

годишен извештај 03



с о д р ж и н а

Профил на компанијата 3

Обраќање на Главниот извршен директор 7

Мисија и визија 11

Претседател и Одбор на директори 15

Менаџмент колегиум 19

Функционални области и деловни единици 25

Фиксна телефонија 29

Деловни решенија 33

Интернет 37

Мобимак 41

Маркетинг извештај 47

Мрежна инфраструктура 53

Информатички Технологии 57

Човечки ресурси 61

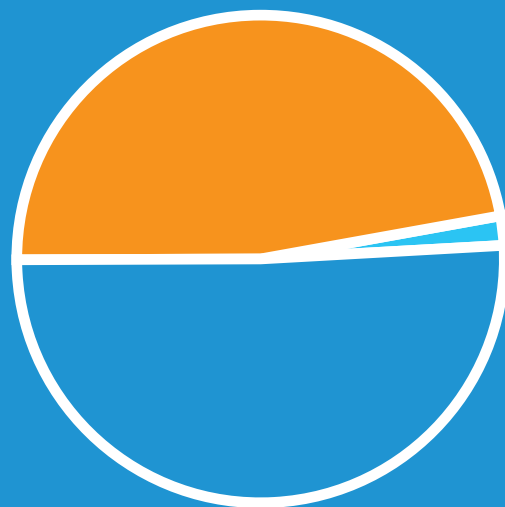
Општествена одговорност 65

Финансиски извештај 69



Профил на компанијата

Структура на акционери



51% КАМЕНИМОСТ
(Матав, Космотелко, SEEF)

47,125% РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

1,875% IFC

Чекор напред во светот на телекомуникациите, чекор поблиски до нашите корисници

Како водечки национален телеком оператор кој овозможува телекомуникациски услуги во Република Македонија, нашиот поглед е свртен кон иднината, секогаш тежнеејќи кон постојани подобрувања во нашето работење.

Ние сме модерна компанија со врвна технологија, постојано насочена кон имплементација на најновите технолошки достигнувања во секојдневниот живот, со цел да им пружиме покомфорен и поедноставен живот на нашите корисници.

Како кориснички ориентирана компанија, ги следиме потребите на граѓаните, овозможувајќи широк спектар на телекомуникациски услуги: телефонија, телеграфски и телекс услуги, телефонски апарати, изнајмување линии, мобилна телефонија, интернет услуги, услуги за пренос на податоци, VSAT, и многу други.

Нашиот квалитет се засновува врз висококвалитетна работна средина, вклучување на модерни технологии кои го унапредуваат нашиот бизнис процес, и услуги кои се наменети за задоволување на потребите на корисниците.

Со цел што поефикасно функционирање и подобри услуги за нашите корисници, ние развивме посебни единици во рамките на МТ:

- **MTline**, центарот за фиксна телефонија
- **MTnet**, центарот за интернет и IT
- **MTcom**, центарот за бизнис корисници
- **МобиМак**, центарот за мобилна телефонија кој од 1 јуни 2001 функционира како засебно правно тело - компанија ќерка на МТ.

Нашите напори за подобрување на услугите се постојани и со желба да бидеме флексибилни и брзи во реакциите, навреме одговорајќи на барањата на пазарот, и едновременно водејќи сметка за односите со корисниците, вработените и бизнис партнерите.

Довербата која МТ ја стекна досега е резултат на напорната работа на нашиот посветен тим.

Корисникот е центарот на универзумот на МТ, клучната точка на сите наши активности. Нашата цел е да изградиме професионални и пријателски односи со нашите корисници, задоволувајќи ги сите нивни потреби за комуникација и предвидувајќи ги идните барања.

Ги почитуваме и потребите на нашите партнери, постојано следејќи го квалитетот на услугите кои ги нудиме.

Секоја постигната цел нѝ помага да ја оствариме нашата мисија - да им останеме навистина блиски на нашите корисници и да сме важен дел од животот на македонскиот граѓанин. Оттука, превземаме конкретни чекори и во однос на претстојната конкуренција на телекомуникацискиот пазар.

Секогаш подготвени да помогнеме во сите сфери на интерес во рамките на општеството, инвестираме во она од што сме дел и што за нас има најголема важност - иднината на македонските граѓани.

Среќни сме и горди на нашите постигнувања во 2003 година, која се смета за една од најдинамичните и најуспешните години воопшто.

Развој на компанијата

До 1 јануари 1997, претходникот на сегашната компанијата којшто нудеше телекомуникациски, поштенски, банкарски и други услуги беше познат под името ПТТ Македонија.

Со одлука на Владата на Република Македонија која стапи на сила на 1 јануари 1997, ПТТ Македонија беше поделена на две правни тела: А.Д. Македонски телекомуникации и А.Д. Македонски пошти. Со тоа, поштенските услуги се одвоија од телекомуникациските и телеграфските, како и сите согласни ресурси и одговорности.

Со цел да се подготви за процесот на приватизација, во март 1998 компанијата беше регистрирана како акционерско друштво - компанија во државна сопственост.

На 15 јануари 2001, Владата на Република Македонија и конзорциумот предводен од унгарскиот телекомуникациски оператор Матав, потпишаа договор за продажба на акциите на МТ со што Матав влезе во регистарот на акционери.

Структура

Структура на акционерската сопственост на МТ:

- **Каменимост** (Матав, Космотелко, SEEF)
со 51% од акциите
- **IFC** со 1,875% од акциите
- **The Republic of Macedonia**
со 47,125% од акциите,
вклучително и златната акција

Обраќање на Главниот извршен директор

Имаме голема визија.

Имаме голема мисија.

Имаме големи цели.

*Поврзувајќи го вредното минато со
идните можности се движиме напред.*



*Почитувани акционери, клиенти,
партнери и вработени,*

Отсекогаш мислев дека МТ е извонредна компанија, а сега по една измината година на реален и голем успех, уште повеќе верувам во тоа.

2003 година беше многу добра за нас. Работевме напорно, надградувајќи ја цврсто поставената основа и посветувајќи се за уште поголем успех на компанијата и задоволството на акционерите, клиентите и вработените, градејќи стабилни финансиски услови и подготвувајќи ја за транзиција.

Јасно го дефиниравме местото на нашата компанија во иднина и ќе продолжиме решително да дејствуваме, со цел подобрување на нашата ефикасност, намалување на трошоците, зголемување на приходите и маржата.

Ова се, и остануваат да бидат, наши приоритети.

Но, 2003 година донесе и многу промени. Внимателно го планиравме секој наш чекор, како на надворешен, така и на внатрешен план. Секоја од овие промени не водеше поблиску до реализирање на нашата визија, исполнување на мисијата и целите.

Остануваме и натаму посветени на нашата стратегија и сигурни во нашата способност да ги оствариме целите. Свесни сме и за тоа дека ништо од сето ова немаше да се случи без лојалноста и поддршката на нашите акционери, клиенти, бизнис партнер и вработените. Сите овие луѓе продолжуваат да бидат основа за силата и успехот на МТ.

Растежот на компанијата е дел од напорната работа и посветеност на вработените. Секој член на нашиот тим придонесува МТ да бидат значаен фактор на пазарот.

Во 2003 година, компанијата ги надмина целите од претходните години. Со одобрувањето на Одборот на директори започнавме со реорганизација на компанијата, преку програмата *Пат кон успехот*. Цела година беше посветена за подготовка на оваа програма, а кон крајот на 2003 и официјално започнавме со нејзино спроведување.

Големите напори и одличното лидерство придонесоа за изградбата на идната визија на компанијата. Благодарение на 1000 посветени вработени, кои зедоа активно учество во создавањето и финализирањето на визијата, ги формулиравме најважните карактеристики на компанијата и нејзината иднина. Реорганизацијата на компанијата се правеше во согласност со програмата *Пат кон успехот*; кориснички ориентирана компанија, со примена на најновите технички достигнувања.

Нашиот приоритет за 2003 година беше зголемување на вредноста на компанијата преку зголемување на базата на корисници со воведување нови услуги и постојана анализа на потребите и барањата на пазарот.

Продолживме со успехите, со цел постојано подобрување и забрзување на нашиот систем, преку воведување нови модели и спроведување на новиот систем за наплата. Освен што е големо технолошко достигнување, новиот систем за наплата е во можност на барање на корисниците да им обезбеди детални изводи. Со ова ние можеме да понудиме детални сметки не само за фиксните, туку и за интернет линиите и сите други релевантни услуги кои компанијата ги нуди. Вкупната мрежа на компанијата претставува последен збор на технологијата.

МТ се во добра финансиска форма. Имаме финансиски потенцијали за инвестиции во други бизниси, како и за откривање и развој на други можности, надвор од нашите постоечки активности.

Во 2003 година, на акционерите им исплативме дивиденда; сега сме без никакви долгови, а показателот на нашата изведба надмина 50%, со што придонесуваме за одлични резултати во индустријата.

Една од нашите главни цели е, и ќе биде, стабилна финансиска позиција на компанијата, која ќе носи профит не само како дел од акционерскиот бизнис план, туку и како придонес за граѓаните на Република Македонија, преку инвестициите на МТ во бизнис активностите и инфраструктурата.

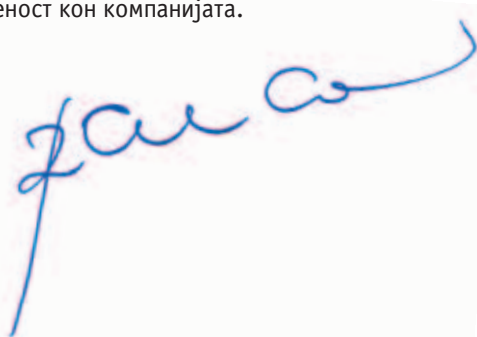
Со овие и уште многу други постигнувања, можеме да кажеме дека нашата компанија покажа одлични резултати, а 2003 беше успешна година. Соочени со тешките економски услови на глобално ниво, како и со брзите промени на пазарот, ние превзедовме чекори за напредок и развој на нашето бизнис портфолио. Посилни сме и подобро позиционирани од било кога до сега за да ги услужиме нашите корисници, нашите вработени, нашите бизнис партнери и акционери.

Треба секојдневно да работиме за остварување на нашите цели, поврзувајќи ја визијата и стратегиите со нашите луѓе и нашите активности. Ова значи дека секој од нас е дел од Патот кон успехот. Нашата цел е да создадеме организација со светски стандарди и вработени на светско ниво. Останувајќи отворени кон новите идеи, ние постојано учиме и применуваме нови знаења и вештини, донесувајќи навремени одлуки, креативно ги превземаме ризичните чекори и остануваме сигурни во резултатите на кои сме посветени, а водат кон остварување на нашите цели.

Драги вработени, сакам уште еднаш да ве уверам дека ја забележуваме, ја цениме и ја вреднуваме вашата работа и за тоа сме ви многу благодарни. Ви благодарам на посветеноста кон компанијата, ви благодарам на креативноста и ви благодарам за постигнување на целите во уште една година,

Драги бизнис партнери и акционери: вашиот придонес кон овогодинешниот успех на компанијата е огромен. Огромна благодарност за вашиот ентузијазам и посветеност кон компанијата.

Атила Сендреи



Мисија и визија



Нашата визија

Да бидеме најдобар телекомуникациски оператор во регионот и да ги прошириме нашите активности на други пазари.

Нашата мисија

Да ги задоволиме телекомуникациските потреби на населението, претпријатијата и институциите во Македонија и на тој начин да им го подобриме квалитетот на живеењето.

Да ја развиеме МТ во компанија ориентирана кон корисниците, која го мери својот успех според квалитетот на услугите кои им ги нуди на корисниците, задоволството на корисниците, бројот на новите претплатници и профитот.

Да учествуваме во изградбата на информатичко општество во Република Македонија и да го промовираме како регионален модел за вмрежена економија.

Претседател и Одбор на директори



Успехот е нашата цел

МТ секогаш инвестира во остварувањето на својата стратегија - задоволен корисник. Заедно, градиме свет каде сите наши корисници се задоволни; градиме свет во кој гледаме напред кон нови можности, каде се стремиме кон постојано подобрување и создавање на оптимален систем во светот на телекомуникациите.

Одборот на директори на МТ активно учествува во управувањето на компанијата. Со нивните залагања МТ се постојано фокусирани на прогресивните текови на технолошкиот развој, зголемувањето на ефикасноста на компанијата и пред сè, задоволување на потребите на корисниците.

Во согласност со одредбите на Акционерскиот договор и Статутот на МТ, Одборот на директори на МТ има управувачка, лидерска функција и се состои од девет неизвршни члена и еден извршен член.



Борче Давитковски

Претседател

Претставник на
Република Македонија.

Тој е неизвршен
член и Претседател
на Одборот на
директори на МТ
од декември 2002.



Ставрос Никос Ставридис

член

Претставник на
АД Кеменимост.

Тој е неизвршен
член на Одборот на
директори на МТ од
неговото основање
во јануари 2001.



Гаврило Циковски

член

Претставник на
Република Македонија.

Тој е неизвршен
член на Одборот на
директори на МТ
од декември 2002.



Зигфрид Плајнер

член

Претставник на
АД Кеменимост.

Тој е неизвршен
член на Одборот на
директори на МТ од
септември 2001.



Асан Јакупи

член

Претставник на
Република Македонија.

Тој е неизвршен
член на Одборот на
директори на МТ
од декември 2002.



Роналд О. Дрејк

член

Претставник на
АД Кеменимост.

Избран е за
неизвршен член
на Одборот на
директори на МТ
во март 2001.



Симо Груевски

член

Претставник на
Република Македонија.

Тој е неизвршен
член на Одборот на
директори на МТ
од декември 2002.



Бенце Варади - Сабо

член

Претставник на
АД Кеменимост.

Избран е за
неизвршен член
на Одборот на
директори на МТ
во септември 2001.



Хорст Херман

член

Претставник на
АД Кеменимост.

Тој е неизвршен
член на Одборот на
директори на МТ од
неговото основање
во јануари 2001.



Атила Сендреи

извршен член

Назначен е за
Главен извршен
директор на МТ
и избран за извршен
член на Одборот на
директори на МТ
во септември 2002.

Менаџмент колеџиум



Одговорни, истрајни и со јасна визија

Зад сите успеси на компанијата стои главниот тим составен од водечките луѓе на МТ. Со нивната безрезервна пожртвуваност и постојани напори да ги остварат планираните програми и очекувања, Македонски телекомуникации прерасна во најдобар телекомуникациски оператор во регионот.

Заедно со своите тимови од високо-флексибилни, талентирани и секогаш иновативни професионалци тие секојдневно работат на обезбедување сигурност и ефикасност во функционирањето на компанијата со постојан стремеж кон перфекција.

Изминатата 2003 година ќе ја одбележиме како година во која направивме голем чекор напред кон остварување на заедничките цели: позиционирање и дефинирање на компанијата ориентирана кон корисниците и пазарот, јасно дефинирана и економична трошкова политика, компанија со подобрена ефикасност и продуктивност која гради успешна корпоративна култура и конечно, компанија со јасна визија - навистина блиска.

Менаџмент колегиумот на Македонски телекомуникации се состои од: Главниот извршен директор, Главните директори на функционалните области и Извршните директори на деловните единици на МТ.

Менаџмент колегиум



**Атила
Сендреи**

Главен
извршен
директор

*„МТ е компанија која се грижи за своите корисници,
постојано работи на свое подобрување и се стреми
кон подобар свет на телекомуникации за сите нас.
Горд сум што сум дел од оваа успешна компанија“*

Како дипломиран технички и економски инженер со работно искуство во големи компании како Videoton и Zwack Unicum, Г-дин Сендреи станува дел од групацијата Матав како Главен извршен директор на Matávkaábel TV. Од септември 2002 како Главен извршен директор на МТ и извршен член на Одборот на директори на МТ, успешно раководи со компанијата јасно следејќи ја визијата:

Македонски телекомуникации - водечки телекомуникациски оператор во регионот.



**Бенце
Варади
Сабо**

Главен
финансиски
директор

*„Фокусирани на позитивни резултати ги
создаваме нашите стратегии за работа“*

Бенце Варади Сабо дипломирал економија на Универзитетот за економски науки во Будимпешта и специјализирал економско право на ELTE, Будимпешта. По петгодишно работно искуство како заменик директор во Матав во Секторот за финансии, во Портфолиото за инвестиции и во Секторот за стратегија, доаѓа во МТ како Главен извршен директор на Телемакедонија. Во март 2002 е назначен за Главен финансиски директор на МТ.



**Сиљан
Роглев**

Главен
технички
директор

*„Да одиме постојано напред, да ја развиваме
мрежната инфраструктура, да ги имплементираме
најновите технолошки достигнувања и да го
задржиме епитетот - современа компанија,
е она кон што секојдневно се стремиме“*

Сиљан Роглев е електро-инженер со огромно искуство во областа на телекомуникациите. Од 1984 година работи во Македонски телекомуникации на повеќе одговорни позиции. Сиљан Роглев беше Директор во секторот за целосна контрола на квалитетот во Мобимах, а денес е Главен технички директор во МТ. Тој се грижи за големите обврски превземени со Договорот за концесија, за напреден технички развој на компанијата.



**Илдико
Маѓар**

Главен
маркетинг
директор

„Ориентирани кон нашите корисници, посветени на нивните желби и потреби, работевме, работиме и ќе работиме да ги задржиме нашите производи и услуги навистина блиски“

Илдико Маѓар е дипломиран електро и економски инженер со сертификати за ISO ревизор, технички контролор и консултант за управување со промени. Работела како истражувач и главен соработник за безжични мрежи во Унгарската пошта и како претставник на неколку француски компании (TRT, Philips, LUCENT, Thomson, Dassault). Пред да се придружи во МТ таа беше директор и сопственик на компанија за безжични инсталации (NMT, GSM, Micro). Од март 2002 година, Илдико Маѓар е Главен маркетинг директор на МТ.



**Мартон
Халаши**

Главен директор
за кадри и
администрација

„Нашите вработени се нашето богатство, а инвестирањето во нив е инвестирање во нашата иднина“

Мартон Халаши е дипломиран инженер за телекомуникации и магистер по безжични телекомуникации, техничко образование и социологија. Неговата дарба за успешно модерирање и меѓучовечки односи му дава можност да стекне уште побогато искуство во компанијата Samsung Electronics и банките ING и Kereskedelmi es Hitelbank каде што работи повеќе од 13 години. Мартон Халаши доаѓа во МТ во текот на 2003 година на позицијата Главен директор за човечки ресурси и администрација.



**Кирил
Трендафилов**

Извршен
директор
на МТline

„Да одиме постојано напред, да ја развиваме мрежната инфраструктура, да ги имплементираме најновите технолошки достигнувања и да го задржиме епитетот - современа компанија, е она кон што секојдневно се стремиме“

Кирил Трендафилов е дипломиран електро и ИТ инженер со повеќе IBM сертификати (администрирање на бази на податоци, систем инженер, CICS). Со богато работно искуство зад себе, станува дел од фамилијата на МТ во 1999 како Директор на регионалниот центар во Охрид. Во март 2000 е унапреден во Главен оперативен директор на МТ, а од 2002 година Кирил Трендафилов е назначен за Извршен директор на МТline, деловната единица за фиксна телефонија на МТ.



**Огнен
Фирфов**

Извршен
директор
на MTnet

„Продолжуваме напред кон отворање на светот на интернетот за нашите корисници“

Како дипломиран електро инженер и магистер по компјутерски науки, Огнен Фирфов работи на полето на телекомуникациите многу години. Со богато работно искуство како асистент програмер и систем инженер во секторот за телекомуникации, назначен е за директор на деловната единица MTnet во јули 1998, а со новата организациска структура Огнен Фирфов е именуван како Извршен директор на MTnet, центарот за интернет и информатичка технологија на МТ.



**Тони
Русомаровски**

Извршен
директор
на MTcom

„Постојано се стремиме да ја прошириме палетата на интегрирани решенија и нови услуги за потребите на нашите деловни корисници“

Тони Русомаровски, дипломиран инженер по телекомуникации со претходно работно искуство во систем дизајн и програмирање на микроконтролори, работи во МТ веќе осум години. Во текот на својата кариера во МТ има напишано повеќе едукативни материјали и има водено семинари на меѓународни конференции. Од различни инженерски позиции поврзани со мрежното планирање и позицијата на директор на Секторот за продажба во април 2001 година, Тони Русомаровски е назначен за Извршен директор на MTcom, центарот за деловни корисници на МТ.

Функционални области и деловни единици

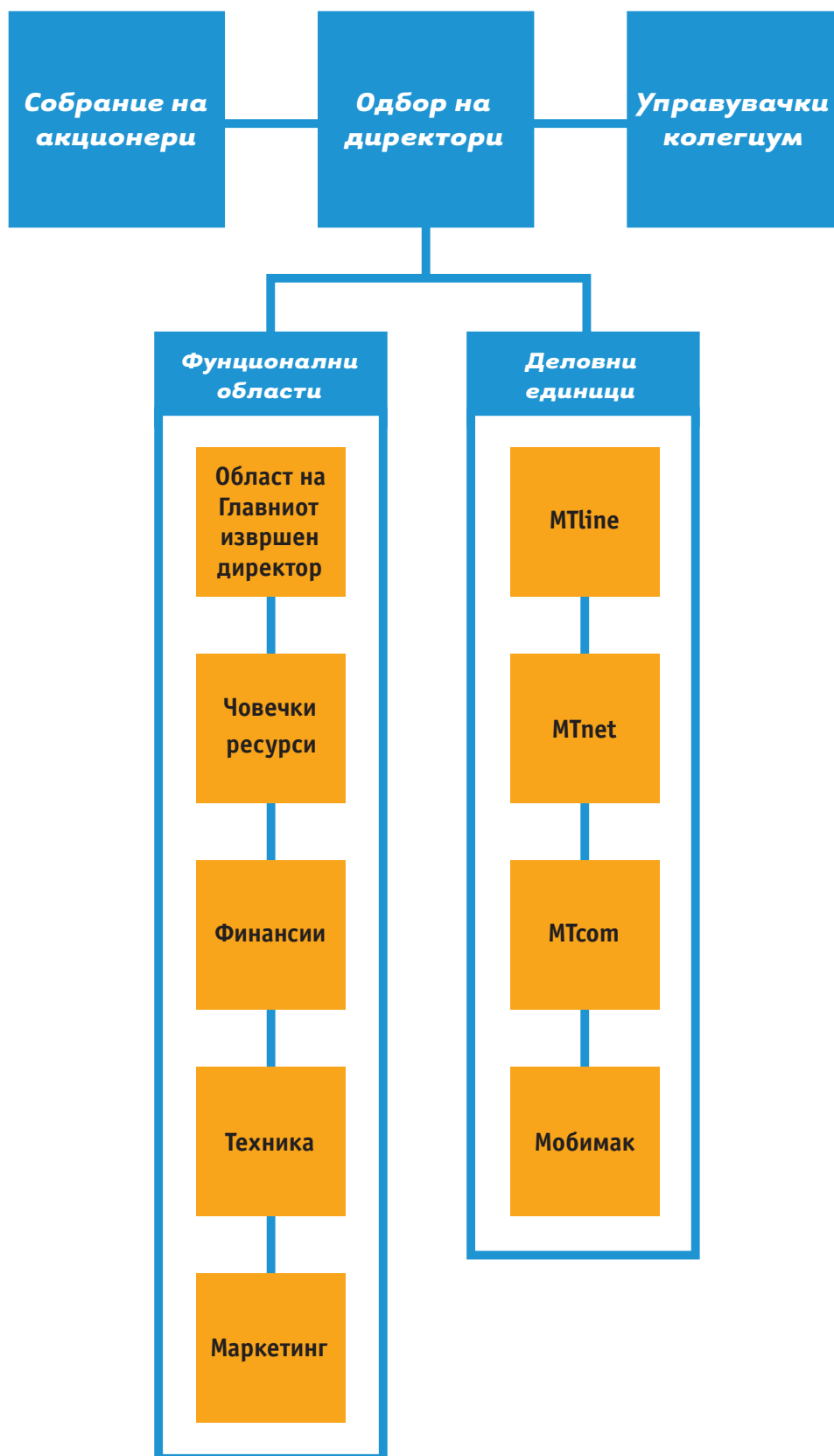


Добра организација и координирани цели

Во МТ постојат јасно дефинирани, лесно разбирливи процеси и процедури кои овозможуваат ефикасна имплементација на истите. Сите организациони делови на компанијата соработуваат меѓусебе поддржувајќи се во заедничките активности.

Доброто работење на секторите се базира на ефикасната интерна комуникација и навременото и точно информирање. За таа цел беа имплементирани информатичко технолошки системи за поддршка на генералните процеси и активности. Секој сектор развива своја програма и стратегија и работи на имплементација на истата. Со постојани анализи на пазарот и на реакциите на корисниците, секој сектор развива работна стратегија целосно прилагодена на потребите на корисниците.

Последните резултати покажуваат дека МТ има постојано зголемување на корисници и се поширока експлоатација на услугите кои ги нуди. Мотивирани од досегашниот успех ние ќе продолжиме да работиме на подобрување на нашиот организациски систем со поголем елан и во исто време ќе се посветиме на ефикасноста и продуктивноста на секој сектор.



Фиксна телефонија

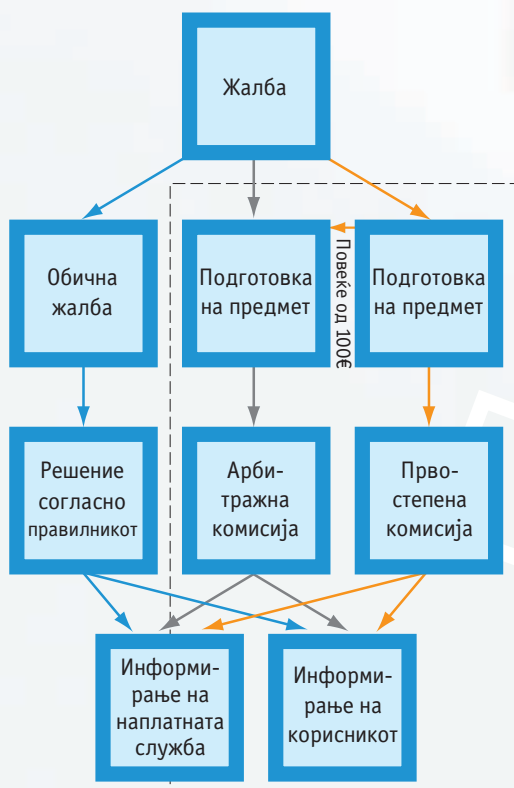
Следејќи ја нашата визија да го подобриме квалитетот на нашите услуги и да ги подобриме односите со корисниците, гордо можеме да истакнеме дека успешно ги остваривме нашите главни цели оваа година.

Да бидеме подостапни за корисниците, да им понудиме услуги во согласност со нивните барања и да одржиме добра комуникација - тоа се нашите главни цели.



Управување со грижата за корисниците

Една од задачите на овој сектор е да го организира справувањето со поплаките од страна на корисниците. За оваа цел, комитетот на прво ниво функционира во 14 региони, додека арбитражниот комитет, функционира како највисоко тело за справување со поплаките во компанијата. Задачата на вториот тим/комитет е да ја следи работата на комитетот на прво ниво, да ги подготвува сите неопходни извештаи, поплаки на корисниците за арбитражниот комитет, да ги информира корисниците за резултатите од поплаките, да спроведе прилагодувања (доколку се тие потребни) и да се справи со поплаките кои не треба да се решат од страна на комитетот. Следи опис на процесот:



Област за односи со корисници

Друга задача на овој сектор е да организира и обезбеди правилно користење на процедурата за наплата, наречена пост-бiling. Еден дел од

оваа процедура е организирање потсетник за корисниците, во врска со нивниот долг, преку контакт центарот или преку автоматски јавувања.

Именик – Сектор за помош

Услугата што ја обезбедува овој сектор е издавање информации на корисниците во врска со телефонски број, име и адреса. Секторот е организиран во 13 региони и во Скопје. Работното време е: за регионите, од понеделник до сабота, во две смени; во Скопје: 7 дена неделно, во 3 смени (24 часа). Повиците кои во регионите доаѓаат по 20 часот и во недела, автоматски се префрлаат во Скопје. Планирано е оваа услуга да се централизира во Контакт центарот и тоа до крајот на април 2004, на 2 локации, во Скопје и Велес.

Друга услуга во рамките на овој сектор е меѓународно поврзување преку централа (полуавтоматски сообраќај). Оваа услуга е обезбедена со новата техничка опрема. Во овој дел спаѓа и услугата за буђење. Последните две услуги се обезбедуваат само од Скопје, со работно време 7 дена неделно, 24 часа дневно. Планирано е оваа услуга да се префрли во Контакт центарот.

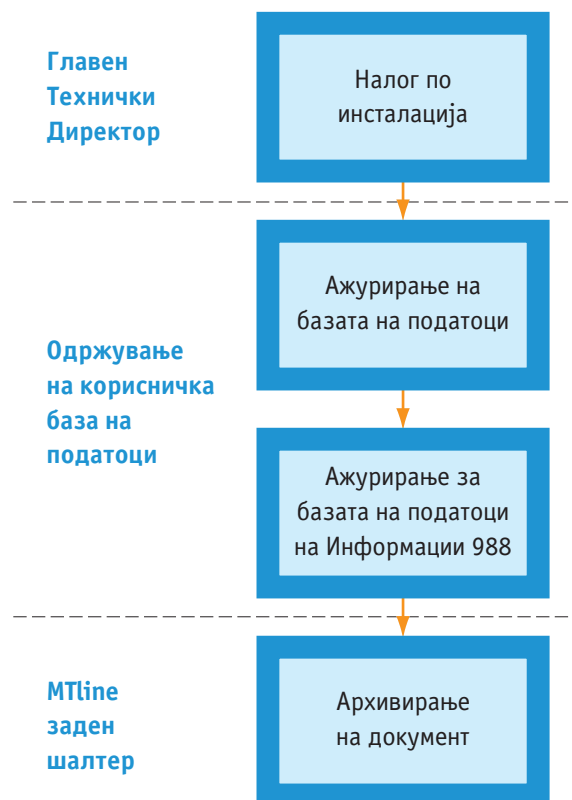
Првата фаза на имплементација на Контакт центарот е завршена. Избрани се работници и истите се обучени. Информациите кои ќе се издаваат се однесуваат на МТ производи, цени на услуги, информации за кампањи, информации за наплата, долгови, активно учество во кампањи за продажба и плаќање на заостанати долгови, потсетување на корисниците за неплатени сметки, одредување на задоволството на корисниците, и сл.

Сектор за пријавување на грешки (проблеми)

Основна задача на овој сектор е да ги прифати повиците од корисниците кога тие се соочуваат со проблем поврзан со нивната телефонска линија, да го проследат барањето до Техничката област одговорна за овој вид проблеми и да издадат информација на корисниците во врска со грешката.

Одржување на базата на податоци за корисниците

Основна задача на овој сектор е да обезбеди ажурирање на базата на податоци за наплата и базата на податоци на корисници, а кои се користат во рамките на услугата Именик. Во овој сектор ќе биде вклучен и секторот Бели страници или White pages. Во овој момент овој сектор е одговорен за одобрување на податоците за базата на податоци за корисници. Овој сектор е организиран во 13 региони и во Скопје. Следи опис на процесот:



Деловни решенија

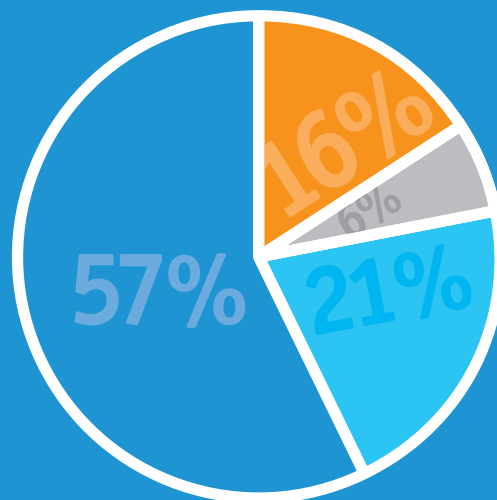
Оваа година отидовме чекор напред кон подобрување на квалитетот од гледна точка на нашите корисници.

Во денешниот современ свет нашиот динамичен тим го споделува своето знаење и професионализам со клиентите и постојано создава услуги кои ги остваруваат последните деловни очекувања.

Свесни сме дека развојот на солиден деловен план на нашите корисници се заснова на ефективните комуникациски услуги. МТсот е посветен да ги обезбеди сите свои деловни партнери со услуги создадени согласно нивните потреби. Оваа година МТсот продолжи да обезбедува врвни интегрирани решенија кои ги задоволуваат потребите на деловните корисници во Македонија.



Структура на приходи



- 57% ГОВОРНИ УСЛУГИ
- 21% ПОДАТОЧНИ УСЛУГИ
- 16% ИНТЕРКОНЕКЦИЈА
- 6% ИНТЕГРИРАНИ РЕШЕНИЈА

За успешно деловно работење

МТсом, деловна единица на Македонски телекомуникации, е основана на почетокот на 2001 година, со визија да стане водечки систем-интегратор во Македонија, посветен на опслужување на клучните деловни корисници. За таа цел МТсом во 2003 година продолжи да го соединува севкупното познавање на деловните процеси со водечките ИТ и телекомуникациски стандарди. Со ова се постави основата за развој, имплементација и управување на високоперформантните деловни решенија, креирани според специфичните потреби на нашите корисници кои ги оптимизираат секојдневните процеси, ги намалуваат трошоците и им помагаат на корисниците да го подобрат сопственото работење. Ние се залагаме со нашите решенија и услуги, деловните корисници да станат конкурентни на пазарот, а јавните институции побрзо да се прилагодуват на новите услови на работење.

Во 2003 година, МТсом продолжи да го развива принципот на „Key Account Management“ работење, надминувајќи го традиционалниот начин на комуникација во работењето со деловните корисници. Во реализацијата на комуникациските потреби и барања, нашите корисници имаат една точка за контакт – МТсом. На тој начин, не само што меѓусебната комуникација е многу полесна, туку го подобруваме и нашиот однос и грижа кон нив. Имајќи го предвид фактот дека еден од главните фактори за задоволување на корисниците е грижата кон нив, МТсом кон крајот на годината започна со внатрешно организациско подобрување, особено на оваа област. Ова организациско подобрување ќе продолжи и во 2004 година во насока на подобрување на активностите за опслужување на корисниците преку софистицирање на функциите на деловното работење и професионална обука на продажните менаџери.

Следејќи ги најновите светски трендови во телекомуникациите и информатичката технологија, МТсот нуди најсовремени комуникациски услуги и опрема. Основна платформа за овие решенија претставува портфолиото на услуги од Македонски телекомуникации: говорни (аналогни закупени водови, PSTN, ISDN BRI, ISDN PRI), податочни (дигитални закупени водови, FR, X.25, IP VPN), како и телекомуникациска опрема од реномирани производители.

Вкупните приходи во 2003 година изнесуваат 2.450 милиони МКД и во нив најголемо учество имаат приходите од реализирани говори услуги во износ од 1.400 милиони МКД.

Трендот на сè поголемо користење на податочните услуги, започнат во 2002 година, уште повеќе се зајакна во 2003 година. Така, приходите од податочните услуги изнесуваат 520 милиони МКД и притоа е забележан пораст до 19% во однос на 2002 година. Како резултат на репозиционирањето на овие услуги најголем пораст од 162% во споредба со претходната година бележи IP VPN услугата од која беше остварен приход од 23 милиони денари.

Развојот на партнерскиот однос со нашите корисници и создавањето на решенија во соработка со нив,

резултираше со реализација на повеќе проекти, меѓу кои секако се издвојуваат LOTO Online на Лотарија на Македонија и Виза информативниот центар – сервис наменет за амбасадите.

Во однос на маркетинг активностите, МТсот во 2003 година организираше повеќе еднодневни презентации на услугите во градовите низ Македонија, како и конференција за промоција на IP VPN услугата. Ваквите настани се од големо значење за МТсот бидејќи се остварува директен контакт со корисниците, на кои им се презентираат решенија, но и се дознаваат нивните потреби. Претставници на МТсот исто така учествуваа на најзначајните конференции организирани во различни деловни сегменти каде беа презентирани конкретни комуникациски решенија.

Во рамките на плановите за 2004 година, МТсот ќе продолжи да работи на нови иновации и подобрување на квалитетот на постоечките услуги. Посебен акцент ќе се стави на развивање на широкопојасните услуги, како што е промоција на Metro Ethernet услугата за пренос на податоци со гигабитска брзина и ADSL за деловни корисници. Исто така МТсот ќе ја промовира понудата на повеќе нивоа на квалитет на податочните услуги од кои корисникот ќе може да направи избор.

Интернет

Следејќи го глобалниот информатички развој во последните години, MTnet продолжува континуирано да имплементира нови софтверски решенија и web услуги, нудејќи им на своите корисници различни пакети, услуги и интернет решенија.

MTnet се стреми да обезбеди најбрз, сигурен и најпријатен пристап до интернет за сите свои корисници.

Успехот остварен од страна на MTnet во текот на 2003 покажува дека дури и најамбициозниот план може да биде имплементиран со ефективна тимска динамичност.

Беспрекорност во однос на услугите, деловен интегритет и долгорочна посветеност на нашите корисници се наши начела во секојдневната работа.



Структура на приходи



62,01% SOOBRAKAJ (часови)

4,07% ДРУГО

32,48% IDA

1,44% POST PAID

Поврзи се...

MTnet е најголемиот интернет сервис провајдер во Република Македонија кој ги следи развојните трендови во областа на интернетот, и на своите корисници им нуди можност за пристап на интернет преку изнајмена или телефонска линија, WEB услуги (хостирање и дизајн), како и софтвер за поддршка на работењето во банкарството, осигурувањето, школството и сл.

MTnet како дел од организационата структура на Македонски телекомуникации, започна комерцијално да нуди услуги од 7 декември 1995, а врз база на потребата за развој на нови комуникациски технологии, на модерен, флексибилен и конкурентен начин. Од тогаш, бројот на корисници постојано расте; се зголемува и бројот на различни услуги, но и технолошката опременост на овој сегмент.

Оперативните процеси во MTnet се организирани во четири функционални области со вкупен број од 100 вработени (73 постојано вработени и 37 привремено ангажирани лица). Вкупните приходи во 2003 година изнесуваат 363,2 милиони МКД и во нив најголемо учество имаат приходите реализирани од интернет сообраќајот (со 62,01%).

Следејќи ги најновите меѓународни развојни трендови во телекомуникациите и интернетот, MTnet постојано го подобрува интернет сервисот кон корисниците и развива нови сервиси и продукти. Без разлика на капацитетите, технологијата и потребите за квалитетна интернет конекција, MTnet е подготвен да одговори со навремено и соодветно решение, постојано докажувајќи ја својата маркетинг ориентираност кон потрошувачите. MTnet на пазарот во 2003 понуди сервиси и услуги кои се од особена важност, како за обичниот граѓанин, така и за ефикасно одвивање на модерниот бизнис, а почнувајќи од:





- **ADSL** – воведен за првпат од MTnet на 17 декември, обезбедува брз пристап на интернет со брзини до 8Mbps за download и до 1Mbps за upload, 24 часовен интернет со фиксна ниска месечна цена, независно од времето поминато на интернет, без потреба корисникот да се приклучува или исклучува секогаш кога ќе посака да ја отвори или затвори интернет сесијата. Вака воведениот АДСЛ претставува база за развој на IP широкопојасни сервиси.

- **Различни видови на dial-up пристап:** кај postpaid пакетите корисникот соодветно на своите потреби избира Сурфер+ пакет (од 5, 10, 20 или 30 часа).

Prepaid пакетите се наменети за корисници кои сакаат да имаат целосна контрола врз трошокот за интернет или имаат временски ограничена потреба за интернет пристап.

- **IDHC** системот нуди можност за изнајмување на „само Ваша“ професионална серверска конфигурација или поставување на Ваш сервер и негово поврзување директно на интернет BackBone мрежата.

- **IDA** - Директниот Интернет Пристап е сервис на MTnet, наменет за деловни корисници, кои имаат потреба од сервис со високи перформанси, ниво на сигурност, како и постојана поврзаност со интернет.

MTnet во 2003 година ги поддржа следните проекти: Училишта он-лајн или Schools on-line, со обезбедување бесплатен интернет пристап на 51 основно и средно училиште, голем број концерти на познати групи и пеачи интересни за интернет целната група; ски-школата Белото мече на Мобимак и др.

Богатиот избор на WEB и содржински сервиси се дополнува преку MTnet портфолиото на услуги. Информативните содржини, SMS инфо, WAP сервисот, како и други содржини, се постојано достапни преку порталот на MTnet.

Маркетинг комуникацијата на MTnet е насочена кон постојано подобрување на односите со потрошувачите, нивна едукација за користење на сервисите базирани врз интернетот како база за унапредување на матичниот бизнис, и многу други услуги.

MTnet располага со 33 продажни агенти и 28 индиректни продажни канали. Стратешка цел на MTnet е да остане водечки македонски (регионален) интернет авторитет чие име ќе се поврзува со електронската трговија и електронскиот бизнис.

Развивајќи СА платформа во 2003, MTnet ја создаде основата за имплементирање проекти од дигиталната економија и развивање бизнис кон бизнис (B2B) и бизнис кон корисник (B2C) комуникацијата. MTnet е во најдобра позиција да ја преземе водечката улога во обезбедување на интернет услугите и WEB содржините, а со цел зголемување на нивото на застапеност на интернетот во Македонија.





Нашето модерно време не може да се замисли без потребата од брза комуникација и достапност. Мобилната телекомуникација е основен дел од човечкото постоење во денешното модерно општество. Филозофијата на Мобимак останува иста - да се задоволат најдинамичните комуникациски потреби на нашиот модерен корисник.

Ги помниме и ги развиваме драгоцените искуства на нашите корисници, нашата кориснички ориентирана филозофија и нашата посветеност, за постојано да се стремиме кон нашата цел: да создаваме инспиративни моменти за нашите корисници.

Извештај за работењето

2003 година имаше многу моменти за помнење и ни донесе многу успех, продолживме да ги воочуваме и реализираме потребите на корисниците и преку имплементацијата на силна компанија. Горди сме на успехот и истрајноста на Мобимак во намерите да остане она што секогаш бил – водечки регионален оператор.

Во 2003 година, Мобимак ја прошири својата база на корисници до 500.000 задоволни корисници во конкурентна пазарна средина. Ова е само уште еден пример дека нашето мото „Корисникот на прво место“ успешно ја подобри довербата која ја уживавме од корисниците и така продолживме да ја шириме нашата корисничка база. Понатаму, Мобимак оваа година исто така посвети многу време на подобрување на квалитетот на веќе постоечките услуги, како и на воведување на нова и модерна мобилна технологија. Направивме уште еден чекор да се приближиме до нашата јавност, нудејќи услуги кои се временски и економски поефикасни и поквалитетни од кога и да е. Проширувањето на постојните услуги, како што е сè поголемата достапност во преку 70 земји во светот благодарение на повеќе од 165 роаминг партнери, е уште една потврда на нашата цел да дадеме најдобри услуги и да одржиме конкурентска предност.

Помеѓу достигнувањата за оваа година, се вбројува и добивањето на сертификатот ISO 14001, како резултат на успешното воведување на Системот за управување со заштитата на животната средина. Неговото воведување се изведе врз основа на постоењето на Политика за животна средина, целосно поддржана од највисокиот управен тим на Мобимак, со која се дефинира политиката на компанијата не само во однос на корисниците, туку и кон средината во која работи. Сега сите вработени во Мобимак се свесни за политиката и се држат до неа. Врз



основа на ова можеме да ги разбереме нашите обврски и програмски цели, и во исто време да сме во можност да придонесеме кон успешноста на системот. Мобимак беше и секогаш ќе биде активен како „одговорен глобален граѓанин“.

Достигнувањата од минатата година се должат на многу фактори. Континуирана имплементација на нова и модерна технологија, подобрување на постојните услуги и развој на модерните менаџерски практики се нашите тајни за успех. Оваа година ја промовиравме GPRS услугата, потоа MMS можноста, 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 луксузност 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 најнедостапните локации се покриени со сигнал. Сè поголемиот број на претплатнички броеви и нивните потреби го поттикнуваат интензивниот растеж и сè поголемиот капацитет на мрежата. Комуникациските услуги му се потребни на секого, па затоа се стремиме да ги направиме универзално прифатливи.

Со цел да допре до своите корисници, оваа година Мобимак промовираше повеќе вклучен разговор и воведо нови можности за динамична, безусловна и брза комуникација. Оваа година работевме и на намалувањето на трошоците за услугите со цел да стекнеме нови корисници и за да го покажеме магичниот свет на мобилната телефонија на што повеќе луѓе. Ги отворивме вратите на светот и им дадовме на нашите корисници достапност на 5 континенти и повеќе од 70 земји во светов. Со желба да биде уште поблиску до нашите 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 и продавници на Мобимак. Секако основата на нашите операции е беспрекорна компанијска организација, тим кој несебично го вложува своето знаење и способност, и секако огромниот број на деловни партнери без кои нашите достигнувања немаше да бидат вака забележителни.

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 конкурентски 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. Воедно, среќни сме поради фактот што Македонскиот мобилен пазар е конкурентен, поради што се создаваат поголеми предности за корисниците и компаниите. Корисниците сега имаат основа за споредување кога одбираат мобилни услуги, а Мобимак стана поагресивен, поактивен, и подобар во тоа што го прави - давање најдобри мобилни услуги во регионот.



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, двонасочност, тимска работа, 24 часовна посветеност и квалитет во секој сегмент на делување.

Силата на компанијата ја пресликавме во бројни и разновидни активности кои МобиМак ги оствари во 2003, притоа внесувајќи нови содржини во секојдневното на граѓаните, со посебен акцент на хуманоста и масовниот интерес. Посебен белег на 2003 се следните проекти: Хуманитарната трка на тркала, Моби денот; Пошумувањата низ Македонија; Проектот за Зоолошката градина во Скопје; Семејните денови; Проектот М2; Новогодишната прослава за граѓаните на Скопје. Во 2003 ги објавивме и резултатите од истражувањата на локалитетот 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 Џез Фестивал, со Филмскиот Фестивал, со Скопско лето, 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, нови тарифни модели, пониски цени и нови опции кои ќе одговараат на поедините 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 соништата кои ни се заеднички со нашите корисници.

На почетокот на годината го воведовме Моби Маратонот. Исто така на Први јануари понудивме 50% попуст за сите наши корисници и воведовме нова кампања за тандем2 и GPS тарифниот модел. Особено сме горди на нашите акции во април и мај со промоцијата на *Апсолутно Генијално* – услуга преку која нашите корисници добиваа бесплатен разговор

во вредност од 100 денари, ги намаливме и цените за роаминг повиците, го промовиравме новиот тарифен модел Моби+Три и ги намаливме цените за Моби Про. Во текот на летото, ги намаливме цените за припејд роаминг, најавивме промени во VIP тарифните модели и ги промовиравме новите GPRS и MMS услуги. Во текот на 2003 продолживме да воведуваме дополнителни понуди по намалени цени, како на пример Посебен Ден – Илинден – 50% попуст, и го воведовме Моби Грин. Исто така, горди сме на нашиот пакет за Лојалност за Моби Про2, потоа можноста за контролирање на сметката преку СМС, воведување на бесплатни повици за итна помош за странските роамери и услугите на говорниот автомат – Киоск. Услугите задржување на повик и повик на чекање, конференциски повик за припејд корисниците, изменетиот попуст на Затворената Група на Корисници, промени во Моби Чет и Моби Контакт тарифните модели и уште многу други активности успешно ја одбележаа 2003 година.

Во 2003 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 сè поголемо препознавање на логото на Мобимак.

Во оваа 2003 година, Службата за Кориснички Услуги на Мобимак продолжи со своите стандарди надминувајќи ги очекувањата на корисниците, постојано унапредувајќи ги постојните форми на кориснички услуги и воведувајќи нови. Знаеме дека клучот од успехот лежи во целосното разбирање и увид во потребите, желбите како очекувања на нашите корисници и затоа продолжуваме да бидеме проактивни. Постојано нудиме услуги и совети за помош на нашите корисници, за да можат да ги идентификуваат и реализираат своите барања. Во линија со овие напори, еден од посебните успеси минатата година беше воведувањето на *Програмата за замена на мобилните апарати*.

Иако добрата корисничка услуга е бесценета за нејзиниот примател, Мобимак ја нуди бесплатно; *Интерактивниот говорен автомат* е сега бесплатно достапен за секој корисник на Мобимак. Дури и нуди можност за избор на јазик по желба на корисникот.



Со цел да се подобри праксата и следењето на филозофијата на компанијата, ние постојано работиме на постигнување совршенство и подобрување на квалитетот на нашите услуги. Во согласност со динамиката на секојдневниот живот, нашиот приоритет е да работиме брзо, во моментот, 24 часа на ден.

Една од нашите стратешки цели е беспрекорната работа и развој на нашето информатичко општество. За да се постигне оваа цел, ништо не е поважно од правењето комуникациски системи со кои е лесно да се работи и создавање на солиден 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 решението. 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: проширување на капацитетот на повеќето од мрежните јазли, инсталација и имплементација на системската платформа за GPRS, 70 базни станици (базни радио трансивер станици), 30 репетитори, 19 Mini Link Hops (радио трансмисиски врски), со кои направивме GSM мрежа со капацитет за 500.000 претплатници и 441 базна станица, 302 локации за базни станици, 2.416 трансивери и 65 репетитори.

Одржувањето на супериорен квалитет на услугата е една од главните заложби на нашата компанија. Со напор да се достигне и одржи оваа постојана цел, ние успеавме да ги постигнеме следниве карактеристики на квалитетот на услугата: задушување на сообраќајот помало од 1%, стапка на нереализирани повици од 0.7%, стапка на успешни повици од 98.3%, пад на мрежата помалку од 1%, територијална покриеност од 92%, покриеност на населението од 99%. Како дополнително на градењето и развивањето на мрежата, нашиот Сектор активно учествува во воведувањето на нови услуги низ целата наша мрежна инфраструктура.

Во 2003 успешно ги воведовме следниве услуги: MMS, WAP, Мобилен Интернет врз основа на GPRS платформата, CAMEL Роаминг, Моби Грин, попуст врз основа на локација, CUG (Затворена група на корисници), FAF (пријатели и семејство) за припејд, Апсолутно Генијално и FixGSM со 2800 претплатници до крајот на 2003. Следејќи ги најновите технолошки трендови, заедно со Ериксон како наш стратешки партнер, и секогаш растечките пазарни барања, Секторот за технички операции ќе продолжи да планира и да ја развива мрежата кон нејзината крајна дестинација – целосна 3G мрежа, база врз која ќе се градат брзите мултимедијални, интегрирани услуги.

И во 2003 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, за општеството. 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 организациони единици на Компанијата. Како квалитетно нов елемент на таа иста корпоративна култура ја вградивме потребата од постојано стекнување на нови знаења и усовршување на постojните, во насока на подигнување на степенот на компетенциите на вработените. Тоа е новопридодадена вредност на Компанијата, но и импулс за нејзин понатамошен раст и технолошки развој. На поставената девиза дека нашите вработени се основната вредност и најголема конкуритивна предност на Компанијата, преку редовното испитување на задоволството на вработените, уважување на нивното мислење и постојаната работа врз подобрување на условите за работа, дополнителните бенифиции и соработка со Синдикатот, ѝ дадовме нова димензија – димензија на аксиома. Горди на она што го постигнавме во 2003 година, со право можеме да кажеме дека за кратко време, користејќи го сопственото знаење и ресурси, како и know-how трансферот од стратешкиот инвеститор прераснавме во компанија со најсовремен менаџмент на човечките ресурси и пример за другите стопански субјекти во општеството.

Маркетинг извештај

Нашиот слоган е:

Навистина блиски до нашите корисници.

Со воведувањето и промоцијата на новите производи и услуги уште една се доближивме чекор поблиску до нашите корисници.

Нашата комуникација се базира на квалитет, индивидуалност и интегритет.

Маркетинг тимот е секогаш подготвен да ја информира и едуцира јавноста.





Основната цел на активностите на централениот маркетинг за 2003 беа трансформацијата на компанијата во кориснички и пазарно ориентирана, професионална и подготвена за идната конкуренција и со фокус на остварување на Корпоративниот бизнис план.

Нашето ветување, да ги посветиме сите наши човечки и технолошки ресурси на понатамошниот развој на работењето на компанијата, беше реализирано преку заедничко вклучување во препознатливите интегрални сегменти наведени подолу, а кои се конститутивни делови на Областа за централен маркетинг.

- *Производен менаџмент*
- *Менаџмент за односи со корисниците*
- *Маркетинг комуникација*
- *Канцеларија за односи со јавноста*

Производи и промоции

Овој функционален сегмент се засновува врз т.н. студии на бизнис случаи за секој новоразвиен производ, како и за модификациите на веќе постоечките производи од портфолиото на МТ.

Како резултат на интензивната тимска работа, нашиот персонал создаде нови креативни начини на формулирање, хармонизирање и зацврстување на врските со нашите корисници. Како последица на сето ова, воведовме бројни производи со значителни модификации и поддржани со релевантни истражувања, финансиски и технички анализи и иновативни комуникациски програми, а со главна цел – продлабочување на постоечките односи со целените корисници. Сите овие чекори беа разгледувани од аспект на генерирање дополнителни можности за раст особено во однос на производите, со што нашето производно портфолио беше зголемено за да обезбеди подолгорочен пораст.

Краток преглед на некои од производите, претставени во 2003:

- **Понуди со нови PSTN/ISDN2 телефонски линии**
- **Специјални понуди за различни прилики** (саеми, настани и сл.)
- **Тарифни пакети**
- **Пакет понуди** (телефонски линии во пакет со телекомуникациска опрема)
- **Претставување пилот проекти** (Телевоутинг итн.)
- **Нови производи** („055“, Услуги со додадена вредност, нов MTnet Dial-up производ, etc)
- **Нови услужни платформи** (говорна пошта, интелигентни мрежи итн.)

Секој нов производ беше лансиран на пазарот преку промотивна кампања како поддршка на продажните напори на MTline, MTcom, MTnet, а со цел исполнување на предвидените продажни резултати. Зголемената ефективност, заштеда и координиран пристап за нашите потрошувачи преку деловните единици за продажба и единицата за грижа на потрошувачите, беа резултатите кои се постигнаа во 2003 година.

Подолу се прикажани кампањите на МТ, кои беа успешно спроведени во 2003:

MTline

- **PSTN кампања** Нова линија - нови можности
- **ISDN2** Едно, подобро од две
- **Кампања за имиџ** - За навистина важни разговори, ви треба фиксна телефонска линија
- **Нов систем на плаќање**
Подетален, поописен, поблизок
- **МТ Контакт центар**
Еден број - одговор на сите прашања
- **Минимален пакет**
- **Кориснички броеви со седум цифри**
- **Програма за лојалност**
- **Имиџ кампања** - Како и да пресметувате, разговорот преку фиксен телефон е најевтин
- **PSTN/ISDN пакет**
Не пропуштај ги убавите работи
- **Понуди со попуст** - Попуст до 100%
- **Пакети за разговарање** - Ти реков, ми рече

MTcom

- **Пакет понуда**
Создадете решение според вашите потреби
- **IP IntraConnect**
Дозволете го протекот на информации

MTnet

- **MTnet@MobiMak**
(при пејд наградна игра со Мобимак)
- **Поврзи се, сурфај и победи**
(пост пејд наградна игра)
- **MInternet** (купување интернет преку мобилен)
- **Сурфер+** (Post-paid интернет)
- **Internet Data Hosting Center**
Богатство за вашата информација

Саемска презентација

• Присуството на МТ на Инфоком 2003 – саем за информативна технологија и телекомуникации, беше од огромно значење за компанијата. Примарно поради тоа што ефективно успеавме да ја демонстрираме трансформацијата на МТ од технички ориентирана компанија, кон компанија ориентирана кон пазарот и потрошувачите. Овој процес започна со спроведување на проектот „Пат кон успехот“ кој тесно влијае врз внатрешната организација на компанијата, редефинирањето на процесите, ефективната работа, и подобрувањето на услугата на клиентите. Оваа година присуството на МТ на ИНФОКОМ 2003 ја пренесе пораката кон клиентите и посетителите на саемот, поврзана со:

- Трансформација на компанијата во сите свои сегменти и активности со главен акцент на потрошувачите и нивното задоволство;
- Директна полза за потрошувачите како резултат на компанискиот проект „Пат кон успехот“;
- Реализација на МТ контакт центарот; и
- Промовирање на новиот начин на плаќање сметки.

Присуството на МТ на ИНФОКОМ со слоганот „Потрошувачот во фокус“ беше одлична можност за промовирање на директниот бенефит на потрошувачите од новата програмска ориентација на МТ кон потрошувачите, а преку:

- Фокусирање на продажната мрежа
 - Поблиску до тебе
- Фокусирање на иновациите
 - Поблиску до твоите потреби
- МТ контакт центар
 - Еден повик, одговор на сите прашања
- Нова телефонска сметка
 - Носи привилегии и поголема приватност

MTcom

- Фокусиран врз создавање конвергентни деловни решенија, решенија со прилагодливи пакети:
 - Да останеме блиски до сите компании

MTnet

- Фокусирани врз различни интернет решенија
 - Да останеме блиски до сите, најмладите, вистинските сурфери, деловните луѓе
- За време на Инфоком 2003, од 15 до 19 април, деловните единици организираа многу презентации, промоции, продажни понуди, наградни игри.

Конкурентни цени за телекомуникациските услуги

Општата политика за цени на телекомуникациските услуги, како ексклузивно право на АД Македонски телекомуникации, е определена преку механизмот за ограничување на цени и долгорочниот процес за ребалансирање.

На крајот од овој период на ексклузивност, како резултат на спроведените активности за ребалансирање, оваа долгорочна стратегија за цени ќе резултира со:

- Тарифна структура ориентирана кон трошоци
- Намалување на дебалансот меѓу меѓународните и националните телефонски цени
- Заштеда и подобрување на работењето
- Ценовно ниво кое е согласно со куповната моќ на населението и понудата на услуги.

Ребалансирањето, преземено во 2003, беше во согласност со долгорочната тарифна политика на компанијата, но имплементирана на поскромчен начин, во согласност со економската ситуација во земјава и куповната моќ на населението. Имено, со цел да се заштитат крајните корисници со најниски примања

и приходи, а врз кои најмногу влијае ребалансирањето, беше претставен т.н. Минимален пакет. Овој пакет им дава можности на клиентите да ги задоволат своите основни телекомуникациски потреби, без никакво влијание врз нивниот буџет.

БСС и проект Контакт центар

Системот за наплата или билинг системот е од витално значење за компанијата за постигнување на стратешките цели. Од една страна, тој ќе ја зголеми целокупната ефикасност на компанијата во генерирање на профитот и намалувањето на можноста од измами, а од друга страна на него се гледа како на средство за комуникација со потрошувачите кое резултира во доверба, лојалност и пријателска врска.

Претставувањето на новиот Билинг систем за сите потрошувачи на МТ, и обезбедува на компанијата моќна алатка за комплетни и целосни анализи со неопходна флексибилност во понудата на различни пакети на производи, тарифни модели и можности за попусти. Ова ќе придонесе за генерален пораст на компанијата врз основа на задоволството на корисниците.

Директни бенефиции на корисниците од воведувањето на новиот билинг систем на МТ:

- Управување со поединечни или групни сметки: (пазарен сегмент - SOHO/SME/Large Business)
- Корисник кој има повеќе производи е во можност да избере кој производ сака да го плати на една сметка, а кој сака да го плати на друга посебна сметка(и)
- Корисник кој има повеќе сметки може да избере различни адреси на доставување за различни сметки
- Корисник со многу производи може да ги има сите производи на една сметка, но може да добива извештаи за трошоци по различни производи групирани како Буџет центри
- Различни акции во зависност од редовни плаќања на корисниците / видови на корисници
- Корисниците кои ги плаќаат сметките редовно (добри корисници) ќе имаат попривилегирани

услови во врска со активностите за наплата на долгови отколку лошите корисници. За нив ќе се користат попривилегирани услови во случај на задоцнето плаќање

- Исто така, корисници ќе бидат поделени според специфични потреби со цел да се избегне исклучување на јавни значајни организации поради неплатени сметки

- Повеќе информации на сметката

- Дури и на редовната сметка корисникот ќе пронајде повеќе информации отколку на сегашната. Овие информации се поврзани со одвоено групирани наплати на повици кон: Локални повици, Национални повици и Меѓународни повици (кои се наведени сега), но со поединечно сумирана наплата кон: Интернет, Услуги со приоритетна тарифа, Мобилни. Дополнителни услуги со месечна претплата (повик на чекање, CLIP и др.) Дополнителни услуги кои се наплаќаат по активирање на услугата од страна на претплатникот (будење, дивертирање на повик итн). Ова им овозможува на корисниците да имаат подобар преглед на своите трошоци и да избегнат можни недоразбирања.

- Горенаведените информации треба да се доволни за повеќето наши корисници. Во секој случај, корисниците кои сакаат, ќе имаат можност да се претплатат за месечна сметка, сегментирана, која ќе ги содржи сите изведени повици во текот на месецот.

- Почитување на приватноста: Новите сметки се спакувани во плик со цел да се сочува приватноста на претплатникот.

Контакт центарот е современ систем кој ќе ги задоволи барањата на постоечките и потенцијалните корисници на подобар и пофлексибилен начин. На корисниците ќе им биде овозможено да контактираат со компанијата по телефон за обезбедување информации за услугите на МТ од оператерите или од автоматските секретарки.

Директни бенефиции од воведувањето на услугите на Контакт центарот за корисниците на МТ:

- Корисникот нема потреба да оди лично

до продажниот салон кој може да биде далеку од домот на корисникот за да реши било какви прашања поврзани со услугите на МТ. Едноставно е да се подигне слушалката и да се решат било какви прашања поврзани со услугите на МТ со обичен телефонски повик.

- Долгото чекање пред продажните места ќе биде елиминирано од работата на МТ
- 24 часовна поддршка за корисниците на МТ преку автоматски информативен систем
- Информативна поддршка на 3 јазика (македонски, албански, англиски) преку автоматски информативен систем
- Да се проверат конкретните понуди на МТ и да се заштедат пари на тоа потребна е една минута од секојдневието на корисниците
- Можност за само-услужување на корисниците преку автоматскиот информативен систем
- Можност за 24 часовна услуга за факс база (банка) преку автоматскиот информативен систем
- Корисниците ќе раководат со своите барања преку интернет со он лине конекција со нашите агенти (разговор, e-mail, on-line соработка)

Област за раководење на односи со корисници (CRMA)

Активности за истражување на пазарот

Со цел да се зголеми конкурентската позиција со подобро вклучување во потребите на корисниците и барањата за телекомуникациските услуги и производи CRMA изведува истражувања со користење на квалитативни и квантитативни методи.

Изведени маркетинг истражувања во текот на 2003:

- Истражување за мерење на задоволството на корисниците
- Потребите и барањата за телекомуникациски и интернет услуги на резидентни корисници на фиксната телефонија во домаќинствата во Р. Македонија.
- Потребите и барањата на деловните корисници за телекомуникациски услуги и производи во фиксната телефонија и интернет во Р. Македонија. На барање на крајните корисници беа подготвени

интерни маркетинг истражувања (деловни единици и произведен менаџмент)

Телефонски именик

Дел од стратегијата за задоволување на потребите на корисниците и зголемување на нивното задоволство беше издавањето на Телефонскиот именик. Овој процес на подготовка се состоеше во следното:

- Информации на едно место за сите резидентни и деловни претплатници на територијата на Република Македонија
- Информации за значајни телефонски броеви (индустриски и деловни активности, туризам, сообраќај, здравствени институции, универзитети, итн.)
- Информации за сите повикувачки кодови во земја-та и меѓународни
- Информации за услугите на МТ

Програма за лојалност

Со цел да се зголеми лојалноста кон МТ нудиме програмата со посебен систем на награди, како еднократна акција за време на кампањата за повторно поврзување. Корисниците кои се редовни плаќачи добиваат наградни поени согласно висината на импулсите направени во текот на претходниот месец со бесплатни од 20 до 80 импулси зависно од висината на телефонската сметка. Овој оддел го продолжува следењето и наградувањето на редовните плаќачи преку програмата за лојалност. Главната цел за прифаќањето на Општите услови за влегување во програмата за претплатнички односи и користење на услугите на АД Македонски телекомуникации беше недостатокот на регулатива во однос на одредени аспекти на односи со корисниците. За таа цел ги подготвивме Општите услови со цел да се регулираат општите услови од корисничкиот договор за употреба на јавните телефонски услуги, но и односите со корисниците воопшто. Општите услови ги изготвивме со согласност со Законот за телекомуникации, Договорот за концесија и соодветните закони во Република Македонија, а во однос на правната позиција на телекомуникациските услуги. Содржината на овој документ ги опфаќа општите информации на ниво на телекомуникациски услуги кои корисникот може да ги очекува.

Мрежна инфра- структура

МТ поседува модерна технологија и мрежна инфраструктура низ целата земја. Главна цел на МТ е обезбедување на услуги на највисоко ниво и со најдобар квалитет за своите корисници. За да ја оствариме оваа цел нашиот тим континуирано прави напори за подобрување и развој на мрежниот систем што се докажа со успешно завршениот процес на целосната дигитализација на мрежата. Како дополнување на изградбата и развојот на мрежата овој сектор активно е вклучен во воведувањето на нови услуги преку целосната мрежна инфраструктура. Квалитетот на услугите е континуирано надгледуван и подобруван со користење на софистицирана хардверска и софтверска опрема и алатки, а ние сме навистина горди на нашиот прв алтернативен PS систем кој работи на соларна енергија. Одржувањето на квалитетот на услугите ќе остане наш приоритет во иднина.

Чекор напред во светот на телекомуникациите

Сите барања во врска со мрежните квалитативни параметри и услуги согласно одредбите од Договорот за концесија беа задоволени во текот на 2003 година. Следните активности за развој и одржување на мрежата беа превземени:

Пристап до мрежата

Во рамки на програмата за проширување на генералната мрежа го проширивме капацитетот на пристап на мрежата за 45.000 нови пара. Дистрибутивната мрежа за поврзување на нови корисници се разви за повеќе од 30.000 линии. Постигнавме целосна дигитализација на мрежата со замена на 23 000 стари линии и компанијата ја поправи оштетената мрежа во регионите на воениот конфликт со вкупно нови 4.800 линии. Поврзавме нови корисници:

- PSTN 24.600
- ISDN BRA 4.900
- ISDN PRA 90

Ја остваривме потребата за трансфер на телефонски линии на нови адреси за (ISDN и PSTN) за 6.200 корисници.

Голем успех во текот на 2003 година е намалувањето на просечното време за отклонување на грешки на помалку од 16 часа што помага нашите корисници да уживаат отвореност и достапност на телекомуникациските услуги.

Системи преклопници

Исто така, продолживме и со програмата за проширување на мрежата во системот на преклопници. Имплементираниот Мониторинг систем за сигнализирање дозволува посоефицицирана контрола и управување со операциите на телекомуникациската мрежа. Опремата на корисниците беше реконфигурирана на повеќе локации, при тоа задоволувајќи ги нивните барања во однос на ISDN/PSTN услугите.

План на SDH магистралната мрежа во Република Македонија



Преносни системи

Многу нови локации беа поврзани со разни технички решенија како:

- Поврзување со SDH опрема
- PDH опрема за поврзување
- Имплементирани Радио MW линкови
- Имплементирана HDSL опрема
- TDM - MUX опрема
- SDH MicroWave линк кој обезбедува повисока сигурност и капацитет, инсталиран помеѓу Охрид и Дебар

Достигнавме број од 2150 оперативни јавни говорници во мрежата. МТ ги подобри своите системи за напојување на најклучните локации обезбедувајќи поголема сигурност на телекомуникациската мрежа и

во Лазарополе нашата компанија го инсталираше првиот алтернативен PS систем кој користи соларна енергија.

Во декември МТ започна со ADSL услугите за брз интернет, кои им нудат на корисниците на Македонија телекомуникациски услуги на светско ниво. Компанијата потпиша договор за IN платформа да имплементира нови услуги кои се базираат на IN (Intelligent network) како:

- Телевоутинг
- Бесплатни броеви
- Pre-paid телефонија (PPC и PPT)

Областа за мрежи започна нов проект за платформа за Говорна пошта, а имплементацијата е планирана за првата половина на 2004 година.

Информатички технологии

МТ е компанија ориентирана кон корисниците и постојано во контакт со нивните потреби и барања. Со цел да ги задоволи потребите на корисниците, МТ не само што се фокусира на модернизација на системот и услугите туку и на промоција на најдобрите и најдостапните понуди. Една од клучните цели на компанијата е создавање на успешна околина за работење. Воведовме 12 помали регионални центри во корпоративната компјутерска мрежа. Новата палета на услуги и пакети овозможува отворен пристап до повеќе пазарни сегменти и им овозможува на корисниците да ги изберат најпогодните можности. Имплементираниот нов систем на Контакт центарот кој овозможува постојано задоволување на потребите на корисниците, покажува дека се движиме во вистинската насока.



Кон идните технологии

Имплементација на Windows 2000 Active Directory and Exchange 2000 Services Project

- Централна администрација на корисници и групи
- Централно складирање на корисници и документи од сектори
 - Едноставна поддршка
 - Едноставно префрлање на корисник од еден персонален компјутер на друг
- Автоматска инсталација на софтвер
- Услуги во рамките на Microsoft Exchange 2000
 - Распределување на задачи
 - Јавни фолдери
 - Видео конференција

Информатички проект за заштита

- Контролна точка FW-1 Firewall
 - Имплементација на контролна точка Firewall како втор Firewall кон надворешната мрежа
 - Зголемена заштита од упадите во МТ интерната мрежа од надвор
 - Имплементација на второ анти-вирус решение за МТ
- Систем за детектирање на упади
 - Мрежа IDS: Заштитива и алармира од екстерни и интерни напади на мрежата
 - Host base IDS: Заштитива и алармира мисии и клучни деловни сервери
- HP Open View
 - Имплементација на HP Open View како глобална софтверска платформа за управување

Компјутерската мрежа на МТ

- Интегрирање на 12 мали под регионални центри во корпоративната компјутерска мрежа (Радовиш, Неготивно, Валандово, Дебар, Ресен, Струга, Свети Николе, Пробиштип, Кратово, Крива Паланка, Делчево и Берово)
- Поставување на кабли за компјутерската мрежа, инсталација на пасивна опрема, инсталација на активна опрема, поврзување на мрежата

Информатичка безбедносна политика

- Конструкција од која се изградени сите безбедносни мерки
- Јасна дефиниција на корпоративните безбедносни цели



- Сигурна околина за работење
- Намалување на непочитувањето на безб. мерки
- Основа за преземање казнени мерки во случај на прекршување на начелата
- Подобро запознавање со заштитата во рамките на нашата организација

BSS во првата фаза на транзиција од стариот систем за наплата во новиот CDR систем, а врз основа на Женева системите, остварени се следните бенефиции:

- Конкурентен и пазарно ориентиран систем за наплата
- Воспоставување на нов стил на пристап и работа во рамките на компанијата
- Од доминантно технички пристап, на деловно и маркетиншки ориентиран пристап
- Спектар производи и пакети кој овозможува освојување различни сегменти на пазарот и богата понуда која на граѓаните им овозможува да се пронајдат себеси во постоечките можности
- Женева биллинг системот со имплементацијата на своите можности воспоставува нови процеси кои водат кон остварување на потребите на корисниците и се фокусирани кон нивно исполнување и откривање на нови неоткриени потреби во маркетингот
- Користењето на Женева системот ја води компанијата кон нови деловни успеси. Реструктурираната компанија ќе ги предвиди вистинските потреби на корисниците

SAP R/3 фаза III

- Имплементација на SAP Трезор (TR) модул
- Имплементација на SAP Workflow (WF) решение:
 - MM, проширување
 - МТнет, одделување

Информатичка стратегија 2004-2006, конечна работна верзија; Информатички стратешки цели кои треба да се остварат во процесот на имплементација на корпоративната стратегија и деловниот план

Информатички процес на стандардизација; Формиран е тим за стандардизација, а официјалните информатички стандарди во сите информатички области се дефинирани во согласност со информатичките стандарди на Матав

Лична евиденција и систем на плаќање

- Систем за внесување лична евиденција во рамките на системот на вработени во МТ (на неопределено, определено време и со договори на дело)

- Надградба на постоечкиот систем на плаќање со најновите информатички технологии интегрирани со системот за лична евиденција; поддржување на секојдневните активности и менаџерските анализи и одлуки во Областа за човечки ресурси

Технички инвентар; Интегриран IDTKS систем со CC&NP систем за евиденција на инсталираните и користените телекомуникациски системи, со цел да обезбеди успешно одржување, анализи за отстранување на грешките и поддршка во менаџерските одлуки

Систем за управување со долгови; Информатички систем кој го поддржува процесот на управување со долгови и обезбедува динамички анализи, статистики и извештаи

Кратки биографии на потенцијални кандидати и вработени во МакТел; Развиен е заеднички проект на МТнет и секторот за човечки ресурси поврзан со поднесување на апликации за отворени работни места во МТ

Интранет решение за технички услуги на телекомуникациските системи; Евиденција на делот за исправка на грешки во рамки на техничките услуги на МТ

Малопродажба и плаќање на сметки во продавниците на MTline; Системот за малопродажба и плаќање сметки треба да се имплементира до крајот на годината. Обезбедено е автоматско усогласување со Женева системот

Контакт центар; Тестови за логирање на агенти, картичка со достигнувања, код за причина на повик, поддршка за кампањите на МакТел ((ISDN2, повторно поврзување, претставување на пакет дополнителни услуги), задоволството на корисниците кога грешката е отстранета и сл.

GIS; Евалуација на тендер и избор на GIS софтверска платформа – ArcGIS е реализиран.

Систем за управување со документи; Избор на IXOS систем за управување со документи и имплементација на првата фаза – систем на архивирање.

Управување со квалитетот на услугите; Интерно управување со квалитетот на услугите за информатичките услуги што ги обезбедува областа за информатика во деловните единици се реализирани. Исто така реализирано е управувањето со квалитетот на услугите помеѓу Телемакедонија АД Скопје и Stonebridge Communications АД Скопје

SARB систем; Развиен е систем за изградба на анализи на продажбата во деловните единици и статистика на сообраќајот со цел да се поддржат менаџерските одлуки

Човечки ресурси

Креативноста, професионалноста и посветеноста на нашите вработени се движечка сила на нашата компанија.

Континуирано инвестираме во нашите вработени за да го подобриме нивното професионално знаење и да бидат во тек со последните светски трендови и технологии.

Веруваме дека нашиот тим ќе ја оствари нашата визија.



Нашите луѓе - наша иднина

Стратегијата за човечки ресурси која беше развиена во текот на 2003 година вклучува пет главни области кои го определуваат и правецот на сите наши активности поврзани со персоналот.

Петте стратешки области се:

- **Управување со различност**
- **Оптимизирање на вработените, вработување, задржување на вработени**
- **Целосна компензација**
- **Управување со способности и компетенции**
- **Квалитетно и електронско управување со човечки ресурси**

Целта на компанијата е да обезбеди најдобри можни услуги за своите корисници преку насочување на своите сили кон клучните активности. Годишната 2003 година го означил процесот на користење надворешни ресурси, или познат као *outsourcing*, а во однос на несуштинските активности во компанијата. Ваквиот пристап на активноста - одржување, и самата една од несуштинските активности на МТ, беше успешен пример за да се продолжи со овој процес во текот на 2004 година. Во текот на овој процес и во соработка со Синдикатот на Македонски телекомуникации, беше избрана сериозна компанија со веќе постоечка добра репутација во оваа област.

Во текот на 2003 година, преку продолжување на нашата тековна работа од 2002 година, голем дел од нашите капацитети и нашето внимание го насочуваме кон усовршување на процесот за избор и вработување на кадар.

Кон средината на годината успешно започнавме да ја користиме интерната база на податоци на лица кои веќе аплицирале на нашите конкурси за работа, а кои поседуваат професионални и лични карактеристики врз основа на кои обезбедивме успешен избор на работници кои ги исполнуваат барањата на соодветните области на АД Македонски Телекомуникации.

Наоѓање на квалитетен персонал е тешка задача, но можеби уште потешка е да се сочува персоналот во компанијата во услови на отворен пазар на работна сила. Оваа ситуација ја наметна потребата за воведување на програ-

Организациона поставеност

Подрачја	Статус 31.12.2002	Статус 31.12.2003	Процент од вкупниот број на вработени во МТ
1. Главен извршен директор	102	90	2,89 %
2. Главен маркетинг директор	32	39	1,25 %
3. Главен финансиски директор	783	656	21,05 %
4. Главен технички директор	1.460	1.417	45,46 %
5. Човечки ресурси и администрација	29	66	2,12 %
6. МТline	686	661	21,21 %
7. МТnet	74	88	2,82 %
8. МТcom	97	98	3,14 %
9. Неназначени	3	2	0,06 %
ВКУПНО во МТ	3.226	3.117	100 %
10. МобиМак	378	399	
ВКУПНО во МТ-групација	3.644	3.516	

ми за одржување (задржување) на вработените со користење на најразлични средства, како менаџерски договори, програми за задржување на клучните вработени, но и систем за бенефиции, кои се само дел од напорите на компанијата да ги задржи своите вработени и во исто време да се сподели задоволството од заедничка соработка.

2003 година беше во знакот на обуки на вработените во техничката област исто како и обуките во рамките на деловните единици во АД МТ (МТline, МТcom, МТnet). Ориентацијата кон корисниците на АД Македонски Телекомуникации, како примарна цел на функционирањето ја наметна потребата во текот на 2004 година, во рамките на Планот за обука да се стави акцент на обука за грижа за корисниците, обезбедување на квалитетни и ефикасни услуги на сите наши корисници, обука за маркетинг и истражувања на пазарот.

Зголемувањето на продажбата како генератор на приходи е една од нашите константни цели. Пакетот за компензација на продажба овозможува да ги фокусираме продажните активности кон посакуваните резултати и да ги наградиме овие резултати со компензација директно поврзана со нивото на постигнатото. Неколку активности се превземени во оваа насока со основна цел воспоставување и поголем ангажман не само на вработените во продажба, туку сите вработени да ја прифатат продажбата како активност. Воспоставивме мотивирачки системи за нашите вработени во продажба базирани врз евалуација и провизија на индивидуалните достигнувања, кои понудија хармонизирано решение

за каналите на продажба, земајќи ги предвид различните приоритети и можности кои ги нудат Деловните единици и каналите.

Со воведувањето на програмата "Tip Finder" беше претставен нов, дополнителен канал за зголемување на продажбата. Најдобар рекламен канал за производите на компанијата се секогаш нејзините вработени и поради тоа ги мотивираме вработените да обезбедат побарување на производите на МакТел во кругот на своето семејство и пријатели. Мотивирачкиот систем, особено "Tip Finder" програмата покажа позитивни резултати. Споредувајќи ја остварената продажба како резултат од воведувањето на мотивирачките системи и "Tip Finder" програмата со вкупната продажба, резултатите ги надминуваат очекувањата.

Во текот на 2003 година беше подготвена Визијата на компанијата. Таа е насочена кон вработените и предвидува промени во културата на однесувањето. Целта е трансформација на вработените, од пасивни набљудувачи во двигатели и носители на промени, од административно ориентирани вработени во донесувачи на одлуки. Резултатот од оваа промена ќе биде компанија за телекомуникации ориентирана кон корисниците, која може да биде горда на своите професионалци, посветени и ефикасна вработени кои ефикасно ќе се соочат со претстојната конкуренција. Новата визија за човечки ресурси на компанијата потенцира професионални и посветени работници, кои се способни да делуваат на сопствена иницијатива и се најважниот фактор за успех за деловната ефикасност на МТ.

Општествена одговорност

Општествената одговорност секогаш играла значајна улога во нашата компанија.

Горди сме да го истакнеме нашето постојано инволвирање во општеството.

Веруваме дека можеме да направиме промена, заедно можеме да создадеме подобар свет.





Негувајќи го нашето културно наследство

Основната заложба на Македонски Телекомуникации е придонесот кон промена во општеството. Како корпоративен граѓанин на македонското општество, изградиме крупни инвестициони програми дизајнирани да го подобрат квалитетот на живеење и благосостојбата на средината во која работиме. Во деловната област на која и припаѓаме, централна тема на нашите активности е подобрување на комуникациите, со што се обидуваме да ги задоволиме општите потреби и очекувања на општеството.

Компанијата е препознатлива по своите активности поврзани со спонзорирање, со што продолжува финансискиот придонес. Во однос на ова МТ, настојува да помогне во развивање на вредности во областите како на пример, културата, спортот, културното наследство, образованието или добротворните активности. МТ како значаен спонзор во македонското општество, особено внимава на сите тековни потреби и во согласност со тоа воспостави принцип, да продолжат да бидат навистина блиски...

Македонски Телекомуникации ја поддржува културата

МТ се горди бидејќи се дел од богатата македонска културна сцена. Спонзорските активности се насочени кон различни области од културата: класичната музика, џезот, поп музиката, театарот - или со еден збор, области од културата за кои општеството покажува најголем интерес.

Повторно бевме навистина блиски до Фестивалот Охридско лето - најголемиот фестивал кој топло не пречекува во Охрид, во екот на туристичката сезона, со уметници од целиот свет кои се претставија со своите извонредни изведби на класична музика и театарски претстави.

Џез музиката е второто поле на интерес каде со задоволство даваме поддршка, на воодушевување на љубителите на џезот. Во изминатите години, Скопскиот џез фестивал ја одржа својата репутација на најатрактивен фестивал во земјата, кој на македонската публика и нуди џез музичари познати во целиот свет. Кумановскиот џез фестивал е вториот фестивал по големина во земјата кој чекори по својот пат кон успехот и секоја година претставува познати уметници. Оваа година, Македонија, на големо задоволство, беше домаќин на легендарниот холандски музичар Јан Акерман.

Во спортот - Македонски Телекомуникации го зајакнува спортскиот дух

Македонски Телекомуникации, посветени на развојот на спортскиот дух во општеството, сметаат дека спортот е одлична можност со задоволство да учествуваат во возбудата и забавата што тој ги нуди, а заедно со сите натпреварувачи и спортски обожуватели.

Во кошарката, поддржавме одличен тим од првата кошаркарска лига кој покажа одлични резултати на домашните првенства.

Во ракометот, му бевме партнери на женскиот национален јуниорски тим и ги пречекавме ракометните клубови на Меѓународниот женски јуниорски шампионат во ракомет, што се одржа во Македонија. Женскиот ракомет е една од најуспешните спортски гранки во земјата.

Во пливање, ние бевме домаќини на традиционалниот Охридски пливачки маратон. Маратонот секогаш



нетрпеливо се очекува на крајот на летната сезона во Охрид. Охридскиот маратон е настан кој привлекува илјадници луѓе од целата земја.

Поддршка за издавање CD - MT со гордост Ви ги претставува своите најнови достигнувања



Во текот на 2003 година, MT се појавија како носители на спонзорства во областа на музиката, главно поддржувајќи познати музичари и одлични музички изведувачи. MT го претстави

Владимир Четкар квинтет во живо во Охрид, како дел од фестивалот Охридско лето. Поддржани од огромниот ентузијазам на љубителите на џезот, MT со големо задоволство ги поддржаа уметниците од музичкиот колеџ Беркли, предводени од македонскиот џез музичар Четкар. MT беше исто така, иницијатор и ја претстави Музичка младина на Македонија со нивната изведба на дела на Астор Пјачола - проект кој беше масовно прифатен во земјата, имајќи предвид дека овој тип музика за прв пат се претставува во Македонија.



Македонски Телекомуникации за образованието

MT пред три години отпочна со проектот Училишта on-line и оттогаш континуирано придонесува во нивниот развој. Овој проект е значаен сегмент и поддршка на проектот на Министерството за образование и неколку невладини организации, и значи поврзување на училиштата со интернет и тоа преку интернет провајдерот MTnet, како ексклузивен интернет провајдер во областа на образованието во Македонија.

Приказната не завршува тука. MT ќе продолжат да придонесуваат за општеството каде што припаѓаат и ќе останат навистина блиски...

Финансиски извештај

Во изминатата година повторно се потврди нашата доверба во стратегијата на компанијата.

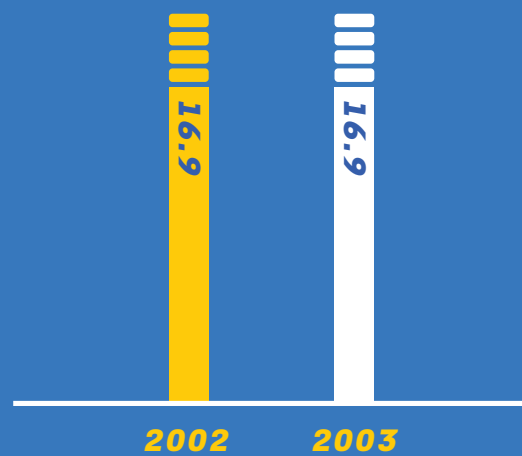
Нашата визија е остварена и гордо можеме да ја одбележиме годината како успешна, предизвикувачка и динамична.

Во околина исполнета со предизвици успеавме да ги оствариме нашите клучни цели и докажавме дека сме навистина успешна компанија.

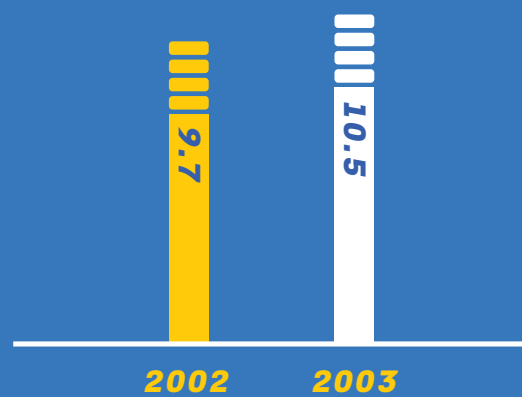
Ќе продолжиме да даваме сè од себе за доброто на сите нас.



Приходи



Оперативни трошоци



Фокусирани на позитивни резултати

Општ преглед

Успешното работење на МТ групацијата во 2003 година ја надминува 2002, за што како индикатор се појавува и EBITDA стапката на пораст од 3,4%. Намалувањето на оперативниот профит беше во голема мерка под влијание на промените во однос на траењето на сопственоста, објектот и опремата, направени согласно барањата на IFRS за редовна ревизија на траењето и начинот на употреба на сопственоста, објектот и опремата. Како резултат на тоа и во склад со непроменетиот вкупен приход, се појави намалување на оперативните трошоци благодарение на стриктната контрола на трошоците и зголемената свесност во однос на истите.

Приходи

Додека вкупните оперативни приходи останаа на истото стабилно ниво во споредба со 2002, одредени движења се појавија во рамките на некои категории на приходи, а како резултат на споредбата помеѓу двете години. Порастот на приходите од претплата, врските и другите трошоци се главно резултат на ребалансирањето на тарифите во 2003 година. Приходите од меѓународниот сообраќај се намалија согласно намалувањето на СДР стапката на размена, односно девизен курс од 9%, но и заради намалувањето на влезниот сообраќај од 4%. Приходите од мобилната телефонија останаа речиси на истото неизменето ниво како резултат на мешовитите промени во обемот на домашен сообраќај, роамингот и приходите од подобрените услуги.

Во милијарди МКД	2003	2002
Претплата, врски и други промени	2,8	2,5
Приходи од домашен сообраќај	5,6	5,5
Приходи од меѓународен сообраќај	1,8	2,0
Приходи од мобилна телефонија	5,4	5,6
Пренос на податоци и закупен линии	0,5	0,5
Други приходи	0,8	0,8
Вкупни оперативни приходи	16,9	16,9

Оперативни трошоци

Како што веќе споменавме, вкупните оперативни трошоци значително се зголемија заради намалување на траењето на сопственоста, објектот и опремата што резултираше со 1,3 милијарди МКД или 66% зголемување на обемот на намалена наплата во 2003. Нешто помалку кон она намалување влијаеше зголемувањето на трошоците поврзани со вработените, и покрај намалениот број на службеници. Така, просечниот број на службеници за 2003 беше 3.652, или намалување за 1.3% (од 3.699) во 2002. Од друга страна, сите други оперативни трошоци покажуваат намалување со што се подобрува и онака високата EBITDA. И исплатите во однос на другата мрежна оператива се намалија како резултат на намалувањето од 5% на меѓународната минутажа/повици кон надвор, како и падот од 9% во однос на стапката на размена, односно девизен курс на СДР. И почетокот на работењето на вториот мобилен оператор имаше негативно, иако незначително влијание врз нивото на оперативни трошоци. Помалиот обем на продажба на опрема од областа на фиксната телефонија, намалувањето на просечните трошоци во однос на продадени мобилни телефони, како и одвојувањето на данокот за финансиски трансакции исто така влијаеја врз намалување на оперативните трошоци.

Во милијарди МКД	2003	2002
Трошоци во однос на вработени	2,0	1,9
Намалувања и амортизација	3,3	2,0
Исплати на други мрежни оператори	1,1	1,3
Трошоци од продажба на телекомуникациска опрема	0,6	0,8
Други оперативни трошоци	3,5	3,7
Вкупни оперативни трошоци	10,5	9,7

Финансиски трошоци

Финансиските трошоци значително се намалија во 2003 година, како заради предвремените исплати на заемите кон EBRD и IFC во 2002, така и поради помалиот пад на девизниот курс на американскиот долар.

Данок од добивка

Данокот од добивка на годишниот профит (во основа) го вклучува тековниот и одложениот данок. Тековниот данок од добивка од 15% беше пресметан согласно македонските закони. Намалувањето на сегашните трошоци во однос на данокот главно се поврзани со зголемувањето на статуторниот данок кој овозможува стапка на намалување почнувајќи од 2003 година. Ефективната даночна стапка изнесуваше 12% во 2003 и 13% во 2002.

Постојани средства

Постојаните средства во вкупна форма останаа на истото ниво како и во 2002. Но, кога се разгледуваат засебно, посебните точки во рамките на овие добра се значително изменети. Промената се согледува во однос на проценката на траењето на сопственоста, објектот и опремата кои значително ја намалуваат нивната нето пресметковна вредност.

Во однос пак на нематеријалните добра, проценката на траењето останува иста и по ревизијата. Исто така, оваа година беше година на значителни софтверски инвестициони проекти. Беше забелжано зголемување и на тековните средства како вредност, а заради воведување на наплатниот систем Женева, како и заради имплементацијата на новите модули на информациски системи.

Тековни средства

Тековните средства покажуваат стапка на значително зголемување во 2003 година, главно заради фактот што во текот на оваа година приливите на готовина се задржаа во форма на краткотрајни депозити, спротивно на 2002 кога голем дел од готовината се користеше за предвремени исплати на долгорочните заеми кон EBRD и IFC.

Намалувањето на трговијата и другите придобивки се главно пак поврзани со примената на т.н. групна политика на вмрежување на придобивките и исплатите од странските оператори во 2003 (види во одделот за пасива)

Пасива

За разлика од ефектот којшто се почувствува од примената на групната политика која значително влијаеше кон намалување на исплатите од странските оператори (види во делот тековни средства), во делот за трговија и други баланси поврзани со исплати немаше големи движења.

Обични акции

Во текот на 2003 беше исплатена дивиденда на сума од 2,4 милијарди МКД за акционерите од трите неисплатени сектори/долгови. Други движења на капитал и резерви не се забележени, ако се из земе прелевањето на задржаните приходи во рамките на законските резерви.

Проток на готовина

Протокот на готовина од оперативните активности забележува благо опаѓање споредено со 2002 година, или од 8,5 милијарди МКД на 8,3 милијарди МКД. Од друга страна, се намали и протокот на готовина од инвестиционите активности рефлектирајќи пониско ниво на инвестиции за 2003. Ако се следи силниот проток на готовина во рамки на предвремените исплати на долгорочните заеми во 2002, може да се рече дека протокот на готовина од финансиските активности се намали значително во 2003. Нето протокот на готовина забележа согласно зголемување во висина од 2 милијарди МКД.

Македонски Телекомуникации А.Д. Скопје
Консолидирани Финансиски Извештаи
За годината завршена на 31 декември 2003 година
со независен Извештај на ревизорот

Извештај на ревизорите

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

Извршивме економско - финансиска ревизија на консолидираниот биланс на состојба на Македонски Телекомуникации АД Скопје, за годината завршена на 31 декември 2003 година, консолидираниот биланс на успех, извештајот за промените во капиталот и резервите и паричниот тек прикажани на страниците од 1 до 27. Одговорноста за овие финансиски извештаи е на раководството на Групацијата. Наша обврска е да изразиме независно мислење засновано на извршената ревизија на консолидираните финансиски извештаи на Групацијата.

Економско - финансиска ревизија ја извршивме во согласност со Општо Прифатени Стандарди на Ревизијата на Соединетите Американски Држави. Овие стандарди бараат ние да ја планираме и извршуваме ревизијата со цел да добиеме доволно сигурност дека консолидираните финансиски извештаи не содржат материјално значајни грешки. Економско - финансиска ревизија вклучува испитување докази што ги поткрепуваат износите и прилозите во консолидираните финансиски 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 консолидираните финансиски 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 ден 31 Декември 2003 година, резултатот од работењето, извештајот за промените во капиталот и резервите и паричниот тек за годината завршена тогаш во согласност со Меѓународните Финансиски Стандарди за Известување.

Примената на сметководствени принципи генерално прифатени во Соединетите Американски Држави ќе влијае на капиталот и резервите на 31 декември 2003 година и нето приходот за годината завршена тогаш како што е наведено во белешката 20 од консолидираните финансиски извештаи.

PriceWaterhouseCoopers,

Скопје
19 јануари 2004 година

Консолидиран биланс на успех

За годината завршена на 31 декември 2003 година

Во илјади денари	Белешка	2003	2002
Реализација	1	16.909.881	16.928.320
Амортизација		(3.326.727)	(2.007.793)
Трошоци за вработените	2	(2.046.365)	(1.898.138)
Плаќања кон останати оператори		(1.141.917)	(1.308.116)
Останати расходи од работењето	3	(4.171.649)	(4.489.440)
Добивка од работењето		6.223.223	7.224.833
Нето расходи од финансирање	4	(104.046)	(131.214)
Добивка пред одданочување		6.119.177	7.093.619
Данок од добивка	5	(734.213)	(916.342)
Нето добивка за годината	14	5.384.964	6.177.277

Консолидиран биланс на состојба

На 31 декември 2003 година

Во илјади денари	Белешка	2003	2002
Средства			
Материјални вложувања	6	19.132.880	19.808.155
Аванси за материјални вложувања		10.274	15.976
Нематеријални вложувања	7	2.417.203	1.546.667
Вложувања	8	95.305	112.608
Долгорочни кредити	9	14.114	39.634
Одложени даночни средства	10	209.372	446.683
Вкупно нетековни средства		21.879.148	21.969.723
Залихи	11	548.320	546.822
Побарувања од купувачи и останати побарувања	12	3.376.490	4.449.485
Побарувања за данок од добивка		343.383	142.356
Парични средства и еквиваленти на паричните средства	13	4.524.531	1.742.352
Вкупно тековни средства		8.792.724	6.881.015
Вкупно средства		30.671.872	28.850.738
Капитал и обврски			
Акционерски капитал		9.583.888	9.583.888
Премија од издавање акции		540.659	540.659
Законски резерви		879.489	524.062
Акумулирана добивка		17.984.351	15.354.814
Вкупно капитал и резерви	14	28.988.387	26.003.423
Обврски			
Одложени даночни обврски	10	23.411	-
Вкупно нетековни обврски		23.411	-
Обврски за данок на добивка		1.125	66.298
Обврски кон добавувачи и останати обврски	15	1.658.949	2.781.017
Вкупно тековни обврски		1.660.074	2.847.315
Вкупно капитал и обврски		30.671.872	28.850.738

Финансиските извештаи прикажани на страниците од 1 до 27 беа одобрени од страна на Одборот на Директори на 18 февруари 2004 година и беа потпишани во нивно име од:

Attila Szendrei
Главен извршен директор

Bence Varady Szabo
Главен финансов директор

Консолидиран извештај за паричниот тек

За годината завршена на 31 декември 2003 година

Во илјади денари	Белешка	2003	2002
Оперативни активности			
Нето добивка пред оданочување		6.119.177	7.093.619
Корекции за:			
Амортизација		3.325.387	2.007.793
Кусоци		-	203
Ослободување)/ исправка на вредноста на вложувања во акции расположиви за продажба	4	8.320	(70.530)
(Ослободување)/ исправка на вредноста на залихите до нето продажна вредност	3	(17.280)	(58.543)
Промена во пазарната вредност на вложувањата во акции расположиви за продажба	4	8.997	7.631
Амортизација на одложени приходи		(42.122)	32.170
Расходи за сомнителни и спорни побарувања	3	484.820	421.355
Отпис на обврски		(156.178)	-
Капитална добивка од продажба на опрема		(13.998)	-
Приходи од дивиденди	4	(1.437)	-
Останати непарични корекции		11.557	-
Приходи од камати	4	(115.870)	(66.695)
Расходи од камати	4	82	187.405
(Ослободување на)/ исправка на вредноста на инвестициите во тек		1.340	(9.145)
Оперативна добивка пред промената во обртниот капитал		9.612.795	9.545.263
Намалување на залихите		15.782	60.113
(Зголемување)/ намалување на побарувањата		588.279	(1.206.553)
Зголемување/(намалување) на обврските		(1.154.963)	882.412
Парични средства добиени од работењето		9.061.893	9.281.235
Платени камати		(82)	(187.405)
Платен данок од добивка		(751.248)	(583.948)
Паричен тек од оперативни активности		8.310.563	8.509.882
Инвестициони активности			
Набавка на материјални вложувања		(2.136.506)	(4.068.689)
Набавка на нематеријални вложувања		(1.148.689)	(713.462)
(Одобрени)/ наплатени кредити		25.520	(27.445)
Примени дивиденди		1.423	-
Приливи од продажба на опрема		13.998	-
Примени камати		115.870	66.695
Парични текови од инвестициони активности		(3.128.384)	(4.742.901)
Финасиски активности			
Отплата на дивиденди		(2.400.000)	-
Отплата на кредити		-	(3.190.603)
Паричен тек од финансиски активности		(2.400.000)	(3.190.603)
Нето зголемување на парични средства и еквиваленти на паричните средства		2.782.179	576.378
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 1 јануари		1.742.352	1.165.974
Парични средства и еквиваленти на парични средства на 31 декември	13	4.524.531	1.742.352

Консолидиран извештај за промените во капиталот и резервите

Во илјади денари	Белешка	Акционерски капитал	Премија од издавање акции	Законски резерви	Акумулирана добивка	Вкупно
Состојба на 1 јануари 2002	14	9.583.888	540.659	321.198	9.380.401	19.826.146
Нето добивка за годината		-	-	-	6.177.277	6.177.277
Издвојување во законски резерви		-	-	202.864	(202.864)	-
Состојба на 31 декември 2002	14	9.583.888	540.659	524.062	15.354.814	26.003.423
Состојба на 1 јануари 2003	14	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	14	9.583.888	540.659	879.489	17.984.351	28.988.387

Белешки кон консолидираните финансиски извештаи

Значајни сметководствени политики

Основните сметководствени политики усвоени во подготвувањето на овие финансиски извештаи се прикажани долу.

Основна дејност

Овие консолидирани финансиски извештаи се поврзани со 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 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. Регулацијата 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 2003 беше 3.652 (2002: 3.699).

(а) Извештај за усогласеност

Финансиските извештаи на Претпријатието се изготвени во согласност со изискувањата на Меѓународните стандарди за финансиско известување (МСФИ) издадени од Меѓународниот борд за сметководствени стандарди (IASB).

(б) Основа за изготвување на финансиските извештаи

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 објективна (фер) вредност. При изготвувањето на финансиските извештаи за целите на овој извештај, годишната сметка е рекласификувана и каде што беше потребно направени се корекции, за да биде во согласност со Меѓународните сметководствени стандарди. Изготвувањето на финансиските извештаи во согласност со МСФИ изискува раководството да врши проценки и претпоставки кои влијаат врз прикажаните износи во финансиските извештаи и белешките поврзани со нив. Стварните резултати може да се разликуваат од тие проценки.

Сметководствените политики се конзистентно применети со оние од претходната година.

(в) 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.

(г) Трансакции во странска валута

Деловните промени во странска валута се искажуваат според курсот важечки на денот на деловната 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 2003 и 2002 година беа како што следи:

	2003 МКД	2002 МКД
1 УСД	49,05	58.60
1 ЕУР	61,29	61.07
1 ЦХФ	39,31	41.98

(д) Материјални вложувања**(i) Сопствени средства**

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

(ii) Последователен издоток

Последователни издатоци се капитализираат единствено кога ја зголемуваат идната економска ползност од материјалните вложувања. Сите останати издатоци се признаваат во билансот на успех како трошоци како што настануваат.

(iii) Амортизација

Амортизацијата на материјалните вложувања се обезбедува по пропорционална метода на начин да се отпише набавната вредност на средствата во текот на нивниот проценет корисен век на траење. На материјалните вложувања не им се пресметува амортизација се до нивното ставање во употреба. Земјиштето не се амортизира. Во текот на 2003 година раководството на групата изврши ревизија на корисниот век на материјалните вложувања и ги направи следните измени:

	2003 Години	2002 Години
Надземни и кабелски ТТ линии	25	20
Автоматски телефонски центри	10	12
Базни станици	7	12
Згради	14-40	14-100
Компјутери	4	5
Електронски уреди	6	6
Мебел и друга канцелариска опрема	4-6	6-10
Високо фреквентни и радио уреди	8-10	12
Механички уреди	4	9
Патнички и други возила	4-6	5-8

(г) Нематеријални вложувања

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

(i) Последователни издатоци

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

(ii) Амортизација

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

	2003 Години	2002 Години
Софтвер и лиценци	5	5
Концесија	5	5

(е) Вложувања

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

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

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

(ж) 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.

(з) 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.

(с) Парични средства и парични еквиваленти

Паричните средства и паричните еквиваленти се состојат од средства во благајна и депозити по видување со оригинален рок на доспеаност до три месеци.

(и) Оштетување на средствата

Сметководствена вредност на средствата на Претпријатието, освен залихите (види сметководствена политика ж), и одложените даночни средства (види сметководствена политика н) се проценуваат на секоја дата на која се сочинува билансот на состојбата за да се утврди дали постои индикација според која некое средство може да има намалена употребна вредност. Доколку таква индикација постои се проценува надоместувачкиот износ на средството. Оштетување на средствата (намалување на употребната вредност) се признава кога сметководствената вредност на средството го надминува неговиот надоместувачки износ. Оштетувањето на средствата се признава во билансот на успех.

(i) Пресметување на надоместувачки износ

Надоместувачкиот износ на другите средства претставува повисокиот износ од нивната нето про-

дажна цена и употребната вредност. При проценка на употребната вредност, проценетите идни парични текови се намалени на нивната сегашна вредност со користење на дисконтна стапка пред оданочување која ги одразува тековните пазарни проценки на временската вредност на парите и ризиците специфични за средствата. За едно средство кое не создава во голема мера независни парични приливи, надоместувачкиот износ се утврдува за единицата која создава готовина, а на која што и припаѓа средството.

(ii) Анулирање на загуба поради оштетување

Во однос на другите средства, загубата од оштетување се анулира ако имало промена во проценките кои се користени за утврдување на надоместувачкиот износ.

Загубата од оштетување се анулира само до висина на сметководствената вредност на средството која би била утврдена, намалена за амортизација, доколку не би биле признаени загубите поради оштетување.

(j) Обврски кон добавувачи и останати обврски

Обврски кон добавувачите и останатите обврски се прикажуваат според набавната вредност.

(к) Акционерски капитал

(i) Дивиденди

Дивидендите се признаваат како обврски во периодот кога се објавени.

(л) Признавање на приходи

(i) Продадени стоки и обезбедени услуги

Приходите од продажба на стоки се признаваат во билансот на успех кога значителни ризици и ползности од сопственоста се пренесени на купувачот. Приходи не се признаваат доколку постојат значителни неизвесности околу наплатата или можното враќање на производите.

Приходите од телекомуникациски услуги ја сочинуваат фактурираната и проценетата вредност на телекомуникациските услуги. Приходите од

домашен пазар се состојат првенствено од изнајмени линии на правни и физички лица, наплата за телефонски повици направени во државата и приходи од меѓународни повици кои потекнуваат од државата. Меѓународните приходи и трошоци за повици од странство кон Р.Македонија и трошоците за услуги обезбедени од меѓународните телекомуникациски оператори за повици од Р.Македонија кон земјите во странство се презентирани на бруто основа.

Фактурирањата за телефонски услуги се вршат месечно. Фиксните месечни износи се фактурираат во месецот во кој настанале.

Таксите за инсталација која ја плаќаат претплатниците за инсталирање на нови телефонски линии и нови мобилни приклучоци се признаваат како приход во моментот кога е извршена инсталацијата.

Приходот од претплатени телефонски услуги се одложува за иден период кога всушност ќе се обезбедат овие услуги.

(љ) Признавање на расходи

Нето расходи од финансирање

Нето расходите од финансирање се состојат од расходи за камати од обврските за кредити, приходи од камати од вложени парични средства, приход од дивиденди, позитивни и негативни курсни разлики, како и добивки и загуби на вложувања во акции 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.

Сите камати како и останати трошоци на кои е изложена Групацијата во врска со земените кредити се признаваат како расход во периодот во кој настануваат, како дел од нето расходите од финансирање.

(м) Бенефиции за 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.

(н) 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 оданочивата обврска 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 добива со користење на методата на обврски во билансот на состојба со што се обезбедуваат привремени разлики помеѓу сметководствениите вредности на средствата и обврските заради финансиско известување и износите кои се користат заради оданочување. Износот на обезбедениот одложен данок е базиран на очекуваниот начин на реализација или порамнување на сметководствениот износ на средствата и обврските со користење на важечки даночни стапки или последователно усвоени даночни стапки на датумот на сочинување на билансот на состојба.

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.

(њ) Споредбени информации

Со цел да се одржи конзистентност со презентацијата за тековната година, одредени ставки се рекласифицирани онаму каде што е соодветно за цели на споредба. Сепак, ваквите рекласификации не резултираат во значајни промени во содржината и формата на финасиските информации презентирани во финансиските извештаи.

(о) Финансиски инструменти

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

(i) Кредитен ризик

Групацијата 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.

(ii) Каматен ризик

Групацијата нема политика за заштита од ризикот на каматна стапка.

(iii) Валутен ризик

Групацијата се изложува на валутен ризик при продажби и набавки, кои се деноминирани во валута различна од МКД. Девизните средства со кои што работи Групацијата се претежно американски долари, швајцарски франци и евра.

Групацијата не употребува инструменти за заштита од валутниот ризик.

[1] Реализација

Во илјади денари	2003	2002
Телекомуникациски услуги за домашни фиксни линии		
- претплата, приклучок и останати такси	2.782.576	2.512.088
- приходи од сообраќај	5.591.791	5.520.193
Приходи од меѓународен сообраќај	1.780.151	1.983.797
Мобилни телекомуникациски услуги	5.443.193	5.589.758
Изнајмени линии и пренос на податоци	540.963	495.090
Останато	771.207	827.394
	16.909.881	16.928.320

[2] Трошоци за вработените

Во илјади денари	2003	2002
Плати	1.275.684	1.137.587
Придонеси на плати	540.872	536.130
Бонуси	68.640	48.519
Останати трошоци за вработените	282.689	270.575
Капитализирани трошоци за вработените	(121.520)	(94.673)
	2.046.365	1.898.138

[3] Останати расходи од работењето

Во илјади денари	2003	2002
Материјали и одржување	503.477	587.865
Услуги	781.719	679.699
Консултантски услуги	462.423	468.585
Расходи за сомнителни и спорни побарувања	484.820	421.355
Такси, давачки и локални даноци	215.554	462.516
Маркетинг и донации	504.242	524.509
Намалување на исправката на вредноста на инвестициите во тек	-	(9.145)
Намалување на исправката на вредност на залихите до нето продажна вредност	(17.280)	(58.543)
Енергија	173.269	139.538
Аудио текст услуги	162.784	118.896
Закупнини	165.929	151.121
Осигурување	57.999	51.908
Набавна вредност на продадени стоки	630.778	767.115
Останато	45.935	184.021
	4.171.649	4.489.440

Надоместоците на членовите на Бордот на Директори на Матичното Друштво изнесуваат МКД 1.673 илјади за 2003 година (2002: МКД 1.603 илјади).

[4] Нето расходи од финансирање

Во илјади денари	2003	2002
Расходи од камати	82	187.405
Приходи од камати	(115.870)	(66.695)
Банкарски такси и останати провизии	19.374	44.568
Нето негативни курсни разлики	184.580	28.835
Промена во пазарната вредност на вложувањата расположиви за продажба	8.997	7.631
Приходи од дивиденди	(1.437)	-
(Намалување на)/исправка на вредност на вложувањата во акции расположиви за продажба	8.320	(70.530)
	104.046	131.214

[5] Данок од добивка**(а) Признаени во билансот на успехот**

Во илјади денари	2003	2002
Тековен данок		
Тековна година	473.489	759.442
Одложен данок		
Појава и анулирање на привремени разлики	260.724	156.900
Вкупен данок на добивка во билансот на успехот	734.213	916.342

(б) Усогласување на ефективната даночна стапка

Во илјади денари	2003	2002
Добивка пред одданочување	6.119.177	7.093.619
Данок од добивка	15% 917.876	15% 1.064.042
Расходи непризнаени за даночни цели	2,4% 144.645	4,1% 295.813
Даночно ослободени приходи	(1,9%) (118.555)	(2,6%) (189.024)
Даночни ослободувања непризнаени во билансот на успехот	(3,4%) (209.753)	(3,5%) (254.489)
	12,0% 734.213	13,0% 916.342

Даночните власти извршија целосна даночна ревизија на Групацијата за 2001 и 2002 година. Никакви забелешки не беа идентификувани во текот на даночната ревизија.

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

[6] Материјални вложувања

Во илјади денари	Земјиште	Згради	Телекому- никациска опрема	Останато	Инвестиции во тек	Вкупно
Набавна вредност						
На 1 јануари 2003	5.878	3.628.316	21.501.403	3.327.373	814.681	29.277.651
Зголемувања	-	84.269	1.088.938	638.835	561.257	2.373.299
Пренос од инвестиции во тек	241	6.560	325.067	153.217	(712.630)	(227.545)
Намалувања	-	-	(518.733)	(104.934)	(1.340)	(625.007)
На 31 декември 2003	6.119	3.719.145	22.396.675	4.014.491	661.968	30.798.398
Амортизација						
На 1 јануари 2003	-	832.168	7.003.956	1.633.372	-	9.469.496
Амортизација за годината	-	91.831	1.928.130	759.451	-	2.779.412
Пренос	-	(22.368)	39.344	(16.976)	-	-
Намалувања	-	-	(492.701)	(90.689)	-	(583.390)
На 31 декември 2003	-	901.631	8.478.729	2.285.158	-	11.665.518
Сегашна вредност						
На 1 јануари 2003	5.878	2.796.148	14.497.447	1.694.001	814.681	19.808.155
На 31 декември 2003	6.119	2.817.514	13.917.946	1.729.333	661.968	19.132.880

Во текот на 2003 година раководството на групата изврши ревизија на корисниот век на материјалните вложувања што резултираше во зголемување на годишниот трошок за амортизација во износ од МКД 762.000 илјади.

[7] Нематеријални вложувања

Во илјади денари	Софтвер	Концесија	Останато	Вкупно
Набавна вредност				
На 1 јануари 2003	1.829.302	154.757	12.307	1.996.366
Зголемувања	1.143.270	-	5.419	1.148.689
Пренос од инвестициите во тек (види белешка 6)	227.545	-	-	227.545
На 31 декември 2003	3.200.117	154.757	17.726	3.372.600
Амортизација				
На 1 јануари 2003	384.832	61.903	2.964	449.699
Амортизација за годината	472.309	30.952	2.437	505.698
На 31 декември 2003	857.141	92.855	5.401	955.397
Сегашна вредност				
На 1 јануари 2003	1.444.470	92.854	9.343	1.546.667
На 31 декември 2003	2.342.976	61.902	12.325	2.417.203

[8] Вложувања

Во илјади денари	2003	2002
Нетековни вложувања		
Вложувања во акции расположливи за продажба	134.376	143.359
Исправка на вредноста	(39.071)	(30.751)
	95.305	112.608

Од МКД 95.305 илјади (2002: МКД 112.608 илјади) кој го претставува вкупниот износ на вложувања, МКД 16.440 илјади (2002: МКД 16.440 илјади) се искажани по набавна вредност бидејќи за нив не постои активен пазар.

Преостанатиот износ од МКД 78.865 илјади (2002: МКД 96.168 илјади) се искажани по пазарна вредност од која МКД 64.926 илјади (2002: МКД 73.246 илјади) е пресметана базирајќи на независна проценка, додека МКД 13.939 илјади (2002: МКД 22.922 илјади) е пресметана користејќи ги цените по кои котираат соодветните акции на Македонската Берза на хартии од вредност.

Движење на загубите поради оштетувања

Во илјади денари	2003	2002
Исправка на вредноста на 1 јануари	30.751	168.716
(Намалување на)/исправката на вредност на вложувањата во акции расположливи за продажба	8.320	(70.530)
Отписи на вложувањата во акции расположливи за продажба	-	(67.435)
Исправка на вредност на 31 декември	39.071	30.751

[9] Долгорочни заеми

Долгорочните заеми претставува заеми одобрени на вработените (2002: нема). Долгорочниот заем на 31 декември 2002 се однесува на одобрениот кредит на Камен Мост АД кој беше целосно наплатен во текот на 2003 година.

[10] Одложени даночни средства и обврски**Признаени одложени даночни средства и обврски**

Одложените даночни средства и обврски се однесуваат на следните ставки:

Во илјади денари	Средства		Обврски		Нето	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Земјиште, згради и опрема	17.955	293.876	(51.255)	-	(33.300)	293.876
Нематеријални вложувања	16.445	-	-	-	16.445	-
Побарувања	181.963	123.299	(2.537)	-	179.426	123.299
Вложувања и депозити во банки	9.454	9.754	-	-	9.454	9.754
Обврски кон добавувачи и други обврски	13.853	14.058	-	-	13.853	14.058
Залихи	83	5.698	-	-	83	5.698
Даночни средства/(обврски)	239.753	446.685	(53.792)	-	185.961	446.685
Нетирање на данок	(30.381)	-	30.381	-	-	-
Нето даночни средства	209.372	446.685	(23.411)	-	185.961	446.685

Движење на времените разлики во текот на годината

Во илјади денари	Состојба на 1 јануари 2003	Признаено во добивка	Состојба на 31 декември 2003
Земјиште, згради и опрема	293.876	(327.176)	(33.300)
Нематеријални средства	-	16.445	16.445
Побарувања	123.299	56.127	179.426
Вложувања и депозити во банки	9.754	(300)	9.454
Обврски кон добавувачи и други обврски	14.058	(205)	13.853
Залихи	5.698	(5.615)	83
Нето даночни средства	446.685	(260.724)	185.961

[11] Залихи

Во илјади денари	2003	2002
Материјали	207.942	314.707
Трговски стоки	359.146	270.100
Исправка на вредност на залихите до нето продажна вредност	(18.768)	(37.985)
	548.320	546.822

Движење на исправката на вредност на залихите до нето продажна вредност

Во илјади денари	2003	2002
Состојба на 1 јануари	37.985	96.528
Намалување на исправката на залихите	(19.217)	(58.543)
Состојба на 31 декември	18.768	37.985

Намалувањето на вредноста на залихите главно се однесува на материјали, резервни делови и ситен инвентар.

[12] Побарувања од купувачи и други побарувања

Во илјади денари	2003	2002
Побарувања од купувачи		
- Странски	767.597	1.584.252
- Домашни	3.629.249	3.175.279
Побарувања од поврзани компании	267.816	335.874
Аванси дадени на добавувачи	20.036	17.977
Депозити во банки	25.907	71.591
Претплати и одложени приходи	58.214	54.021
Останато	10.048	101.968
Исправка на вредност за сомнителни и спорни побарувања	(1.402.377)	(891.477)
	3.376.490	4.449.485

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

Движење на исправката на вредност за сомнителни и спорни побарувања

Во илјади денари	2003	2002
Исправка на вредност на 1 јануари	891.477	1.189.359
Расход во текот на годината	484.820	421.355
Отписи	(7.919)	-
Наплатени отпишани побарувања	33.999	(719.237)
Исправка на вредност на 31 декември	1.402.377	891.477

[13] Парични средства и парични еквиваленти

Во илјади денари	2003	2002
Депозити по видување	4.518.016	1.734.034
Благајна	398	338
Парични еквиваленти	6.117	7.980
	4.524.531	1.742.352

[14] Капитал и резерви

Акционерскиот капитал се состои од следното:

Акционерски капитал

Во илјади денари	2003	2002
Обични акции	9.583.878	9.583.878
Златни акции	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.

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

Влада на Република Македонија	4.516.412	47,12%
Камен мост АД	4.887.778	51,00%
IFC-Меѓународна финансиска корпорација	179.698	1,88%
	9.583.888	

Во текот на 2003 година нема промена во акционерската структура.

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.

Законска резерва

Групацијата издвојува законска резерва која се формира по пат на зафаќање од нето добивката. Оваа резерва се пресметува и издвојува како процент утврден со статутот 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 користат за покривање на загуби и не се распределуваат на акционерите освен во случај на банкрот на Друштвото. Законските резерви можат да се распределуваат единствено со одлука на Собранието на Акционери.

Дивиденди

По денот на изготвување на овие финансиски извештаи следните дивиденди беа предложени од страна на раководството и одобрени од страна на акционерите.

Во илјади денари	2003	2002
2003: нема (2002: МКД 250.42 по обична акција)	-	2.400.000
	-	2.400.000

[15] Обврски кон добавувачите и останати обврски

Во илјади денари	2003	2002
Обврски кон добавувачите		
- Домашни	495.398	467.518
- Странски	314.804	1.466.774
Обврски кон поврзани компании	280.345	181.918
ДДВ и обврски за социјално осигурување	70.739	185.544
Пресметани трошоци	297.619	192.774
Примени аванси	11.905	10.096
Одложени приходи	43.802	85.924
Обврски за плати	25.400	24.347
Останато	118.937	166.122
	1.658.949	2.781.017

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

[16] Потенцијални и превзементи обврски**Превзементи обврски**

Вкупниот износ на договорени капитални инвестиции на 31 декември 2003 година изнесува МКД 262.823 илјади. (2002: МКД 359.556 илјади).

Превзементи обврски од оперативен лизинг - каде Групата е лизинго-примател

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:

	2003	2002
Под 1 година	144.470	66.772
Помеѓу 1 и 5 години	288.894	243.867
Над 5 години	147.170	131.976
	580.534	442.615

Потенцијални обврски

Мобимак е во судски процес со Newsphone S ДОО 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 Групата.

[17] 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 2003 година со поврзаните лица се следните:

Во илјади денари	2003		2002	
	Приходи	Расходи	Приходи	Расходи
Deutsche Telekom AG, Bonn	440.982	148.427	455.836	91.618
Matav Magyar Tavkozlesi Rt, Budapest	57.090	65.486	54.650	46.731
T-system Nova Gmbh	610	15.192	-	4.994
Телемакедонија	201	355.558	168	354.328
Камен Мост АД	1.541	-	2.956	-
Westel 900	3.297	1.337	3.488	1.464

[18] Претпријатија кои ѝ припаѓаат на Групацијата

Подружници

Земја каде е инкорпорирана		Процент на сопственост 2003	Процент на сопственост 2002
Мобимак	Македонија	100	100
Монтмак	Црна Гора	100	90
Ц&Ц	Македонија	100	100

Монтмак АД Подгорица располага со хотел во Црна Гора, Федерација 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.

Во текот на 2003 година, Матичното Друштво се здоби со целосна сопственост над Монтмак.

Ц&Ц беше основано од Матичното Друштво со износ од МКД 152 илјади и до денот на изготвување на билансот на состојба не работи.

[19] Последователни настани

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

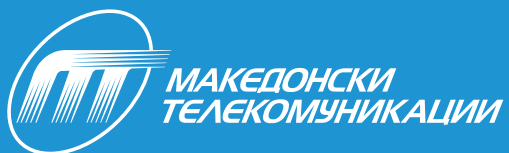
[20] Усогласување според US GAAP

Косолидираните финансиски извештаи на Групацјата се изготвени според меѓународните сметководствени стандарди кои во одредени аспекти се разликуваат од US GAAP. Главните разлики помеѓу МСФИ и US GAAP се прикажани подолу заедно со објаснувања на корекциите кои влијаат на консолидираната нето добивка и вкупниот капитал на 31 декември 2003 и 2002 година.

Во илјади денари	2003	2002
Нето добивка		
Нето одложен приход признаен на платените такси за инсталирање - одложен на почетокот и признаен во текот на просечниот век на користење	159.248	156.600
Капитализација на каматата на инвестициите во тек во согласност со Финансиско сметководствениот стандард 34	(335)	8.100
Исправка на вредноста	-	(62.260)
Вкупно зголемување на нето добивката	158.913	102.440
Капитал		
Корекција на почетната состојба на задржаната добивка за кумулативниот ефект од промената на политиката за одложување на приходите	(1.504.220)	(1.606.660)
Корекција на задржаната добивка во тековниот период	158.913	102.440
Нето намалување на задржаната добивка	(1.345.307)	(1.504.220)

Продавници на МТ

Буњаковец	02/3121-260	centar@mt.com.mk
Карпош	02/3065-388	karpos@mt.com.mk
Порта Влае	02/2050-117	gorcepetrov@mt.com.mk
Чаир	02/2630-060	cair@mt.com.mk
Н. Лисиче	02/2459-941	novolisice@mt.com.mk
Бисер	02/2400-214	biser@mt.com.mk
Ченто	02/2521-814	cento@mt.com.mk
Драчево	02/2791-112	dracevo@mt.com.mk
Бит Пазар	02/3296-873	mtline-bitpazar@mt.com.mk
ГТЦ	02/3223-616	gtc1@mt.com.mk
Деловен Центар	02/3299-474	almako@mt.com.mk
Штип	032/381-121	mtline-stip@mt.com.mk
Св. Николе	032/440-900	mtline-s.nikole@mt.com.mk
Пробиштип	032/481-550	mtline-probistip@mt.com.mk
Охрид	046/200-228	mtline-ohrid@mt.com.mk
Струга	046/784-135	mtline-struga@mt.com.mk
Дебар	046/834-600	mtline-debar@mt.com.mk
Велес	043/231-358	mtline-veles@mt.com.mk
Неготино	043/361-057	mtline-negotino@mt.com.mk
Кичево	045/223-280	mtline-kicevo@mt.com.mk
Кочани	033/273-109	mtline-kocani@mt.com.mk
Виница	033/362-112	mtline-vinica@mt.com.mk
Берово	033/472-808	mtline-berovo@mt.com.mk
Делчево	033/414-205	mtline-delcevo@mt.com.mk
Прилеп	048/401-390	mtline-prilep@mt.com.mk
Битола	047/228-112	mtline-bitola@mt.com.mk
Ресен	047/456-419	mtline-resen@mt.com.mk
Струмица	034/334-120	mtline-strumica@mt.com.mk
Радовиш	032/633-180	mtline-radovis@mt.com.mk
Валандово	034/382-777	mtline-valandovo@mt.com.mk
Кавадарци	043/420-000	mtline-kavadarci@mt.com.mk
Гевгелија	034/216-216	mtline-gevgelija@mt.com.mk
Тетово	044/334-004	mtline-tetovo@mt.com.mk
Гостивар	042/218-012	mtline-gostivar@mt.com.mk
Куманово	031/417-127	mtline-kumanovo@mt.com.mk
Кратово	031/488-171	mtline-kratovo@mt.com.mk
К. Паланка	031/375-905	mtline-k.palanka@mt.com.mk



Ул. Орце Николов бб
1000 Скопје, Македонија
Т. (02) 314 1279
Ф. (02) 312 6244
www.mt.com.mk