, се фокусираме на социјалното, економското, еколошкото опкружување и добросостојбата на општеството во кое живееме и работиме. Затоа, работиме кон постигнување на нашите заложби преку спонзорствата и добротворните активности во сите сегменти на општеството.

НАЈПОВОЛНА ИНТЕРНЕТ ПОНУДА

Мрежна инфраструктура и ИТ



Мрежна инфраструктура

Понапред во светот на телекому никациите

Информатичките и комуникациските технологии значително го обликуваат нашиот приватен и професионален живот. Ние ги следиме најновите трендови во телекомуникациската технологија за нашите услуги да останат во чекор со светските стандарди, да бидеме лидер на пазарот. Ние го поддржуваме развојот на нови услуги, постојано ја надградуваме нашата мрежа, со цел да создадеме најсовремена платформа за обезбедување на најдобри услуги на нашите корисници.

АД Македонски телекомуникации имаат за цел да ја оддржуваат својата мрежа на доволно високо технолошко ниво, за да биде во можност да создаде основа за обезбедување на широк спектар на производи и услуги кои ќе ги задоволат сите барања од корисниците.
Исполнети се сите барања од Договорот за концесија за 2004 во однос на параметрите за квалитет на мрежата и обезбедување на услуги.
Преземени се следниве активности за развој и одржување на мрежи:

Пристапни мрежи

Во рамките на општата програма за проширување и модернизација на мрежата, капацитетот на пристапната мрежа беше проширен со 30.110 нови парици. Бројот на нови поврзани претплатници е:

- PSTN 14.000
- ISDN BRA 1.900
- ISDN PRA 40

Извршен е пренос на нови телефонски линии (ISDN и PSTN) на новите адреси на приближно 6.000 претплатници.
Главно во руралните средини беа имплементирани 1.440 нови FGSM терминали. За недостапните локации беа инсталирани 70.000 уреди за демаркација.
Постоечката структура на бакарната мрежа се смета за добра основа за имплементација на xDSL технологии за воведување на широкопојасни услуги.

Во текот на 2004 година, беа инсталирани околу 3.000 нови ADSL портови и соодветно беа поврзани нови претплатници. Ethernet технологија се користеше за поврзување на Digital Subscriber Line Access Multiplexers ("DSLAMs") со IP јадро.
Оптичките кабли во пристапната мрежа се користеа за поврзување на клучните бизнис корисници. Имплементацијата на Metro Ethernet веќе беше започната со применувањето на прилагодено Metro Ethernet во Скопје.

Комутациски системи

Програмата за развој на мрежа продолжи и во комутациските системи. Со цел да се консолидира мрежата и да се зголеми ефикасноста на работењето, компанијата ја реструктуира својата комутациска архитектура и го намалува на бројот на хостови. Во однос на либерализацијата на пазарот на телекомуникации, беше потребно АД Македонски телекомуникации да изврши суштинска надградба на PSTN/ISDN платформата. Во текот на 2004 година, беа имплементирани платформи за Говорна пошта и за интелигентна мрежа (IN), како основа за воведување на нови услуги и подобрување на портфолиото на производи.
Следењето на мрежата за сигнализација е од клучно значење за постигнување на значително подобрување на квалитетот на услугите и намалување на оперативните трошоци. Во 2004 година, системот беше проширен за следење на мрежата за сигнализација за дополнителни 60 линкови на национално ниво, Говорна пошта и IN Платформа.

Магистрална мрежа за пренос

Развојот на Магистралната мрежа за пренос беше фокусиран на подобрување на квалитетот на преносот и воспоставување на нови линкови за интерконекција. Главните проекти од оваа област беа следните:
1. Имплементација на нов оптички кабел на линкот Скопје - Куманово, кој ќе го зголеми квалитетот на сообраќајот
2. Имплементација на два нови линкови за интерконекција:
- Линк за интерконекција со Албанија
- Линк за интерконекција со Бугарија

Со цел да се постигне рапидно откривање и лоцирање на пречки, да се забрза поправката на оптичките кабли и да се постигне повисоко ниво на услуги, во 2004 година беше имплементиран Автоматски оптички систем за следење на мрежата.

IP мрежа

Во текот на оваа година беа извршени неколку активности во однос на IP мрежа.

IP мрежата беше редизајнирана, а мрежните капацитети беа проширени на осум постоечки локации на големи точки на присуство (PoP) и две локации на мали точки на присуство, кои се сметаа за "критични" од аспект на искористеноста на пристапот и опсегот.

Некои од постигнатите придобивки се следните: одделување на теснопојасни и широкопојасни услуги, проширување на IP LL и VPN портови, имплементација на гаранции за квалитет на услугите, политика за сообраќај и капацитети за понатамошно проширување на мрежата.
Во текот на 2004 година, беа започнати и имплементирани два проекти за големопродажба, со што компанијата е подготвена да понуди големопродажна услуга за dial-up и големопродажна ADSL услуга.

Квалитет на мрежа - клучни бројки

Квалитетот на мрежата беше значително подобрен во текот на изминатите неколку години како резултат на инвестициите кои беа извршени за модернизација на мрежата. Процентот на пречки врз основа на вкупниот број на претплатници во 2003 година беше 21,39%, додека истиот параметар во 2004 година беше 17,16%. Кумулативната вредност за остварени локални повици во 2003 година беше 99,36%, а во 2004 година 99,71%. Кумулативната вредност за остварени меѓународни повици во 2003 година беше 99,26%, а во 2004 година 99,96%.

Информатички технологии

Главната улога на информатичките технологии кои беа имплементирани во нашата компанија е да овозможат компанијата побрзо и посигурно да обезбедува услуги за корисниците и да ја направат работата на нашите вработени поефикасна и попрецизна.

Главните цели за IP во 2004 беа ефикасно обезбедување на IP услуги за сите организациски единици во МТ во однос на Договорите за услуги, со цел да се обезбеди поддршка на деловното работење во развојот и обезбедувањето на услуги и производи со интеграција на IP решенија и оптимизирање на сите трошоци за работењето.
Следните проекти беа реализирани во 2004:

Подобрување на процесот за опслужување со корисници:
- Geneva - билинг системот

Стариот билинг систем базиран на импулси беше заменет со билинг системот базиран на CDR. Новиот систем овозможува создавање на различни производи и пакети со цел да се исполнат барањата на корисниците.
- Во Geneva билинг системот беше успешно имплементирани IP платформа со пет нови услуги (бесплатен телефон, поделено плаќање, телегласање, pre-paid картички и pre-paid телефонија).
- Масовно активирање/деактивирање

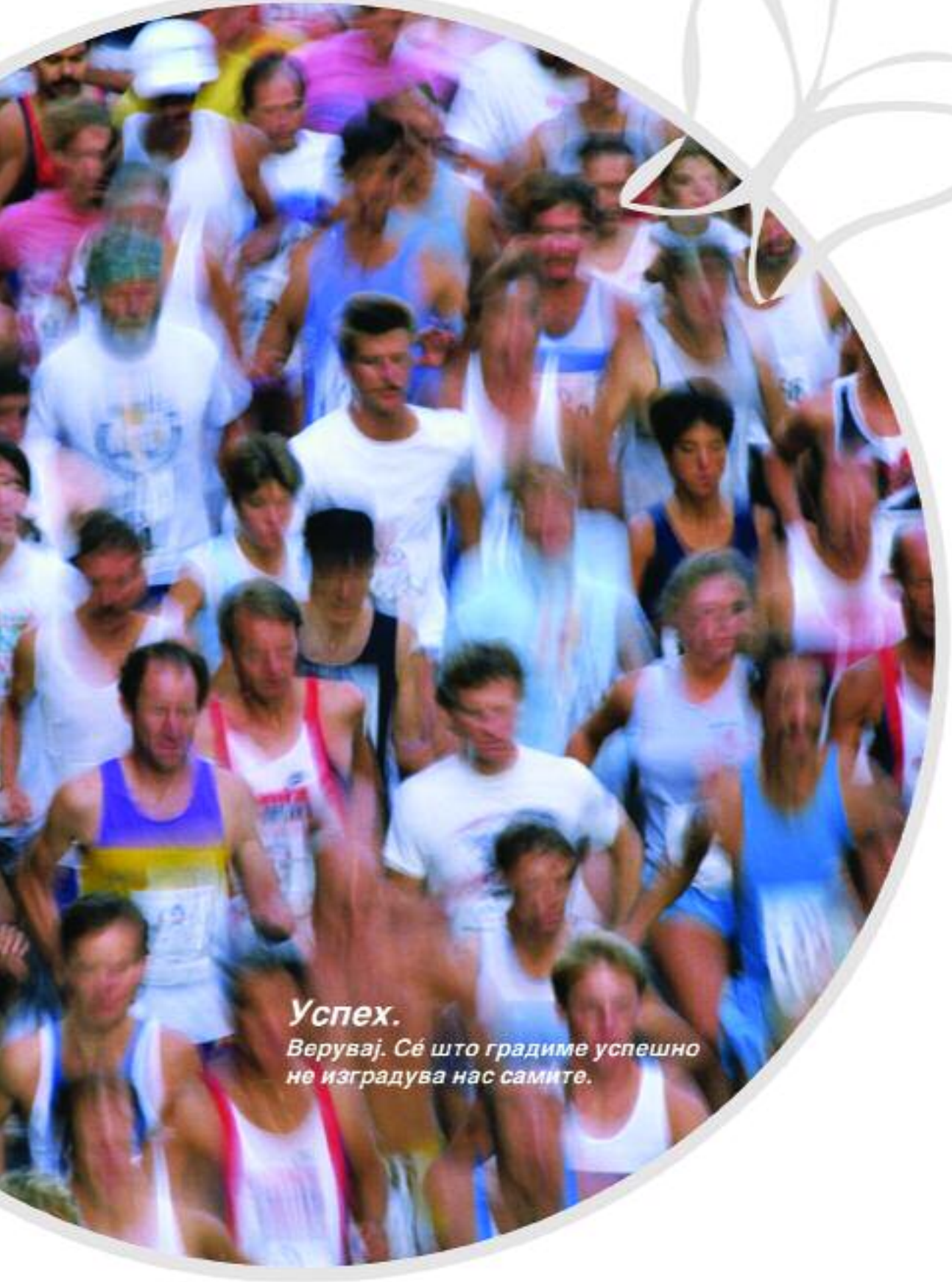
Систем за следење на и управување со процесите на исклучување и повторно вклучување, извештај за отстапки од редовната процедура. Грешките ќе бидат сведени на минимум и ќе се оствари целосна контрола на должниците.

Висока достапност и сигурност на услугите на МТ (правејќи ги посигурни):
- Проект за континуитет на деловното работење и поврат по пад на системот
- Подобрување на сигурноста на IP за IP системите

Подобрување на работењето (поефикасно и попрецизно работење на вработените на МТ):
- Проект за управување со документи и тек на работата
- Интегриран систем за персонална евиденција и плати
- Поедноставен ABC и анализи за профитабилност врз основа на сметководство
- Имплементирање на Microsoft SharePoint Portal серверот

Човечки ресурси

Човечки ресурси



Човечки ресурси

Вработените се наш најдрагоцен ресурс, ни помагаат да ја задржиме водечката позиција во индустријата.

Обликување на нашата иднина

Во 2003 година, во рамките на проектот за организациски развој " Обликување на нашата иднина ", менаџментот на компанијата од највисоко и средно ниво ја создаде новата визија на Македонски телекомуникации - кон која се стремиме со сите наши дејствија. Во 2004 година, се изврши прелевање на оваа заедничка визија во целата компанија за да се обезбеди усогласено спроведување на истата. Во рамки на групните работилници вклучивме повеќе од 500 наши вработени од различни хиерархиски нивоа. Главната цел на ова беше да се идентификуваат точки во визијата кои се однесуваат на делокругот на задолженија на одредени области и да се создадат конкретни акциони планови и да се дефинираат задачи.

Нашата визија е изградена врз водечките принципи на Дојче Телеком и Матав Групацијата, наречени "Т-СПИРИТ".

"Т-СПРИТ" се однесува на:

- Супериорна вредност
- Посветеност кон нашите корис ници
- Иновација
- Респект
- Интегритет
- Топ квалитет

Ние се гордееме со тоа што ги интегрираме овие вредности во нашиот живот и ги практикуваме во нашите секојдневни активности покажувајќи единствена корпоративна култура.

Стратегија за човечките ресурси

Нашата Стратегија за човечки ресурси ги поддржува деловните иницијативи и планови на компанијата преку обезбедување на ефективни и ефикасни кадровски решенија. Ние ја почитуваме нашата разноликост. Овозможуваме компетентна работна сила - подготвена и способна за работа. Ние нудиме соодветен надомест за добро извршување на работата и обезбедуваме можности за развој на нашите вработени. Во 2004 година, извршивме реорганизација на структурата на нашата Област со цел подобро да ги исполниме потребите на другите области, нашите внатрешни корисници. Назначивме менаџери за човечки ресурси за сите области за да се обезбеди добра комуникација во рамки на компанијата, да се обезбеди заедничко разбирање на потребите и очекувањата и да се понуди можност за реализација на брзи и флексибилни решенија. Ја зајакнавме функцијата на нашите системи за човечки ресурси за да понудиме најсовремени кадровски решенија.

Управување за оптимизација (Lean Management)

Во 2004 година, продолживме со нашата програма за оптимизирање на нашите човечки ресурси во договор со Синдикатот. Не само што ја зајакнавме нашата интерна ефикасност, туку исто така понудивме општествено одговорни решенија за вработените кои ја напуштија нашата компанија. Во соработка со Владата на Република Македонија организиравме серија на едукативни форуми кои беа наречени "Инвестирајте во вашата иднина", со цел да го промовираме интересот за приватно претприемништво.

Како резултат на програмата за Управување за оптимизација (Lean Management), 757 вработени ја напуштија организацијата, со што значително се подобри нашата стапка на линија по вработен.

Развој на кадри

Сметаме дека најзначајно е континуирано да се обезбедуваат можности за подобрување на знаењето и да се подобрат вештините на нашите вработени, за да се осигура мотивиран, компетентен и струен персонал.

Мотивиран кадар подразбира задоволни корисници. Главниот фокус беше ставен на подобрувањето на нашите суштински способности во областа на продажбата и услугите на корисниците. Исто така организиравме обуки за менаџерски и лидерски способности за повеќе од 120 менаџери од највисоко и средно ниво.

Исто така ја започнавме програмата "Размена на македонски локални експерти во Матав" која има за цел да се обезбеди меѓународен трансфер на знаења и стандарди во рамки на нашата компанија мајка.

Надоместоци и бенефиции

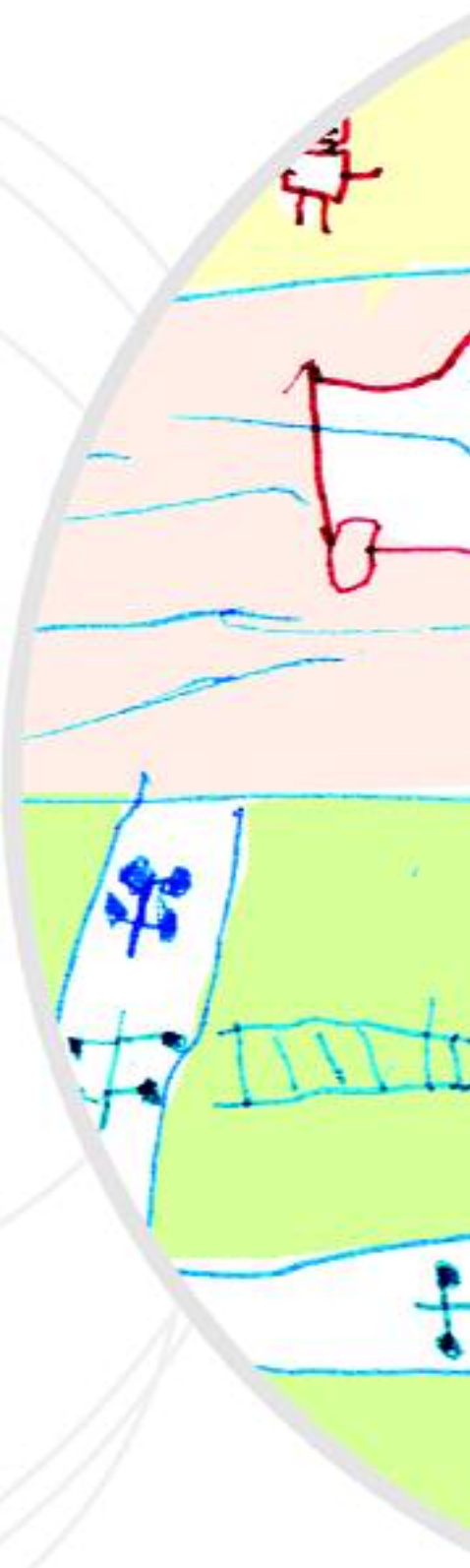
Со цел дополнително да се зајакнат нашите продажни активности, воведовме систем за мотивација врз основа на извршувањето на работата за нашите вработени во директна продажба.

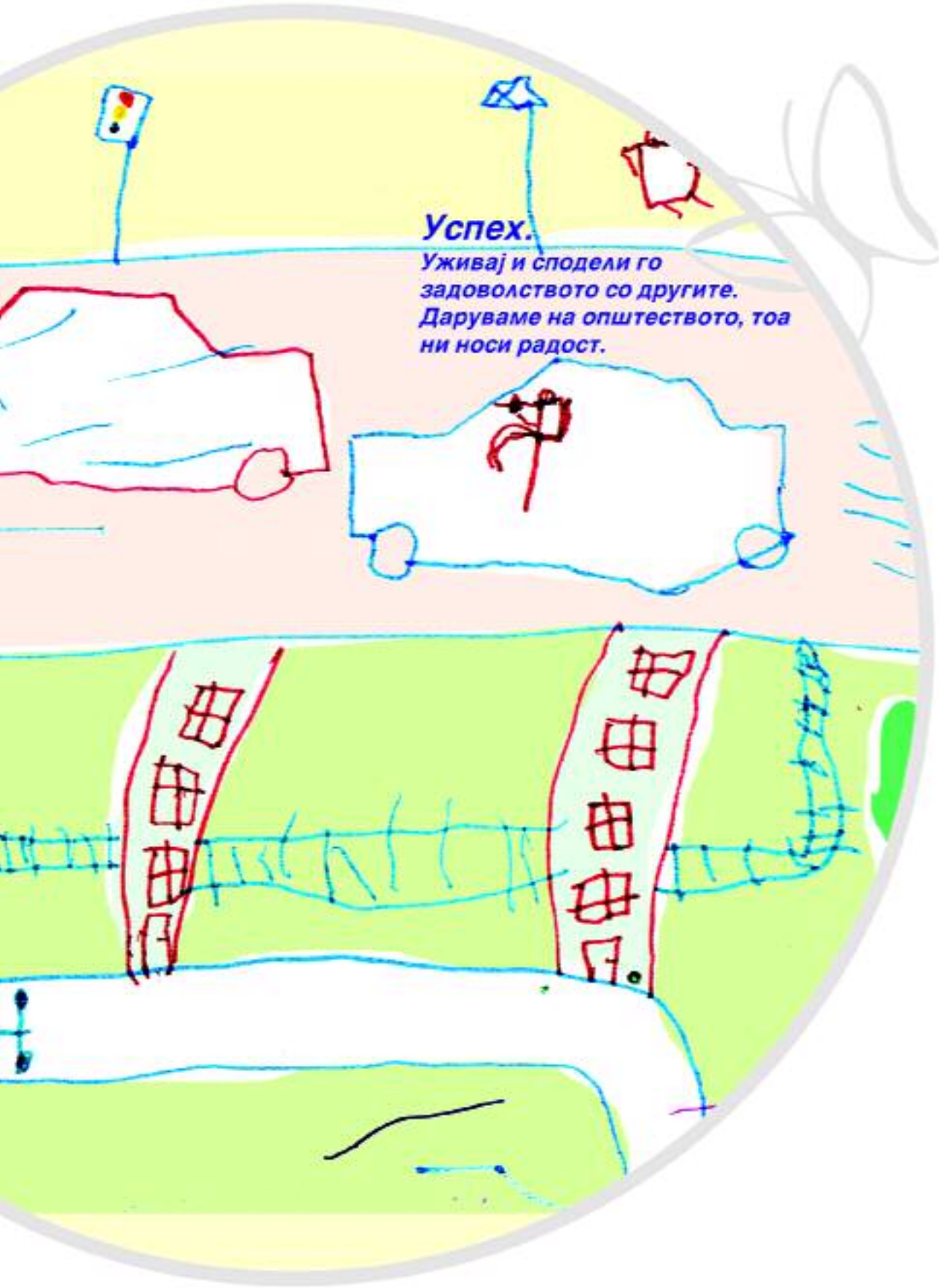
Организацико реструктуирање

Во програмата за подобрување на работењето на ниво на компанијата, "Пат кон успехот", на Областа за човечки ресурси и беше доделена задача да изврши реструктуирање на организацијата со цел таа подобро да ги рефлектира очекувањата и целите на долгорочната стратегијата на компанијата. Новата организациска структура беше ефектуирана од јануари 2005 година.

Систем за рангирање на работни места

Од реструктуирањето на организацијата произлезе имплементацијата на нов систем за рангирање на работни места. Како резултат на систематскиот и објективен процес на вреднување, добивме систем кој е транспарентен и ориентиран кон деловните потреби, кој ќе овозможи прилагодување на воведувањето на нова целокупна рамка на надоместоци, која е во согласност со барањата на пазарот и е ориентирана кон постигнување на резултати.




Успех.
Уживај и сподели го задоволството со другите. Даруваме на општеството, тоа ни носи радост.

Општествена одговорност

Македонски телекомуникации како водечка деловна компанија во Македонија е свесна за својата важна улога и место во животот на македонското општество. МТ го разбира своето опкружување, одговара на неговите потреби и дава придонес кон неговиот развој. Принципот за активно учество во општествениот живот е водечка идеја од која произлегуваат сите активности за поддршка, спонзорства и добротворни активности. Исто така, активно учествуваме и во создавањето на подобро опкружување преку помагање на локалните заедници. Врз основа на овој прицип, поддржавме многу проекти од различни области, со што се посветивме кон активно учество во општествениот живот на нашата земја.

Како составен дел на општествената и економската рамка на заедницата во која работи, Македонски телекомуникации го следи развојот кој одговара на потребите и очекувањата на целокупното општество. МТ продолжува да постигнува значителен успех во своето работење и сака истиот да го сподели со своите корисници и деловни партнери, како и со граѓаните на Македонија.

Компанијата е позната по редовното преземање на спонзорски активности. На тој начин, МТ се обидува да даде поддршка во развојот на вредности на полето на културата, спортот, културното наследство, образованието и добротворните активности.

Горди сме на блискоста со македонската култура и со нашето спонзорирање и поддршка на најголемите културни настани во земјата - класична музика, модерна уметност, традиционални настани. 44-то издание на Охридскиот летен фестивал, членка на Европското здружение на фестивали, кој е преполн со настани, еминентни имиња на полето на класичната и современата музика, балет и театар претставува централен културен настан во Република Македонија и на Балканот. МТ традиционално го поддржува овој голем настан.

Комуникациите и музиката претставуваат различни, но сепак поврзани светови на можности и двете се средства на изразување кои ги подобруваат нашите животи без оглед на различните музички правци. Во таа смисла, МТ беше и дел од познатата македонска етно група Синтезис. Нивната музика е добро позната и популарна во многу земји. МТ беше генерален спонзор на нивниот нов компакт диск со што се воспостави соработка за промоција на ADSL услугата. МТ го организираше и го поддржа концертот на Синтезис одржан во Охрид, со пренос во живо преку ADSL во Скопје, Битола и Струмица.

Во соработка со Музичката младина на Македонија, под мотото "МТ Ви претставува" беше организиран меѓународен музички натпревар "Музичари на новиот милениум". Натпреварот се одржа во Скопје и беше прв натпревар од таков вид во главниот град на Македонија на кој 82 претставници од 12 различни земји се натпреваруваа и ги покажаа своите таленти.

Охридскиот пливачки маратон, најважниот меѓународен спортски настан во земјата, им овозможи на МТ, како и на натпреварувачите и љубителите на спортот, да уживаат во возбудата и забавата кои ги нуди спортот. Охридскиот маратон се наоѓа на листата на FINA на најважни спортски настани. Маратонот веќе стана основа за популаризација на овој спорт и се смета за постојана афирмација на Република Македонија во целиот свет. МТ традиционално го поддржува овој маратон.
Сегогаш подготвени да го поддржиме македонското национално наследство, дадовме придонес кон Галичката свадба како еден од најпознатите летни настани во Македонија. Тоа претставува традиционална свадба која се случува во живописниот крајолик на Галичник. Таму се претставуваат старите македонски традиции. Поддршката на културата, традицијата и националното наследство е една од главните цели на нашите спонзорски активности.
Во согласност со нашите залагања за промовирање на националната култура пред поширока публика, во соработка со неделникот *Теа*, МТ го поддржа проектот за изда-

вање на четири македонски филмови на ДВД. Тоа претставува ексклузивно издание пореди фактот што овие четири филма беа за првпат издадени на ДВД во Македонија. Проектот траеше пет недели. Во текот на овој период, секоја недела се дистрибуираа ДВД филмови, а беше дизајнирана и посебна корица преку која пораката на МТ - "Прекрасно време за Вас и за Вашето семејство" беше пренесена на македонската јавност.

Во 2004 година, МТ го поддржа и забавниот живот помагајќи го емитувањето на светски познатиот квиз *Кој сака да биде милионер* во Македонија.

Со нашата донаторска програма, го подобривме животот на децата во многу општини во Македонија преку донирање на детски игралишта. Проектот на МТ за детски игралишта започна со официјалното отварање на игралиштето во Куманово, по кое следеше и отварањето на игралиштата во Охрид, Скопје, Кочани и Велес. Исто така, измамивте насмевки на лицата на многу деца преку помагањето на детскиот фестивал "Златно Славејче".

Ни претставува задоволство и фактот што преку нашите донации им помогнавме на лицата на кои навистина им е потребна помош. Акцијата на Македонски телекомуникации за собирање книги, облека, лекови и други предмети за жителите на Мала Преспа - Албанија, предизвика голем интерес и беше забележана како една од најголемите донаторски акции во земјата.

МТ ја согледува својата улога на активен учесник во општествениот живот и потврдува дека спонзорските активности носат добродет на заедницата и со тоа МТ градат добри односи и остануваат навистина блиски...

Активности од особено значење во 2004 година

Во чест на Претседателот Трајковски, МТ ја основа Фондацијата е-Македонија за поддршка за развојот на информатичкото општество

Во 2004 година, АД Македонски телекомуникации ја основа Фондацијата "е-Македонија" во чест на трагично загинатиот Претседател на Република Македонија, г. Борис Трајковски. Цел на оваа фондација е развивање на информатичкото општество во Република Македонија.

Основни цели на Фондацијата се започнување со употреба на информатичката технологија како движечка сила на економскиот развој; забрзување на развојот на е-бизнисот; развој на е-трговија; како и надминување на таканаречениот "дигитален јаз" во земјата. Сето тоа со цел да се овозможи подобар квалитет на животот и работата на граѓаните.

Преку фондацијата "е-Македонија", АД Македонски телекомуникации ќе финансира голем број програми како што се: имплементирање на информатичка технологија во сите важни сегменти на општеството, особено во образовниот систем (преку компјутерски работилници, образовни центри, семинари, интернет во училиштата), здравствените установи, судските установи и е-трговијата (преку зголемување на свеста за Интернетот, информатичката технологија).

Од друга страна, Фондацијата "е-Македонија" се реализира со цел да се поддржи идејата на г. Трајковски за поголема примена и размена на информации, со цел да придонесе кон ширењето на информатичките технологии, што ќе придонесе кон целосна транспарентност на севкупното општествено работење.

Фондацијата "е-Македонија" има буџет во износ од 100.000 евра и е отворена за соработка. Истовремено, истата иницира и поддржува нови инвестиции. Фондацијата искрено се надева дека многу граѓански организации, здруженија или институции, како и поединци ќе се придружат на работата на Фондацијата.

Финансиски осврт

Финансиски осврт

Краток финансиски осврт

Општ преглед

Резултатите на Групацијата МТ беа делумно под влијание на влошената економска состојба во 2004 година - странските директни инвестиции беа ниски, порастот на БДП беше ограничен, а стапката на невработеност остана висока. Ваквите услови не само што го задржаа ограниченият потенцијал за раст на приходите туку имаа и негативно влијание врз приходите. Како и да е, падот на показателот EBITDA за 13% во голема мера се должеше на отпремнините исплатени на вработените кои ја напуштија МТ, како и на интензивираните и целогодишни активности на конкуренцијата во мобилната телефонија во 2004 година. Доколку се исклучат отпремнините, EBITDA маргината покажува намалување од само два-процентни поени во споредба со 2003 година. На страната на трошоците, напорите за намалување и построга контрола на трошоци на ниво на целата Групација оваа година беа уште поуспешни и ги компензираа гореспоменатите негативни влијанија. Заслужува да се напомене дека МТ сé уште реализира исклучителна EBITDA маргина од над 50% доколку се исклучат трошоците поврзани со отпремнините.

Приходи

Благото надолно движење на вкупните приходи во 2004 година е во согласност со сличното движење на македонската економија и резултантното намалување на куповната моќ и задржување на високата стапка на невработеност. Таквите услови во голема мера влијаеја на обемот на домашниот сообраќај и резултираа во намалување на приходите од домашен сообраќај за 8.1%.

Влошувањето на економијата имаше негативно влијание и врз приходите од претплата, инсталација и останати услуги. Зголемувањето на претплатите и намалувањето на приклучните такси не можеше да ги надомести таквите влијанија кои надополнети со заситеноста на пазарот доведоа до намалување на бројот на корисници кои генерираат приходи.

Приходите од меѓународен сообраќај во 2004 година покажаа тренд на намалување во споредба со 2003 година, отсликувајќи го неповолното движење на терминалните такси (намалување за 7.3%) и пониският курс на SDR-от (намалување за 3.5%).

Од друга страна, може да се забележи зголемување од 11.8% во приходите во мобилната телефонија, главно како резултат на зголемувањето на базата на претплатници во 2004 година за скоро 50%, што резултираше со значително зголемување на обемот на сообраќај.

Приходите од пренос на податоци исто така се зголемија по успешното воведување на ADSL услугите, но сé уште претставуваат незначителен дел од вкупните приходи.

	2004	*2003*
Телекомуникациски услуги од домашен фиксен сообраќај		
-претплата, инсталации и останати услуги	2.6	2.8
-приходи од сообраќај	5.2	5.6
Приходи од меѓународен сообраќај	1.6	1.8
Мобилни телекомуникациски услуги	5.9	5.4
Изнајмени линии и пренос на податоци	0.6	0.5
Друго	0.9	0.8
Вкупно оперативни приходи	16.7	16.9

Оперативни трошоци

Врз движењето на оперативните трошоци во 2004 година најголемо влијание имаа трошоците за отпремнини за вработените кои заминаа од МТ, во висина од 813 милиони денари, што претставува 60% од вкупното зголемување. Остатокот од зголемувањето може подеднакво да се припише на три фактори:

- повисоки трошоци за амортизација поради скратувањето на проценетиот животен век на основните стредства во 2003 година
- повисоки трошоци за интерконекција со Космофон како резултат на подолгиот период на негово присуство на пазарот и поголемиот обем на операции на Космофон во 2004 година, и
- поголем обем на продадени мобилни телефони.

Спротивно на овие зголемувања во 2004 година беше подобрената свест за трошоците и кампањите за заштеда на истите. Позитивните ефекти врз резултатите се гледаа од значителното намалување на трошоците за одржување, трошоците за поштенски услуги, консултантски услуги, канцелариски материјали, итн.

	2004	*2003*
Трошоци поврзани со вработените	2.8	2.0
Амортизација	3.5	3.3
Плаќања на други мрежни оператори	1.3	1.1
Трошоци на продажба за телекомуникациска опрема	0.8	0.6
Други оперативни трошоци	3.5	3.5
Вкупно оперативни трошоци	11.9	10.5

Нето финансиски приходи

Падот на американскиот долар и соодветно на SDR-от беше помал во 2004 година отколку во 2003 година, но сепак резултираше во негативни курсни разлики. Истите беа компензирани со приходите од каматата добиена од готовинските депозити, што резултираше во нето финансиски приходи во 2004 година.

Данок на добивка

Данокот на добивка на годишниот профит содржи и тековен и одложен данок. Тековниот данок на добивка од 15% беше пресметан во согласност со македонските закони. Одложениот данок беше пресметан на начин кој ги надоместува привремените разлики помеѓу сегашната вредност на средствата и обврските кои се користат за финансиско известување и износите кои се користат за оданочување. Ефективната даночна стапка изнесуваше 14% во 2004 година и 12% во 2003 година.

Нетековни средства

Ревидирањето и скратувањето на животниот век на основните средства во 2003 година и соодветното зголемување на трошоците за амортизација продолжија да ја намалуваат нивната сегашна вредност и во 2004 година. Вложувањата во материјални средства во текот на 2004 година, кои беа помали во споредба со 2003 година, не успеја да надоместат за ова намалу-

вање. Вложувањата во нематеријални средства интензивно продолжија и во 2004 година - надградба на Geneva Billing System, софтвер за ИТ безбедност и континуитет на деловното работење, лиценци за системот за електронска пошта - и беа доволни да ја надминат големата амортизација и благо да ја зголемат сегашната вредност на нематеријалните средства.

Помал дел од намалувањето на вредноста на нетековните средства се однесува на одложените даночни средства. Заради значително повисоката амортизација за даночни цели, која ја доведе даночната вредност на материјалните и нематеријалните средства под нивната книговодствена вредност, одложените даночни средства беа потрошени и беше создадена одложена даночна обврска.

Тековни средства

Одржувањето на паричниот тек и инвестирањето во краткорочни депозити продолжи и во 2004 година, слично на 2003 година, и претставува основа за значително зголемување на тековните средства во 2004 година. Ова зголемување беше делумно надоместено со подобреното управување со залихи кое доведе до намалување на нивото на залихи, но и преку подобрената наплата на побарувања, кои на крајот уште повеќе го зголемија високиот степен на ликвидност на МТ.

Обврски

Во рамките на вкупните обврски, кои во вкупен износ не се променија значително во двете години, обврските кон добавувачите умерено се намалија отсликувајќи го помалиот обем на набавки и иницијативата на МТ за навремено плаќање на долговите, додека одложените даночни обврски се зголемија заради горенаведените причини.

Капитал

Во текот на 2004 година, освен дивидендата во висина од 2,5 милијарди денари која беше исплатена на акционерите во четири транши, немаше други движења во капиталот.

Паричен тек

Во суштина, помеѓу двете години, немаше значителни разлики во паричните текови од различни активности. Паричните приливи од оперативни активности се задржаа на 8.3 милијарди денари отсликувајќи го компензирањето на големиот износ на платени отпремнини и пониските данок на добивка платен во 2004 година. Наспроти намаленото ниво на вложувања во постојани средства во 2004 година, паричните одливи за инвестициони активности благо се зголемија, заради зголеменото пласирање на средства во краткорочни депозити со рок на доспевање од над три месеци. Паричните одливи за финансиски активности се ограничија само на исплата на дивиденда и се зголемија само за 0,1 милијарда денари во 2004 година. Соодветно, нето паричниот тек остана скоро на исто ниво во споредба со 2003 година.

Македонски телекомуникации АД Скопје

Консолидирани финансиски извештаи

За годините кои завршуваат на
31 декември 2004 и 2003 година
со независен Извештај на ревизорите

Содржина

Извештај на ревизорите

Консолидиран биланс на успех

Консолидиран биланс на состојба

Консолидиран извештај за паричните текови

Консолидиран извештај за промените
во капиталот и резервите

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

PricewaterhouseCoopers dooel
"Marshal Tito" Street 12
"Palata Makedonija" IV floor
PO Box 355, 1000 Skopje
Republic of Macedonia
Telephone +389 2 3116 638
+389 2 3111 012
+389 2 3110 623
Facsimile +389 2 3116 525

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Извештај на ревизорите

До Бордот на Директори и Акционери
на Македонски Телекомуникации - А.Д. Скопје

Извршивме економско - финансиска ревизија на консолидираниот биланс на состојба на Македонски Телекомуникации А.Д. Скопје (во понатамошниот текст "Групацијата"), за годините завршени на 31 декември 2004 и 2003 година, консолидираниот биланс на успех, паричниот тек и извештајот за промените во капиталот и резервите. Овие финансиски извештаи, прикажани на страните од 1 до 28 се одговорност на раководството на Групацијата. Наша обврска е да изразиме немислење засновано на извршената ревизија на консолидираните финансиски извештаи на Групацијата.

Економско - финансиската ревизија ја извршивме во согласност со Стандардите на Одборот за сметководствен надзор на компании кои котираат на берзи во Соединетите Американски Држави. Овие стандарди бараат да ја планираме и извршиме ревизијата со цел да добиеме доволно уверување дека финансиски извештаи не содржат материјално значајни грешки. Економско - финансиската ревизија вклучува испитување докази што ги поткрепуваат износите и обелоденувањата во финансиските извештаи, врз основа на тестирање. Економско - финансиската ревизија исто така вклучува оценка на користените сметководствени принципи и значајни проценки направени од раководството како и проценка на презентацијата на финансиските извештаи. Ние веруваме дека ревизијата обезбедува доволна основа за нашето мислење.

Според наше мислење, консолидираните финансиски извештаи во сите материјални аспекти реално и објективно ја прикажуваат финансиската состојба на Групацијата на 31 Декември 2004 и 2003 година, резултатот од работењето и паричниот тек за годините завршена тогаш во согласност со Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување.

Примената на сметководствените принципи генерално прифатени во Соединетите Американски Држави ќе влијае на капиталот и резервите на 31 декември 2004 година и нето приходот за годината завршена тогаш како што е наведено во белешката 22 од консолидираните финансиски извештаи.

Скопје, Македонија
24 Јануари 2005

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Консолидиран биланс на успех

За годината завршена на 31 декември 2004 година

Во илјади денари	Белешка	2004	2003
Приходи	1	16.670.901	16.909.881
Амортизација		(3.548.235)	(3.326.727)
Трошоци за вработените	2	(2.816.408)	(2.046.365)
Плаќања kон останати оператори		(1.346.027)	(1.141.917)
Останати расходи од работењето	3	(4.316.115)	(4.171.649)
Добивка од работењето		4.644.116	6.223.223
Нето приходи/(расходи) од финансирање	4	16.833	(104.046)
Добивка пред одданочување		4.660.949	6.119.177
Данок од добивка	5	(651.508)	(734.213)
Нето добивка за годината		4.009.441	5.384.964

Консолидиран биланс на состојба

На 31 декември 2004 година

Во илјади денари	Белешка	2004	2003
Средства			
Материјални средства	6	18.053.437	19.132.880
Аванси за материјални средства		3.458	10.274
Нематеријални средства	7	2.576.576	2.417.203
Вложувања расположиви за продажба	8	97.780	95.305
Долгорочни побарувања	9	32.737	14.114
Одложени даночни с редства	10	-	209.372
Вкупно нетековни средства		20.763.988	21.879.148
Залихи	11	460.237	548.320
Побарувања од купувачи и останати побарувања	12	2.925.124	3.376.490
Побарувања за данок од добивка		242.615	343.383
Депозити во банки	13	910.840	-
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	14	6.947.397	4.524.531
Вкупно тековни средства		11.486.213	8.792.724
Вкупно средства		32.250.201	30.671.872
Капитал и обврски			
Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888
Премија од издавање акции		540.659	540.659
Законски резерви		879.489	879.489
Задржана добивка		19.492.791	17.984.351
Вкупно капитал и резерви	15	30.496.827	28.988.387
Обврски			
Одложени даночни обврски	10	165.208	23.411
Вкупно нетековни обврски		165.208	23.411
Обврски кон добавувачи и останати обврски	16	1.588.166	1.658.949
Обврски за данок на добивка		-	1.125
Вкупно тековни обврски		1.588.166	1.660.074
Вкупно обврски		1.753.374	1.683.485
Вкупно капитал и обврски		32.250.201	30.671.872

Финансиските извештаи прикажани на страниците од 1 до 28 беа одобрени од страна на Одборот на Директори на 24 февруари 2005 година и беа потпишани во нивно име од:

Attila Szendrei
Главен извршен директор

Rolf Plath
Главен финансов директор

Консолидиран извештај за паричниот тек

За годината завршена на 31 декем ври 2004 година

Во илјади денари	Белешка	2004	2003
Оперативни активности			
Нето добивка пред оданочување		4.660.949	6.119.177
Корекции за:			
Амортизација		3.542.283	3.325.387
Исправка на вредноста на вложувања расположиви за продажба		-	8.320
(Ослободување на) / исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	3	32.131	(17.280)
Промена во пазарната вредност на вложувањата расположиви за продажба	4	(2.475)	8.997
Расходи за сомнителни и спорни побарувања	3	419.503	484.820
Отпис на обврски		(15.197)	(156.178)
Капитална добивка од продажба на опрема		(39.599)	(13.998)
Приходи од дивиденди	4	(1.285)	(1.437)
Останати непарични корекции		196	11.557
Приходи од камати	4	(202.262)	(115.870)
Расходи од камат и	4	2	82
Исправка на вредноста на инвестиции во тек		645	1.340
Парични средства добиени од работењето пред промената во обртниот капитал		8.394.891	9.654.917
Намалување на залихите		55.952	15.782
Намалување на побарувањата		32.408	588.279
Зголемување/(намалување) на обврските		30.829	(1.197.085)
Парични средства добиени од работењето		8.514.080	9.061.893
Платени камати		(2)	(82)
Платен данок од добивка		(194.470)	(751.248)
Паричен тек од оперативни активности		8.319.608	8.310.563
Инвестициони активности			
Набавка на материјални средства		(1.877.550)	(2.136.506)
Набавка на нематеријални средства		(837.181)	(1.148.689)
(Одобрени) / наплатени кредити		(18.623)	25.520
Депозити во банки		(910.840)	-
Примени дивиденди		1.285	1.423
Приливи од продажба на опрема		44.906	13.998
Примени камати		202.262	115.870
Парични текови од инвестициони активности		(3.395.741)	(3.128.384)
Финасиски активности			
Отплата на дивиденди		(2.501.001)	(2.400.000)
Паричен тек од фи нансиски активности		(2.501.001)	(2.400.000)
Нето зголемување на парични средства и еквиваленти на паричните средства		2.422.866	2.782.179
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		4.524.531	1.742.352
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември	14	6.947.397	4.524.531

Консолидиран извештај за промените во капиталот и резервите

Во илјади денари	Белешка	Акционерски капитал	Премија од издавање акции	Законски резерви	Задржана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2003		9.583.888	540.659	524.062	15.354.814	26.003.423
Нето добивка за годината		-	-	-	5.384.964	5.384.964
Издвојување во законски резерви		-	-	355.427	(355.427)	-
Исплатени дивиденди		-	-	-	(2.400.000)	(2.400.000)
Состојба на 31 декември 2003	15	9.583.888	540.659	879.489	17.984.351	28.988.387
Состојба на 1 јануари 2004		9.583.888	540.659	879.489	17.984.351	28.988.387
Нето добивка за годината		-	-	-	4.009.441	4.009.441
Исплатени дивиденди		-	-	-	(2.501.001)	(2.501.001)
Состојба на 31 декември 2004	15	9.583.888	540.659	879.489	19.492.791	30.496.827

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

Општи информации

Овие консолидирани финансиски извештаи се однесуваат на групацијата на АД Македонски телекомуникации, која ги вклучува АД Македонски телекомуникации - Скопје и Мобимак АД - Скопје (во понатамошниот текст "Групацијата").
АД Македонски телекомуникации, Скопје (во понатамошниот текст "Матично Друштво") е акционерско друштво кое обезбедува телекомуникациски услуги во Република Македонија.
Непосредна Компанија мајка на Групацијата е Каменимост Комуникации АД Скопје во сопственост на Magyar Tavkozlesi Rt. ("Matav") регистрирано во Унгарија. Крајната Компанија мајка е Deutsche Telekom AG регистрирана во Федерална Република Германија.
Почнувајќи од 1 Јули 2001 година, работата и средствата на мобилната телефонија на Македонски Телекомуникации беа префрлени во подружницата Мобимак АД во целосна сопственост на АД Македонски телекомуникации - Скопје (во понатамошниот текст "Подружница").

Македонски телекомуникации АД е единствена компанија која обезбедува услуги од областа на фиксната телефонија, додека Мобимак АД е водечки провајдер на мобилна телефонија во Македонија. Двете Друштва имаат Концесиски Договор врз база на кој претходно споменатите услуги можат да ги обезбедуваат до 31 декември 2018 година. Македонски телекомуникации АД има ексклузивно право во: (а) давањето на услуги од областа на фиксна телефонија, изнајмување линии и (б) градење, давање под наем, развивање, одржување и работење со Јавната Фиксна Телекомуникациска Мрежа до 31 декември 2004 година. Ова ексклузивно право вклучува локален, национален и меѓународен телефонски сообраќај, независно од применетата технологија, вклучувајќи сообраќај преку Интернет Протокол.

Политиката на цени, како составен дел на Концесискиот Договор, им овозможува на Македонски телекомуникации АД да ги ребалансира цените на услугите до крајот на 2004 година. Во текот на ексклузивниот период Македонски телекомуникации АД е обврзана да дава универзални услуги. Регулирањето на услугите во периодот после 31 декември 2004 година е во тек.

Регистрирана адреса на матичното друштво е ул. Орце Николов бб, 1000, Скопје, Република Македонија. Просечниот број на вработени во 2004 беше 3.417 (2003: 3.652).

Значајни сметководствени политики

Основните сметководствени политики усвоени во подготвувањето на овие финансиски извештаи се прикажани долу. Сметководствените политики се конзистентни со оние кои се применети во претходната година.

(а) Основа за изготвување

Финансиските извештаи на Групацијата се изготвени во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување.
Финансиските извештаи се прикажани во илјади македонски денари. Финансиските извештаи се изготвени врз основа на историски вредности, освен вложувањата расположиви-за-продажба кои се прикажани по фер вредност. Изготвувањето на финансиските извештаи во согласност со Меѓународните стандарди за финансиско известување подразбира раководството да врши проценки и претпоставки кои влијаат врз прикажаните износи во финансиските извештаи и белешките поврзани со нив. Фактичките резултати може да се разликуваат од тие проценки.

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

Значајни сметководствени политики продолжение

(б) Основа на консолидација

(i) Подружници

Подружници се оние претпријатија кои се контролирани од страна на Матичното друштво. Контролата постои кога Матичното друштво има моќ, директно или индиректно да раководи со финансиските и оперативните политики на едно претпријатие со цел да се здобие со ползи од неговите активности. Финансиските извештаи на подружниците се вклучени во консолидираните финансиски извештаи од датумот кога ќе започне контролата до датумот на престанок на контролата.

(ii) Трансакции кои се елиминирани при консолидацијата

Трансакциите во рамките на Групацијата како и нереализираните добивки кои произлегуваат од трансакциите во рамките на Групацијата се елиминираат при изготвувањето на консолидираните финансиски извештаи.

(в) Трансакции во странска валута

Деловните промени во странска валута се искажуваат според курсот важечки на денот наделовната промена. Монетарните средства и обврски искажани во странска валута се искажани според средниот курс важечки на денот на билансот на состојба, а приходите и расходите произлезени од оваа основа се книжат во билансот на успех. Немонетарните средства и обврски искажани во странска валута се искажани според курсот важечки на денот на деловната промена.

Девизните средства со кои што работи Групацијата се претежно американски долари (УСД), евра (ЕУР) и Швајцарски франци (ЦХФ). Официјалните курсеви важечки на 31 декември 2004 и 2003 година беа како што следи:

	2004 МКД	2003 МКД
1 УСД	45,07	49,05
1 ЕУР	61,31	61,29
1 ЦХФ	39,71	39,31

(г) Материјални средства

(i) Сопствени средства

Материјалните средства се прикажуваат по набавна вредност намалени за акумулирана амортизација и загубите од оштетување (види сметководствена политика s). Набавната вредност на сопствено извршените работи кај материјалните средства ги вклучува трошоците за материјали и директна работна рака.

(ii) Последователен издаток

Последователни издатоци се вклучени во книговодствената вредност на средството или се капитализираат единствено кога ја зголемуваат идната економска полезност од материјалните средства. Сите останати издатоци се признаваат во билансот на успех како трошоци во периодот кога настануваат.

Значајни сметководствени политики продолжение

(iii) Амортизација

Амортизацијата на материјалните средства се пресметува по пропорционална метода на начин да се отпише набавната вредност на средствата во текот на нивниот проценет корисен век на траење. На материјалните средства не им се пресметува амортизација се до нивното ставање во употреба. Земјиштето не се амортизира. Во текот на 2003 година раководството на Групацијата изврши ревизија на корисниот век на материјалните средства.

Проценетиот корисен век на материјалните средства е прикажан како што следи:

	2004
	години
Надземни и кабелски линии	25
Автоматски телефонски централи	10
Базни станици	7
Згради	40
Компјутери	4
Електронски уреди	6
Мебел и друга канцелариска опрема	4-6
Патнички возила	**5**

На денот на изготвување на Билансот на состојба се врши ревидирање и ако е потребно корекција на корисниот век на траење на средствата.

Капиталните добивки и загуби од продажба на материјалните средства, претставува разлика меѓу продажната и сметководствената вредност и се прикажува во билансот на успех.

(д) Нематеријални средства

Нематеријалните средства набавени од Групацијата се искажани по набавна вредност намалена за акумулираната амортизација (види подолу) и загубите од оштетување (види сметководствена политика s).

(i) Последователни издатоци

Последователните издатоци кај нематеријалните вложувања се капитализираат единствено кога ја зголемуваат идната економска полезност од нематеријалните вложувања. Сите останати издатоци се признаваат во билансот на успех како трошоци во периодот кога настануваат.

(ii) Амортизација

Амортизацијата на нематеријалните средства се обезбедува по пропорционална метода на начин да се отпише набавната вредност на средствата во текот на нивниот проценет корисен век на траење. Нематеријалните средства се амортизираат од денот на ставање во употреба.

Проценетиот корисен век е следниот:

	2004
	Години
Софтвер и лиценци	5
Концесија	5

(ѓ) Вложувања

Вложувањата од страна на Групацијата се класификуваат како расположиви-за-продажба и се прикажани по фер вредност, а резултантните добивки или загуби се признаени во билансот на успех.

Последователно по првичното признавање, сите расположиви средства за продажба се прикажуваат по фер вредност освен евентуалниот инструмент за кој нема понудена пазарна цена на активниот пазар и чија што фер вредност не може веродостојно да се измери се прикажува по набавна вредност, вклучувајќи ги трошоците за трансакција, а намалени за износот на исправката на вредност.

Вложувањата расположиви-за-продажба се признаени/отуѓени на денот кога се пренесени на/продадени од Групацијата.

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

Значајни сметководствени политики продолжение

(е) Залихи
Залихите се искажуваат по пониската од набавната или нето пазарна вредност. Нето пазарната вредност е проценета продажна цена во нормални услови на делување, намалена за проценетите трошоци за продажба.
Набавната вредност на залихите се евидентира според принципот просечни цени и ги вклучуваат трошоците настанати за нивна набавка и доведување на постојната состојба и локација.

(ж) Побарувања од купувачите и други побарувања
Побарувањата од купувачите и другите побарувања се искажани по нивната надоместувачка вредност. Надоместувачката вредност се проценува земајќи ги во предвид потенцијалните доцнења во наплатата и неплаќања.

(з) Парични средства и парични еквиваленти
Паричните средства и паричните еквиваленти се состојат од средства во благајна и депозити по видување со рок на доспеаност до три месеци.

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

(и) Обврски кон добавувачи и останати обврски
Обврските кон добавувачите и останатите обврски се прикажуваат според набавната вредност.

(ј) Акционерски капитал
Обичните акции се класификувани во акционерскиот капитал.

(к) Дивиденди
Дивидендите се признаваат како обврска во финансиските извештаи на Групацијата во периодот кога се одобрени од страна на акционерите.

(л) Признавање на приход

Приходите произлегуваат од услуги дадени на претплатниците и останати трети лица кои ја користат нашата телекомуникациска мрежа и продажба на опрема. Приходите од дадени услуги и продажба на опрема се прикажани намалени за ДДВ и попусти и се признаваат во моментот кога постои разумно уверување дека според договорот услугите биле извршени или опремата испорачана по утврдената цена и наплатата е разумно обезбедена.

Договорите со претплатниците вообичаено го вклучуваат надоместокот за инсталација, продажба на опрема, месечна претплата и месечниот реализиран сообраќај. Групацијата ги разгледува различните елементи на ваквите договори со цел посебните приходи да се прикажат за целите на МСФИ и го признава секој од овие приходи по фактурираниот износ.

Значајни сметководствени политики продолжение

Корисниците можат да купат припеид мобилни картички за телефонски разговори за одреден временски период. Корисниците мора да платат за ваквите услуги на денот на купувањето на припеид картичката.

Трети лица кои се корисници на телекомуникациската мрежа ги вклучуваат роаминг корисниците од други провајдери и останати телекомуникациски провајдери кои ја користат нашата мрежа за телефонски разговори.

МСФИ политиките за признавање на секоја од различните групи на приходи се прикажани подолу:

(i) Надоместок за инсталација
Приходот заработен од поврзување на претплатникот кон фиксната телефонија се признава во моментот кога услугата е активирана.

(ii) Месечна претплата (мобилна и фиксна телефонија)
Месечната претплата претставува фиксен износ кој секој месец се фактурира на претплатниците за пристап на нашата мрежа. Ваквите претплати се признаваат во месецот за времето кое претплатникот има пристап на нашата мрежа.

(iii) Појдовен телефонски сообраќај
Приходите од појдовен телефонски сообраќај се остваруваат со употреба на нашата телекомуникациска мрежа од страна на претплатници и трети лица. Претплатниците и третите лица се задолжуваат за појдовниот телефонски сообраќај врз основа на нивното фактичко користење на нашата мрежа, пресметано со утврдената цена содржана во склучените договори. Ваквиот приход се признава во периодот за кој услугата е дадена.

Приходи од продажба на припеид мобилни картички се признаваат при користењето на картичките или кога рокот на користење на картичката поминал.

(iv) Дојдовен телефонски сообраќај
Приходите од дојдовниот телефонски сообраќај се признаваат за периодот на односното користење.

Пропорционално од наплатениот приход, вообичаено се плаќа на другите оператори (вклучувајќи и роаминг) за користењето на нивната мрежа. Овие приходи и трошоци од транзитниот сообраќај се прикажани во бруто износ во рамките на консолидираните финансиските извештаи и се признаваат за периодот на односното користење.

(v) Закуп на линии и приходи од пренос на податоци
Услугите за закуп на линии се обезбедуваат на претплатниците врз база на месечен закуп, додека преносот на податоци се фактурира на база на единица пренесени податоци. Ваквите приходи се признаваат за периодот на користење или давањето на услугата на претплатниците.

(vi) Продажба на опрема
Приходите и трошоците од продажба на телефонски апарати се признаваат по испораката на истите.

Покрај горе-наведените политики за признавање на приход, според Меѓународните стандарди за финансиско известување, забелешката за усогласување според US GAAP дава дополнителни прикажувања за разликите на признавање на приходи помеѓу Меѓународните стандарди за финансиско известување и US GAAP.

(љ) Нето приходи/расходи од финансирање

Нето приходите/расходите од финансирање се состојат од приходи од камати од вложени парични средства, приход од дивиденди, позитивни и негативни курсни разлики, како и добивки и загуби на вложувања расположиви-за-продажба признаени во билансот на успех.
Приходите од камата се признаваат во билансот на успех кога се пресметуваат. Приходот од дивиденда се признава кога е добиена дивидендата.

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

Значајни сметководствени политики продолжение

(м) Закуп
Закупите во кој што значаен дел од ризиците и полезностите од поседување се задржани од страна на закуподавецот се класификувани како оперативни закупи. Плаќањата направени врз основа на оперативните закупи (нето од сите ослободувања дадени од страна на закуподавецот) се прикажуваат во билансот на успех за време на траење на закупот.

(н) Бенефиции за вработените
(i) Пензиски и останати обврски кон вработените
Групацијата во текот на своето нормално работење врши исплати во корист на своите вработени за пензиско, здравствено и социјално осигурување како и пресонален данок кои се пресметуваат според важечките законски стапки кои се на сила во текот на годината врз основа на нивните бруто плати. Надоместокот за хранарината, превоз и годишен одмор исто така се пресметува според локалното законодавство. Групацијата ги исплаќа овие придонеси кон Фондот на здравство и Пензискиот фонд на Република Македонија. Трошокот за овие исплати се прикажува на товар на билансот на успех во истиот период како и трошокот за плата. Групацијата не работи со ниедна друга пензиска програма или план за пост пензиски бенефиции и според тоа нема никаква обврска во однос на пензиите. Исто така, Групацијата нема обврска да обезбедува понатамошни бенефиции на тековните и поранешните работници.
(ii) Отпремнини за технолошки вишок
Отпремнината за технолошки вишок се исплаќа во случај кога престанува работниот однос на вработениот пред датумот на неговото нормално пензионирање, или доколку вработениот прифати доброволно прекинување на работниот однос во замена за бенефицијата. Групацијата ги признава отпремнините за технолошки вишок доколку: престане работниот однос на вработените врз основа на детален формален план без можност за отповикување; или во случај доколку Групацијата понуди опција на вработените за доброволно прекинување на работниот однос.

(њ) Данок од добивка
Данокот од добивка или загуба се состои од тековен и одложен данок. Данокот на добивка се признава во билансот на успех освен делот кој се однесува на ставки признаени директно во капиталот, во кој случај тој се признава во капиталот.

Тековниот данок е очекувана даночна обврска од оданочивиот приход за годината, применувајќи ја важечката даночна стапка или стапката усвоена на денот на сочинувањето на билансот на состојба и евентуалното прилагодување на даночната обврска во однос на претходните години.
Одложениот данок се пресметува според методот на обврски во билансот на состојба, за износот на привремените разлики помеѓу сегашната вредност на средствата и обврските за цели на финансиско известување и вредноста користена за даночни цели. Износот на пресметаниот одложен данок базира на очекуваниот начин на реализација или пресметка на сегашната вредност на средствата и обврските, употребувајќи ги важечките даночни стапки на денот на билансот на состојба.

Побарувања по основ на одложени даноци се признаваат кога постои веројатност дека идни одано иви добивки ќе настанат, во кој случај тие средства ќе може да се искористат. Побарувања по основ на одложени даноци се намалува кога нема веројатност дека полезностите од данокот ќе бидат остварени.

(о) Споребени информации
Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата за тековната година, одредени ставки се рекласификувани за цели на споредба. Сепак, ваквите рекласификувања не резултираат во значајни промени во содржината и формата на финасиските информации презентирани во финансиските извештаи.

Управување со финансискиот ризик од страна на менаџментот

Финансиски ризични фактори

Изложеноста на валутниот ризик, каматниот ризик и кредитниот ризик произлегуваат од нормалните услови на работење

(i) Валутен ризик

Друштвото се изложува на валутен ризик при продажби, набавки и финансиски инструменти (депозити во банки) кои се деноминирани во валута различна од МКД. Девизните средства кои го зголемуваат ризикот првенствено се американски долари, швајцарски франци и евра. Друштвото користи парични депозити во странски валути претежно во ЕУР и УСД и парични депозити во МКД со девизна клаузула со цел заштита од валутниот ризик.

(ii) Каматен ризик

Друштвото нема каматоносни обврски, но има ризик од каматните стапки во поглед на паричните депозити во банки и заемите кон вработените. Друштвото нема политика за заштита од ризикот на каматни стапки.

(iii) Кредитен ризик

Друштвото не бара обезбедување во поглед на финансиски средства.

До денот на составување на Билансот на состојба немаше значајна концентрација на кредитен ризик. Максималната изложеност на кредитниот ризик е презентирана преку сегашната вредност на финансиските средства во Билансот на состојба.

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

1. Приходи

Во илјади денари	2004	2003
Телекомуникациски услуги за домашни фиксни линии		
-претплата, приклучок и останати такси	2.577.573	2.782.576
-приходи од сообраќај	5.183.687	5.591.791
Приходи од меѓународен сообраќај	1.570.101	1.780.151
Мобилни телекомуникациски услуги	5.875.329	5.443.193
Изнајмени линии и пренос на податоци	554.650	540.963
Останато	909.561	771.207
	16.670.901	16.909.881

2. Трошоци за вработените

Во илјади денари	2004	2003
Плати	1.190.018	1.275.684
Придонеси на плати	538.161	540.872
Бонуси	94.696	68.640
Останати трошоци за вработените	1.067.432	282.689
Капитализирани трошоци за вработените	(73.899)	(121.520)
	2.816.408	2.046.365

Останати трошоци за вработените ги вклучуваат отпремнините за технолошки вишок во износ од МКД 812.245 илјади за 736 вработени кои ја напуштиле Групацијата во последниот квартал на 2004 година (2003: нема).

3. Останати расходи од работењето

Во илјади денари	2004	2003
Услуги	900.905	781.719
Набавна вредност на продадени стоки	844.620	630.778
Маркетинг и донации	505.843	504.242
Расходи за сомнителни и спорни побарувања	419.503	484.820
Материјали и одржување	414.419	503.477
Консултантски услуги	401.883	462.423
Такси, давачки и локални даноци	290.793	215.554
Енергија	163.993	173.269
Закупнини	138.192	165.929
Аудио текст услуги	119.178	162.784
Осигурување	56.306	57.999
Исправка/(намалување) на исправката на вредност на залихите до нето продажна вредност	32.131	(17.280)
Останато	28.349	45.935
	4.316.115	4.171.649

Надоместоците на членовите на Бордот на Директори на Матичното Друштво изнесуваат МКД 1.726 илјади (2003: МКД 1.673 илјади).

4. Нето приходи /(расходи) од финансирање

Во илјади денари	2004	2003
Расходи од камати	(2)	(82)
Приходи од камати	202.262	115.870
Банкарски такси и останати провизии	(18.051)	(19.374)
Нето негативни курсни разлики	(170.984)	(184.580)
Промена во пазарната вредност на вложувањата расположиви за продажба	2.475	(8.997)
Приходи од дивиденди	1.285	1.437
Исправка на вредност на вложувањата расположиви-за-продажба	(152)	(8.320)
	16.833	(104.046)

5. Данок од добивка

(а) Признаени во билансот на успех

Во илјади денари	2004	2003
Тековен данок		
Тековна година	300.339	473.489
Одложен данок		
Појава и анулирање на привремени разлики	351.169	260.724
Вкупен данок на добивка во билансот на успех	651.508	734.213

(б) Усогласување на ефективната даночна стапка

Во илјади денари		2004		2003
Добивка пред одданочување		4.660.949		6.119.177
Данок од добивка	15.0%	699.142	15.0%	917.876
Расходи непризнаени за даночни цели	2.8%	129.810	2.4%	144.645
Даночно ослободени приходи	(0.8%)	(35.024)	(3.9%)	(240.374)
Даночни ослободувања непризнаени во билансот на успех	(3.1%)	(142.420)	(1.4%)	(87.934)
	14.0%	651.508	12.0%	734.213

Даночните власти извршија целосна даночна ревизија на Групацијата за 2003 и првата половина на 2004 година. Никакви забелешки не беа идентификувани во текот на даночната ревизија.

5. Данок од добивка продолжение

Даночните власти можат во период од 5 години од датумот на поднесениот даночен извештај да извршат ревизија и да утврдат дополнителни даночни обрск и и казни. Раководството нема сознанија за околности кои би можеле да доведат до значајни материјални обврски во контекст на горенаведеното.

6. Материјални средства

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекомуникациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2004	6.119	3.719.145	22.396.675	4.014.491	661.968	30.798.398
Зголемувања		31.206	840.579	248.114	671.085	1.790.984
Пренос од инвестиции во тек	219	22.636	461.109	37.742	(562.600)	(40.894)
Намалувања	-	-	(266.074)	(217.802)	(645)	(484.521)
На 31 декември 2004	6.338	3.772.987	23.432.289	4.082.545	769.808	32.063.967
Амортизација						
На 1 јануари 2004	-	901.631	8.478.729	2.285.158	-	11.665.518
Амортизација за годината	-	107.790	1.975.371	720.899	-	2.804.060
Намалувања	-	-	(249.204)	(209.844)	-	(459.048)
На 31 декември 2004	-	1.009.421	10.204.896	2.796.213	-	14.010.530
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2004	6.119	2.817.514	13.917.946	1.729.333	661.968	19.132.880
На 31 декември 2004	6.338	2.763.566	13.227.393	1.286.332	769.808	18.053.437

Оперативниот закуп во износ од МКД 138,192 илјади (2003: МКД 165,928 илјади) се однесува на закуп на основни средства кои што се вклучени во билансот на успех.

7. Нематеријални вложувања

Во илјади денари	Софтвер	Концесија	Останато	Вкупно
Набавна вредност				
На 1 јануари 2004	3.200.117	154.757	17.726	3.372.600
Зголемувања	837.181	-	-	837.181
Пренос од инвестициите во тек (види белешка 6)	40.796	-	98	40.894
На 31 декември 2004	4.078.094	154.757	17.824	4.250.675
Амортизација				
На 1 јануари 2004	857.141	92.855	5.401	955.397
Амортизација за годината	684.455	30.951	3.296	718.702
На 31 декември 2004	1.541.596	123.806	8.697	1.674.099
Сегашна вредност				
На 1 јануари 2004	2.342.976	61.902	12.325	2.417.203
На 31 декември 2004	2.536.498	30.951	9.127	2.576.576

8. Вложувања расположливи -за-продажба

Во илјади денари	2004	2003
Нетековни вложувања		
Вложувања во акции расположиви -за-продажба	136.851	134.376
Исправка на вредноста	(39.071)	(39.071)
	97.780	95.305

Движење на исптавката на вредноста *Во илјади денари*	2004	2003
Состојба на 1 јануари	(39.071)	30.751
Исправка на вредност на вложувањата во акции расположливи -за-продажба	152	8.320
Отписи на вложувањата во акции расположливи -за-продажба	(152)	-
Состојба на 31 декември	(39.071)	39.071

Од МКД 97.780 илјади (2003: МКД 95.305 илјади) кој го претставува вкупниот износ на вложувања, МКД 16.445 илјади (2003: МКД 16.440 илјади) се искажани по набавна вредност бидејќи за нив не постои активен пазар.

Преостанатиот износ од МКД 81.335 илјади (2003: МКД 78.865 илјади) се искажани по пазарна вредност од која МКД 64.926 илјади (2003: МКД 64.926 илјади) е пресметана базирајќи на независна проценка, додека МКД 16.409 илјади (2003: МКД 13.939 илјади) е пресметана користејќи ги цените по кои котираат соодветните акции на Македонската Берза на Хартии од Вредност.

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

9. Долгорочни побарувања

Долгорочните побарувања претставуваат заеми одобрени на вработените со годишна каматна стапка од 4.55 % годишно (2003: 4.55 % годишно).

10. Одложени даночни средства/(обврски)

Признаени одложени даночни средства/(обврски)

Одложените даночни средства и обврски се однесуваат на следните ставки:

	Средства		Обврски		Нето	
Во илјади денари	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Материјални средства	-	17.955	(425.714)	(51.255)	(425.714)	(33.300)
Нематеријални средства	19.171	16.445	(104)	-	19.067	16.445
Побарувања	234.318	181.963	-	(2.537)	234.318	179.426
Вложувања расположиви-за-продажба и депозити во банки	5.861	9.454	-	-	5.861	9.454
Обврски кон добавувачи и други обврски	-	13.853	-	-	-	13.853
Залихи	1.260	83	-	-	1.260	83
Даночни средства /(обврски)	260.610	239.753	(425.818)	(53.792)	(165.208)	185.961
Нетирање на данок	(260.610)	(30.381)	260.610	30.381	-	-
Нето даночни средства/(обврски)	-	209.372	(165.208)	(23.411)	(165.208)	185.961

Движење на времените разлики во текот на годината

Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2004	Признаено во добивка	Состојба на 3 1 декември 2004
Материјални средства	(33.300)	(392.414)	(425.714)
Нематеријални средства	16.445	2.622	19.067
Побарувања	179.426	54.892	234.318
Вложувања расположиви -за-продажба и депозити во банки	9.454	(3.593)	5.861
Обврски кон добавувачи и други обврски	13.853	(13.853)	
Залихи	83	1.177	1.260
Нето даночни средства/(обврски)	185.961	(351.169)	(165.208)

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

11. Залихи

Во илјади денари	2004	2003
Материјали	118.587	207.942
Трговски стоки	355.835	359.146
Исправка на вредност на залихите до нето продажна вредност	(14.185)	(18.768)
	460.237	548.320

Движење на исправката на вредност на залихите до нето продажна вредност

Во илјади денари	2004	2003
Состојба на 1 јануари	18.768	37.985
Трошок за годината	32.131	-
Отпис на залихи	(36.714)	(1.937)
Намалување на исправката на залихите	-	(17.280)
Состојба на 31 декември	14.185	18.768

Намалувањето на вредноста на залихите главно се однесува на материјали и ситен инвентар. Ослободување на исправката на вредноста на залихи во 2003 година се однесува на зголемена употреба на залихите врз основа на анализа на старосната структура на залихите утврдена со пописот на крајот од годината.

12. Побарувања од купувачи и други побарувања

Во илјади денари	2004	2003
Побарувања од купувачи		
-Домашни	3.937.564	3.629.249
-Странски	558.982	767.597
Минус: исправка на вредност за сомнителни и спорни побарувања	(1.718.739)	(1.375.197)
Нето побарувања од купувачи	2.777.807	3.021.649
Побарувања од поврзани компании	41.329	267.816
Аванси дадени на добавувачи	43.416	20.036
Минус: исправка на вредност за ненаплатени аванси	-	(1.427)
Нето аванси дадени на добавувачи	43.416	18.609
Дадени кредити	22.000	25.907
Минус: исправка на вредност за ненаплатени кредити	(22.000)	(23.953)
Нето дадени кредити	-	1.954
Претплати и одложени приходи	54.042	58.214
Останато	10.256	10.048
Исправка на вредност за сомнителни и спорни побарувања	(1.726)	(1.800)
Останато - нето	8.530	8.248
	2.925.124	3.376.490

Побарувања од поврзани компании претставуваат побарувања од Deutsche Telekom AG групацијата.

Фер вредноста на побарувањата од купувачи и останати побарувања е прикажана подолу:

Во илјади денари	2004	2003
Побарувања од купувачи	2.777.807	3.021.649
Побарувања од поврзани компании	41.329	267.816
Аванси дадени на добавувачи	43.416	18.609
Дадени кредити	-	1.954
Претплати и одложени приходи	54.042	58.214
Останато	8.530	8.248
	2.925.124	3.376.490

Движење на исправката на вредност за сомнителни и спорни побарувања

Во илјади денари	2004	2003
Состојба на 1 јануари	1.402.377	891.477
Расход во текот на годината	419.503	484.820
(Отписи) / Наплатени отпишани побарувања	(79.415)	26.080
Состојба на 31 декември	1.742.465	1.402.377

13. Депозити во банки

Депозитите во банки претставуваат парични средства со доспеаност од 6 месеци и каматна стапка помеѓу 2,49 % - 4,80% годишно (2003: нема).

14. Парични средства и парични еквиваленти

Во илјади денари	2004	2003
Депозити по видување	6.940.134	4.518.016
Благајна	238	398
Парични еквиваленти	7.025	6.117
	6.947.397	4.524.531

Каматната стапка на краткорочните депозити во банки се движи од 1.0% до 9.1% на годишно ниво (2003: 1,3 % до 13.5% на годишно ниво), овие депозити имаат рок на доспевање од 4 до 93 дена (2003: 7 до 90 дена).

15. Капитал и резерви

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Акционерски капитал

Во илјади денар и	2004	2003
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 9,733 МКД и 95,838,888 обични акции со номинална вредност од 100 МКД по акција.

На 31 декември 2003 година, обичните акции на Матичното друштво се во сопственост на:

Влада на Република Македонија	4,516,412	47.12%
Каменимост Комуникации АД	4,887,778	51.00%
Меѓународна финансиска корпорација (IFC)	179,698	1.88%
	9,583,888	

15. Капитал и резерви продолжение

Златната акција со номинална вредност од 9,733 МКД е во сопственост на Владата на Република Македонија. Согласно член 21 од Статутот на компанијата сопственикот на златна акција има дополнителни права со кои се немаат стекнато сопствениците на обични акции.

Законски резерви
Групацијата издвојува законски резерви кои се формираат по пат на издвојување од нето добивката. Овие резерви се пресметуваат и издвојуваат како процент утврден со закон и не може да биде помал од 15% од добивката, се додека резервите не достигнат износ кој е еднаков на една петтина од основната главнина. Овие резерви се наменети за покривање на загуби и не се распределуваат на акционерите, освен во случај на банкротирање на Групацијата. Законските резерви можат да се распределат со одобрение од Собранието на акционери.

Дивиденди
Врз основа на резултатот од 2003 година, во текот на 2004 година беше исплатена дивиденда во износ од МКД 2.501.000 илјади врз основа на Одлука на Собранието на акционери од 20.02.2004 година. Дивидендата е во износ од 26,1 денари по акција. До денот на изготвување на овие финансиски извештаи не беше објавена одлука за дивиденда врз основа на резултатот од 2004 година.

16. Обврски кон добавувачите и останати обврски

Во илјади денари	2004	2003
Обврски кон добавувачите		
-Домашни	365.202	495.398
-Странски	389.368	314.804
Обврски кон поврзани компании	146.797	280.345
ДДВ и обврски за социјално осигурување	110.714	70.739
Пресметани трошоци	394.402	297.619
Примени аванси	20.988	11.905
Одложени приходи	97.243	43.802
Обврски за плати	4.961	25.400
Останато	58.491	118.937
	1.588.166	1.658.949

Обврските кон поврзани компании претставуваат обврски кон Deutsche Telekom AG Групацијата.

17. Потенцијални и превземени обврски

Превземени обврски
Вкупниот износ на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2004 година изнесува МКД 76.331 илјади. (2003: МКД 262.823 илјади).

Превземени обврски од оперативен лизинг - каде Групацијата е корисник на лизингот
Превземените обврски од оперативен лизинг главно се однесуваат на лизинг на згради, деловен простор, локации за базни станици и останати телекомуникациски уреди.

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

	2004	2003
Под 1 година	87.298	144.470
Помеѓу 1 и 5 години	211.386	288.894
Над 5 години	71.818	147.170
	370.502	580.534

18. Потенцијални обврски
Мобимак е во судски процес со Newsphone S DOO поради изгубена добивка заради раскинување на договор од страна на Мобимак. Обврски по тој основ не се признаваат, додека во случај на губење на спорот надоместот на штета би изнесувал МКД 983,083 илјади. Потпирајќи се на правен совет, раководството не очекува исходот на овој спор материјално да влијае врз финансиската состојба на Групацијата.

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

Трансакции со поврзаните лица
Трансакциите со поврзани лица се состојат од: обезбедување и добивање на телекомуникациски услуги, одобрување заеми и обезбедување на консултантски услуги. Износите на побарувањата и обврските се прикажани во соодветните белешки.

Приходите и расходите за годината завршена на 31 декември 2004 година со поврзаните лица се следните:

Во илјади денари	2004		2003	
	Приходи	Расходи	Приходи	Расходи
Deutsche Telekom AG, Bonn	251.377	151.280	441.592	163.619
Matav Magyar Tavkozlesi Rt, Budapest	66.354	77.503	57.090	65.486
Telemakedonija	252	355.760	201	355.558
Камениост Комуникации А Д	-	-	1.541	-
T-Mobile Hungary	2.715	1.624	3.297	1.337

20. Претпријатија кои и припаѓаат на Групацијата

Подружници

	Земја каде е инкорпорирана	Процент на сопственост 2004	Процент на сопственост 2003
Мобимак	Македонија	100	100
Монтмак	Црна Гора	100	100
C&C	Македонија	-	100
E-Македонија	Македонија	100	-

Монтмак АД Подгорица располага со хотел во Црна Гора, Државна Заедница на Србија и Црна Гора. Раководството на Матичното друштво одлучи да ја отуѓи оваа подружница во блиска иднина и затоа таа е исклучена од консолидацијата во овие финансиски извештаи и е класифицирана како вложување расположиво-за-продажба.

C&C е подружница која немаше работни активности и истата беше затворена во текот на 2004 година.

Во 2004, Групацијата ја основа E-Македонија, фондација чија основна дејност е поддршка на развојот на информативната технологија во Република Македонија. Фондацијата E-Македонија е консолидирана во финансиските извештаи на Групацијата.

21. Последователни настани

По датумот на составување на билансот не се случиле настани од материјално значење, кои треба да се прикажат во финансиските извештаи.

22. Усогласување според US GAAP

Консолидираните финансиски извештаи на Групацијата се изготвени според Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување кои во одредени аспекти се разликуваат од US GAAP. Главните разлики помеѓу Меѓународните Стандарди за Финансиско Известување и US GAAP се прикажани подолу заедно со објаснувања на корекциите кои влијаат на консолидираната нето добивка и вкупниот капитал на 31 декември 2004 и 2003 година.

Во илјади денари	2004	2003
Нето добивка		
Нето одложен приход признеан на платените такси за инсталирање - одложен на почетокот и признаен во текот на просечниот век на користење	310.942	159.248
Амортизација на капитализираната камата на инвестициите во тек во согласност со Финансиско сметководствениот стандард 34	(335)	(335)
Вкупно зголемување на нето добивката	310.607	158.913
Капитал		
Корекција на почетната состојба на задржаната добивка за кумулативниот ефект од промената на политиката за одложување на приходите	(1.345.307)	(1.504.220)
Корекција на задржаната добивка во тековн иот период	310.607	158.913
Нето намалување на задржаната добивка	(1.034.700)	(1.345.307)

Продажни места на МТ

Продажно место на МТ	Адреса	Телефонски број	
Скопје			
Деловен центар	Лермонтова 2	02/329 9472	02/329 6602
Чаир	Џон Кенеди бб	02/263 0060	
Ново Лисиче	Видео Смилевски-Бато бб	02/245 9930	
Карпош	Никола Русински бб	02/306 5388	
Ченто	Маџари бб	02/252 9200	
Драчево	Јанко Мисиќ бб	02/279 1112	
Бит-пазар	Крсте Мисирков 7	02/329 6873	
Бисер	Јане Сандански 82 лок.3	02/240 3702	
Виница	Бел камен бб	033/362 112	
Велес	Благој Ѓорев 1	043/231 358	
Валандово	Моша Пијаде 9	034/382 777	
Тетово	Илинденска бб	044/334 004	044/334 008
Струмица	Маршал Тито бб	034/334 130	
Струга	ЈНА 25	046/784 135	
Свети Николе	Плоштад ИЛИНДЕН	032/440 900	
Ресен	Тасе Милошевски 8	047/456 419	
Радовиш	МАРШАЛ ТИТО бб	032/633 180	
Пробиштип	Јордан Стојанов бб	032/481 550	
Прилеп	Ѓорче Петров бб	048/401 390	
Охрид	Македонски просветители 4	046/200 228	
Куманово	Маршал Тито бб	031/438 666	
Крива Паланка	Маршал Тито бб	031/375 905	
Кочани	Маршал Тито бб	033/273 109	
Кичево	Маршал Тито бб	045/223 280	
Кавадарци	Илинденска 20	043/420 000	
Гостивар	Илинденска 35	042/218 012	
Гевгелија	Маршал Тито бб	034/216 216	
Делчево	Методија Митевски-Брицо 3	033/414 205	
Дебар	Велко Влаховиќ 2	047/228 112	
Битола	Рузвелтова бб	047/228 112	
Берово	Маршал Тито 64	033/472 808	
Штип	Јосиф Ковачев бб	032/381 121	

Србија и Црна Гора
Куманово
Крива Паланка
Бугарија
Тетово
Скопје
Пробиштип
Кочани
Делчево
Виница
Свети Николе
Гостивар
Велес
Штип
Берово
Радовиш
Дебар
Кичево
Неготино
Струмица
Кавадарци
Валандово
Прилеп
Струга
Охрид
Ресен
Албанија
Охридско езеро
Битола
Преспанско езеро
Грција
Гевгелија

АД Македонски Телекомуникации
Ул. Орце Николов бб 1000 Скопје, Република Македонија
Т. +389 2 3141 141 Ф. +389 2 312 6624
www.mt.com.mk