

# Ročná správa 2007



Slovak  
Telekom

# Obsah

## I. Skupina Slovak Telekom

■ Mílniky roku 2007	3
■ Zloženie skupiny Slovak Telekom	7
■ Firemná identita	8
■ Profil skupiny Slovak Telekom	9
■ List akcionárom	16
■ Orgány spoločnosti Slovak Telekom	19
■ Riadenie spoločnosti (Corporate Governance)	24

## II. Vývoj na telekomunikačnom trhu

■ Rast konkurencie, kvalitnejšie služby	28
---	----

## III. Správa manažmentu spoločnosti

■ Produkty a služby skupiny Slovak Telekom: spájame ľudí aj firmy	37
■ Informačné technológie: systémová podpora pre efektívny biznis a uvádzanie nových služieb	54
■ Byť zamestnancom skupiny Slovak Telekom sa oplatí	58
■ Komunikácia otvára dvere našim novinkám	63
■ Spoločenská zodpovednosť skupiny Slovak Telekom	74

## IV. Finančné výsledky

■ Konsolidovaná účtovná zvierka	79
■ Účtovná zvierka	120

# I. Skupina Slovak Telekom

## Mílniky roku 2007

### Január

- **Nový program:** spoločnosť T-Mobile Slovensko, a. s. (ďalej ako T-Mobile Slovensko), uviedla pre predplatené karty vernostný program Easy Plus.
- **Modernizácia:** po 160 rokoch úspešnej prevádzky Slovak Telekom, a. s. (ďalej ako Slovak Telekom), odpojil poslednú telegrafnú ústredňu na Slovensku.
- **Zjednotenie cien:** spoločnosť Slovak Telekom, ktorá poskytuje svoje produkty pod značkou T-Com, zjednotila ceny služby Hlas cez internet pre všetkých zákazníkov bez ohľadu na druh internetového pripojenia, ktoré využívajú.
- **Bohatšia služba:** služba Hry, ktorú ponúka T-Com na portáli T-Station, prekročila stovku herných titulov a jej knižnica sa ďalej rozširovala o známe hity pre náročných hráčov i jednoduché hry pre najmladších záujemcov.

### Február

- **Nižšie ceny:** volania z pevnej linky do všetkých mobilných sietí zlacneli vďaka zmene v portfóliu balíčkov Mobil pre bytových i firemných zákazníkov.
- **Rozširovanie dostupnosti služieb:**
  - T-Com pokračoval vo vysokom tempe nasadzovania DSL technológie a zvýšil dostupnosť služieb vysokorychlostného 4G internetu. Koncom februára 2007 mohlo vysokorychlostný prístup do internetu využívať viac ako 3,8 milióna obyvateľov Slovenska.
  - po tom, čo T-Com v decembri 2006 uviedol na trh službu Magio, bola rozšírená dostupnosť tejto prelomovej Triple Play služby, ktorá prináša v jednom balíku 4G internet, telefonovanie a digitálnu televíziu. Od polovice februára bolo Magio dostupné už v šiestich slovenských mestách.
  - T-Mobile Slovensko rozšíril svoju sieť Wi-Fi bodov a uviedol službu HotSpot OpenPoint s možnosťou bezplatného poskytovania internetu prevádzkovateľom hotelov, kaviarní, reštaurácií a iných verejných zariadení.

### Marec

- **Mílnik 4G internetu:** jubilejnú zákazničku 4G internetu s poradovým číslom 200 000 privítal T-Com 5. marca 2007.
- **Líderstvo na trhu:** skupina Slovak Telekom (ďalej Skupina) zverejnila svoje hospodárske výsledky za rok 2006. Napriek zvyšujúcej sa konkurencii si Skupina udržala vedúcu pozíciu na trhu a zvýšila svoj podiel na ňom na 51 %.
- **Súťažný spor s víťazstvom:** Protimonopolný úrad Slovenskej republiky (PMÚ SR) zamietol žiadosť spoločnosti Slovanet na vydanie predbežného opatrenia, ktorým by uložil Slovak Telekomu povinnosť zastaviť poskytovanie služieb Magio a Magio TV.
- **Nové internetové služby:**
  - novinkou T-Comu v oblasti telefonovania cez internet sa stala karta Ready. Vďaka tejto predplatenej službe môžu zákazníci volať bez faktúr a za veľmi výhodné ceny.
  - internetový portál Zoznam.sk v spolupráci so spoločnosťou ICQ, Inc. umožnil svojim užívateľom bezplatné zasielanie krátkych textových správ do siete spoločnosti T-Mobile Slovensko.
  - spoločnosť T-Mobile Slovensko uviedla k prvému výročiu poskytovania služby BlackBerry najmenší model BlackBerry Pearl.
- **Pomoc kultúre:** podporou literárneho súbehu Román 2006 podporila spoločnosť Slovak Telekom tvorbu pôvodných slovenských románov a vydanie najlepšieho románu roka 2006 – Námestie kozmonautov od Viliama Klimáčka.
- **Zmeny vo vedení:**
  - Milan Vašina sa stal generálnym riaditeľom spoločnosti T-Mobile Slovensko.
  - Dušan Švalek sa stal výkonným riaditeľom divízie marketingu spoločnosti T-Mobile Slovensko.
- **Partnerstvo:** spoločnosť T-Mobile Slovensko vytvorila združujúci program partnerských riešení T-Mobile Partner pre firmy zaoberajúce sa vývojom, výrobou alebo predajom mobilných riešení na báze technológií, ktoré používa T-Mobile Slovensko.

### Apríl

- **Nová revolučná služba:** spoločnosť T-Mobile Slovensko uviedla na trh novú službu web 'n' walk poskytujúcu plnohodnotný prístup do internetu v mobile.
- **Vyššia rýchlosť 4G internetu:** všetkým zákazníkom 4G internetu vzrástla rýchlosť o 512 kbps pre download za nezmenné ceny programov. T-Com tak už po tretej raz v histórii zrýchlil svoje DSL programy.

- **Ocenenie kreativity:** spoločnosť Slovak Telekom a jej produktová značka T-Com získali na celonárodnej súťaži kreativity Zlatý kliniec 2007 tri klince za reklamu T-Comu a jeden kliniec za Ročnú správu Slovak Telekomu. Spoločnosť sa zároveň s veľkým nárastom stala Zlatým klientom roka 2007.
- **Akcionári rozhodli o dividendách:** Riadne valné zhromaždenie spoločnosti Slovak Telekom schválilo vyplatenie dividend akcionárom v celkovom objeme 2 miliardy Sk. Fondu národného majetku SR bolo vyplatených 300 miliónov Sk, Slovenskej republike zastúpenej Ministerstvom dopravy, pôšt a telekomunikácií SR suma 680 miliónov Sk. Deutsche Telekom AG získal dividendy v objeme 1,02 miliardy Sk.

## Máj

- **Podpora vzdelávania:** Slovak Telekom vyhlásil druhý ročník prestížnej celoslovenskej súťaže pre učiteľov Cena Slovak Telekom.
- **Odpredaj Rádiokomunikácií vo finále:** spoločnosti Slovak Telekom a TRI R podpísali Rámcovú zmluvu, na základe ktorej sa spoločnosť TRI R stala v októbri 2007 po súhlasnom vyjadrení Protimonopolného úradu SR vlastníkom 100 % akcií spoločnosti TBDS, ktorá vznikla transformáciou z Rádiokomunikácie, o. z. a spoločnosti Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii.
- **Svetový koncert:** T-Mobile Slovensko priniesol unikátny hudobný zážitok tisícom divákov na Slovensku, britského speváka Georgea Michaela.
- **Produktové inovácie:**
  - T-Mobile Slovensko uviedol na trh novú službu Medzi nami, ktorá ponúka neobmedzené volania medzi členmi rodiny.
  - v spolupráci s Národnou lotériou spoločnosť TIPOS priniesla spoločnosť T-Mobile Slovensko číselné a internetové hry v mobilnej verzii.
  - spoločnosť T-Mobile Slovensko uviedla novú službu Full Songs, ktorá ponúka sťahovanie plných verzii skladieb do mobilu i počítača.

## Jún

- **Nová adresa:** spoločnosť Slovak Telekom zmenila sídlo. Nové sídlo spoločnosti sa nachádza na adrese Karadžičova 10, 825 13 Bratislava.
- **Lepšie portfólio 4G internetu:** pri príležitosti štvrtého výročia predaja služieb vysokorychlostného internetu na báze ADSL priniesol T-Com ich výrazné obohatenie. Nové programy 4G internetu Turbo s cenami už od 399 Sk mesačne bez DPH nahradili dovtedajšie portfólio vysokorychlostného internetu. Na základe novej ponuky boli zjednotené aj ceny 4G internetu pre zákazníkov bez pevnej linky.
- **Magio v desiatich mestách:** po piatich mesiacoch úspešného predaja služby Magio T-Com rozšíril dostupnosť kvalitnej digitálnej televízie do desiatich miest. T-Com zároveň prešiel v rámci Magia k vysielaniu niektorých televíznych staníc v modernom formáte 16:9.
- **Zábava s T-Comom:** začal sa druhý ročník letnej zábavy v uliciach s názvom T-Com Fiesta, ktorý sa v roku 2007 konal v Bratislave, Košiciach a Banskej Bystrici. T-Com zároveň sprístupnil pre všetkých obyvateľov a návštevníkov Bratislavy prvú mestskú T-Com Fiesta pláž s rozlohou vyše 3-tisíc metrov štvorcových.
- **Podpora filmu:** spoločnosť Slovak Telekom bola generálnym partnerom 15. ročníka Medzinárodného filmového festivalu Artfilm, ktorý sa uskutočnil v Trenčíne a Trenčianskych Tepliciach.
- **Ocenili službu:** sekcia Hry na portáli T-Station.sk, ktorá ponúka aj v európskom kontexte najmodernejšiu a jedinečnú službu – Games on Demand – teda platené sťahovanie hier z internetu na vyžiadanie, bola ocenená ako Najlepší herný produkt roka na stretnutí slovenskej hernej komunity – Movie Making War.
- **Inovácie pre zábavnejší život:**
  - Slovak Telekom úspešne odovzdal do prevádzky prvé optické riešenie FttB (Fibre to the Building) v bratislavskom bytovom dome Koloseo.
  - spoločnosť T-Mobile Slovensko začala poskytovať prenos dát cez siete HSDPA, UMTS, EDGE, GPRS pre zákazníkov Easy a programov Fix.
- **Zmena vo vedení:** Petra Berecová sa stala výkonnou riaditeľkou divízie ľudských zdrojov spoločnosti T-Mobile Slovensko.
- **Generálne partnerstvo:** T-Mobile Slovensko sa stal generálnym partnerom projektu Slovensko hľadá SuperStar 3.
- **Lacnejšie telefonovanie zo zahraničia:** spoločnosť T-Mobile Slovensko uviedla na trh službu Euro roaming.

## Júl

- **Vítaná pomoc zákazníkom:** Slovak Telekom ponúkol všetkým svojim zákazníkom jedinečnú servisnú službu SuperServis, prostredníctvom ktorej klientom poskytne služby inštalácie, konfigurácie a údržby koncových zariadení. Novú službu ocenili najmä menej počítačovo zdatní klienti.
- **Zmena vo vedení:** Igor Matejov sa stal výkonným riaditeľom divízie služieb zákazníkov spoločnosti T-Mobile Slovensko.

## August

- **Zníženie cien za roaming:** spoločnosť T-Mobile Slovensko znížila ceny roamingových volaní na službách Euro roaming, Smart roaming a Easy roaming.
- **Bližšie k euru:** spoločnosti Skupiny – Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko podpísali Etický kódex pre zavedenia eura.

- **Nová služba:** spoločnosť Zoznam v spolupráci so spoločnosťou TIPOS rozšírila portfólio svojich služieb pre všetkých tipujúcich. Hráči tak získali možnosť podávať svoje stávky a hrať vybrané číselné, stávkové a internetové hry už aj prostredníctvom internetového portálu Zoznam.sk.

## September

- **Moderné riešenie pre Slovensko:** Slovak Telekom ohlásil masívnu investíciu do budovania optických prístupových sietí. V desiatich najväčších mestách Slovenska Slovak Telekom plánuje preinvestovať do konca roka 2008 približne 2 miliardy Sk. Časť investícií bude smerovať aj do zahusťovania existujúcej metalickej siete na báze ADSL 2+.
- **Nadačný fond pomôže:** Slovak Telekom v spolupráci s Nadáciou Intenda založil Nadačný fond Slovak Telekom s cieľom pomôcť zdravotne, sociálne alebo inak znevýhodneným ľuďom a zlepšiť ich prístup k užitočným informáciám.
- **Regulačné spory skončili víťazne:**
  - spoločnosti Slovak Telekom bol doručený rozsudok Krajského súdu v Bratislave týkajúci sa tendra z roku 2004 na telekomunikačné služby pre Ľudovú banku. Súd ním zrušil dve rozhodnutia Protimonopolného úradu SR ukladajúce spoločnosti pokutu vo výške 80 miliónov Sk.
  - Krajský súd v Bratislave vydal rozhodnutie, ktorým zrušil rozhodnutie Protimonopolného úradu SR týkajúce sa zneužitia dominantného postavenia Slovak Telekomu. Na základe rozhodnutia súdu zároveň spoločnosti zanikla povinnosť zaplatiť pokutu vo výške 885 miliónov Sk.
- **Komfortná služba:** služba T-Comu Info Asistent 12 111 v spolupráci s internetovým portálom www.kvety.sk začala poskytovať exkluzívnu službu donáškového servisu kvetov a darčkových predmetov.
- **Telefónny zoznam online:** služba telefónny zoznam na portáli Zoznam.sk bola rozšírená o možnosť vyhľadávania v telefónnych číslach mobilných operátorov T-Mobile Slovensko a Orange Slovensko a alternatívnych operátorov pevných telefónnych sietí.
- **Faktúra bez papiera:** spoločnosť T-Mobile Slovensko uviedla na trh novú službu Elektronická faktúra.
- **Mobíci zabavia SuperStar:** spoločnosť T-Mobile Slovensko predstavila verejnosti reklamnú kampaň k projektu Slovensko hľadá SuperStar založenú na animovaných postavičkách Mobíkov.

## Október

- **Rádiokomunikácie definitívne predané:** Slovak Telekom previedol akcie spoločnosti TBDS na spoločnosť TRI R, ktorá sa stala výlučným vlastníkom týchto akcií. Prevod akcií nasledoval po získaní vyjadrenia Protimonopolného úradu SR.
- **Televízor k Magiu:** T-Com ponúkol záujemcom o kúpu balíčka Magio Klasik aj LCD televízor za výhodnú cenu.
- **Ocenili operátorov:** na medzinárodnej konferencii spoločností poskytujúcich telefonické asistenčné služby získalo Informačné asistenčné centrum Slovak Telekomu (DAS) prestížne ocenenie v kategórii „Najlepšia európska služba roku 2007“ so svojou službou Info Asistent 12 111.
- **Modernizácia pre budúcnosť:** Žilina sa stala prvým mestom budúcej generácie. Svojich zákazníkov v tomto meste začal Slovak Telekom pripájať na sieť NGN (Next Generation Network), vďaka ktorej budú môcť využívať moderné služby hlasu, dát a televízie na platforme IP. V žiadnej z krajín, v ktorých skupina Deutsche Telekom pôsobí, sa podobný prechod ešte nikdy neuskutočnil.
- **Magentové víťazstvo:** tím internej komunikácie Slovak Telekomu získal hlavnú cenu Magenta Award na celosvetovej súťaži komunikačných projektov spoločností skupiny Deutsche Telekom.

## November

- **Vzdelávanie študentov:** spoločnosti Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko pripravili tretí ročník konferencie Telekom Day pre študentov z technických vysokých škôl.
- **Opäť medzi najlepšími:** Slovak Telekom pre svoju obchodnú značku T-Com zrealizoval prieskum zákaznickej spokojnosti. Dosiahnutá hodnota indexu TRI\*M spoločnosť v roku 2007 opäť zaradila medzi absolútnu špičku telekomunikačných operátorov v Európe s výbornými indexmi spokojnosti rezidenčných i firemných zákazníkov.
- **Nový portál:** na internetovom portáli www.zoznam.sk pribudol magazín pre automobilových nadšencov www.autoviny.sk.
- **Rozhodnutie akcionárov:**
  - mimoriadne valné zhromaždenie spoločnosti Slovak Telekom schválilo vyplatenie dividend akcionárom v celkovej výške 2,942 mld. Sk.
  - na programe rokovania mimoriadneho valného zhromaždenia boli aj personálne zmeny. Z funkcie člena a predsedu Dozornej rady Slovak Telekomu odstúpil Siegfried Pleiner. Zároveň bol za člena a predsedu dozornej rady spoločnosti zvolený Wolfgang Hauptmann. Za člena dozornej rady spoločnosti bol zvolený aj Norbert Schmidt.
- **Pomoc tým, ktorí ju potrebujú:**
  - spoločnosti Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko opäť podporili filantropický projekt Hodina deťom.
  - T-Mobile Slovensko vyhlásil v spolupráci s Nadáciou Pontis grantový program Hľadáme ďalší zmysel – pre zamestnanie.
  - prvé tri mesiace existencie Nadačného fondu Slovak Telekom zriadeného pri Nadácii Intenda potvrdili veľký záujem ľudí, ako aj organizácií o pomoc pri sprístupňovaní informácií pre všetkých bez ohľadu na ich zdravotný stav, sociálne postavenie, vek alebo iné znevýhodnenie.

– predstavitelia spoločnosti Slovak Telekom vyhlásili výsledky 2. ročníka súťaže Cena Slovak Telekom. Atraktívnymi finančnými odmenami boli ocenení najkreatívnejší pedagógovia základných, stredných a špeciálnych škôl.

- **Najlepšia Ročná správa:** Slovak Telekom zvíťazil v silnej konkurencii 56 prihlásených obchodných spoločností v kategórii „Elektronická ročná správa“ v celoslovenskej súťaži Ročných správ.

#### **December**

- **Ľadová zábava so značkou T-Com:** na Tyršovom nábreží na petržalskom brehu Dunaja bolo pre širokú verejnosť otvorené ľadové Magio klzisko. Po úspešnom letnom sprístupnení pláže v rámci druhého ročníka letnej T-Com Fiesty sa T-Com takýmto spôsobom rozhodol priniesť obyvateľom i návštevníkom Bratislavy zábavu aj počas zimných mesiacov.

- **Finále SuperStar:**

– generálne sponzorstvo spoločnosti T-Mobile Slovensko v rámci projektu Slovensko hľadá SuperStar vyvrcholilo odovzdaním domáceho nahrávacieho štúdia generálnym riaditeľom Milanom Vašinom v priamom prenose záverečného finálového večera.

– spoločnosť T-Mobile Slovensko ukončila sériu úspešných páty T-Mobile SuperNight. Zároveň na nej pokrstila CD Mobíkov, reklamného fenoménu roka 2007 a jednej z najpopulárnejších reklamných kampaní T-Mobilu Slovensko.

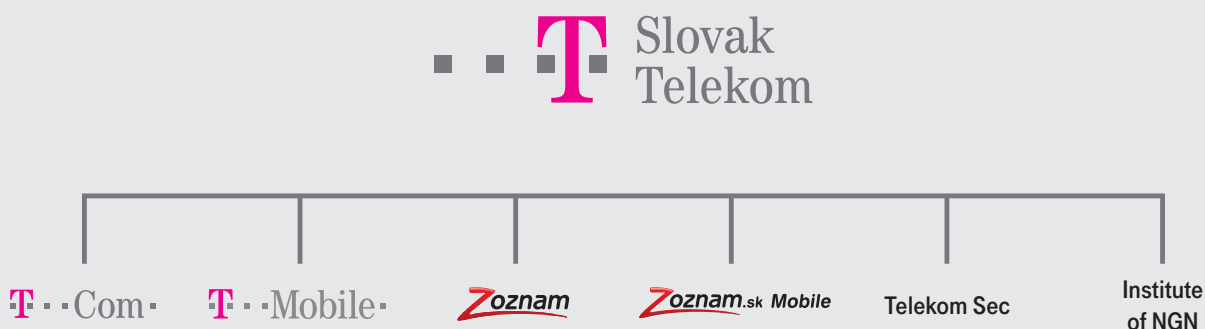
# Zloženie skupiny Slovak Telekom

Skupinu Slovak Telekom tvoria materská spoločnosť Slovak Telekom, a. s. (ďalej ako Slovak Telekom), a jej dcérske spoločnosti T-Mobile Slovensko, a. s. (ďalej ako T-Mobile Slovensko), Zoznam, s. r. o. (ďalej ako Zoznam), Zoznam Mobile, s. r. o. (ďalej ako Zoznam Mobile), Telekom Sec, s. r. o. (ďalej ako Telekom Sec), a Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii (do 24. 10. 2007 s obchodným menom RK Tower, s. r. o., ďalej ako Tower Slovakia). Súčasťou skupiny Slovak Telekom je aj združenie Institute of NGN.

V minulom roku bola súčasťou skupiny Slovak Telekom aj dcérska spoločnosť TBDS, a. s. (do 5. 10. 2007, ďalej ako TBDS), ako aj odštepne závody Slovak Telekom, a. s., Rádiokomunikácie, o. z. (do 24. 10. 2007, kedy bol odštepny závod vymazaný z Obchodného registra SR), a Slovak Telekom, a. s., Call Services, o. z. (k 31. 10. 2007 bol odštepny závod zrušený výmazom z Obchodného registra SR a následne včlenený do organizačnej štruktúry Slovak Telekomu).

## Štruktúra obchodných aktivít skupiny Slovak Telekom

Skupina Slovak Telekom ako poskytovateľ komplexných telekomunikačných služieb svojim zákazníkom ponúka služby pevnej siete, pripojenie do internetu, služby digitálnej televízie, dátové služby, predaj koncových zariadení a služby komerčného call centra (pod obchodnou značkou T-Com), mobilnej komunikácie (T-Mobile Slovensko), internetový obsah (Zoznam a Zoznam Mobile), bezpečnostné služby (Telekom Sec). Do októbra 2007 skupina poskytovala takisto služby šírenia rozhlasového a televízneho vysielania (TBDS, Tower Slovakia). Institute of NGN je nezisková organizácia na podporu rozvoja technológie NGN na Slovensku.



Stratégiou pôsobenia skupiny je poskytovanie komplexného portfólia moderných a navzájom sa dopĺňajúcich komunikačných riešení, založených na najmodernejších technológiách, profesionálnych skúsenostiach a špecializovanom prístupe k individuálnym potrebám zákazníkov.

Všetky informácie v predkladanej Ročnej správe, ktoré sú uvádzané v spojitosti so skupinou Slovak Telekom, sa týkajú všetkých spoločností tvoriacich skupinu.

# Firemná identita

**Slovak Telekom, a. s.**, pôsobí pod uvedeným obchodným menom od 8. marca 2006. Svoje produkty a služby pevnej siete ponúka pod obchodnou značkou T-Com a zároveň vizuálne prezentuje svoju príslušnosť ku skupine Deutsche Telekom. Magentové „T“ je jednou z najsilnejších značiek na svetovom telekomunikačnom trhu a je zároveň zárukou kvality v oblasti moderných telekomunikačných služieb v takmer 30 krajinách na celom svete.

## Vízia spoločnosti Slovak Telekom:

Byť najspoľahlivejšou a na zákazníka orientovanou spoločnosťou spájajúcou komunikačný a informačný svet, ktorá prispieva k pozitívnemu vývoju Slovenskej republiky a kvality života v nej.

## Poslanie spoločnosti Slovak Telekom:

- byť osobne zodpovedným za každú požiadavku zákazníkov, rozumieť ich potrebám, plniť sľuby a neustále zlepšovať služby s cieľom byť vnímaný ako cenovo dostupný, spoľahlivý a inovatívny partner,
- využívať skúsenosti a vedomosti v oblasti integrácie služieb ako výhodu pre zákazníkov s cieľom zvyšovať kvalitu ich pracovného i osobného života,
- poskytovať modernú telekomunikačnú infraštruktúru a produkty s cieľom podporovať rast podnikania v krajine a zlepšovať pozíciu Slovenskej republiky v medzinárodnom prostredí,
- byť spoluzodpovedným za ekonomický rast krajiny,
- motivovať, rozvíjať a ponúkať atraktívne možnosti pre schopných a zaniietených pracovníkov a odmeňovať pracovníkov podávajúcich výkony.

**T-Mobile Slovensko, a. s.** je poprednou telekomunikačnou spoločnosťou, poskytujúcou služby hlasovej a dátovej mobilnej komunikácie na Slovensku. Jediným akcionárom spoločnosti T-Mobile Slovensko je Slovak Telekom, dcérska spoločnosť Deutsche Telekom AG. T-Mobile Slovensko zároveň patrí do skupiny T-Mobile International, jednej z najväčších mobilných komunikačných spoločností na svete.

## Poslanie spoločnosti T-Mobile Slovensko:

Poslaním spoločnosti T-Mobile Slovensko je stať sa najuznávanejšou spoločnosťou v oblasti poskytovania služieb.

**V práci sa zamestnanci skupiny Slovak Telekom riadia nasledujúcimi hodnotami T-SPIRIT, ktoré sú identické pre všetky spoločnosti vytvárajúce skupinu Deutsche Telekom:**

- Smerujeme k zvyšovaniu hodnoty firmy
- Potreby zákazníka sú prvoradé
- Inovácia ako princíp
- Rešpekt základom tímu
- Integrita slov a činov
- Trh si žiada kvalitu

**Skupina Deutsche Telekom** pôsobí na medzinárodných trhoch a v multikultúrnom prostredí. Jednotlivé dcérske spoločnosti spájajú spoločné hodnoty. Magentové „T“ ako nezameniteľný grafický symbol spoločností vytvárajúcich celosvetovú skupinu Deutsche Telekom reprezentujú na slovenskom telekomunikačnom trhu dvaja silní telekomunikační operátori – Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko.

Magentové „T“ predstavuje medzinárodne platné hodnoty, dodržiavané pri obchodných aktivitách oboch firiem – vysoká kvalita ponúkaných služieb, excelentná zákaznícka starostlivosť a neustála produktová inovatívnosť s cieľom urobiť život zákazníka krajším, lepším a zábavnejším.

Vo svojej práci kladú zamestnanci spoločností skupiny Deutsche Telekom na prvé miesto potreby zákazníka a podriaďujú im ostatné hľadiská. Inovácia a kreativita v riešeníach posúvajú Skupinu vpred, zabezpečujú jej dlhodobú perspektívu a miesto na trhu.



# Profil skupiny Slovak Telekom

## **Skupinu Slovak Telekom tvorili v roku 2007 nasledujúce spoločnosti a združenie:**

**Slovak Telekom, a. s.**

**T-Mobile Slovensko, a. s.**

**Telekom Sec, s. r. o.**

**Zoznam, s. r. o.**

**Zoznam Mobile, s. r. o.**

**Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii (do 24.10.2007 RK Tower, s. r. o.)**

**TBDS, a. s. (do 5. 10. 2007)**

**Institute of NGN**

**Odštepne závody Slovak Telekomu, a. s. :**

**Rádiokomunikácie, o. z. (do 24. 10. 2007)**

**Call Services, o. z. (do 31. 10. 2007)**

Skupina Slovak Telekom je zložená zo silných hráčov na trhu, ktorí sú zároveň lídrami vo svojej oblasti. Jej cieľom je poskytovanie komplexných komunikačných služieb pre bytových i firemných zákazníkov. S dcérskymi spoločnosťami pritom dosahuje synergiu vo využívaní technológií, úzko spolupracuje pri vytváraní individuálnych zákaznických riešení a vývoji nových produktov a služieb.

## Slovak Telekom, a. s.

Slovak Telekom je multimedialný operátor s dlhoročnými skúsenosťami a medzinárodnými poznatkami, ktorý na slovenský telekomunikačný trh prináša inovatívne technologické trendy. Spoločnosť vlastní a prevádzkuje telekomunikačnú sieť, ktorá pokrýva celé územie Slovenskej republiky. Pod obchodnou značkou T-Com na nej poskytuje národné a medzinárodné hlasové služby, ako aj široké portfólio moderných dátových služieb a je najväčším poskytovateľom širokopásmového tzv. 4G internetu. Ako prvý operátor na Slovensku ponúkol zákazníkom Triple Play službu Magio, ktorá v sebe spája digitálnu televíziu, internet a telefonovanie.

Zároveň prevádzkuje aj jednu z najväčších sietí novej generácie (NGN) umožňujúcu využívanie hlasových a dátových služieb na jednej spoločnej IP platforme. S cieľom poskytnúť obyvateľom Slovenska nové a komfortnejšie služby výrazne investuje aj do rozširovania svojej optickej infraštruktúry. Celkový TRI\*M index T-Comu (index spokojnosti zákazníkov) dosiahol v roku 2007 hodnotu 75 bodov, čím sa spoločnosť zaradila medzi špičku európskych operátorov.

Spoločnosť je súčasťou nadnárodnej skupiny firiem Deutsche Telekom Group (Frankfurt, Amtlicher Handel: DTE/NYSE: DT). Majoritným akcionárom spoločnosti Slovak Telekom je spoločnosť Deutsche Telekom AG s podielom 51 % akcií. Slovenská republika zastúpená Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky (MH SR) vlastní 34 % akcií a Fond národného majetku Slovenskej republiky (FNM SR) 15 % akcií.

Slovak Telekom vlastní 100 % akcií spoločnosti T-Mobile Slovensko, ktorá je poskytovateľom širokého portfólia služieb mobilnej komunikácie.

### **Sídlo spoločnosti:**

Karadžičova 10, 825 13 Bratislava

### **Právna forma:**

Akciová spoločnosť

### **Deň zápisu do obchodného registra:**

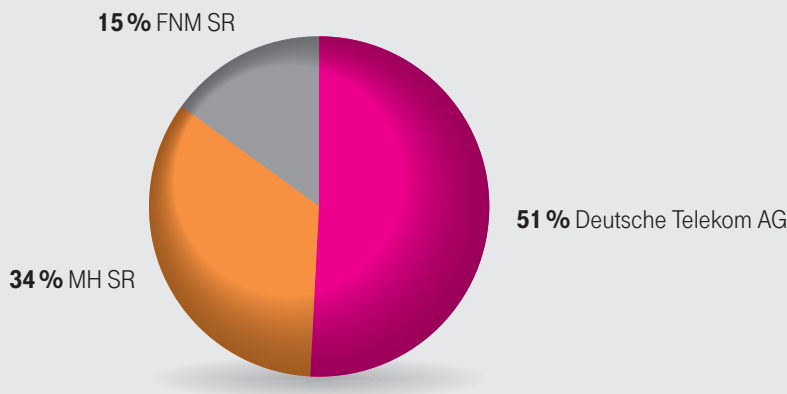
1. apríl 1999

### **Hlavné oblasti pôsobenia spoločnosti:**

- prenos, vysielanie a príjem rozhlasových, televíznych a ostatných komunikačných signálov pre prevádzkovateľov zo zákona a pre prevádzkovateľov na základe udelených licencií,
- poskytovanie telekomunikačných a rádiokomunikačných služieb za úhradu (prenos, spracovanie, tvorba a sprostredkovanie informácií) pre potreby fyzických a právnických osôb,
- zriaďovanie, prevádzkovanie, výstavba, údržba a servis telekomunikačných zariadení, sietí a informačných technológií vo vlastníctve iných subjektov v rozsahu uzatvorených zmlúv,
- tvorba a aktualizácia informačnej databázy pre potreby informačných systémov odvetvia telekomunikácií,

- vydávanie, distribúcia a predaj zoznamov účastníkov jednotlivých telekomunikačných služieb na rôznych nosičoch,
- zabezpečenie nadväznosti vymedzenej časti verejnej telekomunikačnej siete na medzinárodnú telekomunikačnú sieť, uzatváranie medzinárodných dohôd v oblasti telekomunikácií súvisiacich s predmetom činnosti spoločnosti Slovak Telekom, navrhovanie cien a taríf za vnútroštátne a medzinárodné služby vrátane ich fakturácie a odúčtovania.

#### Štruktúra akcionárov spoločnosti Slovak Telekom, a. s.:



### T-Mobile Slovensko, a. s.

T-Mobile Slovensko je poprednou telekomunikačnou spoločnosťou, poskytujúcou služby hlasovej a dátovej mobilnej komunikácie na Slovensku. Jediným akcionárom spoločnosti T-Mobile Slovensko je Slovak Telekom, dcérska spoločnosť Deutsche Telekomu AG.

K 31. decembru 2007 spoločnosť T-Mobile Slovensko poskytovala svoje služby 2,367 miliónom zákazníkov.

T-Mobile Slovensko je prvým mobilným operátorom, ktorý priniesol na Slovensko službu Multimediálne správy (MMS), technológiu EDGE, riešenie BlackBerry a ako prvý spustil aj komerčnú prevádzku siete tretej generácie UMTS. T-Mobile Slovensko spustil ako prvý mobilný operátor na svete celoplošnú prevádzku mobilnej dátovej technológie FLASH-OFDM, na báze ktorej ponúka zákazníkom službu Rýchly internet – najrýchlejší širokopásmový mobilný prístup do internetu dostupný na Slovensku.

T-Mobile Slovensko je jediným mobilným operátorom v Slovenskej republike, ktorý svojim zákazníkom poskytuje mobilný prístup do internetu prostredníctvom štyroch technológií vysokorychlostného prenosu dát – GPRS/EDGE, Wireless LAN (Wi-Fi), UMTS FDD/HSDPA a FLASH-OFDM.

Spoločnosť T-Mobile Slovensko je považovaná za lídra v oblasti poskytovania telekomunikačných služieb v najnáročnejšom segmente biznisu zákazníkov, a to z hľadiska rozsahu služieb, ako aj ich kvality. Až osem z desiatich najväčších bankových domov na Slovensku využíva komplexné riešenie telekomunikačných služieb od spoločnosti T-Mobile Slovensko.

T-Mobile Slovensko je zároveň operátorom s najvyšším počtom roamingových partnerov. Zákazníci môžu využívať roamingové služby v sieťach 333 mobilných operátorov v 195 destináciách a GPRS a MMS roaming u 137 GSM operátorov v 75 krajinách sveta.

#### Sídlo spoločnosti:

Vajnorská 100/A, 831 03 Bratislava

#### Právna forma:

Akciová spoločnosť

#### Deň zápisu do obchodného registra:

16. december 1996

#### Hlavné oblasti pôsobenia spoločnosti:

- zriaďovanie a prevádzkovanie verejných mobilných telekomunikačných sietí na frekvenciách pridelených Licenciou Telekomunikačného úradu SR,
- poskytovanie verejnej mobilnej telefónnej služby prostredníctvom mobilných verejných telekomunikačných sietí uvedených v predchádzajúcom bode,
- zriaďovanie a prevádzkovanie verejnej dátovej siete s komutáciou paketov,
- poskytovanie verejnej dátovej služby prostredníctvom verejných telekomunikačných sietí,
- zriaďovanie a prevádzkovanie verejnej mobilnej telekomunikačnej siete na frekvenciách pridelených Licenciou Telekomunikačného úradu SR, ktorá sa označuje ako sieť tretej generácie a vyhovuje normám UMTS,
- zriaďovanie a prevádzkovanie pevnej telekomunikačnej siete s cieľom prepojenia alebo pripojenia zariadení mobilnej siete tretej generácie,

- poskytovanie verejnej mobilnej telefónnej služby a plného rozsahu dátových a multimediálnych služieb prostredníctvom mobilnej siete tretej generácie,
- služby informačnej spoločnosti,
- montáž a opravy telekomunikačných zariadení pripojených k jednotnej telekomunikačnej sieti,
- poradenstvo v oblasti verejnej mobilnej bunkovej rádiotelefónnej siete,
- poradenstvo v oblasti verejnej paketovej siete na prenos dát.

#### **Štruktúra akcionárov:**

100 % akcií vlastní spoločnosť Slovak Telekom.

## Telekom Sec, s. r. o.

Spoločnosť bola založená zakladateľskou listinou zo dňa 22. 9. 2006 v znení dodatku č. 1 zo dňa 23. 10. 2006.

#### **Sídlo spoločnosti:**

Kukučínova 52, 831 03 Bratislava

#### **Právna forma:**

Spoločnosť s ručením obmedzeným

#### **Deň zápisu do obchodného registra:**

25. október 2006

#### **Hlavné oblasti pôsobenia spoločnosti:**

- automatizované spracovanie údajov,
- sprostredkovanie služieb v oblasti informačných technológií v rozsahu voľnej živnosti,
- služba v oblasti informačných technológií – inštalácia a konfigurácia softvéru so súhlasom autora,
- technicko-organizačné zabezpečenie seminárov, kurzov, konferencií a školení v rozsahu voľnej živnosti,
- poskytovanie softvéru – predaj hotových programov na základe zmluvy s autorom,
- systémová údržba softvéru,
- návrh a optimalizácia informačných technológií,
- montáž štruktúrovanej kabeláže a počítačových sietí.

#### **Štruktúra spoločníkov:**

Jediným spoločníkom je spoločnosť Slovak Telekom.

## Zoznam, s. r. o.

Dlhodobou najnavštevovanejší slovenský internetový portál Zoznam.sk – [www.zoznam.sk](http://www.zoznam.sk), ktorý prevádzkuje spoločnosť Zoznam, vznikol v roku 1997. Špecializuje sa na vyhľadávanie webových stránok slovenského internetu a zároveň poskytuje internetovým používateľom v prehľadnej forme všetko, čo im slovenský internet môže poskytnúť. Preto dnes Zoznam.sk ponúka viac ako 40 online produktov. Medzi najdôležitejšie produkty portálu Zoznam.sk patrí spravodajský server Bleskovky.sk, špecializované magazíny (Lesk.sk, Mojdom.sk, Dromedar.sk, oPeniazoch.sk, Autoviny.sk), freemailová služba mail.zoznam.sk, komunitný hrací portál Pauzicka.sk, internetový obchod Z-Obchody.sk a dôležitou súčasťou portfólia služieb Zoznam.sk je aj Katalóg firiem, ktorý už aj malým firmám dáva možnosť profesionálne sa prezentovať na internete a mať tam svoje kontaktné údaje.

Zoznam.sk prináša v spolupráci s izraelskou spoločnosťou AOL LCC na slovenský trh lokalizovanú verziu jednej z najznámejších Instant Messaging služieb – Zoznam ICQ.

Podľa nezávislého auditu spoločnosti Mediaresearch bola v novembri 2007 návštevnosť portálu Zoznam.sk a jeho produktov (mimo Bleskovky.sk) 1 369 936 reálnych užívateľov. 1 151 706 reálnych užívateľov mesačne využíva titulnú stránku Zoznam.sk ako vstupnú bránu do sveta slovenského internetu. Návštevnosť Bleskoviek za rovnaké obdobie bola 877 191 reálnych užívateľov.

#### **Sídlo spoločnosti:**

Viedenská cesta 3 – 7, 851 01 Bratislava

#### **Právna forma:**

Spoločnosť s ručením obmedzeným

#### **Deň zápisu do obchodného registra:**

1. január 1998

**Hlavné oblasti pôsobenia spoločnosti:**

- poskytovanie informačných a reklamných služieb prostredníctvom výpočtovej techniky,
- reklamná a propagačná činnosť,
- poradenská činnosť v rozsahu predmetu podnikania.

**Štruktúra akcionárov:**

Jediným spoločníkom je spoločnosť Slovak Telekom.

## Zoznam Mobile, s. r. o.

Spoločnosť vznikla v roku 2002, keď začala prevádzkovať mobilné služby internetového obsahu, ako posielanie log, SMS obrázkov a zvonení. Patrí k špičke spoločností poskytujúcich mobilné technológie a riešenia. Spoločnosť používa kvalitné, bezpečné a overené riešenia pripravené na mieru pre projekty s jednoduchým rozšírením funkcií podľa potrieb klienta.

**Sídlo spoločnosti:**

Viedenská cesta 3 – 7, 851 01 Bratislava

**Právna forma:**

Spoločnosť s ručením obmedzeným

**Deň zápisu do obchodného registra:**

30. september 2002

**Hlavné oblasti pôsobenia spoločnosti:**

- poradenská a konzultačná činnosť v oblasti obchodu, reklamy, softvéru, automatizácie, elektrotechniky a informatiky,
- reklamná, inzertná a propagačná činnosť,
- prieskum trhu a verejnej mienky,
- vyhotovovanie grafických návrhov,
- automatizované spracovanie dát.

**Štruktúra akcionárov:**

Jediným spoločníkom je spoločnosť Slovak Telekom.

## Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii

(do 24. 10. 2007 sa uvádza obchodné meno tejto spoločnosti ako RK Tower, s. r. o.)

V roku 2002 v rámci reštrukturalizácie Rádiokomunikácií, o. z., založila spoločnosť Slovak Telekom dcérsku spoločnosť Tower Slovakia.

Podnik spoločnosti Tower Slovakia bol v máji 2007 ako nepeňažný vklad vložený do spoločnosti TBDS z titulu zvýšenia jej základného imania. Akcie spoločnosti TBDS v októbri 2007 prešli na nového majiteľa – spoločnosť TRI R na základe Zmluvy o kúpe cenných papierov. Činnosť Tower Slovakia sa zameriavala najmä na prenájom priestorov vo vlastných objektoch (veže, stožiare, budovy a pod.). Spoločnosť vstúpila 10. októbra 2007 do likvidácie.

**Sídlo spoločnosti:**

Cesta na Kamzík 14, 831 01 Bratislava

**Právna forma:**

Spoločnosť s ručením obmedzeným

**Deň zápisu do obchodného registra:**

11. marec 2002

**Hlavné oblasti pôsobenia spoločnosti:**

- montáž, údržba a oprava telekomunikačných zariadení,
- obstarávateľská činnosť spojená so správou nehnuteľností,
- návrh a optimalizácia informačných technológií, ich vývoj a realizácia,
- automatizované spracovanie údajov.

**Štruktúra spoločníkov:**

Jediným spoločníkom je spoločnosť Slovak Telekom, a. s.

## TBDS, a. s.

Spoločnosť bola založená v apríli 2005 s cieľom optimalizácie procesu odpredaja biznisu v oblasti šírenia rozhlasového a televízneho signálu. Predstavenstvo Slovak Telekomu rozhodlo 14. marca 2007 o zvýšení základného imania spoločnosti TBDS a schválilo nepeňažný vklad spoločnosti Slovak Telekom, ktorého predmetom bola časť jej podniku tvorená odštep- ným závozom Rádiokomunikácie, a nepeňažný vklad spoločnosti Tower Slovakia, tvorený podnikom tejto spoločnosti. Na základe Zmluvy o kúpe cenných papierov z 3. augusta 2007 Slovak Telekom v októbri 2007 previedol akcie spoločnosti TBDS na spoločnosť TRI R, ktorá sa stala výlučným vlastníkom týchto akcií. Prevod akcií nasledoval po získaní vyjadrenia Protimonopolného úradu SR.

### **Sídlo spoločnosti:**

Cesta na Kamzík 14, 831 01 Bratislava

### **Právna forma:**

Akciová spoločnosť

### **Deň zápisu do obchodného registra:**

11. jún 2005

### **Hlavné oblasti pôsobenia spoločnosti:**

- montáž, údržba a oprava telekomunikačných zariadení,
- obstarávateľská činnosť spojená so správou nehnuteľností,
- návrh a optimalizácia informačných technológií, ich vývoj a realizácia,
- automatizované spracovanie údajov.

### **Štruktúra akcionárov:**

Pred prevodom akcií na spoločnosť TRI R bola vlastníkom 100 % akcií spoločnosť Slovak Telekom.

## Slovak Telekom, a. s., Rádiokomunikácie, o. z.

Ťažiskom činnosti Rádiokomunikácií, o. z., bolo celoplošné, regionálne a lokálne šírenie televízneho a rozhlasového signálu pre verejnoprávne a komerčné stanice. Jeho aktivity zahŕňali hlavné a podporné činnosti. Rozhodnutím predstavenstva spoločnosti Slovak Telekom 10. 10. 2007 bol odštepny závoz Rádiokomunikácie dňom 24. 10. 2007 zrušený a vymazaný z obchodného registra.

Slovak Telekom začal proces odpredaja Rádiokomunikácií v júni 2004. Koncom apríla 2006 predstavenstvo Slovak Telekomu odsúhlasilo užší zoznam piatich uchádzačov o kúpu Rádiokomunikácií. Vybratí uchádzači od 2. mája 2006 dostali prístup k tzv. data roomom a vykonávali v Rádiokomunikáciách hĺbkový audit (due diligence). Koncom mája 2006 bol v Rádiokomu- nikáciách proces due diligence ukončený. Slovak Telekom v spolupráci s participujúcimi investormi následne pripravoval záväznú podobu transakčnej dokumentácie. Na zasadnutí 14. marca 2007 Predstavenstvo Slovak Telekomu schválilo pokračovanie rokovaní s vybraným záujemcom o kúpu Rádiokomunikácií. 17. 5. 2007 podpísal Slovak Telekom so spoloč- nostou TRI R rámcovú dohodu o predaji spoločnosti TBDS, do ktorej bol v máji 2007 prevedený majetok Rádiokomunikácií a spoločnosti Tower Slovakia. Slovak Telekom definitívne previedol akcie spoločnosti TBDS na spoločnosť TRI R dňa 5. októbra 2007 po získaní súhlasu Protimonopolného úradu SR.

### **Hlavné činnosti:**

- šírenie rozhlasového vysielania,
- šírenie televízneho vysielania,
- prenos dát,
- satelitné vysielanie.

## Slovak Telekom, a. s., Call Services, o. z.

Odštepny závod Call Services, o. z. bol založený v januári 2005. Komerčné call centrum zabezpečuje pre zákazníkov komplexný servis úplného outsourcingu, čiže prenájom agentských miest, priestorov, liniek, vyškolenie agentov centra, reporting na dennej, týždennej a mesačnej báze, nahrávanie hovorov.

V zmysle rozhodnutia výkonného manažmentu a predstavenstva Slovak Telekomu o zmene stratégie v súvislosti s fungovaním Call Services došlo k 31. októbru 2007 k presunu kompetencií a organizačných zložiek odštepného závodu pod Úsek obchodných a prevádzkových činností spoločnosti Slovak Telekom a k zrušeniu Call Services a jeho výmazu z Obchodného registra Slovenskej republiky.

### Hlavné činnosti:

- outboundové služby – aktívne telefonické kontaktovanie zákazníkov,
- inboundové služby – infolinky, helpdesky, objednávkové linky, zelené linky,
- back office služby – spracovanie a archivácia žiadostí, korešpondencie a prieskumov,
- poradenské a konzultačné služby – výber vhodnej databázy klientov, vypracovanie scenára telefonického rozhovoru, určenie najvhodnejšej doby oslovenia klientov, výber potrebného počtu agentov a ich zaškolenie, návrh formy reportov a štatistík.

## Členstvo a spolupráca so slovenskými odbornými a profesijnými združeniami

Slovak Telekom je aktívnym členom týchto organizácií pôsobiacich v oblasti informačných a komunikačných technológií a rozvoja podnikania:

- Podnikateľská aliancia Slovenska
- Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku
- Fórum pre komunikačné technológie – Communications Technologies Forum
- IT Asociácia Slovenska
- Slovenská asociácia pre elektronický obchod
- Slovenská obchodná a priemyselná komora
- Americká obchodná komora v Slovenskej republike
- Slovensko-nemecká obchodná a priemyselná komora
- Spoločnosť pre projektové riadenie
- Únia dopravy, pôšt a telekomunikácií SR
- Medzinárodný klub
- IT Valley
- Asociácia pre prenositeľnosť čísla
- Klub firemných darcov
- Business Leaders Forum
- Slovenská asociácia pre káblové telekomunikácie
- Slovenská asociácia finančníkov
- HN klub – Ecopress
- Fórum pre komunikačné technológie
- Združenie pre riadenie a rozvoj ľudských zdrojov

T-Mobile Slovensko je aktívnym členom týchto slovenských organizácií:

- Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku
- Fórum pre komunikačné technológie – Communications Technologies Forum
- IT Asociácia Slovenska
- Americká obchodná komora v Slovenskej republike
- Slovensko-nemecká obchodná a priemyselná komora
- Únia dopravy, pôšt a telekomunikácií SR
- Asociácia pre prenositeľnosť čísla
- Business Leaders Forum

## Účast' v medzinárodných organizáciách

Spoločnosť Slovak Telekom má zastúpenie v Medzinárodnej telekomunikačnej únii (ITU), v rámci ktorej je členom štandardizačného, rádiokomunikačného aj rozvojového sektora.

Slovak Telekom je účastníkom výskumného inštitútu EURESCOM (European Institute for Research and Strategic Studies in Telecommunications) a členom nasledujúcich organizácií:

- ETNO (European Telecommunications Network Operators Association)
- ETP (European Telecommunications Platform)
- ETIS (E- and Telecommunications Information Services)
- ETSI (European Telecommunications Standards Institute)

T-Mobile Slovensko má zastúpenie v týchto medzinárodných organizáciách:

- GSM Association Europe
- FreeMove Alliance (prostredníctvom T-Mobile International)
- The European Telecommunications Standards Institute (ETSI) (prostredníctvom T-Mobile International)

# List akcionárom



**Miroslav Majoroš, predseda predstavenstva a prezident**

Vážení akcionári,

som poctený, že vám môžem predložiť Ročnú správu našej spoločnosti za rok 2007, ktorá je zrkadlom významných úspechov Slovak Telekomu, a. s., ako aj ostatných spoločností, ktoré patria do najväčšej skupiny spoločností pôsobiacich na slovenskom telekomunikačnom trhu.

Konsolidované výnosy skupiny Slovak Telekom dosiahli v roku 2007 objem takmer 31,5 mld. Sk, čo v porovnaní s rokom 2006 znamená nárast o 3,1 %. Skupina si udržala vedúcu pozíciu, pričom jej podiel nekonsolidovaných výnosov voči celému objemu telekomunikačného trhu dosiahol v minulom roku 49 %.

Pod nárast výnosov skupiny Slovak Telekom sa podpísal najmä rast výnosov spoločnosti T-Mobile Slovensko, ktorá medziročne zvýšila svoje tržby o 7,8 %. Pokles výnosov z pevných línií v porovnaní s rokom 2006 bol marginálny, čo bolo spôsobené najmä ďalším dynamickým rozširovaním širokopásmového internetu a rastom ostatných dátových a veľkoobchodných služieb.

Vysoká efektívnosť činností firiem skupiny Slovak Telekom sa premietla do hodnoty zisku pred zdanením, odpismi a amortizáciou v objeme 16,3 mld. Sk, pričom Skupina dosiahla čistý zisk v objeme 6,1 mld. Sk.

Slovenský telekomunikačný trh bol v roku 2007 v znamení príchodu tretieho mobilného operátora a uvedenia a rozširovania služby Triple Play, ktorá v sebe integruje poskytovanie digitálnej televízie, širokopásmového prístupu do internetu a hlasovej služby. V tejto oblasti sa jasným lídrom na trhu stala služba Magio od T-Comu, ktorá konkuruje od začiatku svojho uvedenia veľmi úspešne širokou škálou svojich technických vymožeností. Ku koncu roka 2007 bolo Magio dostupné pre približne 370-tisíc domácností v 118 mestách a obciach, pričom k rovnakému dátumu bola táto služba poskytovaná viac než 13-tisíc zákazníkom.

Služby spoločností Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko sa najvýraznejšie zaslúžili o ďalší, nebývalý rast trhu širokopásmového internetu. Slovak Telekom pod svojou obchodnou značkou T-Com presiahol koncom roku 2007 hranicu 262 000 DSL prístupov a získal prostredníctvom vysokorýchlostného 4G internetu takmer 250-tisíc zákazníkov. T-Mobile Slovensko rozšíril svoje pokrytie mobilným širokopásmovým internetom na 70 % slovenskej populácie a s počtom takmer 60-tisíc zákazníkov si spoločnosť udržala vedúcu pozíciu v segmente mobilného širokopásmového pripojenia.

Na rast záujmu zákazníkov o služby širokopásmového internetu obidve spoločnosti reagovali masívnymi investíciami. Slovak Telekom ohlásil svoj zámer investovať v horizonte najbližších dvoch rokov viac ako 2 mld. Sk do novej optickej komunikačnej infraštruktúry na báze technológií FTTx.



V roku 2007 pokračovala stabilizácia trhu hlasových služieb v pevnej sieti. Pevná linka sa stala univerzálnym nástrojom na volania do všetkých sietí a jej používanie rastie aj pri volaniach do slovenských mobilných sietí. Pod značkou T-Com sme predstavili pre bytových a firemných zákazníkov nové balíčky služieb, ktoré sa stali atraktívnymi pre ceny volaní do mobilných sietí alebo pre počet voľných volaní.

V rámci svojich technických inovácií v oblasti hlasových služieb z pevnej linky umožnil T-Com zákazníkom posilať textové správy a e-maily z vybraných telefónnych automatov, pričom textové správy je možné zasilať tak do siete Slovak Telekomu, ako aj do mobilných sietí spoločností T-Mobile Slovensko a Orange Slovensko.

Firemní zákazníci začali v minulom roku vnímať T-Com ako komplexného dodávateľa nielen telekomunikačných, ale aj IT služieb, pretože prebiehajúca konvergencia dátových a hlasových služieb nám umožnila poskytnúť také riešenia, akými sú napr. IP Office pre živnostníkov a malé firmy, alebo služby MPLS VPN a Business City Net pre stredné a veľké podniky.

T-Com sa v minulom roku stal synonymom moderného poskytovateľa informačno-komunikačných služieb, ktorými sa veľmi úspešne pokryli medzinárodné komunikačné potreby nadnárodných spoločností etablovaných na Slovensku. Slovak Telekom pod svojou obchodnou značkou T-Com vystupoval ako systémový integrátor, ktorý v spolupráci so svojimi partnermi dokáže uspokojiť aj tie najnáročnejšie individuálne požiadavky zákazníka.

Slovak Telekom má za sebou veľmi úspešný rok aj v oblasti veľkoobchodných služieb. Napriek neustálemu poklesu cien a vďaka rozšíreniu spolupráce o 12 ďalších partnerov sa podarilo medziročne udržať objem výnosov. Všetky nové hlasové prepojenia sietí boli realizované výlučne na technológii NGN (Next Generation Network), pričom aj všetci pôvodní medzinárodní obchodní partneri boli presunutí na technologickú platformu NGN. Slovak Telekom sa stal týmto vôbec prvým operátorom v regióne, ale aj v skupine Deutsche Telekom, ktorý využíva výlučne NGN technológiu pre medzinárodné prepojenia sietí.

Pokračujúce úsilie spoločnosti kontinuálne zlepšovať služby zákazníkom bolo korunované aj hodnotou TRI\*M Indexu, ktorý je medzinárodne uznávaným kritériom na hodnotenie spokojnosti zákazníkov s poskytovanými službami. V oboch zákaznických segmentoch, v segmente domácností, ako aj vo firemnom segmente sme dosiahli hodnotenie, ktoré je vysoko nad európskym priemerom zákaznickej spokojnosti so službami operátorov pevných sietí. V segmente domácností dosiahnutá úroveň 77 bodov je porovnateľná s priemernou úrovňou spokojnosti s hlasovými službami mobilných operátorov. Slovak Telekom a jeho značka T-Com patrí medzi európsku špičku v oblasti spokojnosti zákazníkov operátorov pevných sietí.

Kvalitu našich služieb poskytovaných firemným zákazníkom potvrdil aj úspešný re-certifikačný audit systému manažérstva kvality. Získali sme certifikát, ktorý potvrdzuje, že postupujeme v súlade s kritériami ISO normy 9001:2000 v oblasti poskytovania dátových služieb, Desktop Services a LAN Services vrátane HelpDesku pre potreby firemných zákazníkov.

Súčasťou stratégie spoločnosti Slovak Telekom je neustále zvyšovanie prevádzkovej a procesnej efektívnosti. Naša spoločnosť v roku 2007 pokračovala v realizácii programu svojej transformácie na operátora budúcej generácie. Zaviedli sme nový transformačný program pod názvom eJet, ktorý nadväzuje na predchádzajúci transformačný program v rokoch 2004 – 2006. Program eJet prebieha v ôsmich oblastiach, ktoré svojím záberom pokrývajú takmer celú spoločnosť.

Následkom transformácie, ktorá podporuje orientáciu spoločnosti na jej kľúčové oblasti podnikania, dokončili sme v minulom roku proces odčlenenia a odpredaja odštepného závodu Rádiokomunikácie. Tento odštepný závod bol pretransformovaný na akciovú spoločnosť a následne odpredaný firme, ktorá sa vo svojom podnikaní orientuje na poskytovanie služieb v oblasti šírenia televízneho a rozhlasového signálu. Získané výnosy z predaja bývalého odštepného závodu Slovak Telekom využije v budúcnosti na investovanie do modernej optickej komunikačnej infraštruktúry.

Neustále zlepšovanie zákaznickej starostlivosti a využívanie nových predajných kanálov nás viedlo k tomu, aby sme začlenili do líniovej organizačnej štruktúry odštepný závod Call Services. Prostredníctvom neho a novovytvorenej sekcie pre riadenie vzťahov so zákazníkmi chceme ďalej posunúť kvalitu našej starostlivosti a zároveň získať nástroj na veľmi efektívny predaj našich služieb, ktorý je zabezpečovaný špeciálne vyškolenými agentmi, ktorí oslovujú zákazníkov využitím telefónnej linky.

Celkový objem výnosov mobilného trhu v roku 2007 dosiahol úroveň takmer 43 mld. Sk. Naša dcérska spoločnosť T-Mobile Slovensko vzhľadom na zvýšenú konkurenciu spojenú so vstupom tretieho mobilného operátora na trh dosiahla v uplynulom roku výborný výsledok – pri medziročnom raste na úrovni 7,8 % dosiahla 40 % trhovú podiel.

Stratégia T-Mobile Slovensko stať sa najviac uznávanou spoločnosťou na trhu v oblasti mobilných služieb a starostlivosti o zákazníka bola podporená uvedením efektívnych programov pre retenciu a lojalitu zákazníkov. Úroveň starostlivosti o zákazníkov sa stáva jednou z hlavných oblastí, v ktorých sa spoločnosť chce odlišiť od konkurencie. V priebehu roku 2007 T-Mobile Slovensko v oblasti zákaznických procesov veľmi úspešne implementoval koncept „Just Tell Us Once“, ktorý spočíva v promptnom riešení zákaznických požiadaviek z rôznych oblastí na prvýkrát.

V roku 2007 sa T-Mobile Slovensko sústredil na efektívny manažment existujúcej zákaznickej bázy, ktorého základom bolo zvyšovanie priemerného výnosu na zákazníka. Spoločnosť s úspechom dosiahla migráciu časti zákazníkov predplatených kariet do segmentu fakturovaných programov, pričom zákazníci fakturovaných programov tvorili koncom roka 2007 až 50 % všetkých zákazníkov.

Dôležitým pilierom stratégie skupiny Slovak Telekom je sústrediť sa na dosiahnutie synergií medzi spoločnosťami poskytujúcimi fixné a mobilné komunikačné služby s cieľom ponúknuť kvalitnejšie služby zákazníkom a generovať väčšiu hodnotu pre akcionárov. V roku 2007 sme pokračovali v integrácii predajných sietí značiek T-Com a T-Mobile pod spoločnou značkou T a v koordinácii predajných aktivít v segmente firemných zákazníkov. Po uvedení viac ako 200 spoločných miest predaja do komerčnej prevádzky na jar 2008 tak Skupina prinesie svojim zákazníkom najväčšiu maloobchodnú sieť s komplexným portfóliom informačno-komunikačných služieb na Slovensku.

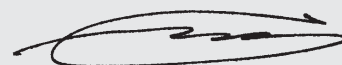
Rok 2007 priniesol v dcérskych spoločnostiach Zoznam a Zoznam Mobile viacero produktových novinek a zároveň sa niesol v znamení rozširovania portfólia služieb o e-commerce aktivity, akými sú online tipovanie či internetový obchod Z-Obchody.sk. Dlhodobou najnavštevovanejší slovenský portál www.zoznam.sk v súčasnosti ponúka viac ako 40 online produktov, pričom podľa nezávislého prieskumu vyše milión reálnych užívateľov slovenského internetu využíva mesačne titulnú stránku Zoznam.sk ako vstupnú bránu do sveta slovenského internetu. Zoznam.sk si zaistil silnú pozíciu na slovenskom internete aj lokalizáciou obľúbenej Instant Messaging služby Zoznam ICQ. Služba Zoznam ICQ dosiahla v decembri 2007 až 600-tisíc unikátnych užívateľov, v špičke ho využíva 300-tisíc užívateľov internetu denne. Na konci roka 2007 uviedol portál Zoznam.sk na trh vylepšenú verziu najznámejšej Instant Messaging služby na svete – Zoznam ICQ 6.0.

Napriek zostrujúcej sa konkurencii na telekomunikačnom trhu skupina Slovak Telekom podnikala v roku 2007 plne v súlade s platnou národnou a európskou legislatívou a spoločnosti patriace do tejto skupiny realizovali svoje podnikateľské zámery spôsobom, ktorý plne reflektoval Etický kódex platný pre všetky spoločnosti patriace do skupiny Deutsche Telekom. Spoločnosti Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko v minulom roku podpísali aj Etický kódex pre zavedenie eura, ktorým sa zaviazali dobrovoľne a ako prví v telekomunikačnom sektore úspešne implementovať novú menu bez neodôvodnených pohybov cien produktov a služieb.

Slovak Telekom, T-Mobile Slovensko a Zoznam v minulom roku vo svojich podnikateľských aktivitách uplatňovali zásady zodpovedného spoločenského správania sa, odrazom čoho bolo priame angažovanie sa vo vybraných filantropických, sponzorových a dobrovoľníckych aktivitách.

Dosiahnuté úspechy v roku 2007 sú výsledkom veľmi zodpovedného prístupu pracovníkov všetkých spoločností v rámci skupiny Slovak Telekom, veľmi efektívnej reakcie na zvyšovanie konkurencie, uplatňovania inovácií v portfóliu ponúkaných služieb a neustáleho zlepšovania zákaznickej starostlivosti.

Vývoj telekomunikačného trhu aj v budúcom období bude prinášať pre naše spoločnosti nové požiadavky, splnenie ktorých bude nevyhnutné pre pokračovanie posilňovania pozície a rastu najväčšej telekomunikačnej skupiny na slovenskom trhu. V roku 2008 má skupina Slovak Telekom všetky predpoklady na to, aby dokázala poskytnúť moderné, spoľahlivé, atraktívne telekomunikačné a informačno-komunikačné služby, ktoré zákazníkom umožnia zvýšiť ich podnikateľské úspechy a zároveň prispieť ku skvalitneniu ich osobného života.



Miroslav Majoroš  
predseda predstavenstva a prezident

# Výkonný manažment spoločnosti Slovak Telekom



## **Ing. Miroslav Majoroš** **prezident**

Narodil sa v roku 1959. Vysokoškolské vzdelanie získal na Fakulte elektrotechniky a informatiky Slovenskej technickej univerzity v Bratislave a počas svojej profesionálnej kariéry ho doplnil manažérskymi vzdelávacími programami na Harvard Business School a Stanford Graduate School of Business.

Po ukončení štúdia v roku 1983 pracoval v Slovenskej televízii, kde prešiel viacerými pozíciami, od októbra 1993 bol poverený vedením Slovenskej televízie. Od roku 1994 pracoval ako obchodný riaditeľ IBM Slovensko pre oblasť priemyslu, v rokoch 1998 – 2000 bol generálnym riaditeľom spoločnosti IBM Slovensko a od roku 2000 do roku 2002 generálnym riaditeľom IBM pre Českú a Slovenskú republiku.

Na pozícii prezidenta a člena predstavenstva spoločnosti Slovak Telekom pôsobí od roku 2003. V roku 2005 bol zvolený za predsedu predstavenstva spoločnosti Slovak Telekom. Je zároveň členom predstavenstva dcérskej spoločnosti T-Mobile Slovensko, členom predstavenstva a delegátom Zhromaždenia delegátov Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory, členom prezídia Republikovej únie zamestnávateľov, členom Programovej rady Podnikateľskej aliancie Slovenska, spolupredsedom pracovnej skupiny pre regionálnu politiku a rozvoj v Národnom konvente EÚ v Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku.

Pôsobí ako člen parlamentnej Komisie pre dopravu, pošty, telekomunikácie a informatizáciu a v parlamentnom výbore pre hospodársku politiku. Je členom správnej rady IT Asociácie Slovenska a senátorom v Európskom hospodárskom senáte (EWS).

## **Szabolcs Gáborjáni-Szabó, CFA** **senior výkonný viceprezident pre financie**

Szabolcs Gáborjáni-Szabó sa narodil v roku 1970. Vyštudoval matematiku a počítačovú vedu na budapeštianskej Univerzite Loránda Eötvösa a zároveň ekonómiu na Fakulte manažmentu Univerzity hospodárskych vied v Budapešti. V roku 2000 získal titul CFA (Chartered Financial Analyst) na CFA Institute (v minulosti známy ako AIMR – American Institute for Management and Research). Svoju profesionálnu kariéru začal v Komerčnej a kreditnej banke Maďarsko – K&H Bank v odbore pre financovanie špeciálnych projektov. V rokoch 1995 – 1996 pracoval na budapeštianskej burze na trhoch s derivátmi a od roku 1996 pracoval vo financnej oblasti v spoločnosti Magyar Telekom (predtým Matav), resp. v jej dcérskych spoločnostiach, okrem iného na pozíciách zástupcu riaditeľa divízie controllingu (od roku 1999 do roku 2001) a riaditeľa Group Treasury Branch (v rokoch 2001 až do nástupu do Slovak Telekomu). Je členom predstavenstva Slovak Telekomu a členom predstavenstva T-Mobile Slovensko.





**Dipl. Ing. Rüdiger J. Schulz**  
**senior výkonný viceprezident pre obchodné**  
**a prevádzkové činnosti**

Narodil sa v roku 1959. Vyštudoval odbor elektrického inžinierstva na Univerzite v Hamburgu. Venoval sa aj telekomunikáciám, neskôr nadobudol poznatky z biznis manažmentu na Vysokéj ekonomickej škole v Koblenzi. Svoju odbornú kariéru začal v nemeckom námorníctve, kde pôsobil ako hlavný inžinier zodpovedný za logistiku, technické operácie a vybavenie lodí. V skupine Deutsche Telekom pracuje R. J. Schulz od roku 1992. Na začiatku pôsobenia v Hamburgu bol zodpovedný za úsek technologických platforiem, postupne sa začal venovať aj marketingu a predajným aktivitám. V roku 1996 postúpil na pozíciu senior výkonného viceprezidenta v regionálnej pobočke Deutsche Telekomu

v Hannoveri so zameraním na segment biznis zákazníkov a od roku 1999 bol zodpovedný aj za rezidenčných zákazníkov. V rokoch 2002 až 2006 bol senior výkonným viceprezidentom marketingu a predaja pre biznis zákazníkov T-Comu v celom severozápadnom Nemecku. V rokoch 2005 a 2006 pôsobil aj ako výkonný viceprezident pre biznis klientov v severovýchodnom Nemecku za T-Systems Business Services. Od 22. novembra 2006 pracuje v spoločnosti Slovak Telekom v Bratislave na pozícii senior výkonného viceprezidenta pre obchodné a prevádzkové činnosti a je členom výkonného manažmentu. Rüdiger J. Schulz je členom predstavenstva Slovensko-nemeckej obchodnej a priemyselnej komory.

**PhDr. Anna Hudáková**  
**výkonná viceprezidentka pre ľudské zdroje**

Narodila sa v roku 1959 v Košiciach. Na Univerzite P. J. Šafárika v Prešove vyštudovala špecializáciu výchova a vzdelávanie dospelých a svoju kvalifikáciu doplnila ďalším vzdelávaním doma i v zahraničí, napríklad v oblasti riadenia ľudských zdrojov, manažérskych zručností, finančníctva a účtovníctva pre manažérov pôsobiacich v nefinančnom sektore. Pracovnú dráhu začala v roku 1983 v Slovenskej akadémii vied v Košiciach, neskôr pracovala ako historička vo Východoslovenskom múzeu v Košiciach. Od roku 1992 pracovala ako obchodná manažérka v spoločnosti Coca Cola Amatil Slovakia, kde sa v roku 1995 stala manažérom ľudských zdrojov. V máji 1998 sa stala riaditeľkou ľudských zdrojov pre Slovenskú a Českú republiku v spoločnosti Slovak International Tabak, a. s., Reemtsma Hamburg, kde bola členkou vedenia.

Od januára 2001 pracuje v spoločnosti Slovak Telekom, kde zastáva funkciu výkonnej viceprezidentky pre ľudské zdroje. Zároveň je prezidentkou Združenia pre riadenie a rozvoj ľudských zdrojov na Slovensku.





**Ing. Pavol Kukura, PhD.**  
**výkonný viceprezident pre stratégiu a regulačné záležitosti**

Narodil sa v roku 1960. V roku 1983 ukončil Elektrotechnickú fakultu Slovenskej technickej univerzity. Do roku 1993 pracoval na Katedre telekomunikácií v rámci Fakulty elektrotechniky a informatiky Slovenskej technickej univerzity. V roku 1993 získal titul PhD. v oblasti digitálnych telekomunikačných sietí.

Od roku 1994 až do roku 1996 bol technickým riaditeľom AT&T na Slovensku, v rokoch 1996 – 2000 technickým a neskôr obchodným riaditeľom spoločnosti Lucent Technologies Slovensko. Na pozícii výkonného viceprezidenta pre stratégiu a regulačné záležitosti Slovak Telekomu pôsobí od októbra 2003.

V roku 2006 pôsobil ako predseda valného zhromaždenia Asociácie

európskych telekomunikačných operátorov. V súčasnosti je členom predstavenstva Slovenskej asociácie pre elektronický obchod (SAEC) a členom prezídia IT Asociácie Slovenska (ITAS).

**Ing. Milan Vašina\***  
**generálny riaditeľ T-Mobile Slovensko**

V spoločnosti T-Mobile Slovensko pôsobí od júla 2002. Od 1. marca 2007 je generálnym riaditeľom spoločnosti, dovtedy pôsobil ako výkonný riaditeľ divízie marketingu. Prišiel zo spoločnosti Radiomobil (dnes T-Mobile) v Českej republike, v ktorej pôsobil od roku 1997 v oblasti marketingu. Predtým pracoval štyri roky v spoločnostiach Benckiser a RJ Reynolds. Je členom výkonného manažmentu spoločnosti Slovak Telekom.

\* Do 28. 2. 2007 bol generálnym riaditeľom spoločnosti Ing. Robert Chvátal.



# Predstavenstvo spoločnosti Slovak Telekom



**Ing. Miroslav Majoroš**  
predseda



**Ing. Jaroslav Volf**  
podpredseda



**Horst A. Hermann**  
člen



**Dr. Ralph Rentschler**  
člen



**Szabolcs Gáborjáni-Szabó, CFA**  
člen



**Ing. Ivan Doletina**  
člen



**Ing. Vladimír Zeman**  
člen

# Dozorná rada spoločnosti Slovak Telekom

**Wolfgang Hauptmann**  
**Pavol Dlhoš**

**predseda a člen od 29. 11. 2007**  
**podpredseda**

**Anton Štefko**  
**Ing. Jiřina Perényiová**  
**Dr. Albert Matheis**  
**Ing. Pavel Kyman**  
**Ing. Ludovít Hintoš**  
**Ing. Jozef Opát**  
**Norbert Schmidt**

**člen**  
**členka**  
**člen**  
**člen**  
**člen**  
**člen**  
**člen od 29. 11. 2007**

**Siegfried Pleiner**  
**Regine Büttner**

**predseda a člen do 29. 11. 2007**  
**členka do 13. 9. 2007**

# Riadenie spoločnosti (Corporate Governance)

Slovak Telekom ako akcionár, resp. spoločník v dcérskych spoločnostiach, realizuje svoje práva účasťou na valných zhromaždeniach, prípadne vykonáva pôsobnosť valného zhromaždenia v spoločnostiach, kde je jediným spoločníkom. Ustanovuje svojich zástupcov do štatutárnych orgánov spoločností (predstavenstvo, konatelia) a do dozornej rady a tieto mu predkladajú správy.

Slovak Telekom realizuje zodpovedný a transparentný model riadenia a pravidelne poskytuje aktuálne a relevantné správy o svojej činnosti na svojej internetovej stránke. Zároveň na štvrťročnej báze informuje o svojich hospodárskych výsledkoch a raz ročne vydáva ročnú správu a správu o spoločenskej zodpovednosti.

Slovak Telekom dlhodobo venuje veľkú pozornosť internému kontrolnému prostrediu. Manažment spoločnosti považuje systém interného kontrolného prostredia za významnú úlohu a Slovak Telekom ako dcérska spoločnosť spoločnosti Deutsche Telekom AG, ktorá je kótovaná na Burze cenných papierov v New Yorku, je zaradená do projektu S-OX 404 v rámci skupiny Deutsche Telekom. Hlavná pozornosť manažmentu Slovak Telekomu sa v tejto súvislosti sústreďuje na kontrolu nad internými procesmi a štandardmi. Výsledky testovania interného kontrolného prostredia (systému) sú predmetom kontroly vykonávanej interným a externým auditom spoločnosti a súčasne slúžia ako podklad pre vyhlásenie manažmentu Deutsche Telekom AG k internému kontrolnému prostrediu v rámci skupiny Deutsche Telekom. Toto vyhlásenie bolo prvýkrát vydané k 31. decembru 2006.

Slovak Telekom je spoločnosť holdingového typu, zásady corporate governance sa vzťahovali na všetky časti holdingu, teda na materskú spoločnosť Slovak Telekom a jej dcérske spoločnosti aktuálne v roku 2007: T-Mobile Slovensko, Tower Slovakia, Telekom Sec, Zoznam, Zoznam Mobile, TBDS a odštepné závody Rádiokomunikácie a Call Services. Všetky dcérske spoločnosti pôsobili ako samostatné právne subjekty.

## Organizačné usporiadanie spoločnosti Slovak Telekom

Súčasťou systému riadenia v roku 2007 bola organizačná štruktúra spoločnosti, ktorá určovala jej základné usporiadanie v členení na:

- orgány spoločnosti
- výkonný manažment
- odštepné závody

s cieľom efektívnej realizácie predmetu podnikania spoločnosti.

### Orgány spoločnosti

**Valné zhromaždenie** je najvyšším orgánom spoločnosti. Pôsobnosť valného zhromaždenia vymedzujú stanovy spoločnosti.

**Predstavenstvo** je štatutárnym orgánom spoločnosti oprávneným konať v mene spoločnosti vo všetkých záležitostiach a zastupuje ju voči tretím osobám. Predstavenstvo riadi činnosť spoločnosti a rozhoduje o všetkých jej záležitostiach, pokiaľ nie sú právnymi predpismi alebo stanovami vyhradené do pôsobnosti iných orgánov spoločnosti, alebo pokiaľ nie sú predstavenstvom delegované na iné orgány. Predstavenstvo ustanovuje výkonný manažment spoločnosti a deleguje potrebné právomoci. Schvaľuje rokovací poriadok výkonného manažmentu.

**Dozorná rada** je kontrolným orgánom spoločnosti. Dohliada na výkon pôsobnosti predstavenstva a uskutočňovanie podnikateľskej činnosti spoločnosti. Členovia dozornej rady sa stretli počas roka 2007 štyrikrát – v marci, júni, septembri a decembri.

**Výkonný manažment** Slovak Telekomu je zodpovedný za každodenný chod spoločnosti v súlade s rozhodnutiami predstavenstva. Predstavenstvo môže poveriť výkonný manažment akoukoľvek činnosťou, za ktorú je zodpovedný, za predpokladu, že stanovy alebo slovenská legislatíva takéto poverenie nezakazujú. Výkonný manažment tvoria vedúci zamestnanci na prvej úrovni riadenia spoločnosti a zástupca spoločnosti T-Mobile Slovensko určený jej predstavenstvom. Členovia výkonného manažmentu sú za svoju činnosť zodpovední predstavenstvu.



**Odštepny závod** je organizačná zložka podniku, ktorá je ako odštepny závod zapísaná v obchodnom registri. Odštepny závod sa zápisom do obchodného registra nestáva právnickou osobou, nie je právnym subjektom, ale len časťou podniku podnikateľa.

Slovak Telekom prevádzkoval v roku 2007 dva odštepny závody: Rádiokomunikácie a Call Services. Oba odštepny závody boli koncom roka 2007 rozhodnutím predstavenstva zrušené a vymazané z obchodného registra.

## Organizačné usporiadanie spoločnosti T-Mobile Slovensko

Súčasťou systému riadenia je organizačná štruktúra spoločnosti, ktorá určuje jej základné usporiadanie v členení na:

- orgány spoločnosti a
- výkonný manažment

s cieľom efektívnej realizácie predmetu podnikania spoločnosti.

### Orgány spoločnosti

**Valné zhromaždenie** je najvyšším orgánom spoločnosti. Pôsobnosť valného zhromaždenia vymedzujú stanovy spoločnosti.

**Predstavenstvo** je štatutárnym orgánom spoločnosti. Je oprávnené konať v mene spoločnosti vo všetkých záležitostiach a zastupuje ju voči tretím osobám. Predstavenstvo riadi činnosť spoločnosti a rozhoduje o všetkých jej záležitostiach, pokiaľ nie sú právnymi predpismi alebo stanovami vyhradené do výlučnej pôsobnosti iných orgánov spoločnosti alebo pracovníkov spoločnosti, alebo pokiaľ nie sú predstavenstvom delegované na iné orgány.

**Dozorná rada** je kontrolným orgánom spoločnosti. Dohliada na výkon pôsobnosti predstavenstva a uskutočňovanie podnikateľskej činnosti spoločnosti. Členovia dozornej rady sa stretli počas roka 2007 štyrikrát: v marci, júli, októbri a decembri.

**Výkonný manažment** spoločnosti T-Mobile Slovensko je zodpovedný za chod spoločnosti a pozostáva z 9 výkonných riaditeľov na čele s generálnym riaditeľom menovaným predstavenstvom spoločnosti. Generálny riaditeľ je zodpovedný za riadenie spoločnosti a dohľad nad každodennou činnosťou spoločnosti, ako aj za realizáciu ročného podnikateľského zámeru spoločnosti (rozpočtu), jej politik a za dohľad nad ostatnými manažérmi a zamestnancami spoločnosti. Za výkon svojej funkcie je generálny riaditeľ zodpovedný predstavenstvu spoločnosti. Predstavenstvo menuje aj finančného riaditeľa spoločnosti, ktorý sa zodpovedá generálnemu riaditeľovi a v spolupráci s ostatnými manažérmi sa zúčastňuje na vypracúvaní podnikateľských zámerov, stratégií a politik spoločnosti. Ostatní výkonní riaditelia spoločnosti majú takú pracovnú náplň, zodpovednosť a právomoc, ktorú im určilo predstavenstvo.

## Etický kódex zamestnancov

Zamestnanci skupiny Slovak Telekom sa vo svojej práci už niekoľko rokov riadia Etickým kódexom zamestnanca, základným dokumentom, ktorý formuje firemnú kultúru. Kódex vychádza zo zadefinovaných firemných hodnôt a jeho dodržiavanie a napĺňanie je povinnosťou každého zamestnanca.

Spoločnosti skupiny Slovak Telekom spolu s materskou spoločnosťou Deutsche Telekom AG kreujú novú firemnú kultúru a systém firemných hodnôt T-SPIRIT. Etický kódex je preto považovaný za kľúčový dokument stanovujúci pravidlá správania sa zamestnancov k sebe navzájom, ako aj k externým partnerom.

Základnými princípmi rozhodovania tak manažérov, ako aj zamestnancov sú morálka, etika, právne normy a firemné hodnoty. Prioritou pre zamestnancov je zvyšovanie hodnoty firmy a korektný prístup k potrebám a želaniam zákazníkov. Cieľom Etického kódexu je posilniť imidž skupiny Slovak Telekom ako dôveryhodného partnera.

Etický kódex využíva aj účinný kontrolný nástroj – linku etiky. Tá je dostupná všetkým zamestnancom aj externým partnerom, ktorí prostredníctvom nej, telefonicky, poštou či e-mailom prezentujú svoje postrehy k dodržiavaniu princípov podnikania a správania sa zamestnancov skupiny Slovak Telekom, a tak jej pomáhajú posúvať sa ďalej v napĺňaní svojho poslania a vízie.

Akceptovaním Etického kódexu zamestnanci vyjadrujú svoju lojalitu voči firme a správaním sa v zmysle firemných hodnôt posilňujú tak svoju, ako aj firemnú sociálnu zodpovednosť.

# Politika kvality

## Slovak Telekom

Rok 2007 predstavoval pre spoločnosť významný medzník v oblasti systému manažmentu kvality zavedeného podľa požiadaviek normy EN ISO 9001:2000. Skončila sa platnosť certifikátu udeleného v roku 2004 a výkonný manažment prijal rozhodnutie pokračovať v procese budovania systému, čo podporil aj schválením novej politiky kvality. Tá priamo nadväzuje na firemné hodnoty T-SPIRIT (ktorými sa v práci riadia zamestnanci všetkých spoločností skupiny Deutsche Telekom) a vytvára rámec pre stanovenie cieľov kvality.

V priebehu roka boli do systému manažmentu kvality implementované zmeny, ktoré vyplynuli z požiadaviek zákazníkov aj interných potrieb spoločnosti a v septembri 2007 Slovak Telekom úspešne absolvoval recertifikačný audit. Na základe jeho výsledkov spoločnosť získala certifikát so značkou TÜV CERT pre oblasť „Vývoj a poskytovanie dátových služieb, Desktop services a LAN services vrátane Helpdesku pre zákazníkov biznis segmentu v podnikateľskej oblasti a v štátnej a verejnej správe“.

Rozšírenie certifikácie o nové produkty a segmenty zákazníkov zvyšuje konkurenčnú výhodu Slovak Telekomu na trhu a dáva spoločnosti možnosť poskytovať služby všade tam, kde zákazník očakáva vysokú kvalitu a spoľahlivosť ponúkaných riešení.

V rámci skupiny Deutsche Telekom spoločnosť Slovak Telekom spolupracuje s kolegami z T-Com Nemecko, T-Hrvatski Telekom, Magyar Telekom, pričom oblasť kvality a výkonnosti procesov porovnávajú spomínané spoločnosti prostredníctvom kľúčových ukazovateľov výkonnosti.



## T-Mobile Slovensko

Dlhodobá vízia stať sa „najuznávanejšou spoločnosťou v poskytovaní služieb“ sa stáva v spoločnosti T-Mobile Slovensko skutočnosťou. Zákaznícka spokojnosť je v spoločnosti prioritou číslo jedna a v tomto smere bude T-Mobile Slovensko aj naďalej pokračovať.

Jednou z hlavných aktivít na zlepšovanie kvality je aj aplikácia metodológie Six Sigma. V roku 2007 boli realizované prvé tri projekty s priamym dosahom na kvalitu služieb. Implementácia je intenzívne podporovaná na úrovni celej divízie T-Mobile International. Spoločnosti patriace do tejto divízie majú rovnaké výzvy v oblasti poskytovania služieb, môžu preto medzi sebou zdieľať riešenia zaručujúce synergický efekt celej iniciatívy.

Základným meradlom úrovne kvality služieb je zákazník. T-Mobile Slovensko má niekoľko nástrojov, ktoré slúžia na získanie spätnej väzby od zákazníka. Výsledky merania sú základom pre neustále zlepšovanie služieb. Povinnosťou každého zamestnanca je prioritne myslieť na spokojnosť zákazníka a hľadať inovatívne riešenia. Týmto prístupom, samozrejme, dochádza v mnohých prípadoch aj k úspore nákladov.

V T-Mobile Slovensko sa nezabúda ani na „kvalitu života“ zamestnancov. Spokojnosť zamestnancov je kľúčový faktor pri zabezpečovaní kvalitných služieb. Spoločnosť venuje veľkú pozornosť všetkým aspektom v oblasti ľudských zdrojov. Bezpečnosť a vzdelávanie zamestnancov sú systematicky zabezpečované. Cieľom spoločnosti je spokojný zamestnanec s vedomosťami a právomocami, schopný vyriešiť všetky požiadavky interného alebo externého zákazníka na prvýkrát.

## Udržateľný rozvoj a ekológia

**Slovak Telekom** je signatárom strategického materiálu – Charty trvalej udržateľnosti, ktorú Európske združenie telekomunikačných prevádzkovateľov (ETNO) schválilo v roku 2004. Tým sa pripojil k úsiliu najvyspelejších európskych spoločností zohľadňovať rovnocenným spôsobom hospodárske, spoločenské a ekologické aspekty podnikania. Závery Charty spolu s princípmi, ktoré vyplývajú z modelu trvalo udržateľného rozvoja a Environmentálnej politiky Slovak Telekomu a Deutsche Telekom AG, sú rozpracované do Stratégie trvalo udržateľného rozvoja Slovak Telekomu.

Stratégia dobrovoľne zakotvuje záväzky Slovak Telekomu nad rámec povinností vyplývajúcich zo slovenskej legislatívy. Výrazne tým prispieva k zlepšovaniu ochrany životného prostredia, podnikateľskej morálky, kvality života občanov i zamestnancov, a tým aj k vnímaniu Slovak Telekomu ako vysoko zodpovednej spoločnosti.

Skúsenosti z aktívnej participácie na úlohách v pracovnej skupine pre trvalo udržateľný rozvoj združenia ETNO a spolupráca v pracovnej skupine pre trvalo udržateľný rozvoj Deutsche Telekom Group uplatňuje spoločnosť Slovak Telekom pri konkrétnom zlepšovaní starostlivosti o životné prostredie. Aktívne vplýva na vedomie a konanie zamestnancov s tým, že aj malé aktivity majú veľký environmentálny dosah.

V roku 2007 dosiahla spoločnosť dobré výsledky v znižovaní produkcie znečisťujúcich látok v ovzduší zapríčiňujúcich klimatické zmeny, napríklad aj uvedením do prevádzky piatich osobných automobilov na CNG pohon, čím znížila množstvo vypúšťaných emisií CO<sub>2</sub> z každého tohto auta o 30 %, t. j. za 8 mesiacov o cca 629 kg. Pokračovala v odstraňovaní starých environmentálnych záťaží, najmä tých, ktoré ohrozovali kvalitu vôd. Dobré výsledky dosiahla v šetrení elektrickej energie, v znižovaní množstva odpadov a zvýšení percenta ich zhodnocovania, plnila zákonné povinnosti pri nakladaní s elektronickým odpadom a pri zhodnocovaní odpadov z obalov.

Spoločnosť **T-Mobile Slovensko** pokračuje v aktivitách v oblasti udržateľného rozvoja a ekológie. Tieto aspekty premieta do svojej činnosti a pokračuje v aplikácii nástrojov a prostriedkov v tejto oblasti. Jednak v prípade fungovania samotnej spoločnosti a pri každodennej práci, a aj smerom k svojim zákazníkom.

Aj v uplynulom roku pokračovala spoločnosť v iniciatíve zberu mobilných telefónov po skončení ich životnosti alebo fungovania. Zákazníci môžu využívať zberné miesto v predajni na Vajnorskej ulici v Bratislave. T-Mobile Slovensko spolupracuje s autorizovanou spoločnosťou, ktorá zabezpečuje zber, prepravu, konečné zhodnotenie a ekologickú likvidáciu elektroodpadu. Popritom uviedla spoločnosť T-Mobile Slovensko na trh službu Elektronická faktúra, ktorá ponúka zákazníkovi efektívnejší prístup k svojim faktúram. Novinka prichádza v súlade s dlhodobým cieľom spoločnosti T-Mobile Slovensko prispievať k ochrane životného prostredia. Vďaka nej spoločnosť šetrí tony papiera, znižuje svoje nároky na potrebné materiály i prírodné suroviny. Uvedením novej služby prispieva spoločnosť T-Mobile Slovensko spolu so svojimi zákazníkmi k menšej spotrebe prírodných zdrojov, šetreniu energie a znižovaniu množstva odpadu.

# II. Vývoj na telekomunikačnom trhu

## Rast konkurencie, kvalitnejšie služby

### Legislatívne podmienky

Zákon č. 610/2003 Z. z. o elektronických komunikáciách v znení neskorších predpisov prešiel v roku 2006 rozsiahlou zmenou. Dôvodom boli výhrady Európskej komisie k transpozícii európskeho regulačného rámca do slovenského právneho poriadku a tiež korekcie, ktoré vyplynuli z praxe počas účinnosti zákona od 1. januára 2004. Návrhy zapracované na podnet Európskej komisie týkajúce sa ochrany práv spotrebiteľa, poskytovania identifikačných a lokalizačných údajov a prenositeľnosti čísla znamenali zvýšenie regulačného zaťaženia pre podniky poskytujúce elektronické komunikačné siete a služby. Na základe novely zákona č. 117/2006 Z. z., ktorá nadobudla účinnosť 1. apríla 2006, Telekomunikačný úrad SR (ďalej len TÚ SR) vydal 1. februára 2007 číselný plán vo forme všeobecne záväzného právneho predpisu.

Koncom roka 2006 Ministerstvo dopravy, pôšt a telekomunikácií SR predložilo na verejnú diskusiu ďalší návrh novely zákona o elektronických komunikáciách, ktorej predmetom bola implementácia smernice o uchovávaní údajov vytvorených alebo spracovaných v súvislosti s poskytovaním verejných elektronických komunikačných sietí. Prijatie smernice je priamym dôsledkom opatrení Európskej únie týkajúcich sa boja proti terorizmu a organizovanému zločinu. Novela bola schválená v NR SR 11. decembra 2007 a tesne pred koncom roka uverejnená v Zbierke zákonov v znení, ktoré rozsahom presahuje požiadavky podľa smernice č. 2006/24/ES. Obsahuje aj regulačné úpravy posilňujúce právomoci TÚ SR a čiastočne odráža aj požiadavky bezpečnostných zložiek prezentované v medzirezortnom pripomienkovom konaní. Všetku súčinnosť budú operátori poskytovať orgánom štátu aj naďalej bezplatne.

Po viac ako štyroch rokoch uplatňovania tzv. Nového regulačného rámca sa začal na európskej úrovni proces jeho revízie a v novembri 2007 boli zverejnené prvé návrhy na zmeny smerníc, ktoré tvoria súčasný regulačný rámec. Z nich je zrejmé, že plánovaný prechod od špecifickej sektorovej regulácie elektronických komunikácií smerom k všeobecným pravidlám súťažného práva sa za účinnosti revidovaného regulačného rámca neuskutoční. Práve naopak, je vidieť trend smerom k posilňovaniu regulácie, keďže sa predpokladá vznik novej regulačnej autority na európskej úrovni – European Communications Market Authority, zloženej zo zástupcov národných regulačných orgánov. Týmto sa regulácia prenáša z národnej úrovne na európsku úroveň.

### Regulácia trhu

V uplynulom roku došlo na slovenskom telekomunikačnom trhu k ďalšiemu rastu konkurencie, a to aj v dôsledku plnenia regulačných povinností uložených spoločnosti Slovak Telekom.

Na základe rozhodnutia TÚ SR v auguste 2005 Slovak Telekom zverejnil Referenčnú ponuku prepojenia (ďalej len RIO).

Ku koncu roka 2007 mali 13 alternatívni operátori prepojené svoje siete so spoločnosťou Slovak Telekom. Po počiatočnom záujme regionálnych alternatívnych operátorov o prepojenie lokálni operátori svoje aktivity zamerali prevažne na poskytovanie hlasu cez internet. Zároveň sa na trhu postupne prejavujú aj očakávané konsolidačné trendy smerujúce k zlučovaniu tzv. národných alternatívnych operátorov.

V roku 2007 Slovak Telekom v dôsledku uplatnenia regulačnej povinnosti nákladovej orientácie upravil ceny prepojenia a predložil kalkuláciu cien prepojenia podľa tzv. LRAIC top down metodiky. Na základe rozhodnutia TÚ SR spoločnosť niekoľkokrát upravila ceny prepojenia v súlade s týmto rozhodnutím. Napriek tomu, že Referenčnú ponuku na prístup k účastníckym vedeniam (ďalej len RUO) Slovak Telekom zverejnil už v auguste 2005, do konca roka 2007 nebolo sprístupnené ani jedno účastnícke vedenie. Súčasný stav rokovaní s alternatívnymi operátormi nasvedčuje tomu, že sprístupnenie možno očakávať v roku 2008.

V máji 2007 Slovak Telekom zverejnil v súlade s rozhodnutím TÚ SR o významnom vplyve na veľkoobchodnom trhu širokopásmového prístupu Referenčnú ponuku na veľkoobchodný širokopásmový prístup. Ku koncu roka 2007 žiadny alternatívny operátor nepožiadala Slovak Telekom o rokovania o využívaní veľkoobchodného širokopásmového prístupu.

V apríli roku 2006 bol Slovak Telekom určený za poskytovateľa univerzálnej služby. Spoločnosti boli uložené povinnosti univerzálnej služby v celom jej rozsahu. Podrobnosti poskytovania univerzálnej služby upravujú alebo majú upravovať vykonávacie predpisy TÚ SR a Ministerstva dopravy, pôšt a telekomunikácií SR. Keďže niektoré vykonávacie predpisy absentujú

a niektoré neodrážajú skutočné potreby a podmienky poskytovania univerzálnej služby, diskusia o rozsahu univerzálnej služby s príslušnými štátnymi orgánmi začatá v roku 2007 bude pokračovať aj v roku 2008.

V roku 2007 Slovak Telekom uzatvoril dvojstranné zmluvy upravujúce podmienky prenositeľnosti čísla medzi zmluvnými podnikmi so všetkými podnikmi reálne poskytujúcimi telekomunikačné služby, ktoré sú zároveň prepojené so spoločnosťou Slovak Telekom na základe podmienok RIO. Spoločnosť tak napriek nedohode na pôde Asociácie pre prenositeľnosť čísla spolu so zmluvnými podnikmi úspešne zabezpečila poskytovanie prenositeľnosti čísla v pevných sieťach a zaznamenala aj prvé prenesené čísla do siete Slovak Telekomu.

Zo zákona o elektronických komunikáciách vyplýva Telekomunikačnému úradu SR povinnosť určiť relevantné trhy v oblasti elektronických komunikácií na základe zoznamu odporúčaného Európskou komisiou a následne skúmať, či na nich prebieha efektívna súťaž.

V roku 2007 TÚ SR začal druhé kolo analýz niektorých relevantných trhov (veľkoobchodný trh prístupu k účastníckemu vedeniu, veľkoobchodné trhy zostavenia volaní, maloobchodné trhy pripojenia k verejnej telefónnej sieti bytových i nebytových zákazníkov...).

V rámci Európskej únie je možné registrovať u významných telekomunikačných operátorov nespokojnosť a odmietanie regulácie v materských krajinách jednotlivých operátorov. Popritom však zo strany Európskej komisie silnejú snahy o hlbšiu harmonizáciu regulácie na celoeurópskej úrovni v súvislosti s prípravou na prechod k revízii regulačného rámca. Hlbšia harmonizácia však prináša veľké riziko ukladania rovnakých regulačných povinností na trhoch s rôznou mierou rozvinutia súťaže. Snahou operátorov je dosiahnuť, aby sa na celoeurópskej úrovni bývalým štátnym monopolom uvoľnili ruky pri stanovovaní cien s konkurenciou, aby nákladné investície do moderných IP sietí priniesli investujúcim firmám primeraný profit. V opačnom prípade to môže spôsobiť neochotu operátorov investovať do infraštruktúry. Deregulácia v iných krajinách, ako napríklad v USA alebo Ázii, preukázala, že vedie k vyššej konkurencieschopnosti, nižším cenám, k rozšíreniu ponuky firmy a výraznému nárastu produktivity. Určité pozitívne trendy sú viditeľné aj v rámci európskeho regulačného rámca, napr. vylúčenie niektorých trhov z regulácie v navrhovanom revidovanom Odporúčaní o relevantných trhoch podliehajúcim ex ante regulácii, prijatom na konci roku 2007. Oproti predchádzajúcemu zneniu došlo k významnej redukcii počtu trhov, na ktorých môžu národné regulačné orgány ukladať povinnosti.

V oblasti ochrany hospodárskej súťaže bol v roku 2007 zaznamenaný zvýšený tlak Protimonopolného úradu SR v oblasti hlasových služieb, v súvislosti s ktorým vydal 21. decembra 2007 rozhodnutie o zneužívaní dominantného postavenia Slovak Telekomu na maloobchodných relevantných trhoch verejnej telefónnej služby a prístupu do internetu a uložil spoločnosti pokutu vo výške 525 800 000 Sk. Rozhodnutie zatiaľ nenadobudlo právoplatnosť, keďže spoločnosť sa voči nemu odvolala.

## Telekomunikačný trh na Slovensku

Slovenský telekomunikačný trh pokračoval aj v roku 2007 v dynamickom raste. Kým operátori profitovali z rastúceho dopytu najmä po internetových, dátových a mobilných službách, rast konkurencie priniesol zákazníkom nielen všeobecný pokles cien, ale aj širšie portfólio produktov a vyššiu kvalitu poskytovaných služieb. Medzi najväčšie udalosti roku 2007 patril príchod nového mobilného operátora Telefónica O2 na trh a investície najväčších hráčov na trhu do budovania optickej infraštruktúry so zámerom poskytovania interaktívnej digitálnej televízie a širokopásmového internetu.

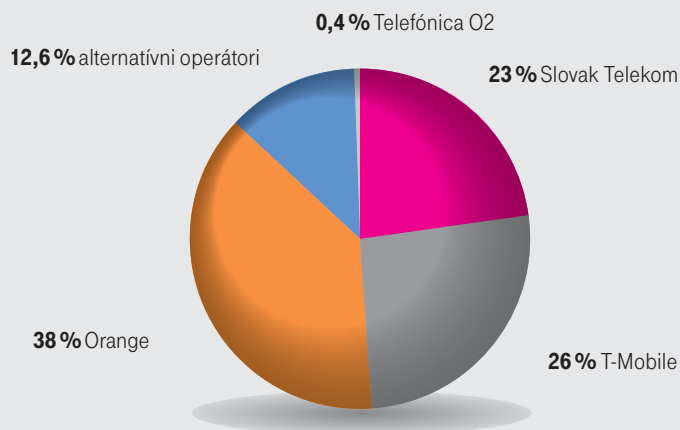
Celkové odhadované tržby telekomunikačného trhu v SR dosiahli v roku 2007 objem 66,7 mld. Sk pri medziročnom raste vyše 7 %. Hlavným motorom rastu celého trhu bol segment mobilnej komunikácie a širokopásmového pripojenia do internetu. Vodcovskú pozíciu na trhu si aj naďalej udržala skupina Slovak Telekom, ktorej podiel nekonsolidovaných výnosov na celom trhu dosiahol v roku 2007 49 %.

### Rozdelenie tržieb na telekomunikačnom trhu

v mld. Sk

	2005	2006	2007
Slovak Telekom	16,0	15,8	15,5
T-Mobile Slovensko	14,6	15,9	17,2
Orange Slovensko	21,4	24,0	25,1
Telefónica O2	-	-	0,5
Alternatívni operátori	6,3	6,5	8,4
<b>Telekomunikačný trh spolu</b>	<b>58,3</b>	<b>62,2</b>	<b>66,7</b>

### Podiely jednotlivých operátorov na trhu v roku 2007

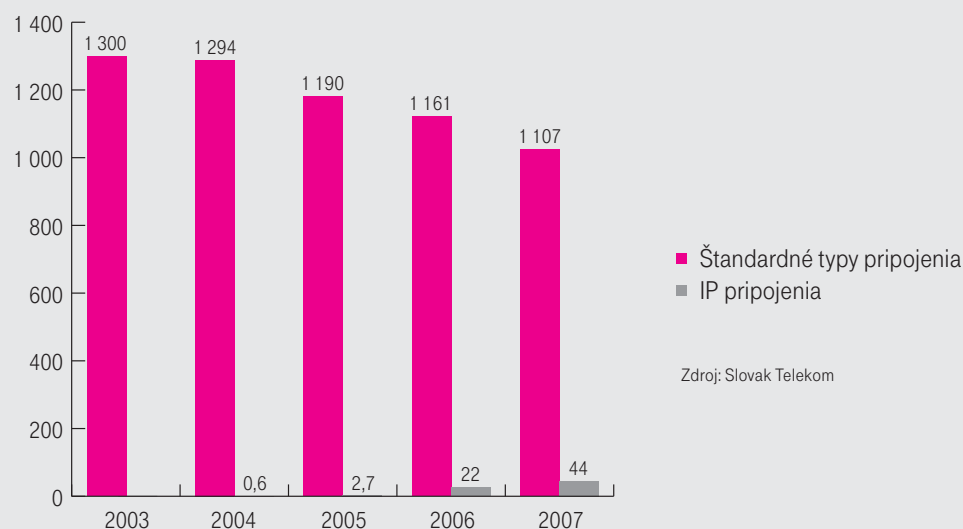


Zdroj: Slovak Telekom, T-Mobile, Štatistický úrad SR, Orange  
Údaje o veľkosti trhu a tržbách spoločnosti Telefónica O2 za rok 2007 sú odhadované.

### Trh hlasových služieb v pevnej sieti

Po niekoľkoročnom období výrazného poklesu počtu liniek v pevnej sieti v dôsledku substitúcie službami mobilného hlasu sa situácia na trhu od roku 2006 stabilizuje, keď sa penetrácia pevných liniek využívaných na hlasové služby v pomere k celkovej populácii znížila len mierne z 24 % na konci roku 2006 na približne 23 % ku koncu roka 2007. Dôvodom boli predovšetkým čoraz atraktívnejšie ceny pevného hlasu, posun smerom k neobmedzeným (flatovým) paušálom a rastúca ponuka internetovej telefónie. Slovak Telekom ako najväčší operátor v pevnej sieti, poskytujúci svoje služby pod obchodnou značkou T-Com, evidoval ku koncu uplynulého roka celkovo 1,1 milióna hlasových prístupov (vrátane hlasu cez internet). Pokles počtu zákazníkov pevných hlasových služieb bol zaznamenaný predovšetkým v segmente tradičnej hlasovej služby založenej na prepájaní okruhov, zatiaľ čo internetová telefónia (skrátene VoIP, t. j. Voice over Internet) vykázala rast, ktorý bol ťahaný stúpajúcim dopytom po širokopásmovom internetovom pripojení a balíčkoch komplexných služieb na báze Triple Play (kombinujúcich internetové pripojenie, telefonovanie a digitálnu televíziu). V segmente firemných zákazníkov pokračoval rastúci dopyt po hlasových službách v rámci komplexných riešení založených na virtuálnych privátnych IP (Internet Protocol) sieťach.

### Vývoj počtu štandardných hlasových prístupov a IP hlasových pripojení



### Trh pripojenia do internetu

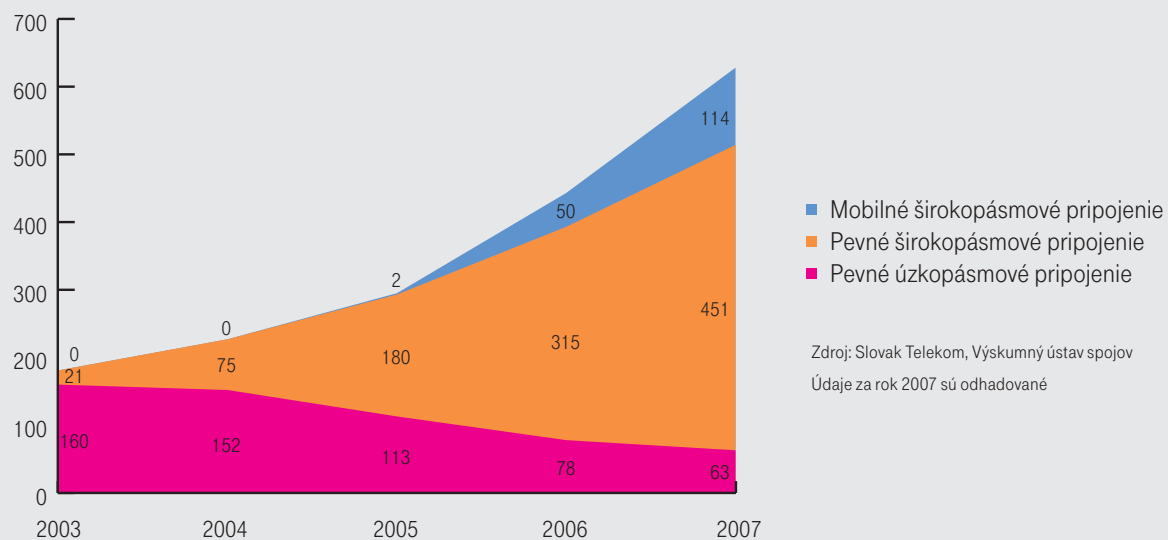
V roku 2007 Slovak Telekom/T-Com zaznamenal dynamický rast trhu so službami širokopásmového internetu. Podľa odhadov spoločnosti presiahol celkový počet širokopásmových pripojení (vrátane mobilných) úroveň 550-tisíc ku koncu roka 2007. Penetrácia širokopásmových pripojení v domácnostiach sa tak v roku 2007 podľa odhadov Slovak Telekomu zvýšila na 26 %. Počet zákazníkov pevného širokopásmového pripojenia (vrátane technológií pevného rádiového prístupu – FWA, WiMAX) sa zvýšil o približne 43 % oproti predchádzajúcemu roku. DSL technológia si v rámci širokopásmových pripojení neustále udržiava vedúce postavenie s vyše 46 % podielom.

Najdynamickejší vývoj dosiahol segment mobilného širokopásmového pripojenia (technológie Flash OFDM a HSPA), ktorý vykázal medziročný nárast počtu zákazníkov až o 130 % oproti koncu roka 2006. Hlavným faktorom rastu mobilných pripojení bol stúpajúci dopyt zákazníkov po mobilite, ako aj zlepšujúce sa technické parametre mobilných technológií, ktoré už v súčasnosti umožňujú rýchlosť prenosu dát porovnateľnú aj s pevným širokopásmovým pripojením.

Opačný vývoj je možné sledovať v segmente úzkopásmových prístupov (tzv. vytáčaný prístup do internetu – dial-up, GPRS a EDGE), kde došlo v roku 2007 k poklesu počtu zákazníkov o 27,9 %, a to najmä migráciou na produkty širokopásmového pripojenia. Tento trend bude pokračovať aj v nasledujúcich rokoch v súvislosti s neustále rastúcou dostupnosťou služieb širokopásmového pripojenia.

## Vývoj počtu internetových pripojení na Slovensku

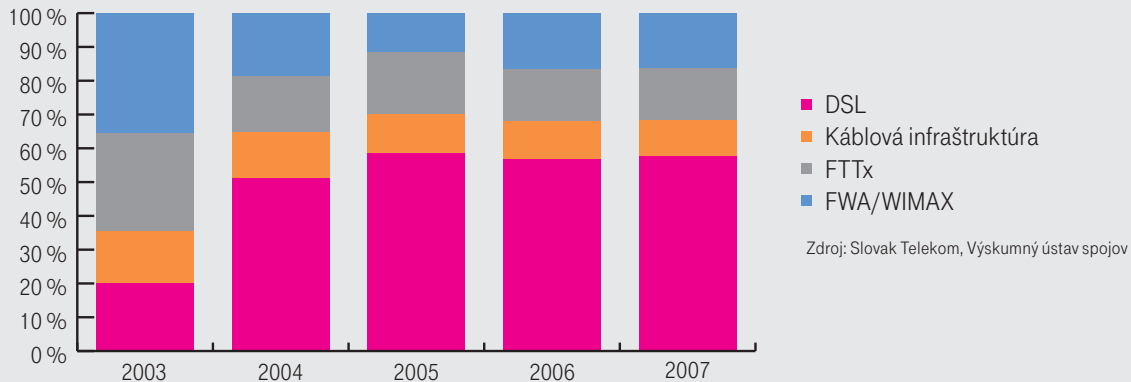
v tis. zákazníkov



V rámci pevných širokopásmových pripojení môžeme sledovať prevahu technológie DSL oproti ostatným technológiám, hlavne oproti pripojeniu na báze optických vlákien a FWA/WIMAX technológii. Celkový počet DSL prístupov vzrástol ku koncu roka 2007 na 262-tisíc.

## Podiely jednotlivých pevných širokopásmových technológií ku koncu roka 2007

v %





### Služby obsahu v pevnej sieti

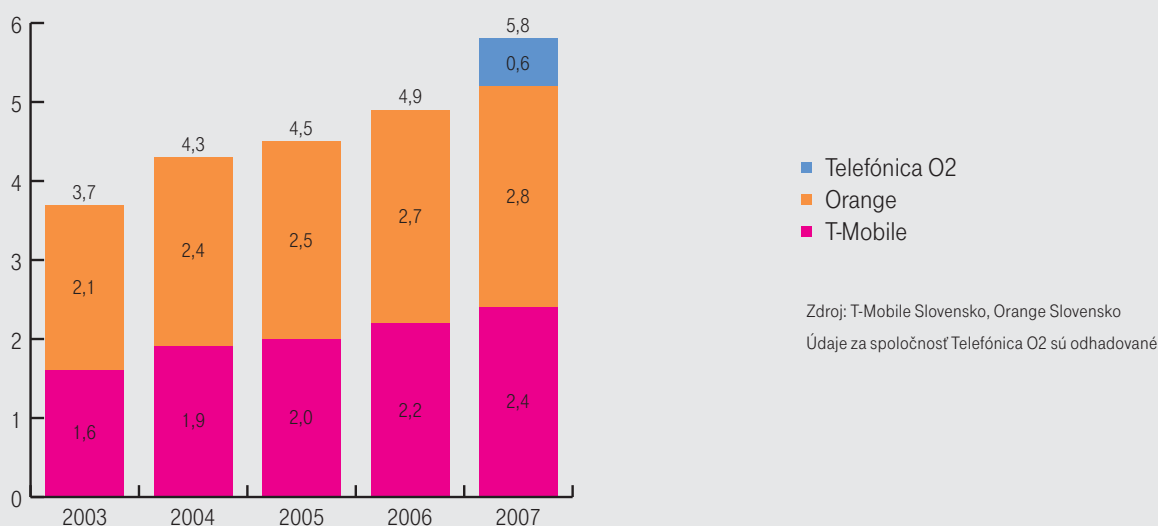
Rok 2007 bol prelomovým hlavne na trhu poskytovania digitálneho obsahu a zábavy. T-Com ako líder na trhu služieb v pevnej sieti uviedol na trh službu Magio, ktorá je spojením digitálnej televízie, širokopásmového prístupu do internetu a hlasovej služby. Súčasťou služby je aj videopožičovňa (Video on Demand). Ku koncu roka 2007 bola táto služba k dispozícii pre približne 370-tisíc domácností v 118 mestách a obciach. K tomuto istému dátumu bola služba poskytovaná v približne 13-tisíc domácnostiach. V súvislosti so službou Magio T-Com v minulom roku rozšíril svoje portfólio prístupových technológií o prístup založený na optickej infraštruktúre, ktorý bol prvýkrát zrealizovaný v bratislavskom bytovom komplexe Koloseo.

### Trh mobilnej komunikácie

Odhadovaný počet aktívnych zákazníkov služieb mobilnej komunikácie dosiahol ku koncu roka 2007 približne 5,8 milióna, čo predstavovalo podiel na celkovom obyvateľstve (penetrácia mobilných služieb) na úrovni 107 %. Výrazný nárast počtu zákazníkov oproti koncu roka 2006 (4,9 mil.) spôsobil predovšetkým príchod tretieho mobilného operátora Telefónica O2 na slovenský trh a rastúci trend zákazníkov vlastniť viaceré SIM karty. Spoločnosť T-Mobile Slovensko, ktorá je súčasťou skupiny Slovak Telekom, evidovala ku koncu roka 2007 približne 2,4 milióna aktívnych zákazníkov mobilných služieb, čo predstavovalo celkový trhovú podiel na mobilnom trhu podľa zákazníkov na úrovni 40 %. Aj v roku 2007 sa mobilní operátori sústreďovali na pokračujúcu migráciu zákazníkov predplatených kariet do segmentu fakturovaných programov, ktorý v prípade spoločnosti T-Mobile Slovensko dosiahol ku koncu roka úroveň takmer 50 %.

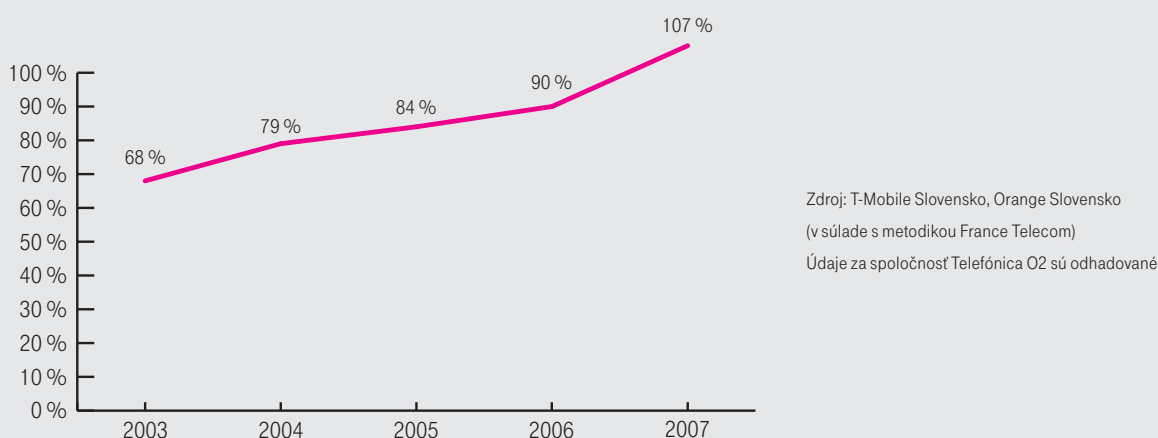
### Vývoj počtu zákazníkov mobilných služieb

v mil. zákazníkov



### Vývoj penetrácie mobilných služieb

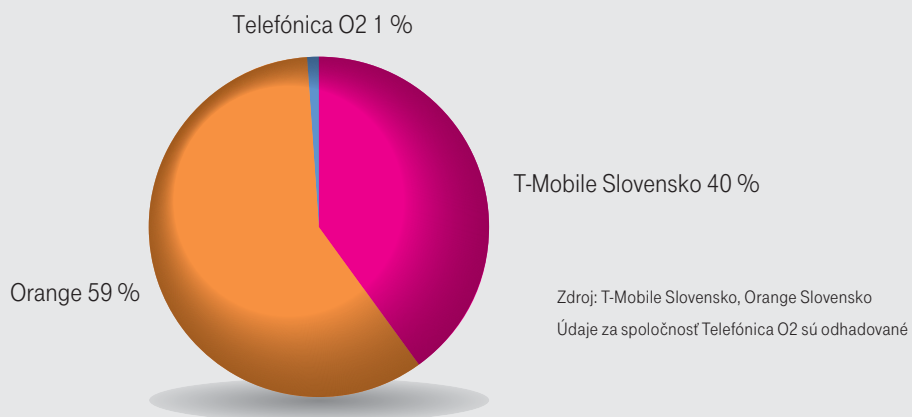
v %



Celkový objem výnosov mobilného trhu dosiahol v roku 2007 úroveň takmer 43 mld. Sk, čo predstavovalo oproti predchádzajúcemu roku nárast o približne 7 %. Hlavným motorom rastu mobilného trhu bol najmä stúpajúci celkový počet zákazníkov hlasových služieb, migrácie zákazníkov do segmentu fakturovaných služieb a rast výnosov z mobilných dátových služieb a mobilného obsahu. Spoločnosť T-Mobile Slovensko dosiahla za rok 2007 celkové výnosy v objeme 17,2 mld. Sk, čo predstavovalo celkový trhovú podiel na úrovni 40 % pri medziročnom raste na úrovni 7,8 %.

### Rozdelenie výnosov na mobilnom trhu v roku 2007

v %



## Stratégia skupiny Slovak Telekom na rok 2008

Stratégia skupiny Slovak Telekom flexibilne reaguje na zmeny týkajúce sa trhu a konkurencie. Jej základnými piliermi sú orientácia na rast výnosov, neustále zlepšovanie prevádzkovej efektívnosti, dosahovanie synergií na úrovni skupiny a riadenie premeny na plne zákaznícky orientovanú a procesne efektívnu spoločnosť.

### **Oblasť služieb v pevnej sieti (T-Com)**

Stratégia Skupiny v oblasti pevnej siete sa zameriava najmä na obrat k rastu – na zmenu dlhoročného negatívneho trendu poklesu výnosov smerom k dlhodobu udržateľnému rastu. S tým je spojená nevyhnutná reštrukturalizácia portfólia a presunutie ťažiska z klesajúcich segmentov fixných hlasových služieb najmä na prudko sa rozvíjajúce segmenty internetových služieb, interaktívnej IP televízie a internetového obsahu. Dlhodobým cieľom spoločnosti je nielen udržať si pozíciu lídra v poskytovaní širokopásmového internetu, ale stať sa aj najväčším poskytovateľom platených televíznych služieb v Slovenskej republike.

Druhým hlavným pilierom stratégie T-Comu v oblasti pevnej siete je neustále zvyšovanie prevádzkovej a procesnej efektívnosti. V tejto súvislosti sa intenzívne realizuje program transformácie na operátora budúcej generácie, ktorý sa zameriava na všetky oblasti činnosti a dotýka sa každého zamestnanca spoločnosti. Cieľom je budovanie zákaznícky orientovanej spoločnosti zameranej na kvalitu i pridanú hodnotu komplexných služieb poskytovaných zákazníkom, ako aj neustále zlepšovanie výkonnosti a efektivity.

Nový transformačný program pod názvom eJet, ktorý bol naštartovaný začiatkom roku 2007, nadväzuje na predchádzajúci program eNGine z rokov 2004 – 2006. Skratka eJet je akronymom pre anglické Joint Effort for Tomorrow (Spoločné úsilie pre budúcnosť), ktoré symbolizuje rýchlosť, technologický pokrok, inovácie, vysokú kvalitu služieb a tímové úsilie.

V súčasnom období prebieha transformačný program v ôsmich oblastiach (napr. optimalizácia zákazníckych procesov, zvýšenie výkonnosti infraštruktúry, investičné procesy, ľudské zdroje, podporné procesy, portfólio služieb atď.), ktoré svojím záberom pokrývajú takmer celú spoločnosť. Filozofia transformácie je zameraná nielen externe, teda smerom na zákazníka (čas dodania služieb na trh, služby s pridanou hodnotou, kvalita, servis, tvorba nových produktov a služieb), ale aj dovnútra spoločnosti (vnútorná efektivita, zjednodušovanie procesov, zavádzanie nových systémov a zlepšenia).

### **Oblasť služieb v mobilnej sieti (T-Mobile)**

Stratégia mobilnej divízie Skupiny – spoločnosti T-Mobile Slovensko – vychádza z dlhobehej vízie stať sa najviac uznávanou spoločnosťou na trhu v oblasti služieb a starostlivosti o zákazníka. Hlavné piliere stratégie sú postavené na budovaní retencie a lojality zákazníkov, efektívnom manažmente existujúcej zákazníckej bázy a silnej orientácii na rast v segmente mobilných dátových služieb širokopásmového pripojenia do internetu.

Vzhľadom na rastúcu saturáciu slovenského mobilného trhu, ťažisko aktivít spoločnosti sa postupne presúva smerom od akvizícií nových zákazníkov k dôrazu na udržanie (retenciu) existujúcich zákazníkov a budovanie ich lojality. Úroveň starostlivosti o zákazníkov sa stáva jednou z hlavných oblastí, v ktorých sa chce spoločnosť odlišiť od konkurencie. V priebehu roka 2007 T-Mobile Slovensko v oblasti zákazníckych procesov úspešne implementoval koncept „Just Tell Us Once“, ktorý spočíva v promptnom a efektívnom riešení zákazníckych požiadaviek na prvýkrát v rôznych oblastiach, ako sú napríklad zmeny v službách, informácie o účtoch, sťažnosti, opravy telefónov a pod. Ďalšími významnými inováciami v roku 2007 bola segmentácia manažmentu starostlivosti o zákazníka v závislosti od výnosov, ktoré spoločnosti prináša, ako aj pokračujúca implementácia programu zmien v oblasti informačných systémov a biznis procesov týkajúcich sa starostlivosti o zákazníka. Spoločnosť očakáva, že tieto aktivity prinesú v najbližších rokoch nielen rast lojality existujúcej bázy, ale podpora aj akvizície hodnotných zákazníkov od konkurenčných operátorov.

Druhým pilierom stratégie spoločnosti T-Mobile Slovensko je efektívny manažment existujúcej zákazníckej bázy, ktorého základným cieľom je zvyšovanie priemerného výnosu na zákazníka (ARPU) prostredníctvom migrácií zákazníkov zo segmentu predplatených kariet do segmentu fakturovaných služieb, migrácií do vyšších volacích programov a cez predaj nových služieb, ako napríklad mobilné širokopásmové pripojenie, mobilný internet „Web'n'Walk“, e-mail či služby mobilného obsahu. Ambíciou spoločnosti je v blízkej budúcnosti rozšíriť ponuku komplexných balíčkov hlasových a dátových služieb a prinášať viac na mieru šitých propozícií v závislosti od identifikovaných potrieb jednotlivých zákazníckych segmentov.

Posilnenie pozície v oblasti mobilného širokopásmového pripojenia

Dynamicky rastúci segment mobilného širokopásmového internetu predstavuje pre T-Mobile Slovensko jednu z kľúčových strategických priorit. V roku 2007 spoločnosť pokračovala v ďalšom rozširovaní infraštruktúry technológie Flash OFDM, pričom dostupnosť služby Rýchly internet presiahla 70 % populácie. S počtom takmer 60-tisíc zákazníkov ku koncu roka 2007 si T-Mobile Slovensko udržal vedúcu pozíciu v segmente mobilného širokopásmového pripojenia. Cieľom spoločnosti

je vodcovskú pozíciu v nasledujúcich rokoch ešte viac posilniť, a to prostredníctvom rastu efektivity predaja existujúcej bázy zákazníkov, zlepšovaním kvality služby a pokrytia vo frekventovaných lokalitách, ako aj rozšírením ponuky koncových terminálov.

### **Skupinové synergie**

Dôležitým pilierom stratégie skupiny Slovak Telekom je sústrediť sa na dosiahnutie synergií medzi fixnou a mobilnou divíziou a generovať väčšiu hodnotu pre akcionárov. V roku 2007 došlo k úspešnej realizácii synergií najmä v oblasti pokračujúcej integrácie predajných sietí značiek T-Com a T-Mobile pod spoločnou značkou T a koordinácie vzájomných predajných aktivít v segmente korporátnych klientov. Ďalším priestorom pre skupinové synergie, na ktorý sa skupina Slovak Telekom bude viac zameriavať v najbližších rokoch, je vývoj spoločných, zvýhodnených produktových balíčkov kombinujúcich služby vo fixnej a mobilnej sieti. Spoločným úsilím Skupiny je priniesť komplexné informačno-komunikačné riešenia pre zákazníkov a obsluhovať ich prostredníctvom integrovanej predajnej siete a zákazníckej starostlivosti.



# III. Správa manažmentu spoločnosti

## Produkty a služby skupiny Slovak Telekom: spájame ľudí aj firmy

Skupina Slovak Telekom ako poskytovateľ komplexných telekomunikačných služieb svojim zákazníkom ponúka služby pevnej siete, pripojenie do internetu, služby digitálnej televízie, dátové služby, predaj koncových zariadení a služby komerčného call centra pod obchodnou značkou T-Com. Skupina poskytuje služby mobilnej komunikácie pod značkou T-Mobile a služby internetového obsahu pod značkami Zoznam a Zoznam Mobile.

Rok 2007 v skupine Slovak Telekom priniesol rozvoj a rozširovanie služieb širokopásmového internetu v pevnej i mobilnej sieti a takisto hlasových služieb pod spoločným mottom Spájame ľudí aj firmy.

V zime 2006/2007 uviedol T-Com prelomovú službu na báze Triple Play pod názvom Magio. Táto služba, ktorá predstavuje unikátnu kombináciu digitálnej televízie, širokopásmového prístupu do internetu a možnosti telefonovania prostredníctvom IP technológie, jasne ukázala stratégiu skupiny Slovak Telekom na rok 2007 – byť nielen najväčším poskytovateľom širokopásmových internetových služieb, ale získať tiež silnú pozíciu v oblasti platených televíznych služieb.

Uplynulý rok bol pre spoločnosť dôležitý aj z hľadiska rozvoja technológie, ktorá je v globálnom meradle považovaná za smerodajnú v telekomunikačnom biznise. Ide o infraštruktúru založenú na optických kábloch, ktorá prináša do domácností bezprecedentné rýchlosti pripojenia, vysokú spoľahlivosť a umožňuje naplno využiť potenciál ponúkaných služieb na báze Triple Play. Slovak Telekom ohlásil v septembri 2007 investíciu v celkovej výške viac ako 2 mld. Sk do budovania optických prístupových sietí a zahusťovania súčasnej metalickej siete s cieľom priniesť moderné IP služby do slovenských domácností. V oblasti služieb mobilnej siete sa T-Mobile Slovensko v roku 2007 sústreďoval na pokrytie zvyšujúceho sa záujmu o službu Rýchly internet. Dopyt po objeme prenášaných dát prostredníctvom broadbandových služieb desaťnásobne prevýšil úroveň z roku 2006. Obe spoločnosti na veľký záujem o služby širokopásmového internetu a digitálnej televízie reagovali masívnymi investíciami.

### **Skúsenosti zákazníkov: spokojnosť je prvoradá**

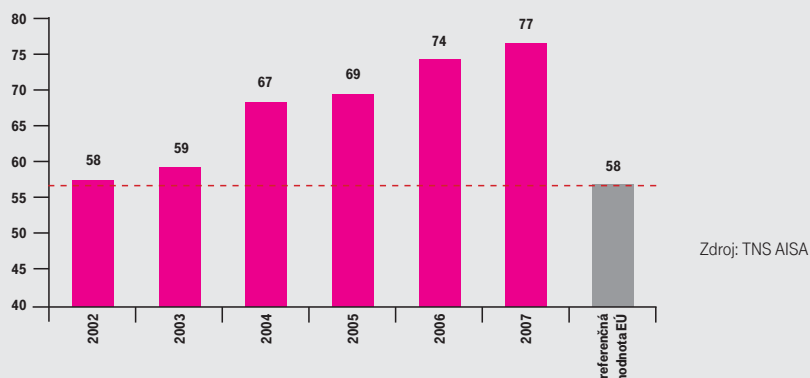
Najdôležitejším ukazovateľom, ktorý reflektuje kvalitu práce všetkých zamestnancov na výsledných službách, je zákaznícky pohľad. Číselné vyjadrenie spokojnosti zákazníkov zhŕňa tzv. TRI\*M index, ktorý je váženým výsledkom viacerých hodnotiacich otázok zameraných na vzťah a postoj zákazníka k firme. Používajú ho spoločnosti na celom svete v rozličných priemyselných oblastiach. Meranie zákazníckej spokojnosti v minulom roku realizovala pre T-Com nezávislá agentúra TNS AISA v podobe jednorazového prieskumu a spoločnosť opätovne dosiahla mimoriadny úspech.

Spoločnosť za posledné roky vykazovala v TRI\*M indexe rastúci trend. V oblasti hlasových služieb sa tak aj v roku 2007 zaradila medzi európsku špičku, a to v oblasti bytových, ako aj firemných zákazníkov.

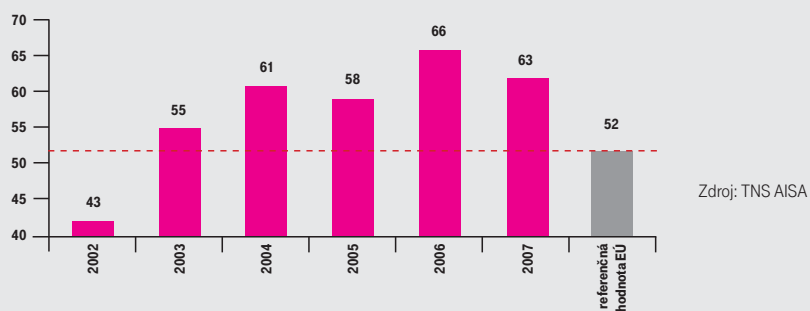
Popri vynikajúcom celkovom TRI\*M indexe, ktorý bol v minulom roku 75 bodov, však tento prieskum poskytuje aj detailné výsledky spokojnosti pre jednotlivé produktové atribúty. V segmente domácnosti bola táto hodnota ešte vyššia – na úrovni 77 bodov – a dosiahla priemernú úroveň spokojnosti s hlasovými službami mobilných operátorov. Aj pri firemných zákazníkoch T-Comu hodnota indexu v roku 2007 výrazne presiahla európsky priemer operátorov fixných hlasových služieb.

## Vývoj hodnôt TRI\*M indexu, ktoré dosiahol T-Com, a jeho porovnanie s priemernou hodnotou dosahovanou operátormi hlasových služieb v Európe:

### Vývoj zákaznickej spokojnosti v oblasti hlasových služieb, segment domácnosti



### Vývoj zákaznickej spokojnosti v oblasti hlasových služieb, firemný segment



# Život spojený s T-Comom: produkty a služby pevnej siete pre domácnosti

## Hlasové služby: výhodné volania do všetkých sietí

K 31. decembru 2007 evidoval T-Com 1 236 852 pevných liniek (vrátane ISDN B-kanálov a VTA – verejných telefónnych automatov). Spoločnosť aj naďalej kládla dôraz na poskytovanie flexibilného portfólia hlasových služieb, ktoré spĺňajú požiadavky zákazníka na komunikáciu. Pevná linka sa stáva postupne univerzálnym nástrojom na volania do všetkých sietí a jej používanie rastie aj pri volaniach do slovenských mobilných sietí. Záujem zákazníkov značky T-Com o volacie programy s voľnými minútami aj do mobilných sietí v minulom roku pokračoval. Počet zákazníkov volacieho programu Doma Uni na konci roka 2007 vzrástol na 174 045 zákazníkov, čo oproti decembru 2006 predstavuje nárast o 62 522 zákazníkov. Značka T-Com predstavila 1. februára 2007 balíčky Mobil pre bytových i firemných zákazníkov. Táto skupina prídavných produktov zlacnila volania do všetkých mobilných sietí, čím sa stala zaujímavým riešením v rámci ponúkaných produktov na slovenskom trhu. V súvislosti s tým došlo k zmene zloženia existujúcich programov – pri niektorých sa znížila cena za minútu volania do mobilnej siete, pri iných mali záujemcovia možnosť získať za rovnakú cenu aj väčší počet voľných minút, aj výhodnejšiu cenu. T-Com upravil cenu volaní do mobilných sietí v mobilnom balíku, vďaka čomu mohli zákazníci takmer všetkých volacích programov volať do mobilných sietí od 4,80 Sk. Zákazníkov zaujali aj voliteľné volacie programy, keďže na konci roka 2007 tvorili až 86 % zo všetkých programov pre rezidenčných zákazníkov. Pri voliteľných volacích programoch si zákazník môže presne zvoliť druh podľa vlastnej potreby alebo využívaného benefitu. Zároveň však rastie záujem zákazníkov o volacie programy s neobmedzenými voľnými volaniami. Koncom minulého roka mohlo volať až 54 % zákazníkov neobmedzene v slabej prevádzke a počas víkendov po prevolaní voľných minút (pri programoch Doma Maxi, Doma Uni, Doma Pohoda) alebo počas celého dňa (pri programe Doma Extra).

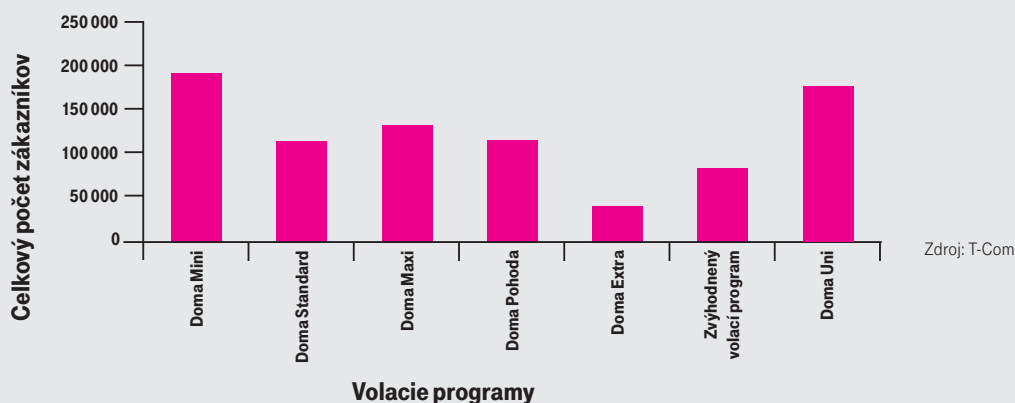
Pre volania do zahraničia pod značkou T-Com je od roku 2006 možné vybrať si tri krajiny a do pevných sietí z týchto krajín volať za 1,90 Sk za minútu a do mobilných sietí v zahraničí za 4,90 Sk za minútu. V roku 2007 bol tento zoznam krajín rozšírený o Cyprus a Chorvátsko (pevná aj mobilná sieť), Holandsko, Maďarsko a Poľsko (mobilná sieť). Kompletný zoznam krajín, pre ktoré je možné aktivovať zľavu na vybranú krajinu, obsahuje 28 vybraných krajín vrátane USA, Kanady či Austrálie, z ktorých si zákazníci môžu vybrať nimi preferované krajiny.

Pre nových aj súčasných zákazníkov pevnej linky prinášal T-Com atraktívne akciové ponuky počas celého roka. Už začiatkom roka ponúkol zákazníkom v jarnej kampani hovorový kredit vo výške 5 000 Sk ročne na volania do všetkých sietí vrátane mobilných. V letnom období prekvapil T-Com svojich zákazníkov atraktívnym benefitom, keď v rámci letnej kampane ponúkla 8,3-megapixelový digitálny fotoaparát FUJIFILM FinePix A800 k pevnej linke. Tento benefit zaznamenal u zákazníkov veľký úspech. Druhým možným benefitom bol nulový paušál na dva mesiace, ktorým T-Com priniesol zákazníkom možnosť počas dovolenkového obdobia neplatiť mesačný paušál za pevnú linku.

V roku 2006 zaviedol T-Com v sieti verejných telefónnych automatov (VTA) prijímanie európskej meny, čím spoločnosť začala prípravu na prechod na euro. Spoločnosť zmenila najmä v centrách väčších i menších miest prístroje tak, aby popri slovenských korunách akceptovali platbu za hovory aj euromincami. V roku 2007 pokračovali inovácie tejto formy komunikácie, keď vybrané automaty boli obohatené o možnosť poslať aj textové správy alebo e-mailly. Textové správy môžu používatelia odosielať do pevnej siete Slovak Telekomu i do mobilnej siete spoločností T-Mobile Slovensko a Orange Slovensko. Cena za odoslanú správu do slovenských sietí je 3 Sk, správa do siete zahraničných mobilných operátorov stojí 5 Sk. Maximálna dĺžka SMS správy je 160 znakov. Posielanie e-mailov je realizované podobným spôsobom ako tvorba a odosielanie SMS. Cena za odoslaný e-mail je 3 Sk. Maximálna dĺžka e-mailu je však rovnaká ako pri SMS správe, teda 160 znakov. T-Com tak priniesol nový rozmer a využitie tradičnej verejnej služby.

Množstvo nových atraktívnych produktov sa podpísalo pod nízke číslo poklesu počtu pevných liniek v porovnaní s inými dominantnými operátormi v stredoeurópskom regióne.

## Záujem o volacie programy v roku 2007 – bytoví zákazníci



### Telefonovanie cez internet bez zmlúv a faktúr

V rámci služby Hlas cez internet priniesol T-Com v roku 2007 alternatívu predplateného telefonovania s Kartou Ready bez podpisovania zmlúv a faktúr.

Karta Ready je elektronickou peňaženkou zákazníka, ktorou môže platiť za volania aj za ďalšie služby – filmy, hudbu alebo dial-up pripojenie do internetu. Produkt Karta Ready prináša komfort internetu aj do zriaďovania služieb, keď si zákazník môže realizovať kompletne zariadenie aj zvyšovanie kreditu sám cez internet, prostredníctvom internet bankingu (TatraPay, Sporopay) alebo kreditnej karty. Všetko prebieha on-line, bez nutnosti telefonovať do call centra alebo zasielať poštou podpísané zmluvy, resp. navštíviť miesto predaja.

Karta Ready je zároveň prvou službou v portfóliu značky T-Com, ktorá priamo oslovuje zákazníkov žijúcich mimo Slovenska. Možno povedať, že T-Com na Slovensku sa tak dostal na úroveň „globálnych poskytovateľov internetovej telefónie“, poskytujúcich svoje služby celosvetovo.

Spoločnosť zároveň prispieva k popularizácii internetovej telefónie najmä začínajúcim užívateľom internetu: v rámci vianočnej kampane 2007 si každý návštevník webu mohol priamo cez webovú stránku a úplne bezplatne vyskúšať telefonovanie cez internet, na pevné linky aj mobily celého sveta. Túto možnosť využili tisíce návštevníkov webu.

T-Com ponúka svojim zákazníkom službu Hlas cez internet v dvoch variantoch. Základný program Hovorím cez internet Uni má 60 voľných minút do úplne všetkých sietí 130 krajín sveta a bezplatné volania na slovenské pevné linky v slabšej prevádzke. Program Hovorím cez internet Total ponúka bezplatné volania na slovenské pevné linky 24 hodín denne, bezplatné volania medzi užívateľmi služby Hlas cez internet bez obmedzenia a až 1 000 voľných minút na zahraničné pevné linky. Vďaka týmto inováciám bol rok 2007 prelomovým pre služby telefonovanie cez internet od T-Comu.

## Dátové služby: jednoduchšie objednanie, využívanie a zmena

Užívatelia dátových služieb všade vo svete, a teda aj na Slovensku, zvyšujú svoje nároky na využívanie internetu. T-Com podporuje svetové trendy, odkedy na Slovensko priniesol technológiu DSL aj tým, že znižuje ceny za pripojenie a zároveň zvyšuje prenosové rýchlosti. Nízka cena, kvalita pripojenia a geografická dostupnosť DSL technológie umožnila využívať vysokorýchlostný 4G internet v minulom roku viac ako 100-tisíc novým rezidenčným zákazníkom. Zatiaľ čo v roku 2004, keď spoločnosť začala poskytovať zákazníkom služby na báze technológie DSL, počet užívateľov nepresiahol 40-tisíc, ku koncu roku 2007 sa ich počet priblížil k 250-tisíc. Za stúpajúcim záujmom slovenských domácností o 4G internet od T-Comu možno vidieť zvyšujúcu sa kvalitu metalickej infraštruktúry, kvalitu pripojenia, dostupnosť 4G internetu vo viac ako 900 obciach a mestách a priaznivé ceny. Vysokorýchlostný DSL internet okrem spoľahlivého vyhľadávania informácií navyše poskytuje plný komfort pri využívaní čoraz obľúbenejších interaktívnych webových stránok a pri zdieľaní hudby či videí cez internet alebo ich legálnom sťahovaní, napríklad cez portál [www.t-station.sk](http://www.t-station.sk).

Podobne ako rastie počet pokrytých lokalít, rastie aj celkový počet DSL prístupov. Technológia bola na konci roka 2007 dostupná v 900 mestách a obciach, pričom služby 4G internetu od T-Comu boli dostupné pre viac ako 3,8 milióna ľudí na Slovensku. Počet DSL prístupov presiahol k 31. decembru 2007 hranicu 262-tisíc, pričom sa očakáva, že počet prístupov v roku 2008 prekročí hranicu 300 000.

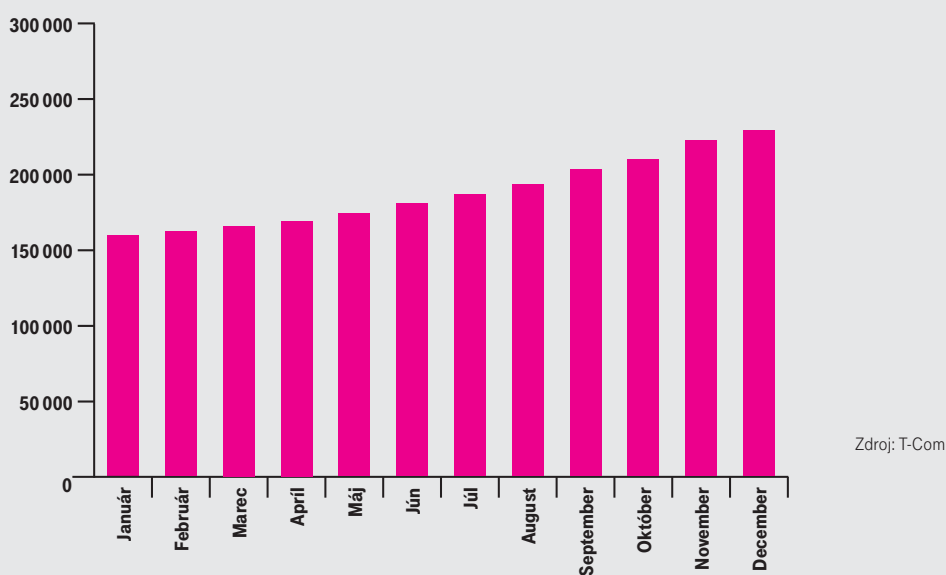


## Celkový počet DSL prístupov



Dnes T-Com evokuje užívateľom okrem prístupu aj konkrétne produkty. Drvivá väčšina zákazníkov si nevyberá iba DSL technológiu, ale aj niektorý z programov portfólia 4G internetu, ktorý spoločnosť zaviedla v júni 2007. Počet užívateľov vysokorýchlostného internetu na báze technológie DSL na začiatku roku 2008 dosiahol hranicu 250-tisíc.

## Celkový počet užívateľov 4G internetu



Podobne ako v roku 2005 a 2006, aj v minulom roku T-Com celoplošne zvýšil rýchlosti DSL programov za nezmenené ceny programov. Napríklad pôvodný program DSL Flat 256 Basic s rýchlosťou 256/64 kbps sa v priebehu marca zmenil na program Flat Home s rýchlosťou 1 536/256 kbps, čím dosiahol až šesťnásobne rýchlejší download. Obľúbená dvojica programov DSL Flat 512 v dvoch vydaniach (Basic a Standard) sa zmenila na programy s rýchlosťami 2 048/256 kbps – používatelia tak získali štvornásobnú rýchlosť na sťahovanie dát. Pri programe Biznis Dynamik 30 000 sa zvýšila rýchlosť z 2 560 na 3 072 kbps pre download.

Na podporu rýchleho internetu ponúkol T-Com v čase od 1. marca do 30. apríla špecifickú akciu. Pokiaľ mal zákazník zriadenú pevnú linku, ale ešte nevyužíval vysokorýchlostný internet, mohol si na mieste predaja alebo na zákazníckej linke T-Comu objednať 4G internet na skúšku. Zákazníkom bol pre testovaciu prevádzku aktívovaný program Internet Maxi Klasik s rýchlosťou 1 024/256 kbps. Celých 15 dní mohli využívať zákazníci svoj internetový program zadarmo.

O niekoľko týždňov nato sa T-Com rozhodol zjednodušiť a sprehľadniť svoje portfólio produktov vysokorýchlostného internetu. Preto spoločnosť od 1. júna 2007 začala poskytovať produkty s názvom Turbo 1, Turbo 2, Turbo 3 a Turbo 4 pod súhrnným názvom 4G internet. Tieto programy úspešne nahradili pôvodné portfólio, pričom väčšiu pozornosť spoločnosť

začala venovať programom s neobmedzeným objemom prenesených dát bez časového obmedzenia. Do úzadia sa prirodzene dostali staršie technológie ako dial-up a ISDN.

### Rýchlosti sťahovania a odosielania dát pri produktoch 4G internetu

	download (sťahovanie dát) v kbps	upload (odosielanie dát) v kbps
Turbo 1/Plus	1 536	256
Turbo 2/Plus	1 536	256
Turbo 3/Plus	3 072	256
Turbo 4/Plus	12 288	512

Portfólio produktov Turbo cenovo vyrovnalo používanie internetu bez ohľadu na to, či zákazník má alebo nemá aj pevnú linku od T-Comu. V roku 2007 tiež začal stúpať počet zákazníkov, ktorí si objednali flatové programy, teda ktorýkoľvek program okrem programu Turbo 1. V súvislosti s uvedením technológie ADSL 2+ v roku 2007, ktorá umožňuje na metalickej infraštruktúre dosiahnuť bežné rýchlosti 12 Mb/s, pribudol k produktom vysokorýchlostného internetu aj program Turbo 4. Je určený pre užívateľov, ktorí pri využívaní internetu prenášajú veľké množstvá dát. Program je šírkou pásma zároveň ekvivalentný šírke pásma potrebnej na využívanie produktu Magio.

Rastúci dopyt po vyšších rýchlostiach pripojenia je dôkazom vyšších nárokov užívateľov internetu na využívanie interaktívnych aplikácií pri surfovaní.

Záujem o vysokorýchlostný internet sprevádzali aj úspešné kampane počas celého roka 2007. Už v prvých dňoch nového roka T-Com predĺžil platnosť dvoch atraktívnych akcií, a to možnosti pri viazanosti získať osobný počítač s LCD monitorom za jednu korunu. Značka T-Com pre veľkú úspešnosť pokračovala v rovnakom duchu aj v letnej kampani 4G internetu v auguste a septembri. Od začiatku júna boli pre zákazníkov naďalej pripravené rovnaké ceny programov 4G internetu pre zákazníkov s pevnou linkou i bez nej. Pre programy Turbo T-Com nahradil 24-mesačnú viazanosť za 18-mesačnú. Predĺžená až do konca roka ostala aj možnosť získať PC za 1 Sk pri objednaní ktoréhokoľvek produktu.

Rok 2007 vyvrcholil zimnou kampaňou, v rámci ktorej mohli noví i súčasní zákazníci k vysokorýchlostnému 4G internetu s viazanosťou získať video a MP3 prehrávač s kapacitou 1 GB so zabudovaným rádiom alebo navigačný GPS prijímač s farebným dotykovým displejom s detailnými mapami európskych miest. Aj táto kampaň sa podpísala pod fakt, že rok 2007 bol z hľadiska prejavenej dôvery v internetové služby od T-Comu nad očakávania úspešný.

Spoločnosť nezabúda ani na doterajších zákazníkov úzkopásmového, tzv. dial-up pripojenia. Prioritou je ich postupný prechod k väčším rýchlostiam pripojenia, ktoré umožňuje práve technológia DSL. Počet užívateľov dial-up pripojenia z roka na rok klesá, ku koncu roku 2007 to bolo menej ako 40-tisíc užívateľov, pre porovnanie, pred piatimi rokmi ich počet prevyšoval 90-tisíc.

## Prvé a najbohatšie Triple Play na Slovensku od T-Comu

Koncom roka 2006 uviedol T-Com na trh Magio, prelomovú službu založenú na báze Triple Play, ktorá zaznamenala v roku 2007 dynamický rozvoj. Magio kombinuje všetky výhody plnohodnotného Triple Play, pričom najväčším prínosom je digitálna televízia s množstvom funkcionalít. Magio takisto ponúka produkt Magio Komunikátor, ktorý umožňuje internetové volania za zaujímavé ceny, ako aj neobmedzený vysokorýchlostný internet.

Služba Magio od T-Comu, ktorá má v rámci konkurencie najväčšie pokrytie, zaznamenáva od svojho uvedenia na trh výrazný záujem širokej verejnosti. K záujmu určite prispel aj fakt, že Magio je vybavené modernými a užitočnými funkcionalitami. Veľmi obľúbená je napríklad možnosť zastaviť a pretočiť obraz, nahrávať si desiatky hodín vysielania či kompletný on-line prehľad programov. Služba je pre zákazníkov dostupná v dvoch variantoch, a to Magio Start a Magio Klasik. Navzájom sa líšia počtom programov a možnosťou zvoliť si televízne balíčky podľa svojich preferencií. Oba programy zahŕňajú vysokorýchlostné pripojenie do internetu s rýchlosťou 1,5 Mbit/s. Silnou stránkou Magia od T-Comu je tiež videopožičovňa, ktorá ponúka stále nové filmy rôznych žánrov pre dospelých alebo deti. V súčasnosti ponúka videopožičovňa viac ako 300 filmov z domácej aj svetovej filmovej tvorby. Pokiaľ ide o rozšírenú ponuku titulov do videopožičovne, na virtuálnej scéne Magia sa už objavili najslávnejšie animované české večerníčky a ďalšie budú postupne pribúdať. Do budúcnosti chce T-Com naďalej rozširovať televízny obsah, to znamená, že zákazníci budú mať v ponuke viac filmových titulov vo videopožičovni, ako aj viac televíznych kanálov. T-Com pracuje na rozšírení televízneho rastra, koncom roka 2007 ponúkal zákazníkom Magia 50 televíznych kanálov.

V apríli 2007 T-Com predstavil službu Comfort, kompletne riešenie na báze Triple Play s internetom s rýchlosťou až 30 Mb/s. V júni 2007 vyšla spoločnosť v ústrety tým zákazníkom, ktorí mali záujem objednať si službu Magio, avšak bez nutnosti mať zriadenú aj pevnú linku. Keďže T-Com chce svojim zákazníkom spríjemniť čas strávený v pohodlí domova, priniesť do domácností zábavu a zároveň sa o svojich zákazníkov komplexne postarať, začal ako vôbec prvý operátor na Slovensku ponúkať k svojej službe aj LCD televízory značky Sony za atraktívne ceny. Okrem obsahu obohacuje T-Com svoju ponuku Magia aj o formát. V júni uviedol T-Com niektoré televízne kanály vo formáte 16:9 a v auguste ponúkol ako prvý operátor do svojej videopožičovne filmy v HD kvalite. Keďže T-Com chce prirodzene svojim zákazníkom ponúknuť tie najnovšie technológie dostupné na trhu, pre užívateľov Magia sú naďalej technicky spracovávané aj ďalšie tituly v HD kvalite obrazu. V polovici novembra pridala značka T-Com sedem filmov s vysokým rozlíšením do videopožičovne. Pokiaľ zákazník vlastní TV prijímač s príslušnou podporou, bude môcť porovnať rozdiel v kvalite zážitku, keďže HD kvalita prináša nielen vysoké rozlíšenie, verné zobrazenie reality, dokonalý obraz, živé farby a ostrosť, ale aj vyššiu zvukovú kvalitu. Od začiatku novembra ponúka T-Com aj možnosť pozerať Magio na dvoch televízoroch súčasne, čo zákazníci privítali s nadšením. V rámci bezkonkurenčnej vianočnej kampane Všetko za korunu ponúkol T-Com zariadenie, Magio Box a paušál na šesť mesiacov za jednu korunu slovenskú. V rovnakom období prišiel T-Com takisto s ponukou samoinštaláčného balíka Magio.

V roku 2007 sa spoločnosť zamerala na rozsiahle rozširovanie pokrytia, na investície do budovania optickej siete na báze technológií FTTH, zvyšovanie kvality služby a znižovanie poruchovosti stabilizáciou platformy, ako aj na pridávanie nových funkcionalít Magia vrátane rozšírenia TV rastra o HBO Comedy. Možnosť zriadiť si Magio malo koncom roka 360-tisíc domácností na Slovensku, počet aktívnych zákazníkov služby presiahol v uplynulom roku 13-tisíc.

**Sprievodca** 15:27

ŠT 30. 11. 15:00 15:30 16:00

4 JOJ	◀ Vani Vareška	◀ Divoška Rosaura	S ▶
5 TA3	Správy TA3 ▶		
6 ČT1	◀ Když se slunce	Simpsonovci	Branky Body Vteri Z Kouzelná pí
7 ČT2	◀ Inter Milano - FC	Ker Benjamin Krka	Veda je zábava Trio ▶
8 Prima	◀ Helicops 2	Diagnóza Vražda ▶	
9 PRO7	Naše láska		Čarodejky ▶

**Když se slunce nedaří**  
 13:30 – 15:30 – 3 min. do konca  
 Šestičlenný seriál Když se slunce nedaří se odehráva prevažne v nemocnici, jejíž pacienti jsou děti nejruznějších stáří.

### Obsahové služby na T-Station

Spoločnosť založila ako jeden z prvých internetových poskytovateľov komunitný portál T-Station s cieľom otestovať záujem používateľov slovenského internetu o obsahové a komunikačné služby. Portál T-Station, rozdelený do niekoľkých sekcií: Magazín, Filmy, Hudba, Ihrisko a Hry, ponúka tiež SMS bránu, rýchlu poštu, portálové body, ktorými môžu platiť za služby, hodnotiť články atď.

Portál takisto spolupracuje so službou Magio, ktorá niektoré tituly z T-Station preberá do svojej ponuky. Táto spolupráca sa bude ďalej prehĺbovať a bude kľúčová pre budúcnosť portálu ako marketingového nástroja spoločnosti.

# Biznis spojený s T-Comom: produkty a služby pevnej siete pre malých firemných zákazníkov i riešenia pre veľkých zákazníkov

## Hlasové služby: univerzálne použitie voľných minút

Živnostníci a malé firmy sú významným segmentom na trhu tradičných hlasových služieb, preto T-Com čoraz viac kladie dôraz na poskytovanie optimálnych riešení, ktoré odrážajú komunikačné potreby týchto zákazníkov. V oblasti hlasových služieb T-Com v minulom roku pokračoval v aktívnej politike migrácie zákazníkov do voliteľných volacích programov, a to najmä do volacích programov s univerzálnym využitím voľných minút aj do mobilných sietí a do programov s bezplatnými neobmedzenými volaniami v pevnej sieti. Tieto volania pribudli do portfólia hlasových služieb koncom roka 2006. Cieľom spoločnosti bolo aktívne ponúkať ako novým, tak aj existujúcim zákazníkom volacie programy, ktoré najlepšie zodpovedajú ich komunikačným potrebám. Ku koncu roka 2007 vzrástol v tomto segmente podiel voliteľných volacích programov klasickej pevnej linky a ISDN linky až na 73 %. Za úspech možno považovať fakt, že firemní zákazníci začali o niečo citlivejšie reagovať na výhodné akciové ponuky, najmä vďaka atraktívnosti ponúkaných benefitov.

Firemní zákazníci začali v minulom roku vnímať T-Com ako komplexného dodávateľa, teda nielen telekomunikačných, ale aj služieb a produktov z iných odvetví. Firmy sa orientujú najmä na svoje kľúčové činnosti, a preto pri návrhu riešenia a správe svojich komunikačných potrieb hľadajú silného a dôveryhodného partnera. S tým súvisí zvýšený dopyt po konvergovaných riešeniach od jedného dodávateľa. Starostlivosť o firemných zákazníkov zahŕňala v minulom roku predovšetkým starostlivosť o kľúčových zákazníkov, ako aj starostlivosť o veľkých zákazníkov. Do tejto skupiny patria najmä spoločnosti z oblasti služieb, výroby, ako aj verejného a finančného sektora.

V oblasti tradičnej hlasovej prevádzky patria medzi najobľúbenejšie programy Biznis Partner. Sú určené malým a stredne veľkým firmám, ktoré majú svoje pobočky na niekoľkých miestach, resp. lokáciách a majú klasické analógové linky, ako aj ISDN prístupy. Právnické osoby a fyzické osoby – podnikatelia si môžu vybrať z rozšírenej ponuky volacích programov pre klasickú a ISDN linku. Zákazníci s klasickou telefónnou linkou môžu využiť jeden zo štyroch nových programov: Biznis Uni 50, Biznis Uni 150, Biznis Mesto a Biznis Slovensko. V programoch Biznis Uni 50 a Biznis Uni 150 ponúka T-Com voľné minúty do pevných i mobilných sietí v SR, do pevných sietí v 0. a 1. medzinárodnom pásme a na volania na službu Hlas cez internet. V programe Biznis Mesto získavajú zákazníci neobmedzené miestne volania v pevnej sieti, v programe Biznis Slovensko získavajú klienti neobmedzené miestne a medzimiestské volania v pevnej sieti T-Comu. Zákazníci, ktorí vlastnia ISDN linku, si môžu od októbra 2006 aktivovať programy Biznis ISDN Uni v dvoch verziách. Tieto programy obsahujú voľné minúty, ktoré môžu zákazníci využiť nielen na volania do pevných a mobilných sietí v SR, ale aj do pevných sietí v 0. a 1. medzinárodnom pásme a na volania na službu Hlas cez internet.

Služby Inteligentnej siete predstavované najmä bezplatným číslom 0800 a zvýhodneným číslom 0850 si získavajú čoraz väčšiu obľubu. Vzhľadom na zvyšujúci sa počet volajúcich, tradične vysokú kvalitu a možnosť pohodlného manažovania cez webový portál, sú ideálnym nástrojom na zabezpečenie komunikácie so zákazníkom a dodatočné zvýšenie výnosov a spokojnosti. Meniace sa potreby zákazníkov podrobuje spoločnosť neustálej analýze, čo umožňuje produkty dynamicky prispôbovať aktuálnym požiadavkám zákazníkov.

## Viac spôsobov využitia: pre firemných zákazníkov aj komplexné riešenia

V apríli 2006 začal T-Com poskytovať firemným zákazníkom unikátne integrované riešenie pod názvom IP Office. Táto služba je ideálnym riešením pre začínajúce, ako aj existujúce malé firmy a živnostníkov. IP Office ponúka praktickú kombináciu hlasových služieb, vysokorýchlostného DSL pripojenia do internetu, možnosť faxovania a funkcie modernej pobočkovej ústredne, čím pokryje všetky komunikačné potreby zákazníka. Zákazník môže v rámci služby využívať neobmedzené volania do všetkých pevných sietí na Slovensku, VoIP sietí a do fixných sietí 0 a 1. tarifného pásma v zahraničí. V rámci letnej kampane 2007 pripravil T-Com pre nových zákazníkov služby IP Office zvýhodnenia, ktoré umožnili uplatniť si zľavu na program IP Office do výšky 20 % a získať zriadenie služieb za 1 Sk.

T-Com ponúka IP Office v štyroch variantoch tak, aby si z neho mohli vybrať živnostníci, malé i stredné firmy podľa náročnosti používania služieb. K dispozícii je IP Office Start koncipovaný pre jedného používateľa. V rámci neho získa zákazník zaujímavú kombináciu neobmedzených volaní, neobmedzeného internetu a modernej pobočkovej ústredne či faxové služby za výhodnú cenu. Ostatné varianty sú určené pre väčšie množstvo používateľov – IP Office Light pre dvoch, IP Office

Optimal pre štyroch a IP Office Intensive pre ôsmich používateľov. Veľkou výhodou IP Office je možnosť poskladať si profil programu podľa vlastných preferencií, napríklad pri druhu dátového programu – či firme stačí určitý balík predplatených dát, alebo získať za výhodnú cenu neobmedzené flatové pripojenie.

## Dátové služby: integrované komunikačné portfólio

Aj v roku 2007 T-Com pokračoval v skvalitňovaní služieb pre veľkých klientov, ale aj pre firmy zo segmentu malých a stredných podnikov. Komunikačné požiadavky firiem s malým počtom zamestnancov a živnostníkov dokážu navyše spoľahlivo uspokojiť aj vyššie programy z ponuky produktov 4G internetu, ako je Turbo 3 alebo Turbo 4.

V týždni od 17. do 21. 9. 2007 prebehol certifikačný audit systému manažérstva kvality. Audit dopadol úspešne a spoločnosť dostala certifikát, ktorý potvrdzuje, že postupuje v súlade s bodmi ISO normy 9001:2000 v oblasti vývoja a poskytovania dátových služieb, Desktop services a LAN services vrátane Helpdesku pre zákazníkov biznis segmentu v podnikateľskej oblasti a v štátnej a verejnej správe.

Pre uspokojenie komunikačných nárokov veľkých zákazníkov je T-Com už tradične schopný poskytovať komplexné riešenia v oblasti prenosu dát, hlasovej komunikácie či prístupu do internetu. V oblasti dátových služieb sú to najmä progresívne služby MPLS VPN a Business CityNet, ktoré v čoraz väčšej miere nahrádzajú klasické dátové služby prenájmu telekomunikačných okruhov či Frame Relay.

Služba MPLS VPN (virtuálna privátna sieť na báze siete MPLS) predstavuje komunikačné riešenie založené na vyspelej technológii s funkcionalitou MPLS (Multi Protocol Label Switching), ktorá splní všetky predstavy zákazníka o kvalite, rýchlosti a bezpečnosti prenášaných dát.

Business CityNET predstavuje komplexné komunikačné riešenie pre firmy v oblasti hlasových aj dátových služieb. Umožňuje vzájomné prepojenie firemných LAN sietí do VPN sietí prostredníctvom vysokorýchlostného ethernetového prístupu podľa individuálnych požiadaviek na komunikáciu. Business CityNET prostredníctvom doplnkových služieb umožňuje vytvoriť vnútropodnikovú sieť s prístupom do internetu, využívať prostriedky hlasovej služby Virtual VoiceNet či komunikovať s pobočkami pripojenými k sieti IP/MPLS.

Zákazníci oceňujú spoľahlivosť a vysokú kvalitu služby Business Internet určenej na prístup do internetu pre najnáročnejšiu firemnú klientelu. V kombinácii s doplnkovými službami elektronickej pošty, webhousingu či webhostingu predstavuje spoľahlivé riešenie zákazníckych potrieb.

T-Com úspešne pokrýva medzinárodné komunikačné potreby viacerých nadnárodných spoločností. V roku 2007 nastal opäť výraznejší posun z role klasického telekomunikačného operátora smerom k modernej informačno-komunikačnej spoločnosti. Dôkazom je viacero úspešných obchodných príležitostí, v ktorých T-Com vystupoval ako systémový integrátor, a tak v spolupráci s partnermi boli pokryté komplexné informačno-komunikačné potreby zákazníka podľa jeho individuálnych požiadaviek.

Ambíciou spoločnosti do budúcnosti je byť spoľahlivým partnerom, ktorý prinesie zákazníkovi riešenie až „na stôl“, odbremení zákazníka od starostlivosti o komunikačnú infraštruktúru a umožní mu tak orientáciu na kľúčové činnosti. V neposlednom rade takéto riešenie ušetrí čas, finančné prostriedky a zvýši spoľahlivosť prevádzky. Príkladom takýchto riešení je outsourcing správy počítačovej siete, služby dátových centier, správa aplikácií a podobne.

# Veľkoobchodné služby: spojenie v regióne

T-Com má za sebou úspešný rok aj v oblasti veľkoobchodných služieb. Napriek neustálemu poklesu cien sa podarilo medziročne udržať objem výnosov z veľkoobchodných služieb, hlavne prostredníctvom rozšírenej spolupráce s medzinárodnými partnermi a zavedením nových veľkoobchodných produktov.

Spoločnosť rozšírila spoluprácu s ďalšími dvanástimi medzinárodnými partnermi, a to hlavne v oblasti hlasového prepojenia sietí. Všetky nové medzinárodné prepojenia boli realizované výlučne na technológii NGN (Next Generation Network). Zároveň i všetci pôvodní medzinárodní partneri boli presunutí na bázu NGN. Tým sa Slovak Telekom stal prvým operátorom v regióne, ale i v skupine Deutsche Telekom, ktorý využíva výlučne najnovšiu NGN technológiu na medzinárodné prepojenia sietí.

Hlasové prepojenia na báze technológie NGN umožnili rozvoj hubbingu, t. j. tranzitovania medzinárodnej VoIP (Voice over Internet Protocol) prevádzky. Pripojením nových operátorov a využitím možnosti pružného smerovania prevádzky na NGN sa medziročne zvýšil objem výnosov z hubbingu až o 7 %. Hubbing bol hlavným zdrojom spolupráce s medzinárodnými operátormi a výnosy z tejto služby predstavovali v minulom roku 29 % celkových výnosov z veľkoobchodných služieb.

Výrazný úspech bol dosiahnutý v oblasti rozvoja medzinárodných obchodných aktivít na Ukrajine. Predaj medzinárodných prenajatých okruhov a IP tranzitu bol v roku 2007 doplnený predajom širokopásmových okruhov – chrbticových riešení pre medzinárodných operátorov. Objem predaja medzinárodných dátových služieb, spojených s aktivitami na Ukrajine, narástol minulý rok trojnásobne v porovnaní s objemom dosiahnutým v roku 2006.

V roku 2007 sa T-Com v oblasti veľkoobchodných dátových produktov zamerlal na rozšírenie portfólia produktov. Produkt ISP Connect priniesol veľkoobchodný model predaja prístupu do siete internet cez metropolitný ethernet. Model mal pozitívny ohlas u zákazníkov a priniesol zdvojnásobenie objemu výnosov z predaja prístupu do siete internet veľkoobchodným zákazníkom. Nový produkt Carrier Back-up poskytol veľkoobchodným partnerom záložné riešenie k ich chrbticovým sieťam, podľa požiadavky partnera realizované buď na ISDN, alebo ADSL technológii. Je doplnkom k produktu Carrier Backbone umožňujúcim za veľkoobchodných podmienok prepojenie jednotlivých bodov telekomunikačného operátora, ktorého výnosy sa aj vďaka novému produktu medziročne zvýšili o 35 %.

Rozšírenie medzinárodných obchodných aktivít a produktového portfólia v roku 2007 vytvorilo pevný základ pre ďalšie napredovanie spolupráce s veľkoobchodnými partnermi. Pripravované riešenia na IP technológii umožnia naďalej rozvíjať nové modely a osloviť zákazníkov pre ďalšie oblasti vzájomnej spolupráce.

# Služby komerčného Call Centra

Portfólio služieb ponúkaných sekciou pre Call Centrá (do 31. 10. Call Services, o. z.) ostalo nezmenené i v roku 2007. Jej hlavnou činnosťou je prevádzkovanie služieb starostlivosti o zákazníkov značky T-Com. Vo svojej komerčnej činnosti sa sekcia pre Call Centrá orientuje prevažne na outsourcingové služby inboundu (infolinky, helpdesky, objednávkové linky, zelené linky), outsourcingové služby outboundu (aktívne telefonické kontaktovanie zákazníkov) a služby back officu (spracovanie a archivácia žiadostí, korešpondencie a prieskumov). Tieto služby boli v minulom roku ponúkané a prevádzkované vo viacerých svetových jazykoch pre domácich i zahraničných klientov, najmä zo sektora bankovníctva, poisťovníctva, telekomunikačných služieb, energetiky či automobilového priemyslu.

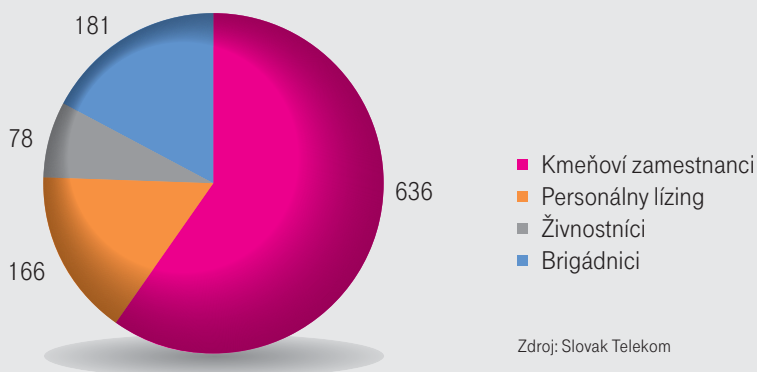
V januári 2007 bol v Žiline odštartovaný outsourcingový projekt inboundových hovorov aj pre materskú spoločnosť Deutsche Telekom, ktorý sa v máji rozšíril do Košíc s celkovou kapacitou 50 agentských miest.

November 2007 bol mesiacom organizačných zmien, keď s účinnosťou od 1. 11. 2007 došlo k vytvoreniu novej sekcie pre Call Centrá integrovanej v rámci úseku obchodných a prevádzkových činností spoločnosti.

Medzi úspechy sekcie pre Call Centrá v roku 2007 nepochybne patrí skoro 62 % medzoročný nárast hovorov na služby Info Asistent 12 111 zastrešovanej odborom DAS (Directory & Asistant Services), ako aj zavedenie nových služieb rezervácie leteniek či ubytovania. Služba Info Asistent bola ocenená na konferencii „International Directory Assistance Conference & Awards 2007“ ako Najlepšia európska služba roku 2007, keď preukázala najlepšie výsledky vo všetkých oblastiach svojej pôsobnosti vrátane kvality služby, riadenia výkonu, finančných ukazovateľov, riadenia ľudských zdrojov, využívania technológií a prístupu k inováciám.

Popri zvyšovaní kvality služieb v oblasti starostlivosti o zákazníkov dosiahlo komerčné Call Centrum aj značný medzoročný nárast predaja produktov T-Comu. Podiel na celkovom predaji pri produktoch vysokorýchlostného internetu (VRI, VRI+) v roku 2007 predstavoval 37 %, podiel na celkovom predaji služby Magio dosiahol 55 % a podiel na predaji volacích programov dosiahol 70 % u rezidenčných zákazníkov.

## Podiel počtu rôznych foriem zamestnania v komerčnom Call Centre



# Služby v oblasti šírenia rozhlasového a televízneho signálu

Rádiokomunikácie v minulom roku zabezpečovali rozhlasové a televízne vysielanie, distribúciu modulácií a kapacity pre dátový biznis prostredníctvom rádioreléových trás a satelitné digitálne rozhlasové a televízne vysielanie (DVB-S). V roku 2007 bola rozšírená ponuka v DVB-S o platené televízne programy. Rádiokomunikácie majú najväčšie predpoklady na úspešné vybudovanie a prevádzkovanie celoplošnej digitálnej televízie vo formáte DVB-T na Slovensku vzhľadom na dominantné postavenie na trhu, svoje know-how, existujúcu sieť stožiarov a technologických budov, odbornosť zamestnancov, ako aj skúsenosti s prevádzkou satelitného digitálneho vysielania vo formáte DVB-S.





# Produkty a služby mobilnej komunikácie

## Hlasové služby pre spotrebiteľský segment: spájame členov rodiny

Spoločnosť T-Mobile Slovensko sa pri hlasových službách sústredila na viacero zákazníckych skupín. Počas roka uviedla špeciálne programy, ktoré ponúkli nekonečné volania do vlastnej siete a balík voľných minút do všetkých sietí. V marci to bol program Nekonečné hovory, v rámci vianočnej kampane program Celý deň aj večer. V oboch prípadoch T-Mobile vytvoril ponuky šité zákazníkovi na mieru a potvrdil, že zaujímavé benefity v paušáloch ponúka po celý rok.

V druhej polovici roka pripravila spoločnosť viaceré akcie, ktoré prinášali zákazníkom väčšie množstvo minút v základnom balíku programu do všetkých slovenských sietí. Táto séria akcií potvrdila, že T-Mobile má dostatočne široké a univerzálne portfólio aj pre záujemcov, ktorí chcú volať svojim blízkym do všetkých sietí v ľubovoľnom čase.

T-Mobile pokračoval v tvorbe novínok zameraných na rodinný segment a pripravil viaceré akciové ponuky pre rodičov a ich deti. Do tejto kategórie patrila napríklad akciová ponuka, pri ktorej rodičia získali pre svoje deti špeciálny program Fix s 200 Sk mesačným kreditom na celé dva roky. V priebehu roka mali záujemcovia viaceré možnosti aktivovať si program Fix 0 Sk, ktorý je vhodný pre najmenej náročných používateľov a je ideálny ako prvý mesačný program pre deti či tínedžerov. Popri akciách pre program Fix uviedol T-Mobile službu Medzi nami, ktorá umožnila volať členom rodiny medzi sebou neobmedzene. Okrem rodín si aktivovali službu Medzi nami viaceré skupiny blízkych.

Veľký úspech zaznamenala letná akcia Paušál pre blízkeho. Každý zákazník, ktorý si aktivoval jeden z programov, dostal špeciálny kupón. Ten mohol venovať niekomu zo svojich najbližších alebo známym. Vďaka kupónu si mohol obdarovaný aktivovať paušál a získal naň zľavu 50 % na obdobie celých dvoch rokov.

Produkty z tejto skupiny zaznamenali medzi zákazníkmi pozitívny ohlas a potvrdili vhodné zloženie a ponuku portfólia v tejto kategórii.

Ďalšie zmeny v oblasti hlasových služieb realizoval T-Mobile v rámci roamingu. V júni uviedol nový program Euro roaming s výrazne nižšími cenami hovorov v zahraničí. Zníženie cien i SMS správ bolo uskutočnené aj na programoch Smart roaming a Easy roaming. Celkové zlacnenie hovorov dosahovalo v rámci zmien až 60 %.

T-Mobile sa naďalej sústredil na segment predplatených kariet. Začiatkom roka uviedol vernostný program Easy Plus, ktorý ponúkol najprv posielanie SMS správ za 1 Sk a neskôr pridal aj hovory v sieti T-Mobile za 1 Sk za minútu. Popri Easy Plus mohli zákazníci využiť aj letnú akciu a volať po 3. minúte zadarmo alebo získať dvojnásobný kredit.

## Dátové služby pre spotrebiteľský segment v znamení Rýchleho internetu

V apríli 2007 uviedol T-Mobile novú službu web'n'walk, ktorú majú k dispozícii aj ostatní zákazníci operátorov v skupine T-Mobile International. Vďaka nej majú používatelia vo svojom mobile plnohodnotné pripojenie do internetu a môžu ho využívať s podobným komfortom ako pri svojom PC. Takto si môžu vždy skontrolovať e-mailovú schránku, surfovať po internete alebo využívať služby instant messagingu v rámci mesačného balíka dát. V akciovej ponuke ponúka T-Mobile pravidelne cca 20 prístrojov s podporou tejto služby a záujemcovia na nich nájdu aj špecializovanú verziu internetového prehliadača pre rýchle a komfortné načítanie stránok. Okrem toho získavajú zákazníci zľavu na akciový telefón, ak sa rozhodnú pre využívanie služby web'n'walk.

V oblasti dátových služieb dominovala služba Rýchly internet. T-Mobile posilňoval jej pokrytie na úrovni 70 % slovenskej populácie a výrazne vylepšil indoorové pokrytie po celej krajine. Služba je dostupná pre všetky mestá nad 7 000 obyvateľov a v ich blízkom okolí.

Počet základňových staníc sa oproti predchádzajúcemu roku zdvojnásobil a zároveň na mapu pokrytia pribudli nové lokality, medzi ktorými sú najmä turistické strediská ako napríklad Vysoké Tatry, Donovaly, Tále alebo Oščadnica-Veľká Rača. Popritom bola uskutočnená aj významná softvérová nadstavba siete, čím sa niekoľkonásobne zlepšila jej kapacita a priepustnosť. Kontinuálne sa zvyšujú aj nároky používateľov, ktorí prenášajú niekoľkonásobne väčšie množstvá dát ako v predchádzajúcom roku a objem prekonáva aj dátový prevádzku mobilných sietí vo viacerých krajinách západnej Európy. Používatelia Rýchleho internetu sú jednými z najintenzívnejších používateľov mobilného internetu na celom svete.

Rýchly internet je bezkonkurenčne najdostupnejšie širokopásmové riešenie prístupu do internetu vďaka prenosovým rýchlostiam až 5,3 Mbps pre download a 1,8 Mbps pre upload. Zákazníci majú k dispozícii tri dátové programy odstupňované

podľa veľkosti balíkov a dátovej náročnosti. Počas roka bola pre záujemcov vytvorená séria viacerých akciových ponúk so 6 až 9 mesiacmi využívania služby zadarmo, polovičnými poplatkami či hardvérovými benefitmi (dátové karty a modemy za 1 Sk). Rýchly internet potvrdil vedúcu pozíciu v portfóliu mobilných broadbandových produktov na Slovensku.

T-Mobile Slovensko ponúka zákazníkom v Bratislave a okolí tiež mobilné broadbandové pripojenie na báze technológie UMTS a HSDPA. Vďaka nemu môžu zákazníci zo Slovenska využívať download až rýchlosťou 3,6 Mbps. Táto technológia je vhodná najmä pre turistov či zahraničných používateľov, ktorí využívajú UMTS/HSPDA programy svojich operátorov a s rovnakým pohodlím chcú surfovať aj na Slovensku. Zároveň môžu zákazníci využívať iné služby 3G sietí – videotelefonovanie, pomocou ktorého môžu komunikovať so svojimi blízkymi nielen prostredníctvom hlasu, ale aj obrazu. Záujemcovia o plnohodnotný prístup do svojej e-mailovej schránky môžu využívať službu BlackBerry Internet E-Mail. Vďaka nej dostávajú e-maily až z 10 rôznych adries (s pripojením aj cez protokoly POP3 alebo IMAP4) priamo do zariadenia BlackBerry. Zároveň sú k dispozícii viaceré mobilné telefóny (najmä z kategórie smartphonov a komunikátorov), ktoré umožňujú nainštalovať BlackBerry klienta a využívať vyšší komfort práce s e-mailom aj na prístroji svojej obľúbenej značky.

## Jedinečný mobilný obsah vďaka Mobíkom

Na jar uviedol T-Mobile Slovensko novú službu Full Songs, ktorá umožňuje sťahovať, neobmedzene prehrávať a legálne kopírovať plné verzie hudobných skladieb. Prostredníctvom jednej objednávky a za jednu cenu si môže zákazník stiahnuť skladbu priamo do svojho mobilu a zároveň aj do počítača. V ponuke služby sa nachádzajú viaceré známe skladby domácich i zahraničných interpretov a databáza je priebežne dopĺňaná o nový obsah, čím sa ponuka služby kontinuálne rozširuje.

T-Mobile naďalej registruje rastúci záujem aj o služby internetového obsahu, ktorý združuje pod zónami portálu t-zones. Zákazníci získali možnosť sťahovania najnovších zvonení, pozadí, videí a čoraz väčší záujem zaznamenala aj služba Volacie tóny. Tú T-Mobile podporil aj viacerými akciovými ponukami – napríklad v povianočnej akcii mohli zákazníci získať zdarma Volací tón I Feel Good.

Čoraz silnejšie zastúpenie majú v ponuke internetového obsahu aj Java hry. T-Mobile medzi nimi ponúka veľké množstvo mobilných verzií najznámejších herných sérií, ako napríklad Age of Empires, Call of Duty, Juiced, MotoGP, Need For Speed, Project Gotham Racing, Rayman, The Sims, Zoo Tycoon, resp. aj hry vytvorené k filmovým hitom, ako napríklad Ghost Rider, Tajomstvo Robinsonovcov či Harry Potter a Fénixov rád. Zákazníci mohli počas celého roka popri sťahovaní hier súťažiť aj o moderné hracie konzoly od Nintendo a Microsoftu.

Špeciálnu pozornosť si zaslúžila aj dvojica oblastí Film a Hudba. Pri filmoch sa fanúšikovia dočkali sprievodného obsahu k najväčším filmovým projektom roka, ako napríklad Harry Potter a Fénixov rád, Simpsonovci, Shrek tretí, Ratatouille, Piráti Karibiku: Na konci sveta a Tajomstvo Robinsonovcov.

Prí hudbe sa T-Mobile v rámci internetového obsahu výrazne zameril na projekt Slovensko hľadá SuperStar 3, ktorý podporil širokou ponukou pozadí a obrázkov s podobizňami finalistov SuperStar, resp. aj volacími tónmi, zvonkami či full songami skladieb, ktoré finalisti spievali počas jednotlivých finálových večerov súťaže. Výraznou a obľúbenou súčasťou ponuky internetového obsahu bola od začiatku aj ponuka pozadí i real tónov desiatich animovaných postaviek – Mobíkov. Aj vďaka nim potvrdil T-Mobile originalnosť ponúkaného internetového obsahu a vysokú kvalitu vlastnej produkcie.



## Služby pre biznis segment: všetko pre mobilnú kanceláriu

Náročné požiadavky biznis segmentu pokrýva T-Mobile uvedením viacerých zvýhodnení a rozšírením ponuky v snahe zabezpečiť zákazníkom pohodlnú a spoľahlivú komunikáciu v ich pracovnom prostredí.

Pri hlasových službách pre biznis zákazníkov bol hlavným produktom mesačný program Podnikateľ, pre ktorý pripravil T-Mobile viaceré akciové ponuky. V jednej z nich si mohli podnikatelia vybrať možnosť kúpiť si nový telefón každý rok namiesto dvoch rokov. T-Mobile si uvedomuje, že podnikatelia využívajú svoj mobilný telefón oveľa intenzívnejšie. Obľúbená bola aj akcia 4 dni volania zadarmo – vďaka nej mohli podnikatelia volať väčšiu časť týždňa v sieti T-Mobilu bezplatne.

V polovici roka uviedol T-Mobile akciovú ponuku zohľadňujúcu sezónnosť činnosti podnikateľov a umožňujúcu individuálne nastavenie využívania svojho mesačného produktu a lepšiu kontrolu spotreby nákladov. Zákazníci si totiž mohli vybrať štyri mesiace v roku, keď im T-Mobile účtoval nižšie poplatky za služby.

Malé a stredne veľké firmy môžu od spoločnosti T-Mobile Slovensko využívať užitočnú službu Firemné balíky, ktoré sprehľadňujú a zefektívňujú náklady na komunikáciu. Firemné balíky zároveň prinášajú biznis zákazníkom možnosť zdieľať spoločný volací program medzi viacerými zamestnancami a využívať pri tom zvýhodnené ceny volaní do všetkých sietí na Slovensku a v Česku.

Pre zákazníkov, ktorí často cestujú do zahraničia, ponúka T-Mobile službu Smart roaming, ktorá v rámci mesačného poplatku umožňuje prijímanie hovorov v európskych sieťach operátorov skupiny T-Mobile zadarmo. Zároveň ponúka výrazne znížené ceny volaní vo všetkých sieťach operátorov v Európe i ďalších častiach sveta. Súčasťou programu je rovnaká cena SMS a MMS správ vo všetkých európskych sieťach operátorov skupiny T-Mobile. Podnikatelia často cestujúci do Českej republiky môžu navyše využiť aj rovnakú zníženú cenu volaní zo Slovenska do Česka, z Česka na Slovensko i v rámci ČR.

Ponuka akciových telefónov pre firemných zákazníkov bola kontinuálne rozširovaná po celý rok a zákazníci tohto segmentu si tiež mohli zakúpiť obľúbené prístroje vo svete, ako napríklad Nokia N95, Nokia E90 Communicator alebo aj MDA Compact III.

V roku 2007 pokračoval T-Mobile podporovaním služby BlackBerry, v rámci ktorej sa zvýšil počet mobilných zariadení, na ktorých možno službu využívať. Zároveň boli v priebehu roka uvedené do akciovej ponuky aj tri originálne BlackBerry prístroje – kompaktný BlackBerry Pearl (BlackBerry 8100), pokračovateľ úspešnej vlajkovej lode BlackBerry 8800 a v predvianočnej ponuke sa objavil aj BlackBerry Curve (BlackBerry 8300).



# Služby internetového obsahu: Miliónový Zoznam.sk

Po akvizíciách spoločností Zoznam a Zoznam Mobile v roku 2005 sa skupina Slovak Telekom výraznejšie zamerala aj na rozvoj ďalších internetových služieb. V rámci portálu Zoznam.sk má užívateľ k dispozícii nielen služby, ako vyhľadávanie informácií na internete, katalóg stránok či správu vlastnej e-mailovej schránky. Medzi významné produkty portálu Zoznam.sk patrí spravodajský server Bleskovky.sk a ďalšie špecializované magazíny ako Lesk.sk, Mojdomy.sk, Dromedar.sk, oPeniazoch.sk, Autoviny.sk, Futbal.sk, freemailová služba mail.zoznam.sk, internetový obchod Z-Obchody.sk a dôležitou súčasťou portfólia služieb Zoznam.sk je aj Katalóg firiem, ktorý už aj malým firmám dáva možnosť profesionálne sa prezentovať na internete a mať tam svoje kontaktné údaje.

V minulom roku pribudli do siete serverov napríklad Pazicka.sk, komunitný portál zameraný na chvíľky oddychu alebo nový motoristický magazín Autoviny.sk. V spolupráci so spoločnosťou TIPOS, národná lotériová spoločnosť, a. s., rozšíril Zoznam portfólio svojich služieb pre všetkých tipujúcich. Hráči tak získali možnosť podávať svoje stávky a hrať vybrané číselné, stávkové a internetové hry už aj prostredníctvom internetového portálu Zoznam.sk.

Podľa nezávislého auditu spoločnosti Mediaresearch bola v novembri 2007 návštevnosť portálu Zoznam.sk a jeho produktov (okrem Bleskovky.sk) 1 369 936 reálnych užívateľov (RU). 1 151 706 RU mesačne využíva titulnú stránku Zoznam.sk ako vstupnú bránu do sveta slovenského internetu. Návštevnosť Bleskoviek za rovnaké obdobie bola 877 191 RU. V kontexte celkovej návštevnosti slovenského internetu vyplýva, že Zoznam.sk a jeho produkty využila aspoň raz mesačne viac ako polovica obyvateľov Slovenska.

## Poradie návštevnosti slovenských internetových serverov v novembri 2007

Zoznam.sk	1 369 936
Azet.sk	1 293 682
Atlas.sk	1 126 759
Sme.sk	1 003 666
Bleskovky.sk	877 191

Zoznam.sk si zaistil silnú pozíciu na slovenskom internete aj lokalizáciou obľúbenej Instant Messaging služby Zoznam ICQ. Vďaka vhodnému rozhraniu sa stalo ICQ ďalším kanálom na poskytovanie reklamy, posielanie krátkych textových správ, uskutočňovanie hovorov, prenášanie súborov, hranie Java hier, ale aj prepojenie s ostatnými produktmi – napríklad zobrazovanie aktuálnych správ zo spravodajského serveru Bleskovky.sk.

Služba Zoznam ICQ dosiahla v decembri 2007 až 600-tisíc unikátnych užívateľov, v špičke ho využíva 300-tisíc užívateľov internetu denne. Na konci roka 2007 uviedol portál Zoznam.sk na trh vylepšenú verziu najznámejšej Instant Messaging služby na svete – Zoznam ICQ 6.0.

V spolupráci so švédskou spoločnosťou Picsearch uviedol Zoznam.sk v roku 2007 službu vyhľadávania v obrázkoch, ktorá na rozdiel od konkurenčných slovenských portálov vyhľadáva v obrázkoch nielen na lokálnom, ale aj celosvetovom internete. Zároveň Zoznam.sk rozšíril svoje štandardné vyhľadávanie o ďalší obsah zo širokého portfólia produktov Zoznam.sk. Pri vyhľadávaní celebrit sa objavujú doplnujúce výsledky vyhľadávania z magazínu Bleskovky. Pri hľadaní slov súvisiacich s bývaním užívateľ získa prehľad o najnovších článkoch z danej oblasti z magazínu MojDom. Podobne funguje i vyhľadávanie kľúčových slov z oblasti motorizmu (magazín Autoviny), počasia či aktuálneho programu kín. Okrem rozširovania možností vyhľadávacích služieb bol venovaný priestor aj ich integrácii. Priamo z titulnej strany pomocou vynoveného vyhľadávacieho boxu majú užívatelia možnosť z jedného miesta vyhľadávať informácie na slovenskom i svetovom internete, na mapách v rámci celého Slovenska, v telefónnych číslach, odchodoch spojov, na Bleskovkách, ako aj v prekladových slovníkoch.

**Zoznam Mobile** už tretí rok, exkluzívne pre T-Mobile Slovensko, spracováva služby internetového obsahu, v rámci ktorých má zákazník možnosť stiahnuť si do svojho mobilného telefónu pesničku, obrázok alebo pozadie svojho obľúbeného interpreta zo série SuperStar aj vo formáte mp3.

# Skupina Slovak Telekom – rozširujeme využívanie informačno-komunikačných služieb

Skupina Slovak Telekom bude i v roku 2008 pokračovať v nasadzovaní nových technológií, služieb i produktov do svojho portfólia. Snahou skupiny je promptne reagovať na celosvetové trendy v oblasti telekomunikácií a naďalej sa zameriavať na zvyšovanie spokojnosti zákazníka, čo prinesie služby s pridanou hodnotou i viaceré novinky, ktoré posunú vpred slovenský trh v tejto oblasti. Inovácie čakajú všetky oblasti služieb skupiny Slovak Telekom.

V oblasti hlasových služieb v pevnej sieti možno predpokladať väčší vplyv hlasových služieb na báze IP. Zatiaľ čo existujúce programy na hlasovej linke sa tešia dostatočne veľkej oblube a zákazníci si už uvedomili univerzálnu výhodnosť telefonovania z pevnej linky do akéhokoľvek smeru, služby prenášania hlasu cez internet zažijú väčší rozmach v najbližších rokoch. Snahou T-Comu bude čoraz častejšie ponúkať Hlas cez internet najmä firemným zákazníkom s väčšími alebo špecifickejšími potrebami, ako napríklad v balíku IP Office.

Služby v pevnej sieti na báze Triple Play čaká ďalší rozmach vďaka rýchlejšej technológii ADSL 2+. Po úspešnom štarte bude naďalej dochádzať k postupnému naplňaniu veľkého potenciálu platformy. Vďaka nej budú môcť používatelia sledovať na televízore svoje e-maily alebo internetové stránky. Budú sa môcť zapojiť do rozhovoru s ostatnými používateľmi pomocou zaujímavých emotikonov alebo iných druhov komunikácie. Digitálna televízia získa aj väčší rozmer interaktivity – vďaka stávkovaniu alebo hlasovaniu. Zaujímavým rozšírením bude aj možnosť nahrávania programov vo svojom domove z externého prostredia prostredníctvom internetu alebo mobilného telefónu. Triple Play prinesie ešte viac programov, bohatšiu filmovú knižnicu a množstvo ďalšieho zaujímavého obsahu.

Hlavným cieľom T-Comu je zlepšenie prístupu domácností k službám na báze Triple Play (Magio). Ku koncu roka 2007 bolo možné službu poskytnúť takmer 370-tisíc domácnostiam, pokrytie bolo realizované hlavne prostredníctvom siete ADSL 2+. Prioritou projektu v roku 2008 bude v prvom polroku najmä budovanie pokrytia technológiami FTx približne 150-tisíc domácností v desiatich najväčších mestách na Slovensku. V týchto lokalitách boli ku koncu roku 2007 stavby optickej infraštruktúry v štádiu rozpracovanosti.

Na konci roku 2008 začne pod novým názvom „T“ pracovať v komerčnej prevádzke viac ako 200 spoločných miest predaja spoločností Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko. Spoločné miesta predaja, z ktorých takmer 40 pracovalo v roku 2007 v skúšobnej prevádzke, sú veľkou konkurenčnou výhodou v porovnaní s inými operátormi a prinášajú väčší komfort aj zákazníkom. Po začatí komerčnej prevádzky tak Skupina prinesie svojim zákazníkom najväčšiu maloobchodnú sieť s komplexným portfóliom informačno-komunikačných služieb na Slovensku.

# Informačné technológie: systémová podpora pre efektívny biznis a uvádzanie nových služieb

## Slovak Telekom

Primárnou úlohou informačných technológií (IT) ako podporného článku v organizačnom modeli spoločnosti Slovak Telekom, a. s. (ďalej len Slovak Telekom), je podpora produktovej a obchodnej stratégie spoločnosti. Kľúčovými zložkami IT v procese systémovej podpory efektívneho biznisu v roku 2007 boli podpora rozvoja produktov, služieb a projektov na báze širokopásmových a IP technológií, vnútorná efektívnosť, synergie a, samozrejme, prevádzková stabilita a bezpečnosť.

Prístup IT k podpore všetkých zložiek biznisu Slovak Telekomu, ktorý poskytuje služby v pevnej sieti pod obchodnou značkou T-Com, vychádza z celkovej zákazníckej orientácie spoločnosti – najdôležitejším faktorom je prispôbenie služieb, produktov a komunikácie potrebám zákazníkov. Slovak Telekom tento prístup realizuje v prostredí modernej siete NGN (Next Generation Network) a v čase silne žiadanej IT podpory telekomunikačným službám na báze technológií FTTH alebo FTTB (teda metódami „optické vlákno do domu“, resp. „do budovy“). V tomto smere sa T-Com zameriava na podporu inštalácie a rozširovania širokopásmových prístupových sietí a na podporu zriaďovania zákazníckych služieb. Hlavný dôraz pritom spoločnosť kladie na zjednodušenie a skrátenie produkčných procesov a služieb z mesiacov na týždne.

### Najdôležitejšie projekty IT v roku 2007

Prioritné zameranie sa na zákazníka vyvolalo v divízii IT potrebu zlepšiť viaceré služby pre interných, ako aj externých zákazníkov.

Projekt e-Channel vytvoril jednotný zákaznícky internetový portál, ktorý je zameraný hlavne na obchodné aktivity, ako i aktivity zákazníckej podpory a retencie. Jedným z cieľov projektu na roky 2007 – 2008 je dosiahnuť na konci roka 2008 využitie elektronickej faktúry cca 10 % zákazníckej bázy využívajúcej produkty 4G internetu a Magio.

Implementácia zákazníckeho portálu je zameraná na podporu aktivít starostlivosti o zákazníka, ako i obchodných aktivít v časovom horizonte 3 – 5 rokov. Celý rozvoj je plánovaný modulárnou formou („as we grow“) s postupným zabezpečovaním nových funkcionalít v oblastiach elektronickeho obchodu, účtovného manažmentu a zákazníckej podpory. Tento spôsob realizácie spoločnosť použila už v prvej fáze projektu v roku 2007, kedy sa IT špecialisti zamerali na uvedenie modulov v oblasti účtovného manažmentu, ako sú zákaznícky profil, fakturácie a ich prehľad.

IP Office je moderný komplexný produkt založený na platforme IP, ktorý poskytuje praktickú kombináciu hlasových služieb, vysokorýchlostného DSL pripojenia do internetu, možnosť faxovania a funkcie modernej pobočkovej ústredne. Je ideálny pre živnostníkov, malé a stredné firmy. Cieľom projektu IP Office 2 bolo zabezpečiť podmienky pre čo najväčší možný predaj tohto produktu, t. j. upraviť informačné systémy tak, aby umožňovali prechod zákazníkov z existujúcich hlasových produktov na programy IP Office. Dôležitou podmienkou bolo umožniť zákazníkovi prenos jeho telefónnych čísel na služby IP Office, a to bez výpadku služieb. Na základe biznis-procesnej analýzy bolo nutné navrhnuť optimálne migračné scenáre prechodu na produkty zo skupiny IP Office a tieto následne implementovať do existujúcich informačných systémov.

V roku 2007 Slovak Telekom úspešne dokončil implementáciu projektu Data Warehouse (DWH). Hlavným cieľom realizácie podnikového DWH riešenia bolo zaviesť spôsoby zberu dát a posilniť schopnosti analýzy dát a vytvárania obchodných informácií potrebných pre správne a včasné rozhodovanie. Tento projekt dodal obchodným útvarom z oblasti Business Intelligence (analýza správania zákazníkov) riešenie poskytujúce podporu rozhodovania v reálnom čase, čo spoločnosti napomáha zvýšiť konkurencieschopnosť a oslovovať trh cieľovým a zorientovaným spôsobom. Získané informácie pomôžu pochopiť potreby zákazníka lepším zacielením produktov a produktových kampaní, zlepšia manažment spracovania tzv. CDR (záznamov o volaní), zlepšia manažment fakturácie a zúčtovania, pomôžu zlepšiť koordináciu predajných kanálov, identifikáciu ďalších možných zdrojov príjmov, optimalizujú kalkuláciu cien, prinesú úspory vďaka zlepšenej správe pohľadávok, zvýšia kontrolu vyplácania obchodných provízií, pomôžu znižovať riziká, skrátiť čas potrebný na zavedenie nových produktov na trh, skrátiť obchodné cykly a čas odozvy. V konečnom dôsledku toto riešenie prinesie spoločnosti vyššie výnosy a efektívnosť. Ďalším plánovaným krokom je centralizácia a unifikácia reportovania, kde systém DWH plne nahradí terajšiu reportingovú databázu. V okamihu scentralizovania všetkých zdrojových dát a zmigrovania všetkých reportovacích procesov sa DWH stane poskytovateľom „jedinej pravdy“ a bude dodávať všetky potrebné manažérske informácie, reporty a analýzy.

### Systém Data Warehouse v skratke:

- mesačne sa do DWH preniesie viac ako 250 miliónov CDR záznamov,
- DWH čerpá dáta zo 17 zdrojových systémov,
- až 90 % všetkých dát sa spracováva na dennej báze,
- v DWH bolo ku koncu roka 2007 6,5 TB dát, predpokladaný cieľový stav je 10 TB,
- informácie z DWH používa priamo takmer 500 biznis užívateľov.

V oblasti prevádzkovej efektivity bol v úzkej spolupráci divízie IT a sekcie pre billing realizovaný projekt Upgrade (modernizácia) fakturačného systému Geneva, v rámci ktorého bola implementovaná nová verzia fakturačného systému pod komerčným názvom Infyns Rating & Billing. Cieľom projektu bolo znížiť poplatky za podporu a údržbu fakturačného systému zo strany jeho výrobcu z dôvodu ukončenia podpory predchádzajúcej verzie. Nárast nákladov predstavoval takmer stopercentné zvýšenie oproti pôvodnej výške poplatku. Úspešné ukončenie projektu prvou fakturáciou na novej verzii fakturačného systému sa uskutočnilo v októbri 2007.

T-Com venuje vysokú pozornosť zvyšovaniu prevádzkovej efektivity a synergiám, ktoré sa rozvíjajú v dvoch programoch: Local IT Synergy Program (LISP) a Regional IT Synergy Program (RISP). V rámci týchto programov prebieha projekt konsolidácie Dátových centier v rámci skupiny Slovak Telekom. V prvej fáze poskytol projekt celkový prehľad o objektoch dátových centier, o poskytovaných službách, finančných a prevádzkových ukazovateľoch. Jeho cieľom je pragmatickým spôsobom optimalizovať počet týchto objektov, zdefinovať a pokryť požiadavky na služby pre interných aj externých zákazníkov, znížiť celkové náklady a vytvoriť možnosti budúceho rozvoja.

Základom úspechu IT je stabilná infraštruktúra. V tejto oblasti T-Com vyvinul novú stratégiu skladovania dát postavenú na moderných technológiách. Možnosti optimalizácie spoločnosť vidí v prehodnotení kritickosti svojich riešení a v implementácii virtualizácie. V roku 2007 bola tiež zvýšená výkonnosť a stabilita úložísk dát.

Oblasť prevádzkovej stability a bezpečnosti sa v IT považuje za samozrejmosť. Zavedením interného kontrolného systému procesov prevádzky IT, vývoja IT, bezpečnosti IT, záložných systémov a outsourcingu IT divízia splnila požiadavky SOX 404 (systém auditorskej kontroly podľa medzinárodne definovaných princípov Sarbanes-Oxley Act). Výsledky súladu a efektívnosti kontrol boli potvrdené interným aj externým auditom.

V rámci strategickej línie efektivity a synergií orientovala Divízia IT svoju pozornosť na outsourcing a infraštruktúru. V roku 2007 divízia po prvýkrát poskytovala IT služby externým zákazníkom a prispela k výnosom spoločnosti celkovou sumou 12 mil. Sk.

T-Com úspešne pokrýva medzinárodné komunikačné potreby viacerých nadnárodných spoločností. V roku 2007 nastal opäť výraznejší posun z role klasického telekomunikačného operátora smerom k modernej informačno-komunikačnej spoločnosti. Dôkazom je viacero úspešných obchodných príležitostí, v ktorých T-Com vystupoval ako systémový integrátor, a tak v spolupráci s partnermi boli pokryté komplexné informačno-komunikačné potreby zákazníka podľa jeho individuálnych požiadaviek. Spoločnosť realizovala a spravovala LAN (lokálne) siete zákazníkov, poskytovala outsourcing starostlivosti o výpočtovú techniku (PC, periférie...). IT špecialisti pripravili viacero projektov sieťovej bezpečnosti, zabezpečili predaj licencií (účtovníctvo, projektové riadenie a pod.) a prevádzkovali aplikácie zákazníkov. Zákazníkom na základe analýzy ich potrieb dodali a spravovali rôzne koncové zariadenia, sieťové prvky a systémy v ich lokálnej infraštruktúre. T-Com v uplynulom roku poskytoval viacerým firemným zákazníkom aj služby na zabezpečenie kontinuity prevádzky (business continuity services) v špičkovy vybavených dátových centrách.

### **Perspektívy v oblasti informačných technológií**

Z pohľadu informačných technológií bol rok 2007 veľmi náročný, ale úspešný. Posun IT do roly podporného nástroja na realizáciu IP stratégie a analýzy správania sa zákazníkov je správny a nevyhnutný. Za kľúčové úlohy nasledujúceho obdobia je možné považovať zefektívnenie podpory IT pri distribúcii služby Magio a ďalších produktov širokopásmového internetu, dotvorenie a vyladenie prevádzkových podporných systémov pre produktovú líniu na báze IP a optimalizáciu IT prostredia v zákaznickej databáze Siebel a v systéme technickej evidencie Cramer. Tím IT špecialistov spoločnosti v spolupráci s divíziou produkcie a služieb pripravuje zlepšenia v architektúre aktívnej platformy pre on-line služby.

Ambíciou spoločnosti do budúcnosti je pokračovať v ďalšom rozširovaní aktivít v oblasti systémovej integrácie a byť spoľahlivým partnerom, ktorý prinesie zákazníkovi riešenie až „na stôl“, odbremení ho od starostlivosti o komunikačnú IT infraštruktúru a umožní mu tak orientáciu na kľúčové činnosti. V neposlednom rade takéto riešenie ušetrí čas, finančné prostriedky a zvýši spoľahlivosť prevádzky. Príkladom takýchto riešení je outsourcing správy počítačovej siete, bezpečnosti, služieb dátových centier, správa aplikácií, IT prevádzky a podobne.

Situácia na trhu telekomunikačných produktov sa rýchlo mení. Jedným z jej dôsledkov je reálne riziko odlivu vysokokvalifikovaných ľudí. Tomuto riziku bude spoločnosť čeliť riadenou personálnou politikou a ponukou zaujímavej a motivujúcej práce. T-Com zredukuje časti informačných technológií viazaných na staršie produkty a bude ich nahrádzať novými – jednoduchšími. Zníženie komplexity produktov a služieb prinesie zjednodušenie IT prostredia a procesov. Je možné predpokladať, že v priebehu niekoľkých rokov sa situácia na trhu zmení a spotrebiteľia si budú voliť predovšetkým paušálne balíky služieb, ktoré budú vyhovovať všetkým ich potrebám. Ostatné služby, ktoré budú chcieť využívať len občas, budú moderné telekomunikačné firmy vrátane T-Comu ponúkať prostredníctvom elektronického obchodu na internete od fázy objednania, cez priebežnú kontrolu kvality služby či účtov, až po zaplatenie.

## T-Mobile Slovensko

Informačné technológie sú v spoločnosti T-Mobile Slovensko vnímané nielen ako poskytovateľ služieb, ale aj ako organická zložka pri plnení obchodných cieľov. Divízia informačných technológií participuje pri tvorbe celkovej obchodnej stratégie podniku a jej následnej realizácii. Táto skutočnosť je zreteľná aj v organizačnom začlenení, kde výkonný riaditeľ pre informačné technológie je súčasťou vrcholného manažmentu firmy a jeho výkonnostné ciele sú v podstatnej miere založené na plnení hospodárskych výsledkov firmy.

### Stratégia IT v roku 2007

T-Mobile Slovensko určuje stratégiu pre informačné technológie v dvoch rovinách.

Prvá rovina má dlhodobý charakter a je určená všeobecnými IT princípmi, ako napríklad princíp štandardizácie vývoja, minimalizácia technologickej diverzifikácie a podobne.

Druhú rovinu charakterizuje vysoká dynamika a odráža aktuálne potreby spoločnosti obchodného charakteru. Z tohto pohľadu bol rok 2007 prelomovým, pretože sa firme podarilo zaviesť prvky riadenia obchodných procesov, známe pod pojmom BPM (Business Process Management). Tento prístup umožňuje flexibilnú zmenu vnútro podnikových procesov podporovaných IT technológiami podľa meniacich sa požiadaviek zákazníkov. Modelovanie týchto procesov je založené na princípoch Service Oriented Architecture (SOA). V tejto stratégii T-Mobile Slovensko pokračuje aj v roku 2008.

Nasadenie informačných technológií je kľúčové pri uvádzaní nových služieb. Množstvo novinek si priamo vyžaduje buď úpravu existujúcich systémov a zakomponovanie funkcií, alebo vytvorenie úplne nových systémov. Zároveň je potrebné neustále zefektívňovať existujúce projekty a systémy pri postupne rastúcej zákazníckej báze a zaručiť do budúcnosti vysokú mieru flexibilitu pri ďalších produktových zmenách a rozšíreniach.

### Najdôležitejšie projekty IT v roku 2007

O podporu IT sa opierali v minulom roku mnohé aktivity smerované na nové produkty a služby zákazníkom. Zároveň sa počas roku 2007 silne prejavovala ambícia spoločnosti T-Mobile Slovensko stať sa najvýznamnejšou spoločnosťou v oblasti poskytovania služieb.

V súlade so smerovaním byť „najuznávanejšou spoločnosťou v oblasti poskytovania služieb“ pokračuje v T-Mobile Slovensko segmentácia smerom k zákazníkom. Týka sa interných i externých aktivít a rešpektuje pravidlo, že ponuky pre zákazníka majú odrážať jeho zaradenie do určitého segmentu, aby mu boli poskytnuté najlepšie vyhovujúce služby a riešenia presne šité na mieru. Tento rok bol spomínaný prístup výrazne posunutý smerom vpred, napríklad zavedením segmentového prístupu pri obsluhu volaní zákazníka do Call Centra. V tomto prípade môže zákazník dostať čo najpresnejšie rady, pretože je presmerovaný na pracovníka, ktorý rieši podobné problémy iných zákazníkov, a tak ho môže rýchlejšie a efektívnejšie obslužiť.

Vzhľadom na zákaznícku bázu bolo aplikované zohľadňovanie segmentov aj v rámci vernostného programu T-Mobile Club. T-Mobile Slovensko si váži svojich verných zákazníkov, a preto im v rámci systémového rozdelenia do segmentov ponúka čo najlepšie benefity ako odmenu za ich dlhoročnú vernosť.

Z hľadiska IT bolo v roku 2007 realizovaných niekoľko projektov v súvislosti s uvádzanými službami, ktoré si vyžadovali väčší zásah do systémov a intenzívnu prácu IT. Jednou z najvýznamnejších služieb po línii IT bolo uvedenie Elektronicko-faktúry. Táto služba si vyžiadala rozšírenie webového portálu a sekcie „Môj T-Mobile“. Elektronická faktúra podporuje všetky bežné formáty dát, je zabezpečená elektronickým podpisom a umožňuje definovať pravidlá pre jej opakovanú alebo aj jednorazovú distribúciu.

V rámci webu bola rozšírená aj podpora firemných zákazníkov. Tento portál dovoľuje správu všetkých firemných telefónov jedným používateľom z jedného miesta. Súčasťou nového portálu sú aj prehľadné štatistiky prevádzky jednotlivých telefónnych čísel.

V prvej polovici roka uviedol T-Mobile Slovensko službu Medzi nami, ktorá si vyžiadala úpravy v rámci IT, aby zákazníci mohli využívať výhodnejšie volania v rámci nimi zvolenej definovanej skupiny telefónnych čísel.

Nasadenie nových IT aktivít bolo potrebné aj pre predaj Rýchleho internetu spolu s PC alebo notebookom. V rámci zvýšenia atraktívnosti produktu umožnilo IT svojim riešením využiť všetky zákaznícke výhody vrátane možnosti nákupu zvoleného hardvéru aj na splátky či bezplatné odskúšanie počas 7 dní.

V neposlednom rade uviedla spoločnosť do vlastných a značkových predajných miest špeciálne hardvérové riešenie. Vytvorený prístroj zvyšuje komfort pre zákazníkov spoločnosti pri výmene telefónu – umožňuje totiž kopírovať dáta (telefónne záznamy, fotografie, hudbu) z jedného telefónu do druhého.



Zvyšujúci sa počet zákazníkov a rastúci objem prevádzky si vyžaduje rozšírené či nové nastavenia systémov. T-Mobile Slovensko zároveň v záujme zvyšovania spokojnosti klientov a nimi využívaných služieb pridáva do služieb nové funkcie. V uplynulom roku bola takto realizovaná technická implementácia kontroly spotreby, ktorá umožňuje zákazníkovi definovať prahovú hodnotu svojej mesačnej prevádzky (v slovenských korunách) – o jej prekročení bude zákazník informovaný prostredníctvom SMS správy.

Spoločnosť tiež optimalizovala službu Minúty, ktorá priblížila informáciu o stave prevolaných minút (resp. prenesených dát pri internetových programoch) v reálnom čase, kedy bola vznesená požiadavka na kontrolu vyčerpaného objemu vybraného programu.

### **Spolupráca v rámci skupiny Slovak Telekom**

V uplynulom roku bola prehĺbená spolupráca so spoločnosťou Slovak Telekom v oblasti produktov a služieb, a preto bolo potrebné aplikovať do systémov spoločnosti T-Mobile Slovensko možnosť predaja vybraných produktov značky T-Com. Začiatkom roka bola zavedená možnosť predaja produktov na báze technológie DSL od T-Comu aj v predajnej sieti spoločnosti T-Mobile Slovensko. Zároveň sa tým implementovali prvé stavebné kamene pre podporu spoločného pohľadu na zákazníka. Príkladom tejto spolupráce v prospech zákazníka je získanie benefitu v prípade, ak záujemca využije služby oboch spoločností.

### **Smerovanie IT v roku 2008**

V roku 2008 bude pokračovať IT v nastolenej stratégii podporovať a zefektívňovať funkcie aktuálnych služieb a zároveň prispievať k uvádzaniu nových produktov. Z existujúcich produktov bude napríklad rozšírené unikátne hardvérové riešenie vo vlastných a značkových predajniach, ktoré popri kopírovaní dát umožní zákazníkom aj archivovať a centrálné zálohovať ich dáta.

Ďalším dôležitým projektom v roku 2008 bude rozšírenie prenosu mobilného čísla o tretieho operátora.



# Byť zamestnancom skupiny Slovak Telekom sa oplatí

Pre vedenie firiem a úseky ľudských zdrojov je najväčšou výzvou vytvoriť firemnú kultúru a podmienky, ktoré sú atraktívne pre kvalifikovaných a schopných zamestnancov a zároveň ich motivujú a podnecujú k vysokým a kvalitným výkonom. Aj spoločnosti skupiny Slovak Telekom sa cez profesionálne obchodnícky a trhovo orientované riadenie ľudských zdrojov snažia dosiahnuť firemnú a individuálnu dokonalosť. Vo všetkých svojich činnostiach podporujú úseky ľudských zdrojov svojich interných klientov tak, aby boli ich spoľahlivým biznis partnerom, ktorý poskytuje efektívne služby spojené s vysokou kvalitou.

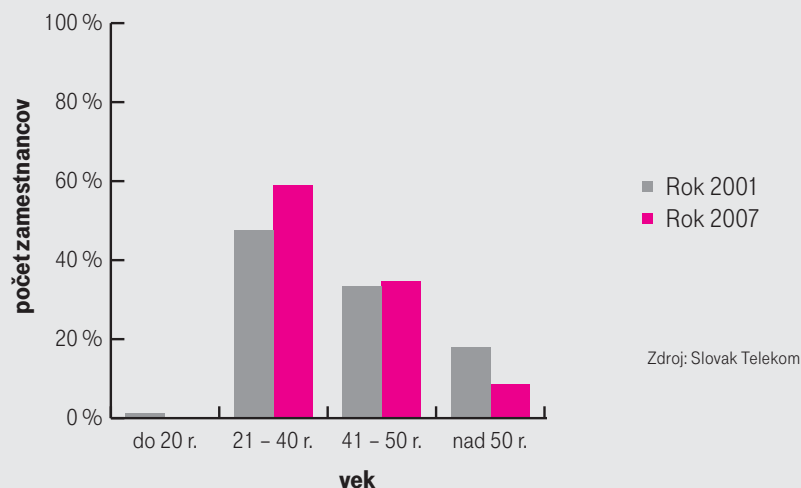
Spoločnosti skupiny Slovak Telekom pri vytváraní firemnej kultúry používajú celú paletu nástrojov, od získavania a výberu zamestnancov, cez výber odmeňovania, motiváciu, rozvoj a vzdelávanie, až po projekty na udržanie kľúčových pracovníkov, plánovanie kariérneho rozvoja a pod. Skupina sa však pre vysokú konkurenciu na trhu zároveň musí neustále zamýšľať aj nad nákladmi, ktoré sú s ľudskými zdrojmi spojené, teda nad optimálnym počtom zamestnancov a zvyšovaním efektivity. V skupine Slovak Telekom sa už niekoľko rokov naplňa strategický zámer zamestnávať vysokokvalitných a s dôrazom na efektívnosť aj lepšie odmeňovaných zamestnancov.

Na konci roka 2007 pracovalo v skupine Slovak Telekom 5 265 zamestnancov. Slovak Telekom zamestnával v oblasti pevnej siete 3 758 zamestnancov, z toho približne 60 % mužov a 40 % žien. V uvedenom období zamestnával T-Mobile Slovensko 1 450 pracovníkov, z toho približne 50,3 % mužov a 49,7 % žien, spoločnosti Zoznam a Zoznam Mobile 55 zamestnancov a Institute of NGN zamestnával dvoch zamestnancov.

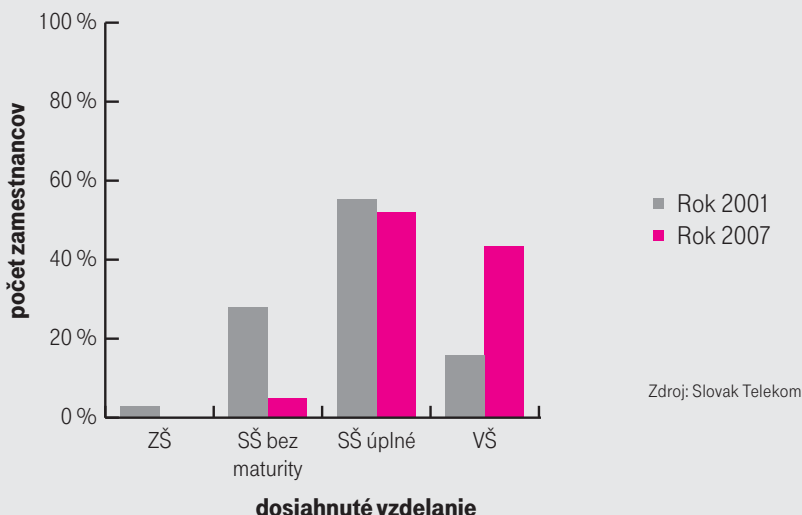
Z údajov k poslednému dňu roka 2007 vyplýva, že priemerný vek zamestnanca Slovak Telekomu sa ustálil na necelých 39 rokoch, priemerný vek zamestnanca spoločnosti T-Mobile Slovensko bol 32 rokov. Vyše 42 % zamestnancov Slovak Telekomu má vysokoškolské vzdelanie, zamestnancov so stredoškolským vzdelaním s maturitou je viac ako 50 %. V spoločnosti T-Mobile Slovensko má vysokoškolské vzdelanie takmer polovica zamestnancov. Štvrtina zamestnancov Slovak Telekomu pracuje v spoločnosti menej ako 5 rokov. V spoločnosti T-Mobile Slovensko pracuje menej ako 5 rokov až 62,7 %, od 5 do 10 rokov 22,3 % a 15 % zamestnancov už pracuje v spoločnosti viac ako 10 rokov.

Tempo reštrukturalizácie spoločnosti Slovak Telekom s dosahom na zamestnanosť sa oproti turbulentným predchádzajúcim rokom v roku 2007 zmiernilo. Táto skutočnosť sa odrazila aj na prírastkoch a úbytkoch zamestnancov. V priebehu roka 2007 bolo do spoločnosti prijatých 789 nových zamestnancov z externého prostredia a zo spoločnosti odišlo 546 zamestnancov. V posledných mesiacoch minulého roka došlo k opätovnému začleneniu aktivít operátorských a asistenčných služieb vrátane všetkých zamestnancov do štruktúry Slovak Telekomu, a tým aj k zrušeniu odštepného závodu Call Services. V priebehu roka 2007 tiež došlo k odpredaju odštepného závodu Rádiokomunikácie, čím sa počet zamestnancov spoločnosti znížil o ďalších 327 zamestnancov.

## Veková štruktúra zamestnancov Slovak Telekomu



## Vzdelanostná štruktúra zamestnancov Slovak Telekomu



Z pohľadu spoločnosti T-Mobile Slovensko sa v roku 2007 výrazne zvýšila miera konkurencie na pracovnom trhu a bolo potrebné jednak udržať si existujúcich zamestnancov, a zároveň aj získavať vhodných kandidátov na nové pozície. Proaktívnym zavedením viacerých zmien v odmeňovaní a rozvoji zamestnancov fluktuácia zamestnancov v spoločnosti napriek príchodu novej konkurencie na trh medziročne klesla a podarilo sa udržať si kľúčových zamestnancov. Pri prijímaní zamestnancov na novovytvorené pozície pociťovala spoločnosť nedostatok kandidátov na odborné pozície na trhu predovšetkým z technických odborov a projektovo orientovaných kandidátov. Napriek zložitej situácii na trhu práce sa firme podarilo obsadiť dôležité pozície a realizovať projekty, ktoré jej pomohli zabezpečiť splnenie celofiremných cieľov.

## Rozvoj a odmeňovanie zamestnancov

### Slovak Telekom

Počas roku 2007 prebiehal v spoločnosti audit nastaveného systému a politiky odmeňovania. V prvej tretine roka sa uskutočnilo hodnotenie výkonnosti zamestnancov, v rámci ktorého boli zhodnotení všetci zamestnanci spoločnosti, čo sa premietlo aj do ročnej úpravy miezd. V druhej tretine roka sa úsek ľudských zdrojov orientoval na prehodnotenie všetkých pracovných pozícií, ktoré bolo nevyhnutné po uskutočnených veľkých organizačných zmenách v predchádzajúcich rokoch. Vzhľadom na dynamiku IT a telekomunikačného trhu Slovak Telekom pristúpil k nastaveniu novej politiky odmeňovania. Zaradenie pozícií umožnilo navrhnúť nový, efektívnejší systém odmeňovania, ktorý by mal byť postupne v spoločnosti zavádzaný v priebehu roku 2008.

V oblasti rozvoja zamestnancov v roku 2007 sa spoločnosť zamerala najmä na vzdelávacie aktivity podporujúce biznis a tiež na rozvoj manažérskych zručností. V oblasti manažérskych zručností sa s veľkým úspechom stretlo najmä pokračovanie implementácie rozvojového programu pre manažérov pod názvom STEP up. Boli vytvorené kompetenčné modely pre vedúcich odborov a prvýkrát prebehlo hodnotenie tzv. PPR – Performance Potential Review pre manažérsku úroveň 74 vedúcich odborov a 23 riaditeľov. Medzi dôležité aktivity podporujúce rozvoj zákaznícky orientovanej firemnej kultúry sa zaradil aj tréning s názvom Seven Habits of Highly Effective People. Popri členoch výkonného manažmentu sa na ňom zúčastnilo v dvoch pracovných skupinách 23 riaditeľov zo všetkých úsekov spoločnosti. Zamestnanci v roku 2007 na svoj rozvoj veľmi často využívali aj vzdelávanie prostredníctvom e-learningových kurzov. Okrem 45 existujúcich a priebežne využívaných e-learningových kurzov pribudlo na portáli EDUCA ďalších desať nových. Od zavedenia e-learningového vzdelávania využilo túto formu dopĺňania si vzdelania 21 431 pracovníkov – absolventov. V roku 2007 boli e-learningové kurzy využité v 13 527 prípadoch.

Počet účastníkov ostatných vzdelávacích aktivít bol 6 620. Priemerný počet vzdelávacích dní na jedného zamestnanca bol 3,09. Priemerné náklady na vzdelávanie na jedného zamestnanca dosiahli výšku 9 640 Sk.

### T-Mobile Slovensko

Trh odmeňovania v sektore informačných technológií a telekomunikácií je dlhodobou najvyššou spomedzi všetkých sektorov v Slovenskej republike. Zamestnanci T-Mobile Slovensko sú odmeňovaní podľa individuálnej výkonnosti, pričom pri úprave ich miezd je zohľadnený aj vývoj miezd sektora informačných technológií a telekomunikácií. Okrem základnej mzdy majú všetci zamestnanci pri splnení ročných firemných a individuálnych cieľov nárok na bonus a pri výkone práce nad rámec bežných povinností nárok získať aj mimoriadne a projektové odmeny. Na základe spätných väzieb od zamestnancov

a prieskumu trhu spoločnosť priebežne zlepšuje a rozširuje ponuku benefitov pre svojich zamestnancov, čo je zároveň aj jedným z cieľov na rok 2008.

Aj v oblasti vzdelávania a rozvoja dosiahol T-Mobile Slovensko výborné výsledky. V roku 2007 sa v spoločnosti zúčastnilo vzdelávacích aktivít celkovo viac ako 2 000 zamestnancov. Priemerný počet vzdelávacích dní na jedného účastníka dosiahol hodnotu 2,3. Priemerná suma na vzdelávanie jedného účastníka dosiahla výšku viac ako 14 000 Sk. Vzdelávanie bolo prioritne cielené na rozvoj zamestnancov zabezpečujúcich priamy kontakt so zákazníkom a takisto na rozvoj líderských zručností riadiacich zamestnancov. Manažéri a supervízori divízie služieb zákazníkom absolvovali tréningový program zameraný na rozvoj manažérskych zručností, ktorý obsahoval súbor tréningov a workshopov. Približne 40 riadiacich zamestnancov bude v tejto aktivite pokračovať aj v roku 2008 sériou nadväzujúcich workshopov.

Manažéri sa počas roka opätovne zúčastňovali vzdelávacej aktivity s názvom Leadership session, ktorá je určená na výmenu manažérskych skúseností interných lídrov s lídrami z externého prostredia pôsobiacimi na stredoeurópskom trhu. Vyše 140 riadiacich zamestnancov a zamestnancov pripravujúcich sa na svoju prvú riadiacu pozíciu využilo možnosť získať spätnú väzbu na svoje silné stránky a oblasti rozvoja pomocou rozvojových nástrojov (externé Development centrum, Start-Stop-Continue, e-dotazník Spätná väzba priamemu nadriadenému a 360° spätná väzba). Zároveň špecialisti ľudských zdrojov spoločnosti pracovali na príprave ponuky vzdelávacích aktivít pre zamestnancov v rámci projektu vzdelávania, ktorý bude realizovaný v roku 2008 a bude spolufinancovaný z prostriedkov Európskeho sociálneho fondu.

## Kariérne príležitosti

### Slovak Telekom

Projekt kariérnych príležitostí pokračoval v Slovak Telekome po úspešnom pilotnom projekte v roku 2006 aj 2007 a je pripravený na plnú implementáciu v roku 2008 do celej spoločnosti. Špecialisti ľudských zdrojov sa v tomto projekte zamerali na podporu zamestnancov a manažérov v celom procese riadenia kariéry a podávajú im pomocnú ruku vo forme informácií a nástrojov v každom momente procesu riadenia kariéry. Každý zamestnanec má možnosť pozrieť sa na svoju kariérnu kartu vychádzajúcu z jeho popisu práce a môže si modelovať svoju kariérnu cestu. Na to, aby pracovníci využili všetky možnosti a mali správne informácie o všetkých možnostiach v rámci spoločnosti, dôjde v roku 2008 k aktualizácii všetkých popisov prác.

V roku 2007 sa v spoločnosti zároveň začal dvojročný program Klúčoví hráči, ktorého cieľom je posilniť retenciu strategických zamestnancov. Hlavnými cieľmi programu je poskytnúť týmto zamestnancom priestor a podporu pre sebarealizáciu a osobnostný rast, vytvoriť podmienky pre otvorenú komunikáciu a spoluprácu, posilniť motiváciu pre dosahovanie nadštandardných pracovných výkonov a posilniť lojalitu a identitu so spoločnosťou. V prvom roku fungovania programu sa uskutočnilo stretnutie kľúčových hráčov, ktoré bolo zamerané na získavanie a odovzdávanie informácií a know-how, ako aj na zintenzívnenie komunikácie medzi kľúčovými zamestnancami a manažmentom spoločnosti. V rámci programu sa v roku 2008 uskutočnia aj vzájomné rozvojové stretnutia a intranetová diskusia, ktorých cieľom je poskytnúť priestor na nadviazanie bližších kontaktov medzi účastníkmi programu.

### T-Mobile Slovensko

V roku 2007 pracovala spoločnosť T-Mobile Slovensko na rozšírení kariérnych dráh v rámci spoločnosti a primárne sa zameriavala na rozvoj zamestnancov patriacich do expertnej kariérnej dráhy. V tejto súvislosti bol uvedený nový rozvojový nástroj mentoring, ktorého cieľom je posun a udržanie špecifického know-how a budovanie kariérnych záloh.

Počas roka 2007 bola vytvorená nová projektová kariérna dráha, ktorej súčasťou bolo i vypracovanie rozvojového rámca pre skupinu projektových zamestnancov. Naďalej pokračoval rozvoj viac ako päťdesiatich zamestnancov s vysokým potenciálom pripravujúcich sa na prvú alebo vyššiu riadiacu pozíciu pod názvom Talent Club. Od zavedenia rozvojového programu Talent Club (počas jesene roku 2005) úspešne ukončilo program 84 zamestnancov a 33 z nich bolo povýšených na vyššie pozície.

Štyridsať novonastúpených riadiacich zamestnancov bolo počas roku 2007 zaradených do rozvojového programu New Manager, ktorý oboznamuje nových manažérov s tým, čo od nich spoločnosť očakáva, a zameriava sa na rozvoj riadiacich zručností.

## Zamestnanecké prieskumy

Zamestnanci spoločností Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko sa raz za dva roky zapájajú do veľkého Zamestnaneckého prieskumu skupiny Deutsche Telekom. V roku 2007 obe spoločnosti pracovali na plnení celofiremného akčného plánu vyplývajúceho z predchádzajúceho veľkého Zamestnaneckého prieskumu.

Úsek ľudských zdrojov v Slovak Telekom pravidelne oslovuje manažérov so zámerom získať spätnú väzbu na kvalitu svojej práce. Prieskum HR STEP zisťuje, ako manažéri vnímajú produkty a služby úseku ako partnera pre biznis.

V rámci skupiny Deutsche Telekom sa spoločnosť T-Mobile Slovensko pravidelne zapája do prieskumu spirit@telekom. Cieľom prieskumu je pravidelne monitorovať vývoj v jednotlivých kľúčových oblastiach zameraných na firemnú kultúru, spokojnosť zamestnancov a lojalitu k spoločnosti. Medzi jednotlivými krajinami dosahoval T-Mobile Slovensko v roku 2007 najlepšie výsledky vo väčšine otázok. Najcennejšie je prvenstvo v otázke, ako sa zamestnanci cítia v spoločnosti T-Mobile, kde slovenský T-Mobile dosiahol priemerný výsledok na úrovni 80 %.

Na konci roka 2007 bol v spoločnosti T-Mobile Slovensko po prvýkrát realizovaný prieskum spokojnosti s divíziou ľudských zdrojov pod názvom HR Customer Satisfaction Survey. Prieskum meral spokojnosť vybraných interných zákazníkov, zamestnancov spoločnosti so službami a produktmi divízie ľudských zdrojov. Index celkovej spokojnosti bol 72 %, pričom výsledky ľudských zdrojov T-Mobile Slovensko boli najlepšie v porovnaní s ostatnými krajinami skupiny T-Mobile.

## Zmeny v riadení výkonnosti a firemná kultúra

Pri otázke riadenia výkonnosti sa spoločnosť T-Mobile Slovensko v rámci skupiny Deutsche Telekom sústredila na zjednotenie metodológie hodnotenia pre líniu senior manažmentu s cieľom vytvoriť jednotnú platformu pre medzinárodný rozvoj a medzinárodné nástupníctvo. Zároveň bol doplnený interný rozvojový program pre senior a top manažérov spoločnosti o priamu skúsenosť s predajom produktov a služieb. Praktická skúsenosť manažmentu v predných líniah umožňuje komplexnejší pohľad pri navrhovaní a smerovaní stratégie spoločnosti a jednotlivých funkčných oblastí. V rámci iniciatívy spoločnosti orientovanej na služby bolo riadenie a odmeňovanie výkonnosti zamestnancov rozšírené aj o hodnotenie ich spôsobilostí. V neposlednom rade boli pevne stanovené merateľné kritériá pri určených procesoch smerovaných voči externému zákazníkovi – service level manažment.

Po komunikácii firemnej kultúry v rámci spoločnosti T-Mobile Slovensko na interných zamestnancov bola počas roku 2007 sústredená pozornosť aj na predstavenie firemnej kultúry do značkových predajní. V rámci interných aktivít pokračovali rôzne školenia a súťaž Service Hero so silným zameraním na podporu firemnej kultúry.

## Spolupráca s vysokými školami

Slovak Telekom v roku 2007 intenzívne spolupracoval so študentskou, akademickou a pedagogickou obcou. Medzi úspechy je možné zaradiť účasť na študentskom podujatí Národné dni kariéry 2007, na ktorom spoločnosť získala od študentov štyri ocenenia – prvé miesto v kategóriách Najlepší stánok Národných dní kariéry, Najlepšia firma Národných dní kariéry a Najlepšia komunikácia so študentmi a druhé miesto v kategórii Najlepšia pracovná ponuka.

Medzi tradičné programy, ktoré spoločnosť pripravuje pre študentov, patria:

- Diplomovka v ST
- Global Internship program
- Podujatia, prednášky a exkurzie
- Pracovné príležitosti pre študentov i absolventov
- Virtuálny študentský klub

V roku 2007 pokračoval Slovak Telekom v tradícii udržiavania intenzívnej spolupráce s vysokými školami. Centrum vzdelávania zorganizovalo niekoľko exkurzií pre študentov 2. a 4. ročníka Slovenskej technickej univerzity (STU). Prezentáciu v špecializovaných učebniach a prehliadku technológií a služieb absolvovalo 115 študentov 2. ročníka STU. Približne 170 študentov 4. ročníka STU sa zúčastnilo na prezentácii nového moderného produktu Magio od T-Comu a tiež riešení na báze VoIP.

Spoločnosť T-Mobile Slovensko zorganizovala v priebehu roka 2007 viacero exkurzií pre docentov a profesorov z technických škôl, ako aj pre desiatky študentov z Katedry telekomunikácií na Slovenskej technickej univerzite. Bližšie sa zoznámili s prácou zamestnancov na technických divíziách, navštívili dohľadové centrum a základňovú stanicu. Za účasti kolegov

z Divízie informačných technológií a Prevádzkovo-technickej divízie sa spoločnosť zúčastnila na najvýznamnejších pracovných veľtrhoch sprostredkovaných študentskými organizáciami na pôde vysokých škôl, ale aj mimo nej.

Spoločnosti Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko v novembri 2007 pripravili pre študentov z technických vysokých škôl tretí ročník konferencie Telekom Day. Zúčastnilo sa na nej viac ako 100 študentov a pedagógov z vysokých škôl telekomunikačného a IT zamerania z celého Slovenska. Účastníci tejto interaktívnej konferencie mali možnosť sa nielen dozvedieť technologické novinky, ale aj pracovať spolu s expertmi z oboch spoločností na prípadových štúdiách z praxe. Medzi hlavné témy stretnutia patrili nové možnosti prístupových sietí pre Triple Play, ako aj siete širokopásmového mobilného pripojenia do internetu Flash-OFDM od spoločnosti T-Mobile Slovensko. Mobilný operátor spestril program aj prezentáciami od kvalifikovaných zamestnancov na témy „Trendy v mobilných komunikáciách“, „Flarion“ či „BlackBerry“ a umožnil aj vyskúšanie schopností študentov v pripravených modelových situáciách.



## Smerovanie v oblasti ľudských zdrojov v roku 2008

Štruktúra zamestnancov spoločností skupiny Slovak Telekom podlieha veľkému tlaku na potrebu zmien z kvalitatívneho aj kvantitatívneho hľadiska. Zmeny v dynamickom konkurenčnom prostredí a v technológiách budú pre Slovak Telekom v roku 2008 znamenať nižšiu potrebu zamestnancov predovšetkým v oblasti tzv. klasickej hlasovej prevádzky a zvýšenú potrebu špecializovaných odborníkov pre oblasť dátových, internetových a sieťových aplikácií. V spoločnosti sa zároveň bude v roku 2008 implementovať nový, efektívnejší systém odmeňovania zameraný na podporu zvyšovania výkonnosti. V rámci skupiny Slovak Telekom sa bude v roku 2008 prehlbovať využívanie vzájomných synergií a spolupráce. Prinesie to postupné zblížovanie hodnôt a firemnej kultúry, ktoré budú podporené intenzívnou spoluprácou na posilnenie vnímania spoločnosti ako zákaznícky orientovanej servisnej organizácie.

Spoločnosť T-Mobile Slovensko sa bude v roku 2008 naďalej silne zameriavať na dosiahnutie stanovených finančných a kvalitatívnych celofiremných cieľov, prehlbovanie firemnej kultúry orientovanej na služby a zlepšenie procesov smerovaných voči externému, ale aj internému zákazníkovi. Pre spoločnosť ostáva naďalej dôležité udržať si vysokú spokojnosť a lojalitu svojich zamestnancov, zabezpečiť ich rozvoj a pri nastavovaní procesov súvisiacich s ľudskými zdrojmi úzko spolupracovať v rámci celej skupiny Deutsche Telekom.

# Komunikácia otvára dvere našim novinkám

Slovak Telekom ako telekomunikačná skupina s najväčším podielom na trhu dlhodobo kladie medzi svoje priority aj systematickú, čestnú a otvorenú firemnú komunikáciu, a to tak vo vzťahu k externému aj internému prostrediu. Tieto zásady odráža aj komunikačná stratégia skupiny Slovak Telekom, ktorú realizujú jednotlivé spoločnosti prostredníctvom úsekov marketingu a korporátnej komunikácie. Zároveň tak naplňajú ustanovenia Etického kódexu zamestnancov skupiny Deutsche Telekom i medzinárodne uznávaný Sarbanes-Oxley Act.

## Skupina Slovak Telekom

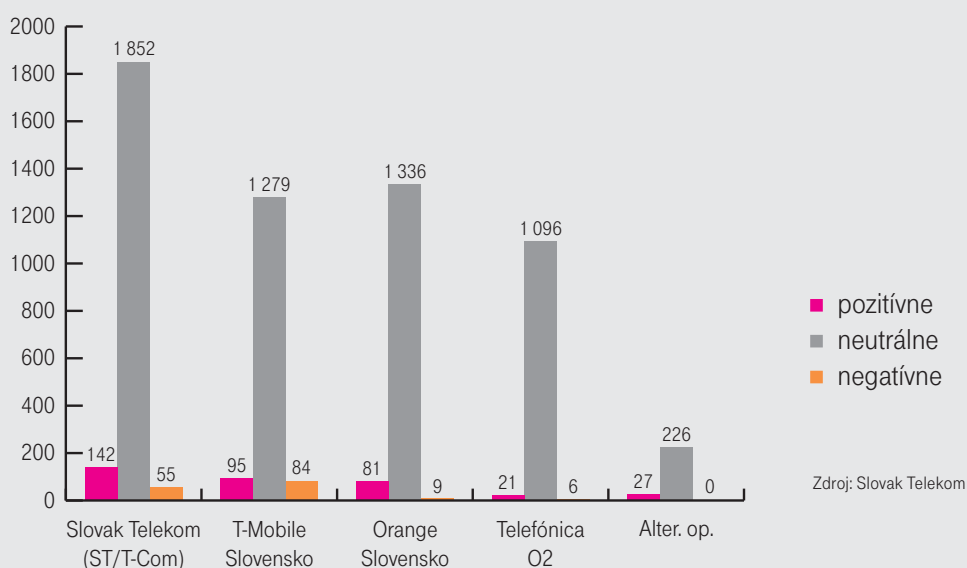
V roku 2007 bola komunikácia spoločností skupiny Slovak Telekom zameraná na podporu prioritných cieľov spoločností, a to najmä na podporu predaja produktov a služieb, zameranie na zákazníkov, objektívne informovanie o jednotlivých aktivitách a dianí v spoločnostiach Skupiny a na budovanie znalosti obchodných značiek. Obe hlavné značky Skupiny, T-Com a T-Mobile, posilnili svoje pozície na trhu. Spontánna znalosť značky T-Com dosiahla úroveň 74 %, podporená znalosť úroveň 97 % (zdroj: Advertising Tracking Study, GfK, 2007), čím sa značka T-Com zaradila medzi najznámejšie značky na Slovensku.

T-Mobile prekonal hraničné hodnoty znalosti značky na Slovensku v porovnaní s predchádzajúcim rokom 2006 (z prieskumu GfK vyplynula spontánna znalosť 93,1 %, podporená znalosť dokonca až 99,2 %). Tieto čísla jednoznačne potvrdzujú, že T-Mobile dnes patrí medzi značky s najväčšou znalosťou na Slovensku.

Výrazné postavenie skupiny Slovak Telekom na trhu bolo aj v roku 2007 sprevádzané prirodzeným záujmom médií. Podrobná analýza potvrdila rastúci trend frekvencie komunikácie, pričom z monitorovaných 3 507 mediálnych výstupov (autorské články na základe informácií tímov komunikácie spoločností Skupiny) bolo 97 % analyzovaných ako objektívnych. K najčastejšie rezonujúcim témam patrili najmä témy týkajúce sa internetových a dátových služieb (nové portfólio 4G internetu, zvýšenie rýchlostí 4G internetu, ADSL 2+, Rýchly internet), hlasových služieb (volania do zahraničia z pevnej linky, eurotarifa v T-Mobile Slovensko...) a služby na báze Triple Play Magio. Celkovo tak produktová publicita predstavovala 54 % komunikácie skupiny a znamenala splnenie jedného z prioritných cieľov komunikácie na rok 2007.

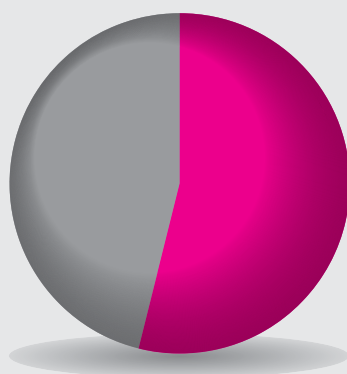
Podiel korporátnej publicity, do ktorej patria témy z oblasti regulácie a legislatívy, ale aj spoločenskej zodpovednosti, na celkovej publicite skupiny tak klesol na 46 %.

## Publicita slovenských telekomunikačných operátorov v roku 2007



## Produktová a korporátna publicita skupiny Slovak Telekom

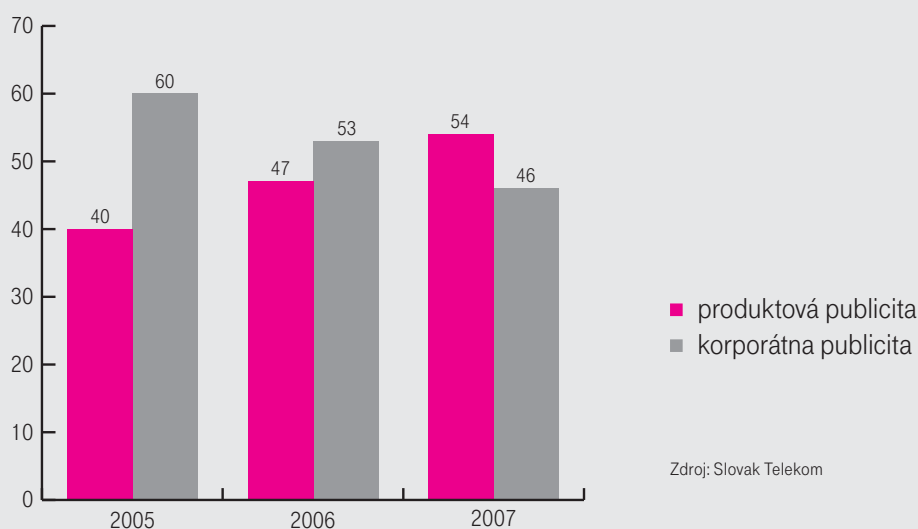
46 % korporátna publicita



54 % produktová publicita

Zdroj: Slovak Telekom

## Vývoj produktovej a korporátnej publicity



Zdroj: Slovak Telekom

## Slovak Telekom

Korporátna komunikácia spoločnosti Slovak Telekom zahŕňala v roku 2007 široké spektrum aktivít realizovaných odborními externej, internej komunikácie, ale aj tímom CSR.

**Externá komunikácia** sa sústredila na uvedenie novej služby Triple Play Magio doplnením marketingového komunikačného mixu o široké spektrum nástrojov public relations. Následne sa zamerala na strategické rozhodnutie o investovaní do optickej siete a na projekt migrácie zákazníkov v Žiline na modernú NGN sieť. Štandardné nástroje komunikácie pritom boli realizované na tzv. segmentovanej báze, s cieľom zefektívniť komunikačný tok novinárom podľa ich oblasti zamerania a stupňa znalosti jednotlivých segmentov trhu i produktu. Zmena zamerania a spôsobu spracovania tlačových správ a informačných materiálov otvorila možnosť užšej spolupráce s lifestyleovými médiami, ktoré jednoduchým spôsobom sprístupňujú verejnosti novinky v oblasti informačno-komunikačných technológií. Zároveň prispeli k širšej informovanosti o projektoch zameraných na voľný čas, charitu či sponzoring, ako napríklad T-Com Fiesta, T-Com Fiesta pláž, Magio klzisko či obnova víchricou zničených Tatier. V oblasti spoločenskej zodpovednosti sa pri komunikácii smerom k verejnosti použil nový mediálny mix pri projekte Cena ST a pri komunikácii nového projektu Nadačný fond Slovak Telekom sa výraznejšie prepojila externá a nadlinková marketingová komunikácia.

Publicita v oblasti regulácie a legislatívy sa týkala predovšetkým novely zákona o elektronických komunikáciách, ktorá znamenala značný rozpor v stanoviskách operátorov a predkladateľa. Aj vďaka záujmu médií jej schválená podoba reflektuje väčšinu pripomienok operátorov. Pozitívnym impulzom v komunikácii v druhej polovici roku 2007 boli rozhodnutia Krajského súdu v Bratislave v dvoch regulačných sporoch s Protimonopolným úradom SR (rozhodnutie týkajúce sa tendra z roku 2004 na telekomunikačné služby pre Ľudovú banku ukladajúce spoločnosti pokutu vo výške 80 mil. Sk a rozhodnutie týkajúce sa zneužitia dominantného postavenia spoločnosti Slovak Telekom – na základe rozhodnutia súdu zároveň spoločnosti zanikla povinnosť zaplatiť pokutu vo výške 885 mil. Sk)

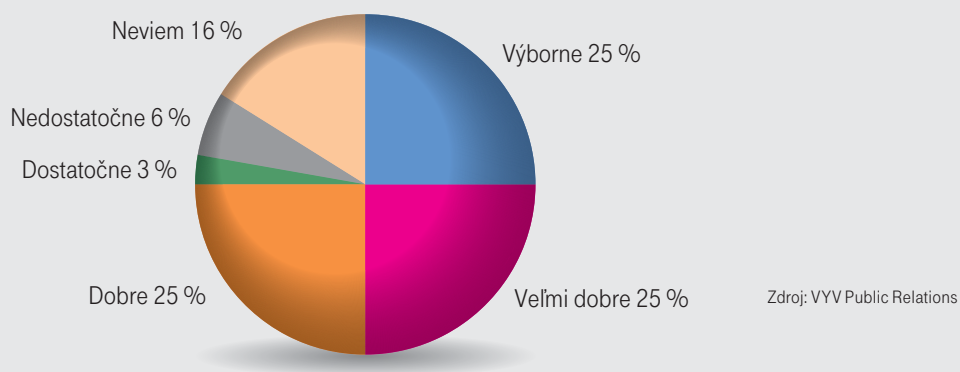


V súlade s cieľom pozicionovať Slovak Telekom/T-Com ako multimediálneho operátora pripravila spoločnosť v roku 2007 prvýkrát Ročnú správu za rok 2006 výlučne v elektronickej podobe. S ňou Slovak Telekom zvíťazil v silnej konkurencii 56 prihlásených obchodných spoločností v kategórii „Elektronická ročná správa“ v celoslovenskej súťaži Ročných správ.

Základom ďalšieho rozvoja a platformou na zlepšovanie jednotlivých aktivít sa stali spätné väzby od novinárskej obce. Popri priebežných diskusiách na neformálnych stretnutiach počas celého roka, sa aj v roku 2007 uskutočnil mediálny audit – prieskum názorov predstaviteľov médií na spoločnosť Slovak Telekom.

Z tejto analýzy vyplynulo, že najčastejšie charakteristiky, ktoré respondenti viažu k postaveniu Slovak Telekomu na trhu sú: dominantné postavenie, kvalitné služby, široká ponuka služieb a tradičné telefonovanie. Na otázku „Ako vnímate vzťah ST k verejnosti a zákazníkom“ odpovedalo 78% respondentov kladne (6 % výborne, 28 % veľmi dobre, 44 % dobre). Otvorenosť komunikácie predstaviteľov spoločnosti hodnotilo kladne 81 % (22 % výborne, 37 % veľmi dobre, 22 % dobre) novinárov, ktorí sa zúčastnili auditu. Pozitívne bola hodnotená tiež rýchlosť reakcie na novinárske otázky a dostupnosť predstaviteľov spoločnosti pre komunikáciu s médiami. Komunikáciu Slovak Telekomu v porovnaní s konkurenciou hodnotili predstavitelia médií ako výbornú (13 %), veľmi dobrú (19 %), dobrú (31 %). Na otázku „Čo najviac oceňujete na komunikácii Slovak Telekomu s médiami“ zazneli v prieskume tieto odpovede: bezproblémový prístup k informáciám, rýchlosť reakcií na novinárske otázky, neformálne stretnutia, ochotu odpovedať aj „mimo klasického pracovného času“ a možnosť testovať produkty. Podľa 21 z 32 oslovených novinárov sa služby Slovak Telekomu v poslednom období zlepšili.

### Hodnotenie vnímania predstaviteľov Slovak Telekomu novinármi



Z auditu vyplynuli odporúčania pre odbor externej komunikácie na rok 2008: usporiadať workshop pre lifestyleových novinárov o produktoch a technológiách spoločnosti, selektovať tlačové materiály podľa cieľových skupín, optimalizovať počet zasielaných tlačových správ a ich skvalitnenie, vytipovať komunikátorov-spezialistov na jednotlivé oblasti atď.

### Slovak Telekom/T-Com v médiách

#### Téma: MAGIO

#### Digitálna zábava zmení naše návyky (12. 1. 2007, Hospodárske noviny)

Šéf Slovak Telekomu Miroslav Majoroš v rozhovore pre HN:

- Aký veľký je trhový potenciál služby Magio?  
Predstavuje ho niekoľko stotisíc domácností napojených na káblovú televíziu plus asi desať percent domácností, ktoré si takúto službu podľa prieskumov zaobstarajú v najbližšom období.
- Neuvažujete, vzhľadom na potreby starších generácií, že okrem Triple Play služby Magio ponúknete samostatný produkt s digitálnou televíziou?  
V tejto chvíli nie. Je pre nás dôležité ponúkať tento produkt na báze Triple Play, zahŕňajúcej službu digitálnej televízie, pripojenia do internetu a IP telefónie. Smerom do budúcnosti to však nevyklúčujem.
- Zaradíte do vašej ponuky aj televízne kanály s vysokým rozlíšením kvality?  
Určite áno, technológia nám to umožňuje. Čakáme na ich príchod.

**Téma: Nadačný fond ST**  
**Projekt fondu Slovak Telekom má pomôcť medzigeneračným rozhovorom**  
**(6. 9. 2007, www.sme.sk, SITA)**

- Zlepšiť prístup k informáciám a pomôcť zdravotne, sociálne alebo inak znevýhodneným ľuďom má novovzniknutý Nadačný fond, ktorý založil Slovak Telekom v spolupráci s Nadáciou Intenda. „Hlavnou úlohou bude pomáhať jednotlivcom a skupinám dostať sa k informáciám, ktoré zlepšia ich život,“ povedala na dnešnej tlačovej besede Júlia Steinerová zo Slovak Telekomu. Nadácia Intenda bude vyberať a monitorovať podporené projekty. Granty bude poskytovať organizáciám, ale aj individuálnym žiadateľom. Prvé grantové kolo určené organizáciám má názov Informácie – most medzi generáciami.

**Téma: Budovanie optickej siete**  
**Optiku ponúkne aj T-Com**  
**(7. 9. 2007, www.sme.sk)**

- Rozvoj optických sietí pre domácnosti by sa na Slovensku nemal zastaviť len pri investícii Orangeu. Už v deň komerčného spustenia jeho služby Doma, založenej na optickej sieti privedenej priamo do bytu klienta, totiž podobný zámer ohlásil aj Slovak Telekom, ktorý predáva služby pre domácnosti pod značkou T-Com. Najväčší operátor pevných liniek chce ešte do konca roka investovať do optickej siete miliardu korún a pokryť ňou takmer 200-tisíc domácností. Rovnaké pokrytie chce mať do konca roka aj Orange, pričom v súčasnosti pokrýva asi 110-tisíc potenciálnych klientov. V ďalšom roku plánuje Telekom investovať do optiky ďalšiu asi miliardu. Orange zatiaľ svoje budúcoročné plány neprezradil, no jeho investície sa budú zrejme pohybovať na podobnej úrovni.





**Interná komunikácia** v roku 2007 nadviazala na úspešné predchádzajúce roky a v plnej miere sa etablovala ako stabilná a dôveryhodná platforma pre formovanie zamestnaneckej kultúry v súlade s hodnotami spoločnosti. Komunikačné kanály a prostriedky svojou obsahovou a technickou úrovňou reflektovali popredné postavenie spoločnosti Slovak Telekom v informačno-komunikačnom odvetví. Popri existujúcich nástrojoch, akými boli už v predchádzajúcich rokoch firemný intranet a časopis, sa rok 2007 stal rokom rozširovania interaktivity a dôrazu na otvorenú a obojsmernú komunikáciu zamestnancov a manažmentu spoločnosti. Obsah internej komunikácie spoločnosti obohatili prvky analytických a investigatívnych žánrov, zamerané na identifikáciu a riešenie problémov spojených najmä so zákazníckou orientáciou firmy. Firemný intranet ako hlavný nástroj internej komunikácie navštívilo denne v priemere 67 % zamestnancov. V priebehu roka tu nachádzali témy venované najmä zákazník-

kej orientácii firmy, pokračujúcej transformácii pod názvom eJet, informácie o dôležitých míľnikoch a úspechoch jednotlivých útvarov, ako aj celej spoločnosti, praktické rady z oblasti zamestnaneckého života a mnohé ďalšie informácie. Veľkej obľube sa tešili zamestnanecké diskusné fóra, v ktorých sa v priebehu roka nazbieralo vyše 1 000 príspevkov a reakcií na ne, z toho takmer polovicu záznamov predstavovali príspevky v Hlase zákazníka. Hlas zákazníka je diskusné fórum vyhradené na celofiremné zdieľanie konkrétnych zákazníckych problémov a aj v roku 2007 boli všetky zapísané podnety úspešne vyriešené.

Pravidelné mapovanie názorov, potrieb a očakávaní zamestnancov zabezpečovali celoročne intranetové ankety, dotazníky a prieskumy zamerané na rôzne oblasti života zamestnancov.

V júni 2007 pribudla na intranete nová možnosť otvoreného vyjadrenia sa k akémukoľvek problému pre zamestnancov: ST Blog. Slovak Telekom sa tak pripojil k zatiaľ málopočetnej skupine slovenských firiem, ktoré podporujú aj túto modernú formu vnútrofirnej diskusie.

V priemere dvakrát mesačne sa k zamestnancom prihovárala intranetová televízia mapujúca obrazom aj zvukom najdôležitejšie momenty života firmy. Vo voľnom cykle portrétnych dokumentárnych filmov Aplauz mohli zamestnanci firmy bližšie spoznať kolegov, ktorí zaujali svojou výnimočnosťou vo svojom pracovnom nasadení, životnom štýle alebo v osobnostných kvalitách. Impulzom k živej a plodnej diskusii medzi zamestnancami a manažermi sa stali krátke filmy vytvorené v internej produkcii a predietané na interných podujatiach spoločnosti.

Firemný časopis s mesačnou periodicitou sa v roku 2007 stal užitočným priestorom na presadzovanie postupných zmien v postojoch a názoroch zamestnancov smerom k vyššej efektívitve a lepšej zákazníckej orientácii. Priniesol množstvo rozsiahlych analytických materiálov, paletu manažérskych aj zamestnaneckých názorov na aktuálne otázky a problémy, ponúkol kvalitné odborné, ale aj oddychové čítanie pre zamestnancov firmy a ich rodiny.

Dodržiavanie vysokých štandardov v rámci internej komunikácie potvrdili aj úspešné výsledky preverky práce odboru internej komunikácie v rámci Auditu ISO 9002 v septembri 2007.

Mimoriadnym ocenením kvality interných komunikačných výstupov v spoločnosti Slovak Telekom sa stalo októbrové víťazstvo v prvom ročníku celosvetovej súťaže komunikačných projektov Magenta Award v rámci skupiny Deutsche Telekom.



Slovak Telekom pravidelne informuje o svojich kľúčových aktivitách aj v interných médiách materskej spoločnosti Deutsche Telekom. Správy zo spoločnosti Slovak Telekom sa zvereňujú na uzavretom komunikačnom portáli GCN (Global Communication Network), v medzinárodnom firemnom časopise You and Me Magazine a na stránkach medzinárodného intranetového portálu Intranet Telekom. Portál, ktorý je prístupný pre všetkých zamestnancov, slúži ako informačná platforma pre všetky obchodné a organizačné zložky patriace do skupiny Deutsche Telekom. Intranet Telekom pravidelne prináša informácie z oblastí korporátnych správ, produktových a technologických noviniek, vývoja trhu a aktivít súvisiacich so spoločenskou zodpovednosťou firmy. Sekcia komunikácie spoločnosti Slovak Telekom zabezpečuje pravidelný tok informácií smerom k svojej materskej spoločnosti. V roku 2007 evidoval Slovak Telekom v médiách skupiny Deutsche Telekom 23 uverejnených článkov pokrývajúcich najdôležitejšie udalosti roka, od finančných výsledkov, cez produktové informácie až po sponzoringové aktivity.

### **T-Life – most pre skupinu Slovak Telekom**

Intranetový portál T-Life je spoločnou komunikačnou platformou pre zamestnancov skupiny Slovak Telekom. Je základným informačným mostom, ktorý spája zamestnancov spoločností Slovak Telekom/T-Comu, T-Mobile Slovensko, Zoznam, a Zoznam Mobile. Na jednoduchej a prehľadnej stránke je možné nájsť informácie o dôležitých udalostiach v živote jednotlivých firiem, o nových produktoch, službách, technológiách a marketingových kampaniach, sponzoringových, filantropických a dobrovoľníckych aktivitách, ako aj informácie na spštenie voľného času.

Spoločný intranetový portál skupiny Slovak Telekom je súčasťou progresívnej komunikačnej synergie medzi spoločnosťami Slovak Telekom a T-Mobile Slovensko. Zamestnanci celej Skupiny oceňujú možnosť dozvedieť sa o živote, firemnej kultúre, novinkách a úspechoch svojich kolegov z iných spoločností Skupiny. Napriek tomu, že koordinácia komunikačných aktivít nie je formalizovanou úlohou, externé prostredie, ako aj zamestnanci oboch spoločností ju považujú za prirodzenú.

Ťažiskovými úlohami **marketingovej komunikácie** v roku 2007 bolo po úspešnom rebrandingu pokračovať v ďalšom budovaní značky T-Com a podporiť predaj kľúčových produktov a služieb – vysokorychlostného 4G internetu a digitálnej televízie Magio.

Napriek rastúcej konkurencii vo všetkých oblastiach telekomunikačného trhu, značka T-Com aj v roku 2007 kontinuálne potvrdzovala svoju pozíciu najznámejšieho poskytovateľa kompletných telekomunikačných služieb a najznámejšieho poskytovateľa pripojenia do internetu na Slovensku (zdroj: GfK, Advertising Tracking Study, Február 2007, Máj 2007, August 2007).

Výrazný úspech sa značke T-Com podaril aj v komunikácii svojej inovatívnej služby Magio, ktorá je najznámejšou službou v kategórii poskytovanie televízneho vysielania na Slovensku. Navyše, celú produktovú kategóriu „digitálna televízia“ (bez ohľadu na konkrétnu službu) spotrebiteľia najviac priradujú práve značke T-Com (zdroj: GfK, Advertising Tracking Study, September 2007). V oblasti kvalitatívnych atribútov je značka T-Com vnímaná ako osvedčená a spoľahlivá. Využívajú ju na jednej strane ľudia starostliví, ktorí radi pomáhajú druhým a sú rodinne založení, na druhej strane aj ľudia cielavedomí, spoľahliví a dôslední.

Podľa prieskumu značka T-Com pomáha ľuďom lepšie vykonávať svoju prácu a vybaviť čo najviac vecí čo najrýchlejšie, ale výrazne sa spája aj s príležitosťami podeliť sa o novinky s blízkymi a priateľmi. Ľudia si so značkou T-Com spájajú pocity sústredenosti, zodpovednosti a užitočnosti (zdroj: TNS AISA, Needscope, December 2007).

V roku 2007 značka T-Com pokračovala vo veľmi úspešnej stratégii komunikácie vo forme komunikačných balíkov. V rámci jedného časového obdobia (spravidla počas 2 – 3 mesiacov) komunikuje značka T-Com rôzne produkty a služby, ale pod jednotnou kreatívnou myšlienkou. Jednotlivé časti komunikačného balíka sú takto prepojené a kampane sa z hľadiska svojej znalosti navzájom podporujú. Na druhej strane, jednotlivé časti balíka sú dostatočne odlišiteľné, majú svoj individuálny príbeh, ktorý sa viaže na príslušný produkt a jeho benefity, a tak nedochádza ku zmätenosti spotrebiteľov. Tento prístup umožňuje dosahovať komunikačné výsledky porovnateľné s konkurenciou, avšak za výrazne nižšie mediálne náklady.

Dôležitou súčasťou marketingovej komunikácie je tzv. relevantný marketing. Komunikácia značky T-Com je striktné naviazaná na produkty a ich benefity, čím T-Com vo svojej komunikácii neustále ukazuje a potvrdzuje spotrebiteľom, aký budú mať z produktov a služieb značky T-Com úžitok.

Marketingová komunikácia značky T-Com aj v roku 2007 získala mnohé ocenenia a uznania. Na národnom festivale kreativity Zlatý klinec získala značka T-Com dva strieborné klinec, jeden bronzový klinec a štyri shortlisty.

Značka T-Com zároveň v roku 2007 získala ocenenie Zlatý klient roka, ktorú v mene vyhlasovateľa súťaže Zlatý klinec udeľuje mesačník Strategie na základe tabuľky Top Creativity ako celkový súčet bodov, ktoré získala značka za daný rok na festivaloch reklamy na Slovensku a v zahraničí.

Dôkazom, že kreatívne môže byť zároveň aj efektívne, sú úspechy značky T-Com v národnej súťaži efektivity marketingovej komunikácie EFFIE Slovakia 2007. Značka T-Com získala Zlatú Effie za interaktívny rebranding značky T-Com a 3 Bronzové Effie za produktové kampane. Mimoriadne cenná je najmä Zlatá Effie, keďže v rokoch 2000 – 2006 Zlatá Effie nebola na Slovensku vôbec udeľená.

Dôležitými aktivitami v komunikácii značky T-Com bola letná T-Com Fiesta, ktorá sa vo svojom druhom ročníku rozšírila okrem Bratislavy aj do Banskej Bystrice a Košíc. Súčasťou T-Com Fiesty bola v Bratislave v tomto roku aj T-Com Fiesta pláž, ktorá si získala obrovskú popularitu medzi obyvateľmi hlavného mesta a veľmi inovatívnym spôsobom dokázala sprostredkovať spotrebiteľom živý zážitok so značkou T-Com a jej službami. Služby ako digitálna televízia Magio, 4G internet či Hlas cez internet si totiž návštevníci pláže mohli vyskúšať priamo na pláži, a to úplne zadarmo.

Na letnú T-Com Fiestu nadviazal na konci roka 2007 ďalší inovatívny a unikátny komunikačný projekt – Magio klzisko. Návštevnosť Magio klziska prekročila všetky očakávania a klzisko sa stalo jednou z kľúčových atrakcií v Bratislave počas zimného obdobia.

Kľúčovým meradlom úspešnej marketingovej komunikácie je predovšetkým spotrebiteľská odozva vo forme predaja produktov a služieb. Značka T-Com aj v tomto smere dokázala spotrebiteľov zaujať a dôkazom sú najmä obchodné úspechy služieb 4G internetu a Magio.



## T-Mobile Slovensko

Spoločnosť T-Mobile Slovensko pokračovala v posilňovaní svojej pozície na trhu a spolu s týmto smerovaním realizovala viaceré súvisiace aktivity aj v oblasti korporátnej komunikácie.

**Externá komunikácia** sa v uplynulom roku zamerala na intenzívnu komunikáciu s médiami, tvorbu vlastných komunikačných posolstiev i odpovede na stovky otázok médií či štátnych a profesijných inštitúcií. Externá komunikácia sa zapojila do viacerých svetových a európskych prieskumov a podieľala sa na rôznych výskumoch v oblasti telekomunikácií. Špeciálnu pozornosť si zaslúžil sponzorovanie viacerých kultúrnych podujatí, ktoré obohatila externá komunikácia o vlastné podporné aktivity.

Prímárnou náplňou externej komunikácie bola výrazná podpora služieb a produktov. Externá komunikácia v tomto smere podporuje smerovanie spoločnosti byť najuznávanejšou spoločnosťou v oblasti poskytovania služieb, preto je potrebné podporovať všetky uvádzané novinky v produktovom portfóliu viacerými komunikačnými nástrojmi. Hoci sa v roku 2007 zamerali médiá aj na niektoré korporátne či regulačné témy, podiel produktovej komunikácie ostáva naďalej veľmi vysoký.

Súčasťou mediálnych výstupov bolo aj pozicionovanie členov manažmentu v médiách. V roku 2007 sa objavilo niekoľko desiatok rozhovorov, profilov, ankiet či odpovedí, v ktorých firmu reprezentujú priamo členovia top manažmentu a poskytujú čitateľom pohľad na celú firmu, svoju divíziu alebo názor na dianie na telekomunikačnom trhu. Rok 2007 bol z pohľadu vizibility predstaviteľov spoločnosti jeden z najúspešnejších v histórii vôbec.

Veľkú pozornosť si v minulom roku zaslúžili aj aktivity v oblasti media relations. T-Mobile pripravil pre médiá rozličné formy podujatí, od tlačových konferencií (hospodárske výsledky spoločnosti, uvedenie služby mobilného internetu web'n'walk), cez menšie podujatia (biznis raňajky k príchodu BlackBerry Pearl na trh či k téme roamingu), až po neformálne stretnutia s jednotlivými zástupcami médií. Spoločnosti T-Mobile Slovensko a Slovak Telekom koncom januára 2007 zorganizovali účasť slovenských novinárov na tradičnom podujatí IPK (Internationales Presse Kolloquium) v Berlíne, kde sa mohli aj slovenskí novinári dozvedieť informácie o skupine Deutsche Telekom a aktuálnych trendoch priamo od najvyšších predstaviteľov.

Samostatnou kapitolou medzi aktivitami externej komunikácie bola séria podujatí s názvom T-Mobile SuperNight. Sprievodná aktivita vznikla v rámci sponzoringu súťaže Slovensko hľadá SuperStar. T-Mobile v nej pripravil osem párt v najväčšom slovenskom klube a umožnil návštevníkom jedinečnú šancu stretnúť sa so svojimi favoritmi či idolmi naživo, stráviť s nimi niekoľko hodín na párty, odfotiť sa s nimi či vyhrať osobné stretnutie v zákulisí. T-Mobile vďaka SuperNight naplnil svoje predsavzatie byť k svojim zákazníkom i všetkým záujemcom „jednoducho bližšie“ a ponúknuť im novú, zaujímavú formu zábavy. Zároveň vzniklo prostredníctvom SuperNight prepojenie medzi priamou aktivitou T-Mobilu a Slovensko hľadá SuperStar na posilnenie brandu T-Mobilu; v médiách sa objavili priame zmienky a články, kde T-Mobile figuroval v spojitosti so sponzorovaným programom.

## **T-Mobile Slovensko v médiách**

### **Téma: Milan Vašina novým generálnym riaditeľom**

#### **Milan Vašina: Tretí operátor plány T-Mobilu významne neovplyvnil**

**(16. 3. 2007, Mobilmania.sk)**

- Máte nejaké osobné plány, ktoré by ste chceli v T-Mobile zo svojej novej pozície realizovať?  
Mojím osobným plánom je splniť očakávania akcionárov. Trh začína byť ďaleko viac konkurenčný, ale firma je na to dobre pripravená – i skladbou zamestnancov. Musíme urobiť jedinú vec – jasne komunikovať tímu, čo chceme urobiť a kedy to chceme urobiť tak, aby sme boli „akcieschopní“. To je taká moja ambícia – dodať to, čo chceme, dostatočne flexibilne s tým tímom, ktorý tu máme.
- Motto T-Mobilu znie „service oriented company“. Čo konkrétne v tejto vízii robíte a čo plánujete robiť?  
Ide o našu dlhodobú stratégiu – starostlivosť o zákazníka je našou prioritou. Začali sme lojalitným klubom. Pokračovali tým, že chceme, aby mal zákazník čo najlepší prístup k nám – a tak je napríklad infolinka 24 hodín zadarmo. Máme už aj špeciálne kluby (Premium Gold Club, Professional Club) a ideme ďalej, čo sa týka segmentácie zákazníkov práve v tom servisnom prístupe voči nim. Balíky služieb pre jednotlivé segmenty budú pokračovať ďalej, tento rok predstavíme ďalšie kroky v stratégii.
- Je citlivosť slovenského zákazníka na kvalitu služieb vyššia?  
Myslím si, že je vysoká. V celej východnej Európe. Keď už len vezmeme samotné pokrytie, na slovenskom trhu je vynikajúce. Podobne na českom. V zahraničí zákazník ohľadom neho ani nemá také veľké očakávania a ani nedostáva takú kvalitu. Očakávania slovenského zákazníka sú veľké. Je to náročný zákazník. Jednoznačne.

### **Téma: Uvedenie služby web'n'walk**

#### **T-Mobile Web'n'Walk – internet zbalený do vrečka**

**(17. 4. 2007, SME)**

- Nudíte sa pri cestovaní a nedokážete sa zbaviť nutkavého pocitu neustále kontrolovať svoju e-mailovú schránku? Na trh prichádzajú zmeny, ktoré odľahčia vašu peňaženku. S novou službou web'n'walk prichádza do mobilov plnohodnotný prístup do internetu.  
Takmer každý súčasný telefón vybavený Javou dokáže prevádzkovať internetový prehliadač Opera Mini, ktorý sa dokáže prelúskat' i cez komplikované webové stránky plné grafiky. Jeho výhodou je, že sa snaží stlačiť objem prenesených dát na minimum a dokáže zobrazit' i komplikované webové stránky s neštandardnou navigáciou prehustenou grafikou. T-Mobile ponúka 10- a 20-megabajtový mesačný paušál, takže počítať môžete s niekoľkými tisíckami zobrazených stránok mesačne bez toho, aby ste platili za „nadlimitné dáta“.

### **Téma: Reklamná kampaň k projektu Slovensko hľadá SuperStar**

#### **Mobíci – zatiaľ najväčšie hviezdy SuperStar**

**(20. 10. 2007, 3G Centrum)**

- Vraj nikto nevie, odkiaľ prišli a aké majú úmysly, pretože na tieto otázky zásadne neodpovedajú. Hoci sú medzi nami už niekoľko desiatok rokov, doteraz sme ich prehliadali. S treťou sériou SuperStar sa však všetko zmení, pretože Mobíci sa práve prostredníctvom nej túžia zviditeľniť.  
Mená, charakteristiky a príbehy Mobíkov vymyslel kreatívny tím T-Mobilu, v ktorom mali zastúpenie naša reklamná agentúra a animátori,“ dozvedeli sme sa od brand manažérky mobilného operátora T-Mobilu Lucie Babaríkovej. Ako nám ďalej

prezradila, samotný nápad vznikol niekoľko mesiacov pred začiatkom tretej série SuperStar, takže Mobíci mali dostatočný čas dôkladne sa pripraviť na svoje prvé vystúpenie.

Aj **interná komunikácia** v spoločnosti T-Mobile Slovensko pokračovala v roku 2007 v napĺňaní cieľa „byť najuznávanejšou spoločnosťou v oblasti poskytovania služieb“. Toto poslanie spoločnosti sa prenáša aj do realizovaných aktivít internej komunikácie a v takom duchu sa vytvára a rozvíja aj firemná kultúra spoločnosti.

Základnými nástrojmi internej komunikácie sú elektronické médiá a zamestnanecký časopis Echo. Echo má mimoriadnu obľubu u zamestnancov, o čom svedčí aj dosiahnutie jedných z najlepších výsledkov v medzinárodnom prieskume o časopise, realizovaný spoločnosťou T-Mobile International. Ocenenia však získavala interná komunikácia aj na Slovensku. V súťaži Podnikové médium roka získal T-Mobile opätovne 1. miesto za zamestnanecký časopis Echo a v kategórii Audiovizuálne nosiče 1. miesto za edukačný film s výučbou posunkového jazyka pre predajcov obsluhujúcich nepočujúcich zákazníkov.

Interná komunikácia pôsobí vo viacerých oblastiach. Jednou z najdôležitejších je predstavenie hlavných iniciatív spoločnosti, jej cieľov a výsledkov svojim zamestnancom. Cieľom je podporiť znalosť smerovania firmy zamestnancom pomocou rôznych komunikačných nástrojov. Zamestnanec môže potom oveľa ľahšie pochopiť svoju úlohu v spoločnosti a výsledky svojej práce i svojich kolegov pri kvartálnych či koncoročných výsledkoch. Pravidelne sa zamestnancom prihovára generálny riaditeľ, vychádzajú články vo firemnom časopise i na intranete. Súčasťou podpory tejto oblasti je aj séria podujatí pre manažérov a dvakrát ročne aj roadshow pre všetkých zamestnancov, na ktorej prezentujú riaditelia jednotlivých divízií svoje výsledky či vízie na ďalšie obdobie. O kvalite a spokojnosti s podujatím následne rozhodujú samotní zamestnanci – v rámci spätnej väzby vyhodnotili roadshow 2007 ako najlepšiu v histórii.

Aby zamestnanci lepšie spoznali uvádzané služby a produkty, zorganizovala interná komunikácia viaceré sprievodné kampane. Samozrejmosťou bolo informovanie v internom časopise alebo prostredníctvom elektronických médií a ďalších marketingových nástrojov priamo v prostredí spoločnosti. Zároveň sa môžu zamestnanci s produktmi bližšie zoznámiť a vyskúšať si ich v showroome v budove spoločnosti. Špeciálnu pozornosť zamestnancov a internej komunikácie si zaslúžila aj kampaň k sponzorovanému projektu Slovensko hľadá SuperStar 3. V tom čase žila týmto projektom celá spoločnosť viac ako tri mesiace.

Silnú komunikačnú podporu preukázala interná komunikácia aj pre oddelenie bezpečnosti pri jesennej edukačnej kampani „Bezpečnosť sa začína u teba“.

Interná komunikácia usporiadala v roku 2007 veľké množstvo podujatí pre zamestnancov. Okrem tradičných roadshow a stretnutí manažérov sa zamestnanci opätovne stretli na letnom T-Mobile Day, ktorý je pravidelne vyhradený pre stretnutia rodín zamestnancov s deťmi a spestrený rôznymi športovými aktivitami i súťažami pre najmenších. Športové výkony podávali zamestnanci aj na podujatiach T-Mobile Football Cup a T-Mobile Squash Cup. Jednou z najobľúbenejších akcií roka však bola opätovne vianočná párty, na ktorej boli vyhlásení aj víťazi ankety Service Hero za rok 2007.

**Marketingová komunikácia** spoločnosti T-Mobile Slovensko pokračovala v roku 2007 v budovaní silnej značky, ako aj v posilňovaní jej kľúčových atribútov prostredníctvom jednoduchých a emocionálnych komunikačných kampaní. Aj napriek príchodu nového mobilného operátora či aktivitám konkurencie prekonal T-Mobile hraničné hodnoty znalosti značky na Slovensku v porovnaní s predchádzajúcim rokom a dosiahol veľmi vysoké hodnoty (z prieskumu GfK: spontánna znalosť 93,1 %, podporená znalosť až 99,2 %).

Ďalší významný komunikačný úspech zaznamenal T-Mobile s letnou kampaňou na službu Euro roaming – TV spot „Cica“. Na základe výsledkov z prieskumu GfK možno zaradiť túto kampaň medzi päť najlepších kampaní v telekomunikačnom sektore v roku 2007. Nadpriemerné hodnoty tejto komunikácie dosiahol T-Mobile počas obidvoch letných mesiacov, a to nielen v cieľovej skupine od 20 do 40 rokov (spontánna znalosť 41,5 %, podporená znalosť 88,7 %, priradenie k značke T-Mobile 87,2 % a spokojnosť 89,3 %), ale aj mierou penetrácie hlavného benefitu na celej populácii.

V tomto období T-Mobile významne zmenil portfólio služieb mobilného pripojenia do internetu a priniesol revolučnú novinku, ktorá uľahčuje, prehľadňuje a zefektívňuje zákazníkom mobilné pripojenie do internetu. S novou službou web'n'walk môžu zákazníci T-Mobilu prehliadať internetové stránky priamo na displeji svojich mobilných telefónov s porovnateľným komfortom ako na svojom počítači. Novinku web'n'walk predstavil T-Mobile medzinárodnou kampaňou so všadeprítomnými šípkami v podobe počítačových kurzorov. Kampaň zaznamenala veľmi dobré komunikačné výsledky aj na Slovensku.

Letné obdobie patrilo k jedným z najúspešnejších za posledné roky. Okrem veľmi úspešnej roamingovej kampane pripravila marketingová komunikácia atraktívnu reklamnú kampaň pre produkt Paušál pre blízkeho. Tá sa niesla v duchu nosenia svojich najbližších na rukách a následne na ňu nadviazala aj úspešná letná promotion „Slovensko, na ruky!“, pripravená

v spolupráci s Fun rádiom. Veľmi dobré komunikačné (TV spot „Nafukovačka“) biznis skóre v tomto období zaznamenala aj komunikácia pre Easy, v rámci ktorej mohli volať zákazníci po 3. minúte zadarmo.

Rýchlosť a mobilita za dobrú cenu boli hlavnými benefitmi kampane Rýchleho internetu s príznačným názvom „Rozhýbte sa“. Kampaň bola podporená atraktívnou letnou promotion vo viac ako 40 mestách po celom Slovensku. Na kúpaliskách a námestiach si zákazníci mohli vyskúšať naše unikátne služby a Rýchly internet s možnosťou objednávky konkrétnej služby.

Záver roka bol opäť štedrý. T-Mobile v rámci svojej vianočnej ponuky priniesol niekoľko atraktívnych ponúk pre programy Viac, Relax, Fix aj Rýchly internet. Atraktívnosť vianočnej ponuky dopĺňala Miliónová lotéria. Každý zákazník, ktorý si aktivoval alebo predĺžil niektorý z vybraných programov, získal stierací žreb, s ktorým sa mohol zaradiť do hry o 10 x 1 milión korún alebo si odnieť jednu zo 100 000 okamžitých výhier.

V roku 2007 sa spoločnosť T-Mobile Slovensko stala generálnym partnerom súťaže Slovensko hľadá SuperStar 3. T-Mobile opäť potvrdil vysoké nasadenie a vytvoril výnimočný projekt integrovanej marketingovej komunikácie – niekoľkomesačná kampaň bola realizovaná prostredníctvom ATL, BTL, PR kanálov i výrazných promotion aktivít. Sponzorskými odkazmi spravádzala desiatka animovaných postavičiek – Mobíkov, ktorí boli previazaní s celou súťažou. Podobne ako súťažiaci, aj oni ako nádejné talenty absolvovali kompletný program súťaže, od castingov cez nahrávacie štúdio až po veľkolepý príchod na finálové večery či rozhodnutia. Mobíci mali vytvorenú vlastnú internetovú stránku s tematickými materiálmi, hrami či profilmi a zaujali aj najčítanejšie slovenské médiá, ktoré písali o nich ako o reklamnom fenoméne celej sezóny. Tento komunikačný koncept prekonal pôvodné očakávania a zaznamenal veľký úspech medzi všetkými vekovými kategóriami na Slovensku.

Hudba ostáva aj naďalej najdôležitejším pilierom sponzoringovej stratégie spoločnosti. Popri prepojení so súťažou Slovensko hľadá SuperStar 3 priniesol T-Mobile na Slovensko dve britské hviezdy. Na jar bol T-Mobile generálnym partnerom koncertu Georgea Michaela – uskutočnil sa na bratislavskom štadióne Inter a zákazníci mohli získať nielen vstupenky na tento koncert, ale deviatí šťastlivci sa mohli dokonca so spevákom aj osobne stretnúť. Okrem toho bola na koncerte priamo pod pódium zriadená špeciálna T-Mobile zóna, do ktorej sa mohli dostať používatelia novej služby web'n'walk.

Na jeseň potešil T-Mobile fanúšikov elektronickej hudby, keď predstavil slovenskému publiku spoluzakladateľa skupiny Depeche Mode Andyho Fletchera v úlohe DJ-a. Piatok 23. novembra 2007 obohatil Andy Fletcher noc v Bratislave o špeciálny set, v ktorom skombinoval známe hity Depeche Mode i mixovanie iných známych skladieb elektronickej hudby. T-Mobile sa venuje elektronickej hudbe už niekoľko rokov a vytvoril sériu podujatí electronic beats.

T-Mobile sa naďalej angažuje aj v sponzoringu športu a ako oficiálny partner Slovenského futbalového zväzu a Slovenskej reprezentácie pripravil pre futbalových fanúšikov originálny projekt „Hor sa do Prahy s T-Mobilom!“. Na jeseň 2007 sa dostala futbalová kvalifikácia na ME 2008 do posledných kôl a vrcholom sezóny bol zápas Česko vs. Slovensko, ktorý sa uskutočnil 17. novembra v Prahe.

Z uvedených príkladov je zrejmé, že rok 2007 bol pre značku T-Mobile komunikačne úspešný. Značku a jej kľúčové atribúty posilňovali úspešne kreatívne kampane, sponzoringové aktivity, ako aj veľmi atraktívne ponuky pre zákazníkov.





## Zoznam

Portál Zoznam.sk je dlhodobou najnavštevovanejším slovenským internetovým portálom. Zároveň je Zoznam.sk najznámejšou internetovou značkou na Slovensku (zdroj: GfK Slovakia).

V máji 2007 sa marketingová komunikácia zamerala na podporu novej titulnej stránky Zoznamu, ktorá priniesla okrem zmeneného dizajnu a funkcionality aj neobmedzenú kapacitu e-mailovej schránky.

Komunitný portál Pauzicka.sk, ktorý bol novinkou roka 2007, ponúka zadarmo široké portfólio online hier v deviatich kategóriách vrátane multiplayerových hier. Letná kampaň na podporu hracieho portálu pri premiére filmu Simpsonovci – Simpsonovský kvíz na báze televíznej hry Milionár, zvýšila návštevnosť portálu dvojnásobne.

V októbri 2007 bol na trh internetových magazínov uvedený nový magazín o motorizme Autoviny.sk. Garantom kvalitného obsahu je spolupráca s vydavateľstvom Motor Presse Slovakia, ktoré vydáva motoristický mesačník Auto Motor a Šport. Uvedenie bolo podporené prvou slovenskou online anketou nazvanou Autovinka roka, v ktorej užívatelia hlasovali za najlepšie model auta v roku 2007. Automobilový víťaz ankety získal titul Autovinka roka a desať respondentov ankety vyhralo hodnotné ceny vrátane osobného automobilu.

Komerčné uvedenie nového internetového obchodu Z-Obchody.sk v rámci Zoznamu.sk bolo načasované na obdobie pred minuloročnými Vianocami, čomu zodpovedala aj reklamná kampaň. Kampaň reflektovala zaužívaný stereotyp vianočných darčiekov, preto bola výstižne nazvaná „Ponožky a Slipy“. Kampaň získala v hodnotení odborného mesačníka Stratégie prvenstvo v kategóriách TV spot a Out of home a tretie miesto medzi rozhlasovými spotmi.

Vysoká návštevnosť portálu je základným predpokladom pre veľké mediálne partnerstvá. Zoznam.sk je každoročným mediálnym partnerom letných hudobných festivalov, divadelných predstavení, premiér filmových predstavení a rôznych iných kultúrnych podujatí, ako aj veľtrhov a výstav. V roku 2007 bol okrem iného mediálnym partnerom Letných Shakespearovských slávností, Kultúrneho leta, koncertov hviezd zahraničného hudobného neba, akými boli Jay Z, 50 Cent, Vanessa Mae, Chemical Brothers, Joe Cocker, filmových premiér megahitov ako Simpsonovci, Ratatouille, Alžbeta I. či najhranejšieho svetového muzikálu Mamma Mia.

Najzaujímavejšie partnerské projekty boli podporené špeciálnymi užívateľskými súťažami, v ktorých užívatelia museli preukázať svoj talent, vedomosti alebo zručnosti. Tento druh reklamy nepôsobí agresívne, dokonca generuje obsah, ktorý užívateľov zaujme alebo pobaví a zvyšuje návštevnosť portálu.



## Komunikácia naďalej v silnom konkurenčnom boji

Rok 2008 bude z hľadiska vývoja telekomunikačného trhu predstavovať pre súčasných hráčov ďalšiu veľkú výzvu. Rozmach nových technológií, predovšetkým na báze optických sietí, bude stimulovať ešte silnejší konkurenčný boj. Stratégiu skupiny Slovak Telekom bude ďalej komunikačne pozicionovať značky T-Com, T-Mobile a Zoznam.sk tak, aby boli jednoznačne vnímané ako synonymá moderných, atraktívnych a kvalitných služieb tak pre plnenie pracovných povinností, ako aj na zábavu.

# Spoločenská zodpovednosť skupiny Slovak Telekom

Skupina Slovak Telekom patrí medzi najväčšie spoločnosti na Slovensku, čo jej dáva možnosť výraznejšie ovplyvňovať štandard a úroveň života v našej krajine. Toto výnimočné postavenie sa snaží využívať na aktívnu podporu kvalitných filantropických projektov, ktorých pozitívny výsledok je v čo najširší prospech nielen jednotlivcov, ale aj celej spoločnosti. Stratégiou spoločností Skupiny je pomáhať predovšetkým v tých oblastiach, ktoré boli v minulosti prehliadané. Pozornosť je tak sústredená na oblasť znalostnej ekonomiky, ako aj na podporu nových umeleckých foriem, metód a kultúrnych hodnôt.

Spoločenská zodpovednosť je trvalou súčasťou firemných hodnôt, ktoré skupina Slovak Telekom vyznáva. Stratégia firemnej zodpovednosti Skupiny vychádza z princípov firemnej spoločenskej zodpovednosti materskej spoločnosti Deutsche Telekom AG.

## Slovak Telekom

V roku 2007, podobne ako predchádzajúci rok, smeroval Slovak Telekom svoje verejnoprospešné aktivity predovšetkým do týchto štyroch oblastí:

- firemná filantropia s cieľom zvýšiť kvalitu života sociálne slabších, resp. inak odkázaných občanov,
- podpora digitálnej gramotnosti občanov,
- podpora unikátnych kultúrnych a športových projektov,
- firemné dobrovoľníctvo s cieľom podporiť aktivity vybraných komunít.

### Firemná filantropia

Fórum donorov každoročne zostavuje a zverejňuje rebríček TOP firemný filantrop, ktorý poskytuje prehľad o najväčších firemných darcoch v Slovenskej republike. Kritériom pre zostavenie rebríčka je objem peňazí darovaný z rozpočtu firmy na podporu verejnoprospešných účelov prostredníctvom finančných darov, nefinančných darov, služieb, času a podobne. Suma nezahŕňa objem peňazí použitý na podporu verejnoprospešných projektov prostredníctvom sponzorských príspevkov a asignácie 2 % podielu zaplatenej dane. Ani v roku 2007 nechýbala spoločnosť Slovak Telekom medzi ocenenými. Obsadila 4. priečku v kategórii verejnoprospešné aktivity. V kategórii nefinančných darov sa Slovak Telekom umiestnil na treťom mieste.



### Nadačný fond Slovak Telekom vznikol s cieľom pomáhať

Slovak Telekom v spolupráci s Nadáciou Intenda založili v septembri 2007 Nadačný fond Slovak Telekom s cieľom pomôcť zdravotne, sociálne alebo inak znevýhodneným. Nadačný fond ST je nový filantropický koncept Slovak Telekomu zameraný na pomoc jednotlivcom i organizáciám pri zvyšovaní kvality života ľudí prostredníctvom zabezpečenia prístupu k informáciám a informačno-komunikačným technológiám. Správcom nadačného fondu, ktorý zastrešuje výber a monitoring podporených projektov, je Nadácia Intenda. Prvé grantové kolo, otvorené pre žiadosti organizácií od 6. septembra do 10. októbra 2007, bolo určené na podporu projektov posilňujúcich medzigeneračný dialóg

s využitím multimediálnych technológií. Myšlienka rozvíjania dialógu medzi ľuďmi z rôznych generácií oslovila veľa organizácií zo všetkých krajov Slovenska. Z 89 projektov vybrala odborná hodnotiacia komisia 21. Popri jednotlivých grantových kolách, ktoré sú tematicky determinované a určené výhradne pre organizácie, Nadačný fond Slovak Telekom priamo podporuje nákup informačno-komunikačných kompenzačných pomôcok pre zdravotne znevýhodnené deti, mladých ľudí a ich opatrovateľov. V roku 2007 tak bolo podporených 17 zdravotne znevýhodnených detí a mladých ľudí z rôznych kútov Slovenska, ktoré odstránením bariér dostali šancu aktívne komunikovať s priateľmi, vzdelávať sa a pracovať. Druhé grantové kolo pod názvom IN-FORMÁCIE bolo vyhlásené koncom roku 2007 so zameraním na projekty podporujúce integráciu



zdravotne znevýhodnených detí a mladých ľudí do spoločnosti. Podpora jednotlivcov naďalej pokračuje, a to v dvojmesačnej frekvencii.

### **Spolupráca s domácimi a medzinárodnými charitatívnymi organizáciami**

Už niekoľko rokov Slovak Telekom podporuje iniciatívu Spoločnosti priateľov detských domovov Úsmev ako dar. V roku 2007 spoločnosť podporila už 25. ročník tohto najstaršieho benefičného koncertu na Slovensku, ktorý upozorňuje na problematiku detí žijúcich bez rodičov.

Dlhoročná je aj spolupráca na realizácii projektu Nadácie pre deti Slovenska – Hodina deťom. Slovak Telekom poskytuje bez nároku na odmenu prevádzku telefónnej linky 18 222, ktorá slúži na finančnú zbierku. Oproti minulým ročníkom bola minulý rok spolupráca s Nadáciou pre deti Slovenska rozšírená a do zbierky je možné sa zapojiť počas celého roka.

Slovak Telekom sa v minulom roku stal partnerom projektu Fond na vzdelávanie mladých rómskych umelcov a prispel na projekt Operačného strediska záchrannej zdravotnej služby SR – Spevnime spolu záchrannú sieť.

Spoločnosť bola generálnym partnerom Dňa Klaunov, ktorý organizuje nadačný fond Dr. Klaun. Tento fond už päť rokov financuje divadelné predstavenia pre deti, ktoré musia z rôznych príčin stráviť časť svojho detstva odlúčené od rodičov – v domovoch sociálnych služieb, špeciálnych internátnych školách pre deti s rôznymi postihnutiami, nemocniciach



a v ďalších špecializovaných zariadeniach pre deti.

Pre Európske informačné centrum poskytol v minulom roku Slovak Telekom bezplatnú infolinku pre občanov 0800 103 104 zameranú na informovanie občanov o otázkach súvisiacich s EÚ, v roku 2008 sa infolinka bude zameriavať predovšetkým na informovanie o prechode na euro.

### **Podpora internetizácie Slovenska**

Slovak Telekom začal s podporou informatizácie a internetizácie spoločnosti v roku 2002, kedy v spolupráci s vládou Slovenskej republiky inicioval vznik programu eSlovakia. Odvtedy bolo zrealizovaných viacero projektov, ktoré výrazne prispeli k zmene Slovenska na modernú informačno-komunikačnú krajinu. Najväčším z nich bol projekt Počítače pre školy, vďaka ktorému získali všetky základné

a stredné školy na Slovensku počítačové učebne s pripojením do internetu. Práve tento projekt Slovak Telekomu umožnil realizáciu rôznych nastavbových projektov. Prvé z nich, ako eTablo, eČasopis a Žiacka knižka, boli určené pre žiakov a študentov základných a stredných škôl. Ich cieľom bola motivácia študentov k aktívnemu využívaniu internetu a vytváraniu zaujímavého internetového obsahu.

Aj v roku 2007 zamerl Slovak Telekom svoje aktivity v oblasti podpory digitálnej gramotnosti na slovenské školstvo, tento raz na učiteľov. V máji 2007 vyhlásila spoločnosť už druhý ročník súťaže Cena Slovak Telekom. Cieľom súťaže bolo inšpirovať učiteľov, aby vo svojom predmete využívali moderné informačno-komunikačné technológie, a tiež podporiť vzájomnú výmenu odborných a metodických skúseností z ich využívania v praxi. Záštitu nad súťažou prevzalo Ministerstvo školstva SR. Počas sedemmesačného trvania prihlásilo svoje práce 166 učiteľov, ktorí súťažili v kategóriách Základné, Stredné a Špeciálne školy. Na základe hodnotenia desaťčlennej komisie získali najkreatívnejší pedagógovia hodnotné finančné dary v celkovej výške štvrtí milióna korún. Unikátnosť tejto súťaže dodáva aj jej archív, presnejšie Virtuálna knižnica, ktorá vznikla sprístupnením 352 zúčastnených prác a prináša inšpiráciu všetkým pedagógom k využívaniu moderných metód výučby a zároveň podporuje kvalitný internetový obsah.

Druhou skupinou, na ktorú sa Slovak Telekom v rámci podpory internetizácie zamerl, sú ženy na materskej dovolenke. Spoločnosť poskytla 41 materským centráram na dva roky bezplatné pripojenie do internetu a pomohla im pri organizovaní vzdelávacích kurzov práce s internetom.

### **Investícia do kultúry a športu**

Slovak Telekom dlhodobo podporuje výnimočné kultúrne podujatia z oblasti divadelného a filmového umenia. V roku 2007 bola spoločnosť generálnym partnerom 15. ročníka Medzinárodného filmového festivalu Artfilm, ktorý sa uskutočnil koncom júna v Trenčíne a v Trenčianskych Tepliciach.

Okrem podpory svetovej kinematografie Slovak Telekom už niekoľko rokov podporuje aj pôvodnú slovenskú filmovú tvorbu. Spoločnosť prispela ako generálny partner ku vzniku nového pôvodného slovenského filmu Polčas rozpadu, natočeného podľa predlohy Viliama Klímáčka.

Meno spoločnosti Slovak Telekom sa už tradične spája s Divadlom Aréna, ktorého je hlavným partnerom. V roku 2007 bola spoločnosť generálnym partnerom dvoch premiér. Operetu Pod cudzou vlajkou uviedlo Divadlo Aréna pri príležitosti 100. narodenín Gejzu Dusíka, naposledy sa hrala pred vyše šesťdesiatimi rokmi. Divadelné predstavenie Boh masakra je hrou francúzskej scenáristky Yasminy Reza, ktorá patrí medzi najhranejšie divadelné autorky súčasnosti. Popularita jej hier prekonáva tradične najnavštevovanejšie tituly. Boh masakra premiérovito uvedený v decembri 2006 vo švajčiarskom Zürichu bol kritikou označený za inscenáciu roka, vzápätí ho medzi pripravované tituly zaradili prestížne nemecké činoherné scény, viedenský Burgtheater a Divadlo Aréna.

Po dlhoročnej podpore slovenskej najvyššej hokejovej súťaže sa stala spoločnosť Slovak Telekom a jej obchodná značka T-Com generálnym partnerom Slovenského olympijského výboru a Slovenského olympijského tímu. Generálnym partnerstvom so Slovenským olympijským výborom chce spoločnosť podporiť čo najlepšiu športovú reprezentáciu krajiny prostredníctvom nášho olympijského tímu. Spoločnosť svojím partnerstvom so Slovenským olympijským výborom dáva najavo svoje presvedčenie a vieru v úspech slovenského reprezentačného tímu na Hrách XXIX. olympiády v Pekingu v roku 2008. Spoločnosť sa však neorientuje len na podporu najsledovanejších športov, v minulom roku podporila napríklad školskú hokejbalovú ligu a bola tiež partnerom Slovenského deaflympijského výboru na 16. zimných deaflympijských hrách v Salt Lake City.

### Firemné dobrovoľníctvo

Popri podpore celoštátnych filantropických iniciatív zamestnanci Slovak Telekomu rozvíjajú aj vlastné projekty. Dobrovoľníctvo si vyžaduje oveľa viac osobnej zainteresovanosti, entuziazmu, energie a mnohokrát aj obetavosti zo strany zamestnancov firmy, ako akákoľvek iná forma podpory. Prvým filantropickým projektom spoločnosti boli dobrovoľnícke víkendy vo Vysokých Tatrách po kalamite v roku 2004. K pár nadšencom pribúdali ďalší a dnes sa dobrovoľnícke víkendy organizujú aj v spolupráci s dcérskou spoločnosťou T-Mobile Slovensko.



Už dva roky Slovak Telekom spolupracuje s Krízovým centrom Slniečko. Ide o prvé krízové a terapeutické centrum na Slovensku, v ktorom nachádzajú útočisko týrané a zneužívané matky s deťmi. Zamestnanci spoločnosti pomohli napríklad pri úprave okolia centra a zorganizovali rôzne akcie pre deti pri príležitosti napríklad Medzinárodného dňa detí či Mikuláša.



V roku 2007 Slovak Telekom nadviazal spoluprácu s občianskym združením Proti prúdu a zorganizoval futbalový turnaj zamestnancov s bezdomovcami pod názvom Sobota bez rozdielov. Išlo o celodenné podujatie s viacerými sprievodnými akciami, v rámci ktorých sa tím Slovak Telekomu zapojil do prípravy tímu FC Nota Bene na svetový šampionát bezdomovcov.

## T-Mobile Slovensko

Spoločnosť T-Mobile Slovensko naplňa svoj prístup „jednoducho bližšie“ aj v sociálnom, ekonomickom a ekologickom aspekte. Filantropia a sponzoring sú súčasťou jej biznisu a v týchto oblastiach sa angažuje v rámci rôznych podujatí či podpore množstva organizácií, aktivít a projektov na Slovensku. Formy pomoci sú rôzne – od finančných príspevkov cez poskytovanie svojich produktov a služieb až po firemné dobrovoľníctvo.

### Firemná filantropia

T-Mobile Slovensko spolupracuje už šiesty rok s Asociáciou nepočujúcich Slovenska. Portfólio T-Mobilu obsahuje viaceré služby na uľahčenie vzájomnej komunikácie medzi sluchovo postihnutými spoluobčanmi – SMS, MMS či dátové služby. T-Mobile Slovensko sa im snaží vyjsť v ústrety a zlepšiť poskytovanie svojich služieb tejto cieľovej skupine. Preto už v súčasnosti takmer 50 predajcov v 20 predajniach ovláda základy posunkového jazyka, pričom viacerí z nich už absolvovali aj rozšírený kurz a výrazne si obohatili znalosť tejto formy komunikácie. Tretí ročník školení posunkového jazyka sa uskutočnil v máji 2007 a po prvýkrát sa ho zúčastnili aj predajcovia značkových predajní. Základný kurz poskytol predajcom pod vedením profesionálnych lektorov nielen znalosti posunkového jazyka a prstovú abecedu, ale aj informácie o špecifikách cieľovej skupiny, preferovaných typov mobilných telefónov a využívaných služieb. Skúsenosti z praxe potvrdili, že o túto službu je medzi sluchovo postihnutými spoluobčanmi veľký záujem. T-Mobile Slovensko preto ponúkol predajcom aj rozšírený kurz, kde sa zdokonalili nielen v posunkovom jazyku, ale aj ďalej skúmali preferencie tejto skupiny zákazníkov a študovali spôsoby, ako im čo najlepšie v predajnom vzťahu pomôcť a na ktoré aspekty sa zameriavať. T-Mobile Slovensko ostáva aj naďalej jedinou telekomunikačnou spoločnosťou, ktorá dokáže obslúžiť nepočujúceho zákazníka aj bez použitia pera a papiera, resp. prítomnosti tlmočníka.

Spolupráca s Asociáciou nepočujúcich Slovenska sa navyše rozšírila aj o kurz posunkového jazyka pre verejnosť, ktorý sa konal v novembri v Ždiari a niekoľko desiatok záujemcov sa mohlo za výrazne znížený poplatok celý týždeň učiť základy posunkového jazyka podobne ako skupina predajcov. T-Mobile sa angažoval v spolupráci s Asociáciou nepočujúcich aj v ďalších aktivitách – finančne podporil súťaž Miss nepočujúca a zároveň aj financoval pretlmočenie rozprávok a náučných filmov pre deti do posunkového jazyka a ich vydanie na trh. Okrem toho T-Mobile Slovensko výraznou mierou podporil aj vybudovanie piatich mobilných tlmočnických centier vybavených webkamerami, ktoré prostredníctvom služby Rýchly internet umožňujú vzájomnú komunikáciu sluchovo postihnutých občanov z bratislavského, nitrianskeho, žilinského a banskobystrického kraja.

V novembri 2007 vyhlásila spoločnosť T-Mobile Slovensko v spolupráci s Nadáciou Pontis grantový program Hľadáme ďalší zmysel – PRE ZAMESTNANIE. Vďaka tomuto projektu sa rozšírilo pole pôsobnosti v oblasti filantropie T-Mobilu o ďalšiu skupinu spoluobčanov. Prvé kolo grantového programu podporuje zamestnávanie nielen sluchovo, ale aj zrakovo postihnutých spoluobčanov. T-Mobile podporil tento grantový program aj kampaňou v médiách, v ktorej poukázal na to, že na zamestnanie zrakovo či sluchovo postihnutých občanov stačí často iba málo – pri odstránení niekoľkých bariér sa dokážu bez problémov zaradiť do pracovného kolektívu a aspoň na chvíľu zabudnúť na svoj hendikep.

T-Mobile Slovensko podporuje už deväť rokov Horskú záchrannú službu a stará sa o bezpečnosť turistov. Spoločnosť prispieva k práci Horskej záchrannej služby v lokalitách Vysoké Tatry, Nízke Tatry, Západné Tatry, Veľká Fatra a Slovenský raj. T-Mobile zabezpečuje komplexné mobilné telekomunikačné služby vrátane mobilnej dátovej komunikácie. Zároveň prevádzkuje aj nepretržitú tiesňovú linku 18 300 a vykonáva kompletný servis mobilných telefónov Horskej záchrannej služby.

V roku 2007 pomohla spoločnosť T-Mobile Slovensko zrealizovať mobilné finančné zbierky Hodina deťom, Biela pastelka, Deň narcisov, Noc splnených snov, Dni nezábudiek, Konto nádeje, Boj proti rakovine – Zbierka Nadácie Medical, Zbierka Nadácie TV JOJ. Cieľom T-Mobilu je zvyšovať kultúru darcovstva a filantropie na Slovensku. Z tohto dôvodu sa stal jedným z partnerov vzniknutého projektu DMS – Donors Message Service (Darcovská SMS správa). Ide o dôveryhodný, jednoduchý a transparentný mechanizmus s jasnými a rovnakými pravidlami pre všetky zapojené mimovládne neziskové organizácie. Zákazník poslaním SMS správy na jednotné číslo s rovnakým formátom a rovnakou cenou môže podporiť ľubovoľnú zbierku, ktorá momentálne prebieha. Zbierka je odlišená textom v tele správy.

### Ekologické aktivity

Počas letného obdobia podporil T-Mobile Slovensko projekt Trixi mobilov, šetrného spôsobu prepravy voči životnému prostrediu. Trixi mobily sú ekologické trojkolky pre jedného vodiča a dvoch pasažierov, poháňané klasickým šliapaním do pedálov. Kabína z polyetylénu je 100 % recyklovateľná. Tieto trojkolky slúžili celé leto na prepravu ľudí po určených trasách v rámci Bratislavy a v jej blízkosti, k dispozícii však boli aj na trenčianskom festivale Pohoda a od septembra premávali aj v Košiciach. Cieľom projektu Trixi mobilov bolo spropagovať ekologickú, nemotorovú dopravu a podporiť grantový program „Greenways – cesty pre zdravší život“, ktorý Nadácia Ekopolis podporuje už niekoľko rokov. Program je zameraný na budovanie pohodlných a bezpečných trás pre chodcov, cyklistov, bežcov, lyžiarov, vozíčkarov. Tieto trasy prispievajú

k zdravšiemu životnému štýlu, zlepšujú možnosti pre nemotorovú dopravu, rekreáciu a podporujú ochranu prírodného a kultúrneho dedičstva.

Zaujímavou aktivitou v oblasti ekológie bola aj akcia v posledný septembrový víkend, keď sa konal prvý ročník komunitného projektu Naša Bratislava, ktorý pripravuje skupina firiem Engage v spolupráci s Nadáciou Pontis. Na tomto projekte participovali aj zamestnanci spoločnosti T-Mobile, ktorí pomáhali skrášľovať priestory materských centier Hojdana a Prešporkovo, maľovali steny Detského domova Pohoda, stavali prírodné prekážky zabraňujúce erózii v Horskom parku či iným spôsobom pomáhali hlavnému mestu Slovenska.

### **Vzdelávanie a rozvoj mládeže**

Ďalšou z kľúčových oblastí spoločenskej zodpovednosti spoločnosti T-Mobile Slovensko je podpora projektov zameraných na vzdelávanie a rozvoj mládeže. V uplynulom roku sa preto T-Mobile ako hlavný partner zapojil do projektu celoslovenskej súťaže Mladý líder, ktorý už niekoľko rokov organizuje nezisková vzdelávacia organizácia Junior Achievement Slovensko – Mládež pre budúcnosť. Cieľom projektu je nájsť medzi študentmi budúcich lídrov s výnimočnými schopnosťami. Minulý rok sa do projektu zapojilo 87 študentov a z krajských kôl v Bratislave, Dubnici nad Váhom, Žiline, Banskej Bystrici a Košiciach sa do celoslovenského finále s názvom Konferencia mladých lídrov dostalo 24 najlepších. Z tejto konferencie vzišlo niekoľko víťazov, najvýraznejších osobností, ktorí majú možnosť reprezentovať seba, svoju školu i celé Slovensko na rôznych medzinárodných podujatiach.

T-Mobile Slovensko sa podieľa na podpore internetizácie a využívania internetu na Slovensku. Preto sa minulý rok stal partnerom 5. ročníka projektu SME v škole v spolupráci s denníkom SME. V rámci neho získali žiaci škôl pracovný zošit, ktorý sa stal súčasťou ich vyučovania v októbri a novembri. Zošit bol pripravený hravou a pre deti zaujímavou formou. Súčasťou zošita boli aj informácie, ako môže pri systematickej práci detí a zvládání učiva pomáhať dvojica služieb Rýchly internet a web'n'walk. Práve internet totiž môže byť skvelým pomocníkom žiakov pri hľadaní informácií a plnení ich školských úloh.

### **Zamestnanecký grantový program – T-Mobile pomáha komunitě**

Otázka spoločenskej zodpovednosti sa netýka iba niekoľkých zainteresovaných ľudí v spoločnosti T-Mobile Slovensko. T-Mobile vyzýva k aktívnej účasti na formovaní prostredia aj svojich zamestnancov. Program finančných grantov zameraný na komunitné aktivity bol v roku 2007 vyhlásený už po štvrtýkrát. Cieľom programu T-Mobile pomáha komunitě je podpora inovatívnych nápadov, ktoré vedú k zvýšeniu kvality života v komunitě, v ktorej žijú alebo z ktorej pochádzajú zamestnanci spoločnosti. Vlni sa do programu zapojilo 109 zamestnancov, ktorí predložili zaujímavé projekty týkajúce sa vytvárania príležitostí na aktívne trávenie voľného času, dobrovoľníctva alebo aj v oblastiach kultúry, umenia, športu, vzdelávania či sociálnej a zdravotnej starostlivosti. Počas štyroch rokov fungovania programu spoločnosť T-Mobile Slovensko podporila už 135 projektov.

## **Zoznam**

Spoločnosť Zoznam sa v rámci svojich filantropických aktivít v minulom roku spojila s Červeným krížom a zorganizovala pre zamestnancov viacerých spoločností projekt Kvapka krvi. Najväčšou tekutinu prišlo darovať skoro 100 dobrovoľníkov, čo si vyslúžilo veľkú vďaku a obdiv od zástupcov národnej transfúznej stanice.

Mediálne sa spoločnosť podieľa aj na väčšine veľkých charitatívnych projektov ako Hodina deťom, Dobrý anjel, Úsmev ako dar, Unicef, Detský fond Slovenskej republiky alebo Občianske združenie Človek v ohrození a jeho projekt Jeden svet.

## **Výhľad na rok 2008**

Aktivity skupiny Slovak Telekom v oblasti filantropie, firemnej spoločenskej zodpovednosti a sponzorských aktivít budú aj v roku 2008 reflektovať stratégie jej spoločností a komunikovať hodnoty jej korporátnych a obchodných značiek spoločensky atraktívnym spôsobom. Firemná spoločenská zodpovednosť je trvalou súčasťou firemných hodnôt, ktoré vyznávajú všetky spoločnosti vytvárajúce skupinu Slovak Telekom.

## IV. Finančné výsledky

Slovak Telekom, a. s.

Správa audítora a konsolidovaná účtovná  
závierka zostavená podľa IFRS

k 31. decembru 2007



# Obsah

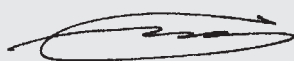
Konsolidovaný výkaz ziskov a strát	82
Konsolidovaná súvaha	83
Konsolidovaný výkaz vykázaných výnosov a nákladov	84
Konsolidovaný prehľad peňažných tokov	85
Poznámky ku konsolidovanej účtovnej závierke	86
Správa nezávislého audítora	119

## Konsolidovaný výkaz ziskov a strát

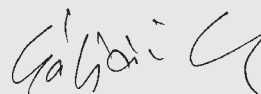
za rok končiaci 31. decembra

	Poznámky	2007	2006
Pevné siete a širokopásmové služby		13 726	13 821
Výnosy z mobilnej komunikácie		16 737	15 484
Ostatné		279	342
<b>Celkové výnosy</b>	4	30 742	29 647
Personálne náklady	5	(3 817)	(3 924)
Materiál		(3 940)	(3 470)
Odpisy a strata zo zníženia hodnoty	11,12,13	(9 405)	(10 499)
Prepojovacie a iné poplatky operátorom		(3 850)	(3 789)
Ostatné prevádzkové výnosy	7	1 731	711
Ostatné prevádzkové náklady	6	(6 499)	(5 954)
<b>Prevádzkový zisk</b>		4 962	2 722
Finančné výnosy	8	314	150
Finančné náklady	9	(70)	(446)
<b>Zisk pred zdanením</b>		5 206	2 426
Daň z príjmov	10	(808)	(533)
<b>Zisk za účtovné obdobie z pokračujúcich činností</b>		4 398	1 893
Ukončené činnosti	11	1 767	330
<b>Zisk za účtovné obdobie</b>		<b>6 165</b>	<b>2 223</b>

Konsolidovaná účtovná závierka na stranách 82 až 118 bola schválená dňa 13. marca 2008 v mene predstavenstva Skupiny:



Ing. Miroslav Majoroš  
predseda predstavenstva  
a prezident



Szabolcs Gáborjáni-Szabó  
člen predstavenstva  
a senior výkonný viceprezident

## Konsolidovaná súvaha

k 31. decembru

	Poznámky	2007	2006
<b>AKTÍVA</b>			
<b>Dlhodobý majetok</b>			
Dlhodobý hmotný majetok	12	37 607	40 220
Dlhodobý nehmotný majetok	13	15 567	17 342
Náklady budúcich období		661	574
		53 835	58 136
<b>Obežný majetok</b>			
Zásoby	16	1 103	271
Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky	17	3 559	3 688
Náklady budúcich období		299	309
Investície držané do splatnosti		1 964	-
Daň z príjmov		-	222
Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	18	8 952	4 433
		15 877	8 923
Skupina majetku určeného na predaj a ostatný majetok určený na predaj	11	13	2 594
		15 890	11 517
<b>AKTÍVA SPOLU</b>		<b>69 725</b>	<b>69 653</b>
<b>VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY</b>			
<b>Vlastné imanie</b>			
Základné imanie		26 028	26 028
Emisné ážio		11 632	11 632
Zákonný rezervný fond	19	1 436	1 385
Nerozdelený zisk	19	13 977	12 431
Ostatné rezervy	19	3 683	4 061
		56 756	55 537
<b>Dlhodobé záväzky</b>			
Rezervy	21	234	203
Odložená daň	10	5 444	5 710
Ostatné záväzky a výnosy budúcich období	20	442	538
		6 120	6 451
<b>Krátkodobé záväzky</b>			
Záväzky z obchodného styku, ostatné záväzky a výnosy budúcich období	20	6 005	6 352
Rezervy	21	225	1 181
Daň z príjmov		619	-
		6 849	7 533
Záväzky priamo súvisiace s majetkom určeným na predaj		-	132
		6 849	7 665
Záväzky spolu		12 969	14 116
<b>VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY SPOLU</b>		<b>69 725</b>	<b>69 653</b>

## Konsolidovaný výkaz vykázaných výnosov a nákladov

za rok končiaci 31. decembra

	Poznámky	2007	2006
Zabezpečovacie swapy		-	(8)
Poistno-matematické zisky a (straty) z definovaných plánov požitkov		(5)	-
Odložená daň		1	2
<b>Výnosy a (náklady) zúčtované priamo do vlastného imania</b>		(4)	(6)
Zisk za účtovné obdobie		6 165	2 223
<b>Vykázané výnosy a (náklady)</b>		<b>6 161</b>	<b>2 217</b>

## Konsolidovaný prehľad peňažných tokov

za rok končiaci 31. decembra

	Poznámky	2007	2006
<b>Zisk za účtovné obdobie z pokračujúcich činností</b>		4 398	1 893
<b>Zisk za účtovné obdobie z ukončených činností</b>	11	1 767	330
Úpravy o:			
Odpisy a straty zo zníženia hodnoty	11,12,13	9 405	10 566
Úrokové (výnosy)/náklady, netto		(305)	62
Daň z príjmov	10	1 015	612
Zisk z predaja dlhodobého hmotného majetku		(328)	(236)
Zisk z predaja investície v dcérskej spoločnosti, netto		(1 659)	-
Ostatné nepeňažné položky		102	(126)
Pohyby v rezervách		(932)	(139)
Zmeny stavu pracovného kapitálu:			
Zmena stavu pohľadávok z obchodného styku a iných pohľadávok		(116)	54
Zmena stavu zásob		(838)	184
Zmena stavu záväzkov z obchodného styku a iných záväzkov		232	389
<b>Peňažné toky z prevádzkových činností</b>		12 741	13 589
Daň z príjmov zaplatená		(422)	(1 313)
<b>Čisté peňažné toky z prevádzkových činností</b>		12 319	12 276
<b>Investičné činnosti</b>			
Nákup dlhodobého majetku		(5 743)	(7 186)
Príjmy z predaja dlhodobého hmotného majetku		1 000	331
Príjmy z predaja podielov v dcérskej spoločnosti	11	3 504	-
Obstaranie investícií držaných do splatnosti	25	(1 960)	-
Obstaranie menšinových podielov		-	(50)
Prijaté úroky		314	150
<b>Čisté peňažné prostriedky použité na investičné činnosti</b>		(2 885)	(6 755)
<b>Finančné činnosti</b>			
Splátky úverov		(7)	(3 366)
Platby z derivátov		-	(406)
Vyplatené dividendy	19	(4 942)	(800)
Zaplatené úroky		-	(267)
<b>Čisté peňažné prostriedky použité na finančné činnosti</b>		(4 949)	(4 839)
Čisté zvýšenie peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov		4 485	682
Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty k 1. januáru	18	4 467	3 785
<b>Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty k 31. decembru</b>	<b>18</b>	<b>8 952</b>	<b>4 467</b>

# Poznámky ku konsolidovanej účtovnej závierke

## Index k poznámkam ku konsolidovanej účtovnej závierke

1.	Všeobecné informácie	87
2.	Účtovné postupy	88
3.	Riadenie finančného rizika	97
4.	Výnosy	100
5.	Personálne náklady	100
6.	Ostatné prevádzkové náklady	101
7.	Ostatné prevádzkové výnosy	101
8.	Finančné výnosy	101
9.	Finančné náklady	102
10.	Dane	102
11.	Ukončené činnosti a ostatný majetok určený na predaj	103
12.	Dlhodobý hmotný majetok	106
13.	Dlhodobý nehmotný majetok	108
14.	Zníženie hodnoty goodwillu	110
15.	Podiely v dcérskych spoločnostiach	110
16.	Zásoby	111
17.	Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky	111
18.	Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	112
19.	Vlastné imanie	112
20.	Závazky z obchodného styku, ostatné záväzky a výnosy budúcich období	114
21.	Rezervy	114
22.	Zmluvné záväzky	115
23.	Transakcie so spriaznenými stranami	116
24.	Podmienené záväzky	117
25.	Finančné nástroje	117

## 1. Všeobecné informácie

Táto konsolidovaná účtovná závierka bola zostavená za spoločnosť Slovak Telekom, a. s. (ďalej aj Spoločnosť alebo Slovak Telekom), a jej dcérske spoločnosti T-Mobile Slovensko, a. s. (T-Mobile), Zoznam, s. r. o. (Zoznam), Zoznam Mobile, s. r. o. (Zoznam Mobile), Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii (Tower Slovakia, predtým RK Tower, s. r. o.), Telekom Sec, s. r. o. a Institute of NGN (ďalej spolu ako Skupina).

Slovak Telekom bol zapísaný do Obchodného registra Slovenskej republiky ako akciová spoločnosť dňa 1. apríla 1999. Dňa 4. augusta 2000 získala spoločnosť Deutsche Telekom AG kontrolu nad Spoločnosťou prostredníctvom kúpy 51 %-ného podielu akcií spoločnosti Slovak Telekom. Transakcia pozostávala z odkúpenia existujúcich akcií od vlády Slovenskej republiky a emisie nových akcií. Vláda Slovenskej republiky si v Spoločnosti ponechala 49 %-ný podiel, a to prostredníctvom Ministerstva Hospodárstva Slovenskej republiky (34 %) (Poznámka 26) a Fondu národného majetku (15 %).

Dcérska spoločnosť T-Mobile bola založená v roku 1990 ako spoločný podnik spoločností Atlantic West B.V. (AWBV) a Slovak Telekom. Dňa 31. decembra 2004 Slovak Telekom završil kúpu podielu vo vlastníctve AWBV a stal sa tak jediným akcionárom spoločnosti T-Mobile.

Dňa 31. augusta 2005 Spoločnosť kúpila 90 % akcií spoločnosti Zoznam a 100 % akcií spoločnosti Zoznam Mobile. Dňa 30. júna 2006 Spoločnosť odkúpila i zvyšných 10 % akcií spoločnosti Zoznam.

Spoločnosť je hlavným dodávateľom telekomunikačných služieb pevnej siete v Slovenskej republike, pričom na tomto území vlastní a prevádzkuje väčšinu telekomunikačných zariadení. Spoločnosť zabezpečuje miestnu, medzimestskú a medzinárodnú telefónnu prevádzku, ako aj široké spektrum iných telekomunikačných služieb vrátane prenájmu telekomunikačných okruhov, dátových sietí, širokopásmových, ako aj úzko pásmových služieb internetového pripojenia. Zároveň poskytuje rezidenčným aj firemným zákazníkom produkty, ktorých rozsah siaha od klasických telefónnych zariadení až po počítačové komunikačné siete.

T-Mobile poskytuje služby mobilnej komunikácie vo frekvenčných pásmach 900 MHz a 1 800 MHz podľa štandardu globálneho systému mobilnej komunikácie (Global System for Mobile Communications, GSM), vo frekvenčnom pásme 450 MHz podľa štandardu Nordic Mobile Telephone (NMT) a vo frekvenčnom pásme 2 100 MHz podľa štandardu univerzálneho systému pre mobilnú komunikáciu (Universal Mobile Telecommunications System, UMTS) ďalej spolu ako mobilné služby. T-Mobile spustil komerčnú prevádzku služieb NMT v septembri 1991, služby GSM 900 vo februári 1997, služby GSM 1 800 v novembri 1999 a služby UMTS v januári 2006. T-Mobile zároveň na Slovensku od novembra 1991 poskytuje služby manažovanej dátovej siete (Managed Data Network Services). Obchodné aktivity a zákazníci spoločnosti T-Mobile sú koncentrovaní v Slovenskej republike.

Spoločnosti Zoznam a Zoznam Mobile prevádzkujú internetový portál [www.zoznam.sk](http://www.zoznam.sk), vyvíjajú obsah zábavy a softvér pre mobilné telefóny a poskytujú informačné, reklamné a propagačné služby.

Dňa 5. októbra 2007 Skupina ukončila prevádzku zariadení na rádiový a televízny prenos, pričom k uvedenému dátumu predala všetok majetok a záväzky súvisiace s rádiokomunikačným podnikaním.

### Členovia štatutárnych orgánov k 31. decembru 2007

#### Predstavenstvo

Predseda:	Ing. Miroslav Majoroš
Podpredseda:	Ing. Jaroslav Volf
Člen:	Ing. Ivan Doletina
Člen:	Szabolcs Gáborjáni-Szabó
Člen:	Horst A. Hermann
Člen:	Dr. Ralph Rentschler
Člen:	Ing. Vladimír Zeman

## 1. Všeobecné informácie (pokračovanie)

### Dozorná rada

Predseda:	Wolfgang Hauptmann
Podpredseda:	Pavol Dlhoš
Člen:	Ing. Ľudovít Hintoš
Člen:	Ing. Pavel Kyman
Člen:	Dr. Albert Matheis
Člen:	Ing. Jozef Opát
Členka:	Ing. Jiřina Perényiová
Člen:	Norbert Schmidt
Člen:	Anton Štefko

Počas roka 2007 boli do Obchodného registra zapísané nasledovné zmeny: pán Siegfried Pleiner a pani Regine Büttner ukončili členstvo v dozornej rade a nahradili ich pán Wolfgang Hauptmann a pán Norbert Schmidt. S účinnosťou od 1. júna 2007 predstavenstvo odsúhlasilo zmenu sídla Spoločnosti z Námestia slobody 6 na Karadžičovu 10, Bratislava. Spoločnosť v októbri 2007 zrušila svoje odštepne závody Rádiokomunikácie, o. z. a Call Services, o. z.

Deutsche Telekom AG so sídlom na Friedrich Ebert Allee 140, Bonn, Nemecko je materská spoločnosť skupiny, ktorej je Skupina členom a za ktorú sa zostavuje účtovná závierka skupiny. Konsolidovaná účtovná závierka materskej spoločnosti je sprístupnená v sídle materskej spoločnosti, resp. v Obchodnom registri Okresného súdu Bonn HRB 6794, Nemecko.

## 2. Účtovné postupy

Táto časť popisuje základné účtovné postupy použité pri zostavovaní tejto konsolidovanej účtovnej závierky. Pokiaľ nie je uvedené inak, tieto postupy boli konzistentne použité pre všetky vykázané roky.

### 2.1 Východiská pre zostavenie konsolidovanej účtovnej závierky

Konsolidovaná účtovná závierka bola zostavená s uplatnením princípu historických nákladov okrem prípadov, keď je uvedené inak.

Funkčnou menou Skupiny je slovenská koruna (Sk). Konsolidovaná účtovná závierka je vykázaná v Sk a všetky vykázané hodnoty boli zaokrúhlené na milióny, ak nie je uvedené inak.

Účtovná závierka bola zostavená na základe predpokladu nepretržitého trvania Skupiny.

### Vyhlásenie o zhode

Táto konsolidovaná účtovná závierka Skupiny bola zostavená v súlade s Medzinárodnými štandardmi finančného výkazníctva, ktoré prijala EÚ (ďalej aj IFRS).

### Východiská pre konsolidáciu

Táto konsolidovaná účtovná závierka pozostáva z účtovnej závierky Skupiny a jej dcérskych spoločností k 31. decembru daného roka. Účtovné závierky dcérskych spoločností sú zostavené za rovnaké vykazované obdobie, ako závierka materskej spoločnosti pri použití rovnakých účtovných postupov.

Všetky dcérske spoločnosti sú zahrnuté do konsolidácie metódou úplnej konsolidácie, a to odo dňa obstarania, ktorým je deň, kedy Skupina nad nimi získala kontrolu, a sú naďalej zahrnuté do konsolidácie až do dňa, kedy Skupina stratí nad nimi kontrolu.

Všetky vnútroskupinové zostatky, transakcie, výnosy a náklady, ako aj zisky a straty vyplývajúce z vnútroskupinových transakcií sú plne eliminované.



## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.1 Východiská pre zostavenie konsolidovanej účtovnej závierky (pokračovanie)

#### Východiská pre konsolidáciu (pokračovanie)

Podniková kombinácia je zaúčtovaná pomocou metódy nákupu. Akvizície sú zaúčtované vo svojej obstarávacej cene, ktorou je hodnota peňazí a peňažných ekvivalentov vyplatená výmenou za kontrolu nad čistým majetkom obstaranej spoločnosti, plus všetky náklady priamo súvisiace s touto kúpou. V prípade, že obstarávacia cena prevyšuje reálnu hodnotu čistého majetku dcérskej spoločnosti, takýto rozdiel je vykázany ako goodwill. Rovnako sa postupuje aj v prípade účtovania o akvizícii menšinových podielov. Na určenie výšky goodwillu súvisiaceho s transakciou používa Skupina obstarávaciu cenu dodatočného podielu v dcérskej spoločnosti a informáciu o reálnej hodnote k dátumu tejto transakcie.

### 2.2 Dlhodobý hmotný majetok

#### Obstarávacia cena

Dlhodobý hmotný majetok okrem pozemkov sa vykazuje v obstarávacej cene bez výdavkov na bežné opravy, zníženej o zaúčtované oprávky a opravnú položku vytvorenú z titulu zníženia hodnoty majetku. Dlhodobý hmotný majetok obstaraný prostredníctvom podnikovej kombinácie je ocenený v reálnej hodnote k dátumu obstarania. Pozemky obstarané pred rokom 1991 sa oceňujú v hodnote, ktorú im pridelila vláda, pozemky obstarané po tomto roku sa vykazujú v obstarávacej cene. Obstarávacia cena zahŕňa aj odhadovaný výšku nákladov na demontáž a odstránenie majetku a uvedenie danej lokality do pôvodného stavu. Náklady na prijaté úvery sa neaktivujú.

Obstarávacia cena zahŕňa všetky náklady priamo vynaložené na dosiahnutie prevádzkyschopného stavu majetku vzhľadom na jeho zamýšľané použitie. Obstarávacia cena v prípade telekomunikačných sietí zahŕňa všetky výdavky vrátane interných nákladov priamo súvisiacich s výstavbou siete až po jej ukončenie v priestoroch zákazníka a zahŕňa poplatky dodávateľom, materiál a priame mzdy. Ak sú splnené kritériá pre aktiváciu, obstarávacia cena zahŕňa aj náklady na výmenu častí majetku vynaložené pri ich vzniku.

Náklady na technické zhodnotenie majetku sú zahrnuté do obstarávacej ceny príslušného majetku alebo zaúčtované ako osobitný majetok v prípade, že Skupina môže obstarávaciu cenu daného majetku spoľahlivo oceniť a s najväčšou pravdepodobnosťou získa budúce ekonomické úžitky. Opravy a údržba dlhodobého hmotného majetku vrátane nákladov na menšie úpravy sa účtujú do výkazu ziskov a strát v čase ich vzniku.

Položka dlhodobého hmotného majetku sa odúčtuje pri jej vyradení, alebo v momente, ak sa z jej použitia alebo predaja neočakávajú žiadne budúce ekonomické úžitky. Zisk alebo strata vznikajúca pri vyradení majetku (vypočítaná ako rozdiel medzi čistými výnosmi z predaja a účtovnou hodnotou majetku) sa vykazuje vo výkaze ziskov a strát v roku, v ktorom sa majetok vyradil. Čistý výnos z predaja pozostáva tak z peňažnej odmeny, ako aj z reálnej hodnoty nepeňažnej odmeny.

#### Odpisy

Majetok sa odpisuje rovnomerne od jeho zaradenia do používania tak, aby sa obstarávacia cena majetku znižovala počas predpokladanej ekonomickej životnosti až na odhadovanú zostatkovú hodnotu. Každá významná časť položky dlhodobého hmotného majetku sa odpisuje samostatne.

Predpokladaná ekonomická životnosť používaná pre jednotlivé kategórie majetku sú nasledovné:

Budovy	8 až 50 rokov
Káblové vedenia, káble a iné vonkajšie zariadenia	13 až 30 rokov
Telefónne ústredne a súvisiace príslušenstvo	4 až 13 rokov
Rozhlasová a televízna technika	8 až 30 rokov
Ostatný dlhodobý hmotný majetok	2 až 30 rokov

Pozemky a nedokončené investície sa neodpisujú.

Zostatkové hodnoty, predpokladané ekonomickej životnosti a metódy odpisovania majetku sa na konci každého účtovného obdobia preverujú a podľa potreby upravujú v súlade so štandardom IAS 8.

Zníženie hodnoty dlhodobého hmotného majetku sa posudzuje vždy, keď udalosti alebo okolnosti naznačujú, že účtovná hodnota nemusí byť spätne ziskateľná. Ak je účtovná hodnota majetku vyššia ako jeho spätne ziskateľná hodnota, zníži sa na predpokladanú spätne ziskateľnú hodnotu.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.2 Dlhodobý hmotný majetok (pokračovanie)

#### Odpisy (pokračovanie)

Ak dlhodobý hmotný majetok spĺňa kritériá na to, aby bol klasifikovaný ako majetok určený na predaj, vykazuje sa v účtovnej hodnote alebo v reálnej hodnote zníženej o náklady na predaj podľa toho, ktorá z nich je nižšia a reklasifikuje sa z dlhodobého majetku do krátkodobého majetku. Skupina oceňuje dlhodobý hmotný majetok, ktorý nie je viac klasifikovaný ako majetok určený na predaj:

- v jeho účtovnej hodnote, v ktorej bol vykázaný pred jeho klasifikáciou ako majetok určený na predaj, upravenej o odpisy, ktoré by sa vykázali, keby majetok nebol klasifikovaný ako určený na predaj, alebo
- v jeho spätne ziskateľnej hodnote v deň, keď sa rozhodlo, že sa nepredá, podľa toho, ktorá je nižšia.

### 2.3 Goodwill

Goodwill nadobudnutý v podnikovej kombinácii sa prvotne oceňuje v obstarávacej cene, ktorou je rozdiel, o ktorý náklady na podnikovú kombináciu prevyšujú podiely Skupiny na čistej reálnej hodnote identifikovateľného majetku, záväzkov a podmienených záväzkov. Po prvotnom vykázaní sa goodwill oceňuje v obstarávacej cene zníženej o kumulované straty zo zníženia hodnoty majetku. Goodwill sa neodpisuje, avšak každoročne alebo aj viackrát za rok sa posudzuje zníženie jeho hodnoty, ak udalosti alebo zmenené okolnosti naznačujú, že jeho účtovná hodnota môže byť znížená.

Pri posudzovaní zníženia hodnoty je goodwill, obstaraný v podnikovej kombinácii, alokovaný od dátumu obstarania k jednotkám Skupiny generujúcim peňažné toky, pri ktorých sa očakáva, že zo synergií kombinácie im budú plynúť úžitky, bez ohľadu na to, či je k daným jednotkám alebo skupinám jednotiek pridelený ostatný majetok alebo záväzky Skupiny. Každá jednotka alebo skupina jednotiek, ku ktorým je goodwill alokovaný, predstavuje najnižší stupeň v rámci Skupiny, na ktorom sa goodwill monitoruje pre potreby manažmentu a na interné účely.

Zníženie hodnoty goodwillu sa stanoví posúdením spätne ziskateľnej hodnoty jednotky generujúcej peňažné toky, ku ktorej sa goodwill vzťahuje.

### 2.4 Dlhodobý nehmotný majetok

Dlhodobý nehmotný majetok obstaraný samostatne sa pri prvotnom vykazovaní oceňuje v obstarávacej cene. Dlhodobý nehmotný majetok obstaraný prostredníctvom podnikovej kombinácie je ocenený v reálnej hodnote k dátumu obstarania. Po prvotnom vykázaní sa nehmotný majetok účtuje v obstarávacej cene zníženej o zaúčtované oprávky a opravnú položku vytvorenú v dôsledku zníženia hodnoty. S výnimkou goodwillu (pozri vyššie) má dlhodobý nehmotný majetok konečnú predpokladanú ekonomickú životnosť a odpisuje sa rovnomerne, pričom pri náznaku možného zníženia hodnoty sa jeho hodnota testuje pre zníženie hodnoty.

Predpokladaná ekonomická životnosť a metóda odpisovania nehmotného majetku sa prehodnocuje minimálne na konci každého účtovného obdobia. O zmenách predpokladanej ekonomickej životnosti alebo predpokladaných budúcich ekonomických úžitkov vyplývajúcich z majetku sa účtuje tak, že sa zmení doba životnosti alebo metóda odpisovania podľa toho, čo je vhodné, pričom tieto zmeny sa považujú za zmeny účtovných odhadov.

Licencie sa po nadobudnutí vykazujú ako nehmotný majetok. Každá platba pred nadobudnutím je zaúčtovaná ako preddavok. Licencie sa odpisujú odo dňa ich komerčného využitia.

Náklady priamo súvisiace s vývojom identifikovateľných a jedinečných softvérových produktov riadeným Skupinou, ktoré budú Skupine prinášať ekonomické úžitky prevyšujúce náklady po dobu viac ako jeden rok sa vykazujú ako dlhodobý nehmotný majetok. Náklady zahŕňajú všetky priamo súvisiace náklady nevyhnutné na vytvorenie, realizáciu a prípravu softvéru tak, aby ho bolo možné používať spôsobom, ktorý schválil manažment, vrátane zhodnotení už používaných aplikácií.

Predpokladané ekonomické životnosti používané pre jednotlivé kategórie nehmotného majetku sú nasledovné:

Zákaznícke zmluvy a súvisiace zákaznícke vzťahy	4 až 13 rokov
Licencie	10 až 20 rokov
Softvér, značka a iné	2 až 5 rokov

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.4 Dlhodobý nehmotný majetok (pokračovanie)

Zisky alebo straty vyplývajúce z odúčtovania dlhodobého nehmotného majetku sa oceňujú ako rozdiel medzi čistými výnosmi z predaja a účtovnou hodnotou majetku a vo výkaze ziskov a strát sa vykazujú v momente, kedy dôjde k vyradeniu majetku.

### 2.5 Zníženie hodnoty majetku

Skupina ku každému súvahovému dňu posudzuje, či existuje náznak možného zníženia hodnoty majetku. Ak takýto náznak existuje, alebo pri ročnom testovaní zníženia hodnoty majetku, Skupina odhadne spätne získateľnú hodnotu majetku. Na účely posúdenia zníženia hodnoty majetku je majetok zoskupený do skupín, ktoré reprezentujú najnižšiu úroveň, pre ktorú existujú jednotlivito identifikovateľné peňažné toky (jednotky generujúce peňažné toky).

Skupina určuje spätne získateľnú hodnotu ako reálnu hodnotu jednotky generujúcej peňažné toky zníženú o náklady na predaj. Reálna hodnota znížená o náklady na predaj sa určí diskontovaním peňažných tokov, ktoré sú založené na finančných rozpočtoch schválených manažmentom, pokrývajúcich zvyčajne obdobie desiatich rokov a používaných pre interné účely. Peňažné toky nad rámec podrobne plánovaných období sa extrapolujú pomocou príslušných ukazovateľov tempa rastu. Medzi hlavné predpoklady, na základe ktorých manažment určuje reálnu hodnotu zníženú o náklady na predaj, patrí priemerný výnos na užívateľa, náklady na získanie a udržanie zákazníkov, miera odlivu zákazníkov, investičné výdavky, podiel na trhu, ukazovatele miery rastu a diskontnej sadzby. Použitá diskontná sadzba zohľadňuje riziko špecifické pre príslušnú jednotku generujúcu peňažné toky. Použité peňažné toky zohľadňujú predpoklady manažmentu a sú podložené externými zdrojmi informácií.

Štruktúra jednotiek generujúcich peňažné toky v rámci Skupiny je pre účely testovania zníženia hodnoty nasledovná:

Jednotka generujúca peňažné toky	Testovanie zníženia hodnoty
Slovak Telekom	ak nastane okolnosť
T-Mobile	každoročne
Zoznam, Zoznam Mobile	každoročne

V prípade, že účtovná hodnota jednotky generujúcej peňažné toky, na ktorú bol alokovaný goodwill, presiahne jej spätne získateľnú hodnotu, zníži sa hodnota goodwillu o výšku ich rozdielu. Ak strata zo zníženia hodnoty prevýši účtovnú hodnotu alokovaného goodwillu, dodatočná strata zo zníženia hodnoty jednotky generujúcej peňažné toky je vykázaná pomerným znížením účtovnej hodnoty jej majetku. Straty zo zníženia hodnoty goodwillu sa nerozpúšťajú.

Popri všeobecnom testovaní zníženia hodnoty jednotiek generujúcich peňažné toky testuje Skupina aj jednotlivé aktíva, ak sa ich účel zmení z aktív držaných a používaných na aktíva určené na predaj alebo vyradenie. Za takýchto okolností sa spätne získateľná hodnota určuje ako trhovú cenu zníženú o náklady na predaj.

### 2.6 Zásoby

Zásoby sú vykázané v obstarávacej cene alebo čistej realizovateľnej hodnote podľa toho, ktorá je nižšia. Obstarávacia cena sa vypočítava metódou váženého aritmetického priemeru. Čistá realizovateľná hodnota je odhadovaná predajná cena v bežnom obchodnom styku znížená o odhadované náklady na predaj. Na pomaly obrátkové a zastarané zásoby sa tvorí opravná položka.

### 2.7 Finančný majetok

Finančný majetok sa pri prvotnom vykázaní oceňuje v reálnej hodnote, a v prípade investícií ocenených inak ako v reálnej hodnote zaúčtovaných cez výkaz ziskov a strát aj v priamo súvisiacich transakčných nákladoch. Skupina stanovuje klasifikáciu finančného majetku pri prvotnom vykázaní a podľa vhodnosti ju prehodnocuje ku koncu každého finančného roka.

### Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky

Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky, ktorých splatnosť je väčšinou 14 – 60 dní, sa po prvotnom ocenení vykazujú v amortizovanej hodnote zníženej o opravnú položku. Zaúčtovaná opravná položka zohľadňuje očakávanú mieru rizika návratnosti pohľadávok. Pohľadávky z obchodného styku sa zoskupujú na základe rizika návratnosti a testujú sa na zníženie hodnoty. Strata sa vyказuje ako rozdiel medzi účtovnou hodnotou pohľadávok a súčasnou hodnotou odhadovaných budúcich peňažných tokov. Prognóza peňažných tokov je založená na skúsenostiach s vymožiteľnosťou pohľadávok po splatnosti.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.7 Finančný majetok (pokračovanie)

#### Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky (pokračovanie)

Účtovná hodnota pohľadávok sa znižuje pomocou účtu opravných položiek, pričom výška straty sa vykáže vo výkaze ziskov a strát. Následné rozpustenie opravných položiek sa zúčtuje oproti nákladom vo výkaze ziskov a strát.

V prípade, že sa pohľadávka z obchodného styku, na ktorú sa vykázala opravná položka, stane nedobytnou, resp. sa predá, odpíše sa oproti účtu opravných položiek.

Závazky a pohľadávky voči rovnakému medzinárodnému operátorovi sú vykázané v súvahe netto, ak existuje právo ich vzájomného započítania.

#### Finančný majetok v reálnej hodnote zúčtovaný cez výkaz ziskov a strát

Finančný majetok v reálnej hodnote zúčtovaný cez výkaz ziskov a strát zahŕňa finančný majetok určený na obchodovanie a finančný majetok klasifikovaný pri prvotnom vykázaní ako „v reálnej hodnote zúčtovaný cez výkaz ziskov a strát“. Deriváty, ktoré nie sú označené ako efektívne zabezpečovacie nástroje, sa klasifikujú ako určené na obchodovanie. Zisky alebo straty z majetku určeného na obchodovanie sa vykazujú vo výkaze ziskov a strát.

Skupina v roku 2007 nevlastnila žiadne deriváty spĺňajúce definíciu zabezpečovacích nástrojov v súlade so štandardom IAS 39.

#### Investície držané do splatnosti

Nederivátový finančný majetok s fixnými alebo variabilnými platbami a fixnou splatnosťou sa klasifikuje ako držaný do splatnosti, keď ho Skupina plánuje a je schopná držať do splatnosti. Po prvotnom vykázaní sa investície držané do splatnosti oceňujú amortizovanými nákladmi pomocou metódy efektívnej úrokovej miery. Výpočet zohľadňuje akékoľvek prémie alebo zľavy pri nadobudnutí a zahŕňa transakčné náklady a poplatky, ktoré predstavujú neoddeliteľnú súčasť efektívnej úrokovej miery. Zisky a straty sú vykázané vo výkaze ziskov a strát akonáhle sú investície odúčtované, alebo sa zníži ich hodnota, alebo sa odpíšu.

#### Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty

Peňažné prostriedky a krátkodobé vklady v súvahe predstavujú peniaze v banke a v pokladni, ako aj krátkodobé vklady s trojmesačnou alebo kratšou dobou viazanosti od dátumu akvizície a krátkodobé dlhopisy a zmenky s vysokou likviditou.

Na účely zostavenia konsolidovaného prehľadu peňažných tokov predstavujú peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty, ako sú uvedené vyššie, znížené o kreditné zostatky na kontokorentných účtoch. V súvahe sa kreditné zostatky na kontokorentných účtoch vykazujú ako prijaté úvery v krátkodobých záväzkoch.

#### Odúčtovanie finančného majetku

Finančný majetok (resp. súčasť finančného majetku alebo súčasť skupiny podobného finančného majetku) sa odúčtuje, ak:

- a) uplynú práva získavať peňažné toky z príslušného majetku, alebo
- b) Skupina previedla svoje práva získavať peňažné toky z príslušného majetku, a tým previedla aj všetky riziká a ekonomické úžitky z vlastníctva daného majetku.

### 2.8 Finančné záväzky

#### Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky

Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky sú prvotne ocenené v reálnej hodnote. Následne sa oceňujú v amortizovanej hodnote použitím efektívnej úrokovej miery. Účtovná hodnota záväzkov z obchodného styku a ostatných záväzkov sa približuje reálnej hodnote z dôvodu krátkej splatnosti.

#### Finančné záväzky v reálnej hodnote zúčtované cez výkaz ziskov a strát

Finančné záväzky v reálnej hodnote zúčtované cez výkaz ziskov a strát zahŕňajú finančné záväzky určené na obchodovanie a finančné záväzky označené pri prvotnom vykázaní „v reálnej hodnote zúčtované cez výkaz ziskov a strát“. Deriváty, ktoré nie sú označené ako efektívne zabezpečovacie nástroje, sa klasifikujú ako určené na obchodovanie. Zisky alebo straty z finančných záväzkov určených na obchodovanie sa vykazujú vo výkaze ziskov a strát.

Skupina v roku 2007 nevlastnila žiadne deriváty spĺňajúce definíciu zabezpečovacích nástrojov v súlade so štandardom IAS 39.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.8 Finančné záväzky (pokračovanie)

#### Odúčtovanie finančných záväzkov

Finančný záväzok sa odúčtuje, ak je povinnosť vyplývajúca z príslušného záväzku splnená, zrušená alebo sa premlčí.

### 2.9 Prenajatý majetok

Stanovenie, či ide o zmluvu o prenájme, alebo či je v zmluve obsiahnutý prenájom, závisí od podstaty transakcie a je potrebné posúdiť, či plnenie zmluvy závisí od použitia špecifického majetku, a či zmluva vyjadruje právo na jeho použitie.

Prenájom majetku, pri ktorom významná časť práv a povinností súvisiacich s vlastníctvom daného majetku ostáva u prenajímateľa, sa klasifikuje ako operatívny prenájom. Platby za operatívny prenájom sa vykazujú vo výkaze ziskov a strát rovnomerne počas celej doby prenájmu.

Pri predčasnom ukončení operatívneho prenájmu je penále v prospech prenajímateľa zúčtované do nákladov v období, v ktorom došlo k ukončeniu nájomného vzťahu.

### 2.10 Náklady budúcich období

Skupina vlastní práva na používanie prístupu k technologickým zariadeniam, ktoré sú umiestnené v budovách vlastných tretími stranami. Tieto vecné bremená, ktoré vznikajú pri predaji majetku, na ktorom sú takéto technologické zariadenia umiestnené, sa vykazujú v nákladoch budúcich období. Vecné bremená sa prvotne vykazujú v čistej súčasnej hodnote a následne sa odpisujú počas očakávanej doby trvania kontraktu.

### 2.11 Rezervy

Rezervy sa tvoria iba vtedy, keď má Skupina súčasný zmluvný alebo mimozmluvný záväzok, ktorý je dôsledkom konkrétnych udalostí v minulosti a je pravdepodobné, že na vyrovnanie záväzku bude potrebné vynaloženie zdrojov a výška záväzku sa dá spoľahlivo odhadnúť.

Ak je vplyv časovej hodnoty peňazí významný, rezervy sa diskontujú použitím aktuálnej diskontnej sadzby pred zdanením, ktorá odráža, ak je to relevantné, riziká a časové hľadisko špecifické pre záväzok. Ak sa použije diskontovanie, zvýšenie rezervy v dôsledku plynutia času sa vyказuje ako finančný náklad.

#### Rezerva na uvedenie majetku do pôvodného stavu

Rezerva na uvedenie majetku do pôvodného stavu sa týka budúcich nákladov spojených s uvedením dlhodobého majetku do pôvodného stavu (demontáž a odstránenie z užívania). Výška rezervy na uvedenie majetku do pôvodného stavu, prvotne vykázaná v období, v ktorom záväzok vznikol, sa považuje za časť nákladov na príslušný dlhodobý majetok v súlade s IAS 16. Rezerva každé účtovné obdobie narastá na jej súčasnú hodnotu a aktivované náklady sa odpisujú počas odhadovanej doby použiteľnosti príslušného dlhodobého majetku. Po zúčtovaní záväzku Skupina buď vyrovná záväzok vo výške, v akej je záúčtovaný, alebo vykáže zisk, alebo stratu z vyrovnania.

#### Vernostné programy

Skupina vedie vernostné programy pre svojich zákazníkov. V rámci programov Skupina udeľuje zákazníkom body, ktoré je možné v budúcnosti použiť na úhradu alebo čiastočnú úhradu tovarov alebo služieb. V momente pridelenia bodov zákazníkom sa tvorí rezerva účtovaná do nákladov. Rezerva sa tvorí v hodnote zníženej o sumu, ktorá predstavuje odhadovanú výšku pridelených bodov, pri ktorých sa očakáva, že si ich zákazníci neuplatnia. Rezerva sa použije, keď zákazníci získajú benefity v rámci programu.

#### Odstupné

Odstupné vyplácané zamestnancom sa vyказuje v období, v ktorom manažment a odbory stanovia a schvália podrobný plán obsahujúci počet a štruktúru prepúšťaných zamestnancov.

#### Záväzky súvisiace so zamestnaneckými požitkami

Skupina poskytuje dôchodkové požitky a iné dlhodobé požitky v rámci programov so stanovenými príspevkami a so stanovenými požitkami.

V prípade programov so stanovenými príspevkami platí Skupina na povinnej alebo zmluvnej báze príspevky do verejne alebo súkromne spravovaných dôchodkových programov, alebo programov na zabezpečenie vyplatenia platby pri odchode zo zamestnania. Po zaplatení týchto príspevkov už Skupina nemá žiadne platobné záväzky. Výška príspevku sa odvodzuje od výšky hrubej mzdy. Náklady na tieto platby sa vyказujú vo výkaze ziskov a strát v rovnakom období ako príslušná mzda.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.11 Rezervy (pokračovanie)

#### Závazky súvisiace so zamestnaneckými požitkami (pokračovanie)

Skupina poskytuje aj stanovené odchodné a odmeny pri životných jubileách. Na tieto požitky neboli vyčlenené samostatné finančné zdroje. Náklady na poskytovanie požitkov sú stanovené samostatne vzhľadom na každý požitok prostredníctvom prírastkovej poistno-matematickej oceňovacej metódy. Vykázaný záväzok zo stanovených požitkov zahŕňa súčasnú hodnotu záväzku zo stanovených požitkov zníženú o ešte nevykázané náklady na minulé služby. Diskontná sadzba sa stanovuje na základe trhových výnosov z vládnych dlhopisov. Mena a obdobie podnikových alebo vládnych dlhopisov sa zhoduje s menou a predpokladanou dobou trvania záväzkov súvisiacich s požitkami. Náklady na minulé služby sa vykazujú v nákladoch rovnomerne počas priemerného obdobia, až kým nevznikne nárok na dané požitky. Ak nárok na požitky vznikne ihneď po zavedení alebo zmene programu požitkov, náklady na minulé služby sú vykázané okamžite.

Poistno-matematické zisky a straty vyplývajúce z úprav založených na skúsenostiach a zo zmien v poistno-matematických predpokladoch sa vykazujú v období, v ktorom nastanú, v prípade záväzkov z odchodného vo vlastnom imaní a v prípade odmien pri životných jubileách vo výkaze ziskov a strát.

### 2.12 Vykazovanie výnosov

Výnosy sa vykazujú pri poskytnutí služieb a dodaní tovaru, ak sú akceptované zákazníkom do tej miery, do akej je pravdepodobné, že Skupine budú plynúť ekonomické úžitky. Výnosy sa vykážu, len ak je možné ich spoľahlivo oceniť. Výnosy za poskytnutie služieb a predaj zákazníckeho vybavenia sú vykázané bez dani z pridanej hodnoty a zliav.

Skupina vykazuje výnosy nasledovným spôsobom:

Poplatky za prístup a poplatky za prichádzajúce a odchádzajúce telefonické hovory a ostatnú prevádzku sú vykázané vo výnosoch v období, v ktorom bola daná služba poskytnutá.

Poplatky za aktiváciu služby sa časovo rozlišujú počas priemernej doby zákazníckeho vzťahu. Toto obdobie sa odhaduje na základe očakávanej doby trvania zákazníckeho vzťahu zo zmluvy, ku ktorej sa aktivačný poplatok vzťahuje. Náklady vzniknuté v súvislosti so získaním nového zákazníka až do výšky poplatkov za aktiváciu služby, sú vykázané ako aktíva a zúčtované do nákladov počas rovnakého obdobia.

Výnosy z prepojenia získavané z hovorov a ostatnej prevádzky vznikajúcich v sieti iných operátorov, sú vykázané vo výnosoch v čase, v ktorom bol daný hovor prijatý v sieti Skupiny. Skupina uhrádza iným operátorom časť výnosov, ktoré získava od svojich zákazníkov za hovory a inú prevádzku vznikajúce v sieti Skupiny, ale využívajúce siete týchto iných operátorov.

Výnosy zo služieb s pridanou hodnotou sú vykazované brutto alebo netto po odpočítaní čiastky, ktorá má byť zaplatená poskytovateľovi obsahu, ak je tento zodpovedný za obsah služby a Skupina vystupuje ako sprostredkovateľ bez toho, aby pre ňu plynulo riziko či výhody z poskytovania daných služieb.

Výnosy z balíkov služieb sa posúdia, či obsahujú identifikovateľné a oddeliteľné komponenty, pre ktoré je možné aplikovať samostatné pravidlá na vykazovanie výnosov. Mnohé ponuky služieb tvoria dve zložky – tovar a služba. Ak balík služieb obsahuje dva samostatné komponenty, celková hodnota prijatá od zákazníka sa rozdelí medzi komponenty na základe ich reálnych hodnôt. Výnos sa zaúčtuje maximálne do výšky prijatej sumy.

Výnosy z predaja a prenájmu zariadení sa vykazujú pri dodaní a inštalácii daného zariadenia v priestoroch zákazníka.

### 2.13 Prevádzkový zisk

Prevádzkový zisk sa definuje ako výsledok pred ukončenými činnosťami, daňou z príjmu a finančnými položkami. Medzi finančné položky patria výnosové úroky z krátkodobých vkladov a investícií držaných do splatnosti, nákladové úroky z pôžičiek a kurzové zisky a straty.

### 2.14 Prepočet cudzích zmien

Transakcie v cudzích menách sú vykázané podľa kurzu funkčnej meny platného v deň uskutočnenia transakcie. Peňažné aktíva a pasíva v cudzej mene sú prepočítané kurzom funkčnej meny platným v súvahový deň.

Všetky kurzové rozdiely sa vykazujú vo finančných výnosoch/nákladoch v účtovnom období, v ktorom vznikli.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.15 Dane

#### Splatná daň

Splatné daňové pohľadávky a záväzky za bežné obdobie a za predchádzajúce obdobia sú ocenené v čiastke, ktorá sa očakáva, že sa spätne získa od daňového úradu alebo sa zaplatí daňovému úradu. Pri výpočte dane sa použili daňové sadzby a daňové zákony platné v súvahový deň.

#### Odložená daň

O odloženej dani z príjmov sa účtuje s použitím záväzkovej metódy pri dočasných rozdieloch medzi daňovou základňou majetku a záväzkov a ich účtovnou hodnotou vykázanou v účtovnej závierke ku súvahovému dňu.

O odložených daňových záväzkoch sa účtuje pri všetkých zdaniteľných dočasných rozdieloch, okrem prípadov, keď odložený daňový záväzok vznikne z prvotného vykázania goodwillu alebo majetku či záväzku v transakcii, ktorá nie je podnikovou kombináciou a v čase transakcie neovplyvní účtovný zisk ani zdaniteľný zisk alebo stratu.

O odložených daňových pohľadávkach sa účtuje pri všetkých odpočítateľných dočasných rozdieloch a prevode nevyužitých daňových strát, odpočtoch a iných daňových nárokoch do budúcich období, ak sa v budúcnosti očakáva dostatočný daňový základ, oproti ktorému sa budú môcť odpočítateľné dočasné rozdiely a prevod nevyužitých daňových strát a odpočtov započítať, okrem prípadov, keď odložená daňová pohľadávka súvisiaca s odpočítateľným dočasným rozdielom vzniká z prvotného vykázania majetku alebo záväzku v transakcii, ktorá nie je podnikovou kombináciou a v čase transakcie neovplyvní účtovný ani zdaniteľný zisk alebo stratu.

Účtovná hodnota odložených daňových pohľadávok sa preveruje ku každému súvahovému dňu a znižuje sa, až kým už nie je pravdepodobné, že základ dane, pri ktorom bude možné vyrovnáť celú alebo čiastočnú výšku odloženej daňovej pohľadávky, je dosiahnuteľný.

### 2.16 Údaje za minulé účtovné obdobie

Niektoré zostatky účtov zahrnutých v údajoch za minulé účtovné obdobie boli upravené tak, aby boli v súlade s prezentáciou konsolidovanej účtovnej závierky za tento rok. Tieto úpravy, v súlade so štandardom IAS 1.38, boli urobené za účelom porovnateľnosti údajov vykázaných období a zahŕňajú nasledovné zmeny:

- a) Aktivácia interných nákladov vo výške 467 mil. Sk (Poznámka 6) sa vykazuje ako osobitná položka v ostatných prevádzkových nákladoch v údajoch za minulé účtovné obdobie. Vo výkaze ziskov a strát za rok 2006 je táto položka vykázaná v personálnych nákladoch a v materiáli.
- b) Ostatné prevádzkové výnosy vo výške 711 mil. Sk (Poznámka 7) sa vykazujú ako osobitná položka vo výkaze ziskov a strát v údajoch za minulé účtovné obdobie. Táto položka sa uvádza v čistých prevádzkových nákladoch vo výkaze ziskov a strát za rok 2006.

### 2.17 Významné účtovné posúdenia, odhady a predpoklady

Pri príprave účtovnej závierky Skupiny sa od manažmentu vyžaduje, aby posúdil a vypracoval odhady a predpoklady, ktoré ovplyvnia vykazovanú výšku majetku a záväzkov, zverejnenie podmienených záväzkov vykázaných na konci príslušného účtovného obdobia, ako aj vykázané sumy výnosov a nákladov za účtovné obdobie. Skutočné výsledky sa od týchto odhadov môžu odlišovať.

Pri uplatňovaní účtovných zásad manažment Skupiny prijal nasledovné rozhodnutia a vypracoval nasledovné odhady a predpoklady s najvýznamnejším vplyvom na sumy vykázané v účtovnej závierke:

#### Životnosť dlhodobého majetku

Odhad životnosti dlhodobého majetku je vecou posúdenia, ktoré sa zakladá na skúsenostiach Skupiny s podobnými majetkom. Ako sa uvádza v Poznámke 2.2 a 2.4, Skupina posudzuje odhadovanú zostávajúcu dobu životnosti dlhodobého majetku na konci každého účtovného obdobia. Odhady a posúdenia manažmentu sú vystavené riziku na nepresnosti pri majetku, ku ktorému neexistujú predchádzajúce skúsenosti.

#### Zníženie hodnoty dlhodobého majetku

Skupina zaúčtovala straty zo zníženia hodnoty dlhodobého hmotného majetku na základe očakávaní manažmentu týkajúcich sa budúceho predaja, jeho načasovania a očakávanej predajnej ceny zníženej o náklady na predaj. Pri určitých položkách majetku sa zatiaľ neprijalo záverečné rozhodnutie a z tohto dôvodu sa môžu použiť predpoklady zmeniť. Ďalšie informácie o znížení hodnoty dlhodobého hmotného majetku a nehmotného majetku sa nachádzajú v Poznámke 12 a 13.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.17 Významné účtovné úsudky, odhady a predpoklady (pokračovanie)

#### Zníženie hodnoty goodwillu

Skupina určí, či sa hodnota goodwillu znížila, a to minimálne raz ročne. Vyžaduje si to vykonanie odhadu spätne získateľnej hodnoty, čo obyčajne predstavuje reálnu hodnotu zníženú o stanovené náklady na predaj, vypočítanú prostredníctvom metódy diskontovaných peňažných tokov. Pri odhadovaní reálnej hodnoty zníženej o náklady na predaj musí Skupina použiť vhodnú diskontnú sadzbu a uskutočniť aj odhad očakávaných budúcich peňažných tokov z T-Mobile jednotky generujúcej peňažné toky. Odhad očakávaných budúcich peňažných tokov, ktorý je podkladom pre stanovenie reálnej hodnoty podnikania v oblasti mobilnej komunikácie, zohľadňuje aj nepretržitý tok investícií do sieťovej infraštruktúry, potrebnej na generovanie budúcich výnosov, prostredníctvom ponuky nových dátových produktov a služieb, pre ktoré sú dostupné len obmedzené historické informácie. Ďalšie informácie o posudzovaní zníženia hodnoty goodwillu sa nachádzajú v Poznámke 14.

#### Opravné položky na pochybné pohľadávky

Skupina tvorí opravnú položku na pochybné pohľadávky vo výške očakávanej straty z dôvodu nezaplatenia pohľadávok zákazníkmi. Pri posudzovaní adekvátnosti opravnej položky k pochybným pohľadávkam vychádza manažment vo svojich odhadoch zo skúseností s tvorbou opravných položiek k pohľadávkam v minulých obdobiach, platobnou disciplínou zákazníkov a so zmenou v ich platobných podmienkach. Ďalšie informácie o opravnej položke na pochybné pohľadávky sa nachádzajú v Poznámke 17.

#### Práva prístupu a používania majetku

Pri predaji určitého majetku, súčasťou ktorého je technologické zariadenie potrebné na výkon bežnej činnosti, uzatvára Skupina dohody, na základe ktorých získava dlhodobé právo prístupu a používania príslušného zariadenia. Na základe vyhodnotenia podmienok v týchto predajných zmluvách dospel manažment k záveru, že tieto transakcie vedú k vzniku záväzku z operatívneho prenájmu, nakoľko si Skupina neoponcháva významné riziká a úžitky súvisiace s vlastníctvom majetku.

#### Rezerva na uvedenie majetku do pôvodného stavu

Skupina uzatvára zmluvy o prenájme pozemkov a priestorov, v ktorých umiestňuje zariadenia mobilnej komunikačnej siete. Tieto zmluvy zaväzujú Skupinu demontovať zariadenia a uviesť pozemky a priestory do ich pôvodného stavu. Manažment odhaduje pri stanovení výšky rezervy na uvedenie majetku do pôvodného stavu nasledovné:

- a) vhodnú úrokovú sadzbu pred zdanením, ktorá zodpovedá úverovému postaveniu Skupiny,
- b) sumy, ktoré budú potrebné na vyrovnanie budúcich záväzkov.

#### Rezervy a podmienené záväzky

Ako je uvedené v Poznámke 21 a 24, Skupina je účastníkom niekoľkých súdnych sporov a regulačných konaní. Pri vytváraní rezervy odhaduje manažment pravdepodobnosť a výšku úbytku ekonomických zdrojov potrebných na vyrovnanie možného alebo pravdepodobného záväzku v budúcnosti. Posúdenia a odhady sa priebežne prehodnocujú na základe skúseností s podobnými prípadmi.

### 2.18 Prijatie IFRS počas roka

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov, ktoré vstúpili do platnosti počas roka 2007 a týkajú sa bežnej činnosti Skupiny

- IFRS 7 Finančné nástroje: Zverejnenie  
Podľa tohto štandardu sa požadujú zverejnenia, ktoré užívateľom účtovnej závierky umožnia vyhodnotiť význam finančných nástrojov Skupiny a povahu a rozsah rizík, ktoré z nich vyplývajú. Takéto nové zverejnenia sú zahrnuté v rámci celej účtovnej závierky. Keďže tieto zverejnenia nemajú vplyv na finančnú pozíciu ani na hospodársky výsledok, údaje za minulé účtovné obdobie boli podľa potreby revidované.
- IAS 1 (Novela) Prezentácia účtovnej závierky  
Podľa tejto novely sa od Skupiny vyžaduje, aby pristúpila k novým zverejneniam, ktoré užívateľom účtovnej závierky umožnia vyhodnotiť ciele, zásady a postupy Skupiny týkajúce sa riadenia kapitálu (Poznámka 3).

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov s platnosťou od roku 2007, ktoré sa však netýkajú bežnej činnosti Skupiny

- IFRIC 7 Aplikácia prístupu opravy finančných výkazov minulých období podľa štandardu IAS 29 Finančné vykazovanie v hyperinflačných ekonomikách. Skupina nepoužíva menu hyperinflačnej ekonomiky ako svoju funkčnú menu.



## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.18 Prijatie IFRS počas roka (pokračovanie)

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov s platnosťou od roku 2007, ktoré sa však netýkajú bežnej činnosti Skupiny (pokračovanie)

- IFRIC 8 Rozsah štandardu IFRS 2  
Na základe IFRIC 8 sa vyžaduje, aby sa štandard IFRS 2 použil vo všetkých transakciách, v rámci ktorých sa majetkové nástroje vydávajú za protihodnotu, ktorá sa javí byť nižšia ako reálna hodnota. Skupina takéto majetkové nástroje nevydala.
- IFRIC 9 Prehodnocovanie vložených derivátov  
IFRIC 9 stanovuje, že dátum rozhodnutia o existencii vloženého derivátu predstavuje dátum uzavretia kontraktu, pričom k prehodnoteniu sa pristúpi len v prípade zmeny zmluvy, ktorá výrazným spôsobom modifikuje peňažné toky. Skupina nevlastní žiadne vložené deriváty, ktoré by vyžadovali oddelenie od základnej zmluvy.
- IFRIC 10 Priebežná účtovná závierka a zníženie hodnoty majetku  
Podľa požiadaviek IFRIC 10 účtovná jednotka nesmie rozpustiť straty zo zníženia hodnoty, ktoré sa vykázali v predchádzajúcej priebežnej účtovnej závierke. Ide o straty zo zníženia hodnoty goodwillu alebo investície do majetkového nástroja alebo finančného majetku účtované v reálnej hodnote. Skupina nezostavuje priebežnú účtovnú závierku.

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov, ktoré boli vydané, nie sú však povinné pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2007, a ktoré sa Skupina rozhodla k skoršiemu dátumu neprijat'

- IFRS 8 Prevádzkové segmenty (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2009 a neskôr)
- IFRIC 11 IFRS 2 Vnútrogrupinové transakcie a transakcie s vlastnými akciami (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. marca 2007 a neskôr)
- IFRIC 12 Dohody o koncesionárskych službách (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. mája 2008 a neskôr)
- IFRIC 13 Vernostné programy pre zákazníkov (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. júla 2008 a neskôr)
- IFRIC 14 IAS 19 – Obmedzenie hornej hranice hodnoty majetku z definovaných požitkov, minimálne požiadavky na krytie zdrojmi a vzťahy medzi nimi (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2008 a neskôr)
- IAS 23 (novela) Náklady na prijaté úvery a pôžičky (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2009 a neskôr)
- IAS 1 (revidovaný) Prezentácia účtovnej závierky (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2009 a neskôr)
- IFRS 3 (revidovaný) Podnikové kombinácie (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. júla 2009 a neskôr)
- IAS 27 (revidovaný) Konsolidovaná a individuálna účtovná závierka (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. júla 2009 a neskôr)

S výnimkou interpretácie IFRIC 13 (vysvetlenie nižšie) a dodatočných zverejnení požadovaných revidovaným štandardom IAS 1 je Skupina presvedčená, že budúce prijatie uvedených štandardov nebude mať vplyv na hospodárske výsledky ani na finančnú situáciu Skupiny. Manažment posudzuje dôsledky interpretácií.

IFRIC 13 Zákaznícke vernostné programy vyžaduje, aby sa pridelené vernostné body vykázali ako samostatná zložka predajnej transakcie, v rámci ktorej sa poskytli. Z tohto dôvodu sa časť reálnej hodnoty odhadovanej odplaty alokuje vzhľadom na pridelené body a odkladá sa na obdobie, kým sa tieto body nepoužijú. Skupina poskytuje takéto programy, pričom tvorí rezervu na vernostné programy cez náklady. Prijatie interpretácie IFRIC 13 bude mať za následok zmeny v hodnote a prezentácii príslušných položiek vo výkaze ziskov a strát a v súvahe.

## 3. Riadenie finančného rizika

Skupina je vystavená rôznym finančným rizikám. Vo svojom programe riadenia rizík sa Skupina sústreďuje na nepredvídateľnosť finančných trhov a snaží sa minimalizovať potenciálne negatívne dopady na finančnú situáciu Skupiny.

Finančné nástroje, prostredníctvom ktorých Skupina riadi svoju likviditu, pozostávajú z peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov, krátkodobých vkladov a investícií držaných do splatnosti.

Skupina má zároveň aj ďalší finančný majetok a záväzky vo forme pohľadávok a záväzkov z obchodného styku, ktoré vznikajú z bežnej činnosti.

Skupina používa derivátové finančné nástroje. Ich cieľom je riadiť menové riziká vyplývajúce z aktivít Skupiny.

### 3. Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

Hlavné riziká vyplývajúce z finančných nástrojov používaných Skupinou sú menové riziko, úrokové riziko, riziko platobnej neschopnosti tretej strany a riziko likvidity. Odbor Treasury je zodpovedný za riadenie finančného rizika na základe smerníc schválených predstavenstvom a odborom Treasury spoločnosti Deutsche Telekom. Odbor Treasury spolupracuje s prevádzkovými zložkami Spoločnosti a s odborom Treasury spoločnosti Deutsche Telekom. Existujúce pravidlá pokrývajú špecifické oblasti, ako je menové riziko, úrokové riziko, riziko platobnej neschopnosti, riziko likvidity, investovanie prebytočných prostriedkov a používanie derivátových finančných nástrojov.

Z dôvodu nárastu prebytočných finančných prostriedkov Skupina v roku 2007 prijala zásady finančného investovania, ktoré poskytujú rámec pre realizáciu finančných investícií a zabezpečenie najvyššej návratnosti investícií. Zásady finančného investovania obsahujú limity pre jednotlivé investičné nástroje a sú v súlade so zásadami odboru Treasury a schválila ich Rada výkonného manažmentu Slovak Telekom. V predchádzajúcich rokoch zásady Skupiny nepovoľovali obchodovanie s finančnými nástrojmi.

#### 3.1 Menové riziko

Skupina je vystavená menovému riziku vyplývajúcemu z medzinárodného prepojenia telefónnych liniek. Ďalej je Skupina vystavená menovému riziku vyplývajúcemu z investičných a prevádzkových výdavkov denominovaných v cudzích menách. Približne 5 % výnosov a 28 % nákladov Skupiny je denominovaných v menách iných ako Sk.

Skupina vyžaduje, aby všetky jej prevádzkové jednotky používali forwardové menové kontrakty, menové swapy a obchodovanie na spotovom trhu s cieľom eliminovať angažovanosť voči menovému riziku. Zabezpečovacie finančné nástroje musia byť v rovnakej mene ako zabezpečovaná položka. Je zásadou Skupiny dohodnúť podmienky zabezpečovacích derivátov, aby sa zhodovali s podmienkami zabezpečovanej položky s cieľom maximalizovať účinnosť zabezpečenia.

Krátkodobé prognózy peňažných prostriedkov sa pripravujú na priebežnej báze s cieľom kvantifikovať očakávanú angažovanosť Skupiny. Zásady Skupiny týkajúce sa riadenia rizík vyžadujú zabezpečenie každého peňažného toku denominovaného v cudzej mene nad ekvivalent sumy 50-tis. EUR.

V roku 2006 a 2007 Skupina uzatvorila forwardové menové kontrakty, aby zabezpečila svoju menovú zaangažovanosť vyplývajúcu z jej záväzných objednávok týkajúcich sa budúceho kapitálu a prevádzkových výdavkov. K 31. decembru 2007 Skupina takto zabezpečila 77 % nákupov cudzej meny, ku ktorým existovala k dátumu účtovnej závierky záväzná objednávka.

S cieľom zmierniť menové riziko vyplývajúce z podnikových transakcií Skupina nakupuje a predáva cudzie meny na spotovom trhu a používa forwardové menové kontrakty, ktorých splatnosť sa očakáva k dátumu predpokladaných peňažných tokov.

V nasledovnej tabuľke je uvedená miera citlivosti zisku pred zdanením a vlastného imania Skupiny na 5-percentné zhodnotenie/znehodnotenie výmenného kurzu Sk oproti príslušným cudzím menám, pričom všetky ostatné premenné zostávajú nezmenené. Zmena vo výške 5 % predstavuje očakávania manažmentu vzhľadom na možné zmeny v kurzoch a používa sa pri internom vykázaní menového rizika v súlade s platnými zásadami odboru Treasury.

		2007	2006
Zisk pred zdanením	Znehodnotenie Sk o 5 %	82	97
	Zhodnotenie Sk o 5 %	(81)	(113)
Vlastné imanie	Znehodnotenie Sk o 5 %	82	97
	Zhodnotenie Sk o 5 %	(81)	(113)

#### 3.2 Úrokové riziko

Výnosy a prevádzkové peňažné toky Skupiny nie sú významne ovplyvňované zmenami trhových úrokových sadzieb. V septembri 2006 Skupina splatila svoje dlhodobé úvery. Skupina počas roka 2007 nepodpísala žiadnu novú úverovú zmluvu, čo viedlo k eliminácii úrokového rizika z pôžičiek.

Riziko zmien v trhových úrokových sadzbách sa týka jej vlastných depozitných zmeniek, korporátnych zmeniek a krátkodobých dlhopisov držaných do splatnosti. Skupina sa snaží optimalizovať svoju angažovanosť voči úrokovému riziku použitím kombinácie cenných papierov s pevnou a pohyblivou úrokovou sadzbou. Na konci roka 2007 sa portfólio cenných papierov skladalo z dlhopisov s pevnou sadzbou (30 %) a zmeniek a dlhopisov s pohyblivou sadzbou (70 %).

Informácie o citlivosti investícií držaných do splatnosti na zmeny úrokových sadzieb sa nachádzajú v Poznámke 25.

### 3. Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

#### 3.3 Riziko platobnej neschopnosti

Pravidlá Skupiny v oblasti riadenia rizika platobnej neschopnosti vymedzujú produkty, splatnosť produktov a limity pre jednotlivých partnerov. Skupina eliminuje riziko platobnej neschopnosti jednotlivých finančných inštitúcií a emitentov cenných papierov, v ktorých má vložené peňažné prostriedky, určením limitov na základe ratingov týchto inštitúcií publikovaných renomovanými ratingovými agentúrami. Tieto limity sú pravidelne prehodnocované.

Skupina tvorí opravnú položku z dôvodu zníženia hodnoty, ktorá predstavuje jej odhad možných strát vzhľadom na pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky. Celková výška opravných položiek neprevýšila očakávania manažmentu. Tvorbou opravnej položky sú pokryté prípady individuálne významných zostatkov pohľadávok, ako aj hromadné straty z pohľadávok, pri ktorých sa angažovanosť voči úverovému riziku neposudzuje individuálne. Medzi objektívne dôkazy o znížení hodnoty portfólia pohľadávok patria skúsenosti Skupiny s inkasom pohľadávok, ako aj zmeny v internom a externom ratingu zákazníkov.

Riziko platobnej neschopnosti týkajúce sa ostatného finančného majetku, ktorý pozostáva z peňažných prostriedkov, peňažných ekvivalentov, investícií držaných do splatnosti a pohľadávok z obchodného styku, sa rovná maximálne výške účtovnej hodnoty tohto majetku.

#### 3.4 Riziko likvidity

Pravidlá Skupiny na zníženie rizika likvidity definujú úroveň peňažných prostriedkov, peňažných ekvivalentov, obchodovateľných cenných papierov a úverových zdrojov, ktoré má Skupina k dispozícii, aby im umožnili včas a v plnej miere plniť svoje záväzky. Financovanie potrieb likvidity je založené na porovnaní výnosov z peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov s nákladmi na financovanie z úverových zdrojov, pričom vopred stanovené minimálne čiastky peňažných prostriedkov, peňažných ekvivalentov a úverových zdrojov majú byť kedykoľvek k dispozícii.

Prehľad splatností finančného majetku (pri forwardových menových kontraktach) a záväzkov Skupiny na základe zmluvných nediskontovaných platieb:

K 31. decembru 2007	Na požiadanie	Menej ako 3 mesiace	3 až 12 mesiacov	Nad 1 rok	Spolu
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky	228	3 155	10	77	3 470
Menové forwardy:					
Zmluvné záväzky	-	1 028	297	-	1 325
Zmluvné pohľadávky	-	(1 030)	(299)	-	(1 329)

K 31. decembru 2006	Na požiadanie	Menej ako 3 mesiace	3 až 12 mesiacov	Nad 1 rok	Spolu
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky	163	3 515	13	97	3 788
Menové forwardy:					
Zmluvné záväzky	-	1 960	895	-	2 855
Zmluvné pohľadávky	-	(1 844)	(864)	-	(2 708)

#### 3.5 Riadenie kapitálového rizika

Skupina riadi svoj kapitál, aby bola schopná zabezpečiť podporu svojich obchodných aktivít a maximalizáciu návratnosti akcionárom prostredníctvom optimalizácie kapitálovej štruktúry. Zohľadňuje pritom príslušné usmernenia majoritného akcionára. V roku 2007 a 2006 neboli žiadne zmeny v cieľoch, zásadách a postupoch.

Kapitálová štruktúra Skupiny sa skladá z vlastného imania akcionárov, ktoré zahŕňa emitované základné imanie, rezervné fondy a nerozdelený zisk (Poznámka 19).

#### 4. Výnosy

	2007	2006
Výnosy z pevnej komunikačnej siete	9 547	10 300
Výnosy z veľkoobchodu	1 722	1 565
Výnosy z IP/internetu	2 457	1 956
Pevná sieť a širokopásmové pripojenie spolu	13 726	13 821
Výnosy z mobilnej komunikácie	16 737	15 484
Ostatné výnosy	279	342
Výnosy z pokračujúcich činností spolu	30 742	29 647
Výnosy z ukončených činností	728	870
	<b>31 470</b>	<b>30 517</b>

#### 5. Personálne náklady

	2007	2006
Mzdové náklady	2 959	2 990
Sociálne náklady	858	934
	<b>3 817</b>	<b>3 924</b>

	2007	2006
Počet zamestnancov ku koncu obdobia	5 265	5 882
z toho T-Mobile	1 450	1 496

Skupina 1. mája 2007 presunula 327 zamestnancov spoločnosti Rádiokomunikácie, o. z. do svojej dcérskej spoločnosti TBDS, a. s., ktorá bola následne 5. októbra 2007 predaná tretej strane (Poznámka 11).

## 6. Ostatné prevádzkové náklady

	2007	2006
Marketing	1 266	1 009
Sprostredkovateľské provízie	708	531
Opravy a údržba	705	752
Outsourcing	569	265
Nájmy a prenájmy	516	368
Energie	424	427
IT služby	388	385
Bankové, poštové a iné služby	286	290
Poplatky za služby s pridanou hodnotou	201	239
Poplatky za frekvencie	186	187
Poradenstvo	161	179
Náklady na nedobytné pohľadávky	133	183
Náklady na predaný materiál	120	196
Bezpečnosť	56	110
Náklady na služobné cesty a školenia	47	160
Náklady na regulačné spory	4	68
Ostatné	1 183	1 072
Aktivácia vlastných nákladov	(454)	(467)
	<b>6 499</b>	<b>5 954</b>

## 7. Ostatné prevádzkové výnosy

	2007	2006
Rozpustenie rezervy na regulačné spory (Poznámka 21)	983	-
Zisk z predaja dlhodobého hmotného majetku	328	234
Výnosy z predaného materiálu	110	177
Ostatné	310	300
	<b>1 731</b>	<b>711</b>

## 8. Finančné výnosy

	2007	2006
Úroky z krátkodobých vkladov	213	150
Úroky z investícií držaných do splatnosti	74	-
Ostatné	27	-
	<b>314</b>	<b>150</b>

## 9. Finančné náklady

	2007	2006
Úroky z úverov	-	201
Úroky z derivátov, netto	-	12
Kurzové straty, netto	24	80
Strata z finančných nástrojov určených na obchodovanie, netto	20	124
Nákladové úroky k záväzkom na uvedenie majetku do pôvodného stavu	12	12
Bankové poplatky a ostatné finančné náklady	14	17
	<b>70</b>	<b>446</b>

V roku 2006 Skupina predčasne splatila svoje dlhodobé úvery. Úrokové náklady v roku 2006 zahŕňajú aj poplatok za predčasné splatenie úverov vo výške 87 mil. Sk.

## 10. Dane

Hlavné zložky dane z príjmov z pokračujúcich činností za roky končiace k 31. decembru sú:

	2007	2006
Splatná daň	974	513
Odložený daňový (výnos)/náklad	(166)	20
<b>Daň z príjmov vykázaná vo výkaze ziskov a strát</b>	<b>808</b>	<b>533</b>

Od súhlasenie medzi vykázanou daňou z príjmov a teoretickou čiastkou, ktorá by vznikla pri použití štandardnej daňovej sadzby:

	2007	2006
Zisk pred zdanením z pokračujúcich činností	5 206	2 427
Zisk pred zdanením z ukončených činností	1 974	409
Zisk pred zdanením	7 180	2 836
Daň z príjmov vypočítaná zákonnou sadzbou 19 % (2006: 19 %)	1 364	539
Dopad nezdaniteľných príjmov a daňovo neuznaných nákladov:		
Rozpustenie rezerv na regulačné spory	(186)	13
Ukončené činnosti	(168)	-
Ostatné daňovo neuznatelné položky, netto	5	71
Daň minulých rokov	-	(11)
Daň z príjmov pri efektívnej sadzbe 14 % (2006: 22 %)	1 015	612
Daň z príjmov z pokračujúcich činností	808	533
Daň z príjmov z ukončených činností	207	79
	<b>1 015</b>	<b>612</b>

## 10. Dane (pokračovanie)

Odložené daňové pohľadávky (záväzky) a odložený daňový náklad (výnos) za roky končiace 31. decembra možno priradiť k nasledovným položkám:

	Súvaha		Výkaz ziskov a strát	
	2007	2006	2007	2006
Zrýchlené daňové odpisy	(3 894)	(3 992)	(98)	80
Nerealizované kurzové zisky	-	(3)	(3)	(65)
Opravné položky k nedobytným pohľadávkam	28	35	7	21
Zamestnanecké odstupné	6	7	1	45
Reálna hodnota derivátov	-	28	28	56
Neumorená daňová strata	-	-	-	59
Úpravy reálnej hodnoty	(1 658)	(1 842)	(184)	(177)
Ostatné	74	57	(17)	1
	<b>(5 444)</b>	<b>(5 710)</b>	<b>(266)</b>	<b>20</b>

Odložené daňové pohľadávky (záväzky) sú v súvahe zohľadnené takto:

	2007	2006
Odložené daňové pohľadávky	108	127
Odložené daňové záväzky – pokračujúce činnosti	(5 552)	(5 739)
Odložené daňové záväzky – ukončené činnosti	-	(98)
	<b>(5 444)</b>	<b>(5 710)</b>

## 11. Ukončené činnosti a ostatný majetok určený na predaj

	2007	2006
Skupina majetku určeného na predaj	-	1 829
Ostatný majetok určený na predaj	13	765
	<b>13</b>	<b>2 594</b>

### 11.1 Ukončené činnosti

Dňa 30. januára 2002 sa predstavenstvo rozhodlo reštrukturalizovať a odpredať Rádiokomunikácie (ďalej aj RK Business). RK Business vlastnil, prevádzkoval a riadil vysielače bezdrôtovej komunikácie, vysielačiu a prenosovú sieť a rádioreléové trasy, pričom pozostával z odštepného závodu Spoločnosti Rádiokomunikácie, o. z. a 100 % dcérskej spoločnosti Tower Slovakia. Transakcia bola odložená do júna 2006, kedy boli vyriešené všetky právne obmedzenia zamedzujúce predaju. Skupina následne klasifikovala RK Business ako skupinu majetku určeného na predaj. Skupina 5. októbra 2007 predala všetky aktíva a záväzky RK Business tretej strane.

## 11. Ukončené činnosti a ostatný majetok určený na predaj (pokračovanie)

### 11.1 Ukončené činnosti (pokračovanie)

Hospodárske výsledky RK Business za roky končiace 31. decembra (9 mesiacov bežnej činnosti v roku 2007) sú nasledovné:

	2007	2006
Výnosy	728	870
Personálne náklady	(154)	(196)
Odpisy	-	(67)
Ostatné prevádzkové náklady, netto	(112)	(198)
Zisk z ukončených činností pred zdanením	462	409
Splatná daň	(63)	(58)
Odložená daň	10	(21)
<b>Zisk z ukončených činností po zdanení</b>	<b>409</b>	<b>330</b>

Peňažné toky RK Business za roky končiace 31. decembra (9 mesiacov bežnej činnosti v roku 2007) sú nasledovné:

	2007	2006
Čisté peňažné toky z prevádzkových činností	312	544
Čisté peňažné toky z investičných činností	3	(150)
Čisté peňažné toky z finančných činností	-	13
<b>Čisté peňažné toky z ukončených činností, spolu</b>	<b>315</b>	<b>407</b>

Výsledky z predaja investície Skupiny v RK Business sú nasledovné:

	2007
Získaná peňažná odmena	3 852
Náklady na predané aktíva a záväzky	(2 209)
Transakčné náklady	(131)
Zisk z predaja pred zdanením	1 512
Splatná daň	(242)
Odložená daň	88
Zisk z predaja po zdanení	1 358
<b>Čistý zisk z prevádzkových činností a z predaja RK Business</b>	<b>1 767</b>



## 11. Ukončené činnosti a ostatný majetok určený na predaj (pokračovanie)

### 11.1 Ukončené činnosti (pokračovanie)

Hlavné skupiny majetku a záväzkov RK Business k dátumu predaja sú nasledovné:

	2007
Dlhodobý hmotný majetok	1 634
Pohľadávky z obchodného styku, iné pohľadávky a zásoby	329
Peňažné prostriedky a krátkodobé vklady	348
	2 311
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky	(102)
<b>Čistá hodnota majetku priamo súvisiaceho s ukončenými činnosťami</b>	<b>2 209</b>

Peňažné toky z predaja investície Skupiny v RK Business sú nasledovné:

	2007
Získaná peňažná odmena	3 852
Predané peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	(348)
<b>Prírastok peňažných tokov z dôvodu predaja</b>	<b>3 504</b>

### 11.2 Ostatný majetok určený na predaj

	Pozemky, budovy a príslušenstvo	
	2007	2006
K 1. januáru	765	46
Čistý presun (do)/z dlhodobého hmotného majetku	(10)	1 199
Zníženie hodnoty	(29)	(379)
Predaný majetok	(713)	(101)
<b>K 31. decembru</b>	<b>13</b>	<b>765</b>

Predaný majetok vo výške 713 mil. Sk predstavuje budovy a pozemky predané ako portfólio tretej strane.

## 12. Dlhodobý hmotný majetok

	Pozemky a budovy	Káblové vedenia, káble a iné vonkajšie zariadenia	Telefónne ústredne a príslušen- stvo	Rozhlasová a televízna technika	Ostatný	Nedo- končené investície vrátane preddav- kov	Spolu
Obstarávacia cena							
K 1. januáru 2007	5 129	27 965	40 355	7 948	7 001	1 855	90 253
Prírastky	96	487	865	654	514	1 239	3 855
Úbytky	(78)	(26)	(1 243)	(469)	(555)	(7)	(2 378)
Presuny	148	(34)	315	484	239	(1 152)	-
Presun do a z majetku určeného na predaj	-	-	(61)	-	14	-	(47)
K 31. decembru 2007	5 295	28 392	40 231	8 617	7 213	1 935	91 683
Oprávky							
K 1. januáru 2007	(1 262)	(10 373)	(30 140)	(4 692)	(3 549)	(17)	(50 033)
Odpisy	(222)	(841)	(3 302)	(775)	(784)	-	(5 924)
Zníženie hodnoty	(215)	(14)	(160)	-	(18)	(16)	(423)
Úbytky	26	25	1 241	432	523	-	2 247
Presuny	(57)	57	174	(187)	13	-	-
Presun do a z majetku určeného na predaj	-	-	59	-	(2)	-	57
K 31. decembru 2007	(1 730)	(11 146)	(32 128)	(5 222)	(3 817)	(33)	(54 076)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2007</b>	<b>3 565</b>	<b>17 246</b>	<b>8 103</b>	<b>3 395</b>	<b>3 396</b>	<b>1 902</b>	<b>37 607</b>

Zníženie hodnoty zahŕňa sumu 215 mil. Sk súvisiacu s budovami, ktoré sa síce manažment rozhodol predaj, ale ktoré nespĺňajú kritériá štandardu IFRS 5, a preto neboli klasifikované ako určené na predaj, sumu 50 mil. Sk súvisiacu s ústredňami pre mobilnú telefónnu prevádzku, ktoré boli klasifikované ako držané na predaj, a sumu 158 mil. Sk súvisiacu s technologickými zariadeniami, ktoré sa už nebudú v budúcnosti používať a v roku 2008 sa zlikvidujú. Ich spätné získateľná hodnota sa určila na základe odhadovanej realnej hodnoty zníženej o náklady na predaj.

Dlhodobý hmotný majetok Skupiny (bez motorových vozidiel) je poistený do výšky 935 mil. Sk (2006: 969 mil. Sk). Motorové vozidlá sú poistené do výšky 60 mil. Sk (2006: až 60 mil. Sk).

## 12. Dlhodobý hmotný majetok (pokračovanie)

	Pozemky a budovy	Káblové vedenia, káble a iné vonkajšie zariadenia	Telefónne ústredne a príslu- šenstvo	Rozhlasová a televízna technika	Ostatný	Nedo- končené investície vrátane preddav- kov	Spolu
Obstarávacia cena							
K 1. januáru 2006	7 082	27 381	39 815	11 168	7 235	1 788	94 469
Prírastky	267	839	1 480	1 019	737	840	5 182
Úbytky	(30)	(321)	(1 313)	(413)	(525)	-	(2 602)
Presuny	12	136	479	(40)	166	(753)	-
Presun do a z majetku určeného na predaj	(2 202)	(70)	(106)	(3 786)	(612)	(20)	(6 796)
K 31. decembru 2006	5 129	27 965	40 355	7 948	7 001	1 855	90 253
Oprávky							
K 1. januáru 2006	(1 568)	(9 848)	(27 084)	(7 322)	(3 684)	-	(49 506)
Odpisy	(341)	(846)	(4 078)	(975)	(709)	-	(6 949)
Zníženie hodnoty	-	(19)	(34)	-	(144)	(17)	(214)
Úbytky	24	317	1 282	365	515	-	2 503
Presuny	(4)	-	(314)	253	65	-	-
Presun do a z majetku určeného na predaj	627	23	88	2 987	408	-	4 133
K 31. decembru 2006	(1 262)	(10 373)	(30 140)	(4 692)	(3 549)	(17)	(50 033)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2006</b>	<b>3 867</b>	<b>17 592</b>	<b>10 215</b>	<b>3 256</b>	<b>3 452</b>	<b>1 838</b>	<b>40 220</b>

### 13. Dlhodobý nehmotný majetok

	Zákaznícke zmluvy a súvisiace zákaznícke vzťahy	Licencie	Goodwill	Softvér	Ostatný	Spolu
Obstarávacia cena						
K 1. januáru 2007	12 261	2 564	2 349	11 021	516	28 711
Prírastky	-	-	-	950	307	1 257
Úbytky	-	-	-	(6)	-	(6)
Presuny	-	-	-	246	(246)	-
K 31. decembru 2007	12 261	2 564	2 349	12 211	577	29 962
Oprávky						
K 1. januáru 2007	(2 152)	(890)	-	(8 260)	(67)	(11 369)
Odpisy	(1 077)	(146)	-	(1 715)	(36)	(2 974)
Zníženie hodnoty	-	-	-	(54)	(1)	(55)
Úbytky	-	-	-	3	-	3
Presuny	-	-	-	(1)	1	-
K 31. decembru 2007	(3 229)	(1 036)	-	(10 027)	(103)	(14 395)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2007</b>	<b>9 032</b>	<b>1 528</b>	<b>2 349</b>	<b>2 184</b>	<b>474</b>	<b>15 567</b>

Zníženie hodnoty vo výške 55 mil. Sk sa týka softvéru, ktorý nemožno v budúcnosti použiť a ktorý sa zlikviduje.

### 13. Dlhodobý nehmotný majetok (pokračovanie)

	Zákaznícke zmluvy a súvisiace zákaznícke vzťahy	Licencie	Goodwill	Softvér	Ostatný	Spolu
Obstarávacia cena						
K 1. januáru 2006	12 261	2 564	2 328	9 044	845	27 042
Prírastky	-	-	21	1 684	87	1 792
Úbytky	-	-	-	(79)	-	(79)
Presuny	-	-	-	416	(416)	-
Presun do a z majetku určeného na predaj	-	-	-	(44)	-	(44)
K 31. decembru 2006	12 261	2 564	2 349	11 021	516	28 711
Oprávky						
K 1. januáru 2006	(1 076)	(744)	-	(6 603)	(30)	(8 453)
Odpisy	(1 076)	(146)	-	(1 762)	(37)	(3 021)
Zníženie hodnoty	-	-	-	(3)	-	(3)
Úbytky	-	-	-	66	-	66
Presun do a z majetku určeného na predaj	-	-	-	42	-	42
K 31. decembru 2006	(2 152)	(890)	-	(8 260)	(67)	(11 369)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2006</b>	<b>10 109</b>	<b>1 674</b>	<b>2 349</b>	<b>2 761</b>	<b>449</b>	<b>17 342</b>

## 14. Zníženie hodnoty goodwillu

Pre účely testovania zníženia hodnoty bol goodwill nadobudnutý prostredníctvom podnikových kombinácií alokovaný na dve jednotky generujúce peňažné toky nasledovne:

	2007	2006
T-Mobile	2 209	2 209
Zoznam a Zoznam Mobile	140	140
	<b>2 349</b>	<b>2 349</b>

### T-Mobile

Spätne ziskateľná hodnota jednotky generujúcej peňažné toky bola určená pomocou prognóz peňažných tokov pokrývajúcich desaťročné obdobie, pričom peňažné toky plynúce po desiatom roku sa extrapolovali pomocou sadzby tempa rastu vo výške 2,3 % (2006: 2,3 %) a použitá diskontná sadzba predstavovala 7,93 % (2006: 7,76 %). Spätne ziskateľná hodnota jednotky generujúcej peňažné toky prevyšuje jej účtovnú hodnotu.

### Zoznam a Zoznam Mobile

Keďže oblasť podnikania, v ktorej táto jednotka generujúca peňažné toky pôsobí, sa rapídne rozvíja, jej spätne ziskateľná hodnota bola určená pomocou prognóz peňažných tokov pokrývajúcich päťročné obdobie, pričom peňažné toky plynúce po piatom roku sa extrapolovali pomocou sadzby tempa rastu vo výške 4 % (2006: 4 %) a použitá diskontná sadzba predstavovala 9,34 % (2006: 9,61 %). Spätne ziskateľná hodnota jednotky generujúcej peňažné toky prevyšuje jej účtovnú hodnotu.

## 15. Podiely v dcérskych spoločnostiach

K 31. decembru 2007 patrili do Skupiny nasledovné dcérske spoločnosti:

Názov	Sídlo	Činnosť	Zisk 2007	Zisk 2006	Čisté aktíva 2007	Čisté aktíva 2006
T-Mobile Slovensko, a. s.	Vajnorská 100/A 831 03 Bratislava	Bezdrôtové telefonické a dátové služby	3 096	2 427	13 677	10 581
Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii	Cesta na Kamzík 14 831 01 Bratislava	Prenos rozhlasového a TV signálu	861	6	1 528	667
Zoznam, s. r. o.	Viedenská cesta 3-7 851 01 Bratislava	Internetový portál	21	14	50	29
Zoznam Mobile, s. r. o.	Viedenská cesta 3-7 851 01 Bratislava	Poskytovateľ obsahu pre mobilnú komunikáciu	13	13	35	22
Telekom Sec, s. r. o.	Kukučínova 52 831 03 Bratislava	Bezpečnostné služby	-	-	-	-
Institute of Next Generation Networks	Poštová 1 010 08 Žilina	Technologický výskum a vývoj v oblasti NGN	(2)	-	(2)	-

Všetky dcérske spoločnosti sú registrované v Slovenskej republike a s výnimkou Institute of Next Generation Networks je Slovak Telekom ich 100 %-ným vlastníkom. Podiely v dcérskych spoločnostiach nie sú verejne obchodovateľné.

Dňa 5. októbra 2007 Slovak Telekom predal dcérsku spoločnosť TBDS tretej strane (Poznámka 11).

Predstavenstvo Tower Slovakia rozhodlo na riadnom valnom zhromaždení, ktoré sa konalo 10. októbra 2007, o vstupe Tower Slovakia do likvidácie. Proces likvidácie by mal byť ukončený v roku 2008.

## 16. Zásoby

	2007	2006
Káble, vedenia a náhradné diely	227	106
Telefóny, príslušenstvo pre mobilnú komunikáciu	669	90
Ostatné zásoby vrátane tovaru na ďalší predaj	207	75
	<b>1 103</b>	<b>271</b>

Zásoby v účtovnej hodnote 153 mil. Sk (2006: 39 mil. Sk) sa vykazujú v čistej realizovateľnej hodnote zníženej o opravné položky v hodnote 63 mil. Sk (2006: 42 mil. Sk) k pomaly obrátkovým a zastaraným zásobám.

## 17. Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky

	2007	2006
Pohľadávky z obchodného styku voči tretím stranám	3 285	3 427
Pohľadávky z obchodného styku voči spriazneným stranám	136	149
Iné pohľadávky voči tretím stranám	49	69
Iné pohľadávky voči spriazneným stranám	89	43
	<b>3 559</b>	<b>3 688</b>

Pohľadávky z obchodného styku sú vykázané po úprave o opravné položky vo výške 717 mil. Sk (2006: 763 mil. Sk).

V roku 2007 Skupina predala nedobytné pohľadávky s nominálnou hodnotou 164 mil. Sk (2006: 274 mil. Sk) spoločnosti, ktorá sa špecializuje na vymáhanie pohľadávok po lehote splatnosti, za 31 mil. Sk (2006: 29 mil. Sk). Súvisiaca opravná položka bola rozpustená.

Pohyby v opravnej položke na pohľadávky z obchodného styku so zníženou hodnotou boli nasledovné:

	2007	2006
K 1. januáru	763	906
Tvorba	330	405
Použitie	(208)	(359)
Rozpustenie	(168)	(189)
<b>K 31. decembru</b>	<b>717</b>	<b>763</b>

Neboli tvorené žiadne opravné položky na individuálne významné pohľadávky.

## 17. Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky (pokračovanie)

K 31. decembru bola veková štruktúra pohľadávok nasledovná:

	Spolu	Ani po lehote splatnosti ani so zníženou hodnotou	< 30 dní	31–90 dní	91–180 dní	181–365 dní	> 365 dní
2007	3 285	2 703	435	55	19	45	28
2006	3 427	2 829	397	96	59	27	19

Pohľadávky, ktoré boli k závierkovému dňu po splatnosti a ich hodnota nebola znížená, sú voči dôveryhodným zmluvným partnerom s dobrou platobnou disciplínou. Manažment Skupiny sa na základe predchádzajúcich skúseností s platobnou neschopnosťou takýchto spoločností domnieva, že nie je potrebné dodatočné zníženie hodnoty pohľadávok.

## 18. Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty

	2007	2006
Peňažné prostriedky	3 757	2 632
Krátkodobé vklady	5 195	1 801
	<b>8 952</b>	<b>4 433</b>

Pre účely konsolidovaného prehľadu peňažných tokov zahŕňajú peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty k 31. decembru nasledovné položky:

	2007	2006
Peňažné prostriedky	3 757	2 632
Krátkodobé vklady	5 195	1 801
Peňažné prostriedky a krátkodobé vklady priamo súvisiace so skupinou majetku určeného na predaj (Poznámka 11)	-	34
	<b>8 952</b>	<b>4 467</b>

Peňažné prostriedky v bankách sa úročia pohyblivou úrokovou sadzbou stanovenou na základe denných bankových úrokových sadzieb z vkladov. Krátkodobé vklady sa realizujú na obdobie jedného dňa až troch mesiacov, pričom sú úročené príslušnými krátkodobými úrokovými sadzbami z vkladov.

## 19. Vlastné imanie

Dňa 1. apríla 1999 sa spoločnosť Slovak Telekom stala akciovou spoločnosťou so základným imaním, ktoré tvorilo 20 717 920 kusov schválených, vydaných a v plnej výške splatených kmeňových akcií s nominálnou hodnotou jednej akcie 1 000 Sk. Spoločnosť Deutsche Telekom AG získala 51 % podiel v spoločnosti Slovak Telekom na základe privatizačnej zmluvy zo 4. augusta 2000, podľa ktorej Spoločnosť vydala 5 309 580 nových kmeňových akcií s nominálnou hodnotou jednej akcie 1 000 Sk. Emisné ážio predstavovalo 11 632 mil. Sk. Spoločnosť Deutsche Telekom AG upísala a v plnej výške splatila všetky novo emitované akcie. Privatizačná transakcia zahŕňala aj odkúpenie 7 964 445 kusov kmeňových akcií od vlády SR spoločnosťou Deutsche Telekom AG.

K 31. decembru 2007 mala spoločnosť Slovak Telekom schválených a vydaných 26 027 500 kmeňových akcií (2006: 26 027 500) s menovitou hodnotou 1 000 Sk na akciu. Všetky emitované akcie boli upísané v plnej výške.



## 19. Vlastné imanie (pokračovanie)

Zákonný rezervný fond je tvorený v súlade so slovenskými právnymi predpismi a nie je možné ho rozdeliť. Rezervný fond sa tvorí z nerozdeleného zisku s cieľom pokryť možné budúce straty. Dňa 24. apríla 2007 valné zhromaždenie schválilo rozdelenie zisku za predchádzajúci rok a rozhodlo previesť 10 % zo štatutárneho zisku za predchádzajúci rok (ako je vykázané v individuálnej účtovnej závierke Spoločnosti) do rezervného fondu, pričom zvyšný zisk roku 2006 zostal nerozdelený.

V roku 2007 boli priznané a vyplatené dividendy v sume 4 942 mil. Sk (2006: neboli priznané žiadne dividendy).

Keď 31. decembra 2004 získala Skupina rozhodujúci podiel v spoločnosti T-Mobile, precenila jej majetok a záväzky na reálnu hodnotu. Rozdiel vo výške 4 779 mil. Sk, o ktorý reálna hodnota čistého majetku obstaraného pred 31. decembrom 2004 presahovala jeho hodnotu vykázanú v položke investície do spoločného podniku, sa vykázal v ostatných rezervách. V roku 2007, keďže obstaraný majetok sa odpisuje, sa časť rezervy vo výške 378 mil. Sk rozpustila. (2006: 379 mil. Sk).

Pohyby v nerozdelenom zisku a ostatných rezervách boli nasledovné:

	Štatutárny rezervný fond	Nerozdelený zisk	Ostatné rezervy
K 1. januáru 2006	1 222	9 992	4 446
Zabezpečovacie swapy	-	-	(6)
Zisk za rok	-	2 223	-
Rozpustenie rezervy na precenenie	-	379	(379)
Prídely do fondov	163	(163)	-
<b>K 31. decembru 2006</b>	<b>1 385</b>	<b>12 431</b>	<b>4 061</b>
K 1. januáru 2007	1 385	12 431	4 061
Poistno-matematické straty z definovaných plánov požitkov	-	(4)	-
Dividendy	-	(4 942)	-
Zisk za rok	-	6 165	-
Rozpustenie rezervy na precenenie	-	378	(378)
Prídely do fondov	51	(51)	-
<b>K 31. decembru 2007</b>	<b>1 436</b>	<b>13 977</b>	<b>3 683</b>

## 20. Závazky z obchodného styku, ostatné záväzky a výnosy budúcich období

	2007	2006
Dlhodobé záväzky		
Výnosy budúcich období	336	429
Ostatné	106	109
	<b>442</b>	<b>538</b>
Krátkodobé záväzky		
Záväzky z obchodného styku voči tretím stranám	3 152	3 557
Záväzky z obchodného styku voči spriazneným stranám	318	231
Záväzky voči zamestnancom	585	548
Reálna hodnota derivátových nástrojov	-	145
Výnosy budúcich období	1 599	1 549
Ostatné	351	322
	<b>6 005</b>	<b>6 352</b>

## 21. Rezervy

	Súdne a regulačné spory	Uvedenie majetku do pôvodného stavu	Vernostné programy	Odstupné zamest- nancov	Odchodné a odmeny pri životných jubileách	Ostatné	Spolu
K 1. januáru 2007	987	181	131	36	19	30	1 384
Tvorba	11	17	101	23	12	92	256
Rozpustenie	(983)	-	(20)	-	-	-	(1 003)
Použitie	(7)	-	(79)	(30)	(2)	(60)	(178)
K 31. decembru 2007	8	198	133	29	29	62	459
Dlhodobé	-	198	-	-	29	7	234
Krátkodobé	8	-	133	29	-	55	225
	<b>8</b>	<b>198</b>	<b>133</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>62</b>	<b>459</b>

### Súdne a regulačné spory

Rezervy vo výške 885 mil. Sk a 80 mil. Sk v súvislosti so spormi s Protimonopolným úradom sa rozpustili. Ďalšie informácie o týchto sporoch sa nachádzajú v Poznámke 24.

### Uvedenie majetku do pôvodného stavu

Skupina má povinnosť demontovať a odstrániť majetok a uviesť do pôvodného stavu prenajaté lokality súvisiace s umiestnením základňových staníc. Príslušné dohody o prenájme môžu obsahovať ustanovenia predpisujúce povinnosť obnovy prenajatej lokality na konci doby prenájmu, t.j. povinnosť uvedenia majetku do pôvodného stavu.

### Vernostné programy

Rezerva na vernostný program pokrýva náklady na zariadenia, príslušenstvo a dary poskytované výmenou za vernostné body, ktoré Skupina udeľuje účastníkom svojich vernostných programov pod názvom Max Club a T-Mobile Club. Rezerva je zaúčtovaná na základe skúseností s využívaním takýchto bodov pri podobných vernostných programoch zo strany účastníkov.

## 21. Rezervy (pokračovanie)

### Odstupné pre zamestnancov

Reorganizácia činností Skupiny mala v roku 2007 za následok zníženie stavu zamestnancov o 126. Skupina očakáva, že v roku 2008 prepustí ďalších 80 pracovníkov. S predstaviteľmi miestnych odborových organizácií bola dosiahnutá dohoda na základe podrobného formálneho plánu, ktorý upresňuje počet zamestnancov, ktorí budú prepustení, ich umiestnenie a pozície. Výška odstupného, ktoré bude vyplatené za ukončenie zamestnaneckého pomeru, bola vypočítaná s prihliadnutím na konkrétne podmienky obsiahnuté v dohode s odborovými organizáciami. Vyplatenie odstupného pre zamestnancov sa očakáva do 12 mesiacov odo dňa zostavenia účtovnej závierky a je vykazané v plnej výške v bežnom účtovnom období.

### Odchodné a odmeny pri životných jubileách

Skupina poskytuje programy požitkov všetkým zamestnancom. Rezerva sa tvorí na záväzky týkajúce sa odchodného a odmien pri životných jubileách. Jednorazové odchodné závisí od naplnenia stanovených požiadaviek zo strany zamestnancov na odchod do dôchodku a odmeny pri životných jubileách závisia od počtu odpracovaných rokov v Skupine. Nárok na uvedené požitky sa stanovuje z mesačných odmien príslušného zamestnanca, resp. ako konkrétne stanovená suma.

	Odchodné	Odmeny pri životných jubileách	Spolu
Súčasná hodnota záväzku zo stanovených požitkov			
K 1. januáru 2007	58	6	64
Nákladové úroky	1	-	1
Náklady na súčasné služby	4	-	4
Vyplatené požitky	(1)	(1)	(2)
Poistno-matematické straty	4	1	5
K 31. decembru 2007	66	6	72
Náklady na minulé služby nevykazané v súvahe	(43)	-	(43)
<b>Závazok vykazaný v súvahe k 31. decembru 2007</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>29</b>

Hlavné poistno-matematické predpoklady použité pri stanovovaní záväzkov súvisiacich s požitkami zahŕňajú 4,956-percentnú diskontnú sadzbu a vek odchodu do dôchodku 60 rokov.

## 22. Zmluvné záväzky

Investičné záväzky Skupiny sa týkajú hlavne mobilnej siete, pričom prevažná časť nákupov sa zrealizuje v období do jedného roka:

	2007	2006
Investičné záväzky zmluvne dohodnuté, ale nerealizované so splatnosťou do jedného roka	534	285
Investičné záväzky zmluvne dohodnuté, ale nerealizované so splatnosťou od jedného do piatich rokov	94	87
Investičné záväzky zmluvne dohodnuté, ale nerealizované so splatnosťou viac ako päť rokov	-	44
	<b>628</b>	<b>416</b>

Skupina má zmluvné záväzky vyplývajúce z operatívnych prenájmov a iných kúpnych zmlúv, ktorých splatnosť je od jedného do desiatich rokov, a ktoré sa týkajú hlavne nájmu kancelárskych a predajných priestorov a dopravných prostriedkov (1 333 mil. Sk), oblasti podpory a údržby IT a telekomunikačnej siete (732 mil. Sk).

## 22. Zmluvné záväzky (pokračovanie)

Úhrnné budúce minimálne lízingové splátky vyplývajúce z neodvolateľných operatívnych lízingov a iných kúpnych zmlúv k 31. decembru sú nasledovné:

	2007	2006
Operatívne záväzky so splatnosťou do jedného roka	991	764
Operatívne záväzky so splatnosťou od jedného do piatich rokov	777	895
Operatívne záväzky so splatnosťou viac ako päť rokov	297	267
	<b>2 065</b>	<b>1 926</b>

## 23. Transakcie so spriaznenými stranami

	Pohľadávky		Záväzky		Predaj		Nákup	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Deutsche Telekom AG	30	31	43	64	187	534	169	220
T-Systems Group	11	5	31	17	61	58	121	103
T-Mobile Group	88	107	152	105	248	224	265	234
DeTeImmobilien – Slovakia	89	43	86	44	37	-	346	128
Ostatné	7	6	6	1	36	46	47	51
	<b>225</b>	<b>192</b>	<b>318</b>	<b>231</b>	<b>569</b>	<b>862</b>	<b>948</b>	<b>736</b>

Skupina obchoduje so svojou materskou spoločnosťou, Deutsche Telekom AG a jej dcérskymi spoločnosťami, pridruženými spoločnosťami a spoločnými podnikmi. Obchodné transakcie sa týkajú hlavne hlasovej, dátovej a inej komunikácie, ktorá prechádza ich sieťami, a poplatkov v oblasti riadenia, poradenstva a iných služieb.

Skupina v roku 2006 získala od Deutsche Telekom AG úhradu vo výške 364 mil. Sk za náklady vynaložené na zmenu obchodného mena, pričom tieto sumy sú vykázané vo výnosoch.

Od septembra 2006 je správa nehnuteľností Skupiny outsourcovaná spoločnosťou DeTeImmobilien-Slovakia, s. r. o., ktorá poskytla Skupine služby vo výške 346 mil. Sk (2006: 128 mil. Sk).

### Odmeny kľúčových členov manažmentu

	2007	2006
Krátkodobé zamestnanecké požitky	<b>149</b>	<b>154</b>

Medzi kľúčových členov manažmentu, spolu 32 (2006: 30), patria členovia predstavenstva, dozornej rady a rady výkonného manažmentu.

## 24. Podmienené záväzky

### Právne a regulačné spory

Protimonopolný úrad SR (PMÚ SR) vzniesol obvinenie voči Skupine vo veci zneužívania dominantného postavenia na trhu porušovaním zákona o ochrane hospodárskej súťaže prostredníctvom stláčania marže a viazania produktov. PMÚ SR uložil pokutu vo výške 526 mil. Sk prvostupňovým rozhodnutím z 27. decembra 2007. Skupina sa proti tomuto rozhodnutiu 11. januára 2008 odvolala a konanie tak ďalej pokračuje. Manažment je presvedčený, že je skôr možné ako pravdepodobné, že sa tento prípad skončí povinnosťou uhradiť pokutu, a preto nebola v tejto účtovnej závierke vytvorená žiadna rezerva.

Dňa 27. septembra 2007 Krajský súd v Bratislave zrušil druhostupňové rozhodnutie PMÚ SR, ktorý Spoločnosti uložil pokutu vo výške 885 mil. Sk za neposkytnutie prístupu konkurencii k miestnym vedeniam (sústave miestnych vedení, tzv. poslednej míle), čím Spoločnosť zneužila svoje dominantné trhovú postavenie. Spoločnosť v roku 2005 vytvorila na túto pokutu rezervu v plnej výške. Táto rezerva bola po rozhodnutí Krajského súdu v prospech Spoločnosti rozpustená. Keďže sa očakáva, že PMÚ SR v tejto záležitosti uskutoční kroky v rámci nového konania, manažment je presvedčený o možnosti uloženia novej pokuty, potenciálne až do výšky pôvodnej pokuty 885 mil. Sk. Keďže Spoločnosť uspela pri odvolaní proti pôvodnému rozhodnutiu a nakoľko je manažment presvedčený, že je skôr možné ako pravdepodobné, že tento prípad skončí povinnosťou uhradiť pokutu, v tejto účtovnej závierke nebola vytvorená žiadna rezerva.

Dňa 10. septembra 2007 Krajský súd v Bratislave zrušil druhostupňové rozhodnutie PMÚ SR, ktorý Skupine uložil pokutu vo výške 80 mil. Sk za zneužívanie dominantnej trhovej pozície v tendri na komplexný telekomunikačný projekt. Skupina v roku 2006 vytvorila na túto pokutu rezervu v plnej výške. Táto rezerva bola po rozhodnutí Krajského súdu v prospech Skupiny rozpustená. PMÚ SR v tejto záležitosti začal voči Skupine nové konanie, pričom jej 23. novembra 2007 doručil výzvu na vyjadrenie sa pred vydaním rozhodnutia. Manažment je presvedčený o možnosti uloženia novej pokuty, potenciálne až do výšky pôvodnej pokuty 80 mil. Sk. Skupina však uspela pri odvolaní proti pôvodnému rozhodnutiu. Keďže je manažment presvedčený, že je skôr možné ako pravdepodobné, že tento prípad skončí povinnosťou uhradiť pokutu, v tejto účtovnej závierke nebola vytvorená žiadna rezerva.

Skupina je účastníkom ďalších súdnych a regulačných konaní v rámci bežného podnikania. Manažment je presvedčený, že Skupina neutrpí žiadne významné škody v dôsledku týchto konaní, výška ktorých by bola nad rámec rezerv rozoznaných v účtovnej závierke (Poznámka 21).

## 25. Finančné nástroje

### Reálne hodnoty

Nižšie sa nachádza porovnanie účtovných hodnôt a reálnych hodnôt všetkých finančných nástrojov Skupiny podľa kategórií vrátane tých, ktoré sú klasifikované ako skupina majetku určeného na predaj a vykázané v účtovnej závierke:

	Účtovná hodnota		Reálna hodnota	
	2007	2006	2007	2006
Finančný majetok				
Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	8 952	4 467	8 952	4 467
Investície držané do splatnosti	1 964	-	1 948	-
Pohľadávky z obchodného styku	3 421	3 765	3 421	3 765
Finančné záväzky				
Forwardové menové kontrakty	-	145	-	145
Záväzky z obchodného styku	3 470	3 788	3 470	3 788

Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty, forwardové menové kontrakty, pohľadávky z obchodného styku, úvery a záväzky z obchodného styku majú krátke doby splatnosti a ich účtovná hodnota sa k súvahovému dňu blíži k reálnej hodnote.

Reálna hodnota investícií držaných do splatnosti predstavovala k 31. decembru 2007 sumu 1 945 mil. Sk. Táto hodnota bola stanovená na základe trhových hodnôt poskytnutých bankami, ktoré plnia funkciu depozitára cenných papierov.

## 25. Finančné nástroje (pokračovanie)

### Reálne hodnoty (pokračovanie)

Ak by boli úrokové sadzby investícií držaných do splatnosti o 15 bázických bodov vyššie/20 bázických bodov nižšie a všetky ostatné premenné zostali nezmenené, zisk Skupiny za rok končiaci 31. decembra 2007 a vlastné imanie k tomuto dátumu by narástli/klesli o 0,4 mil. Sk/0,5 mil. Sk (2006: nula).

### Forwardové menové kontrakty

K 31. decembru 2007 mala skupina uzatvorené forwardové menové kontrakty so splatnosťami od jedného do piatich mesiacov, ktorými si Skupina zabezpečila očakávané budúce výdavky v EUR a USD. Hoci tieto kontrakty môžu poskytovať efektívne zabezpečenie v súlade so zásadami riadenia finančných rizík Skupiny, nespĺňajú špecifické požiadavky pre účtovanie o hedgingu, ktoré definuje štandard IAS 39 – Finančné nástroje: vykazovanie a oceňovanie, a preto sa pri ich obstaraní klasifikujú ako finančné nástroje určené na obchodovanie.

Zmena reálnej hodnoty týchto derivátových finančných nástrojov bola vykázaná ako výnos vo výkaze ziskov a strát k 31. decembru 2007 v hodnote 120 mil. Sk (po odpočítaní dane vo výške 28 mil. Sk), strata zo zmeny reálnej hodnoty derivátov k 31. decembru 2006 dosiahla 106 mil. Sk (po odpočítaní dane vo výške 25 mil. Sk).

# Správa nezávislého auditora



Ernst & Young Slovakia, s.r.o.  
Hodžovo námestie 1A  
P. O. Box 19  
810 00 Bratislava  
Slovenská republika

Phone: +421 2 3333 9111  
Fax: +421 2 3333 9222  
www.ey.com/sk

## Správa nezávislého auditora

Akcionárom spoločnosti Slovak Telekom, a.s.:

Uskutočnili sme audit priloženej účtovnej závierky spoločnosti Slovak Telekom, a.s. a jej dcérskych spoločností („Skupina“) zostavenej k 31. decembru 2007, ktorá obsahuje konsolidovanú súvahu a konsolidovaný výkaz ziskov a strát, konsolidovaný výkaz vykázaných výnosov a nákladov a konsolidovaný výkaz peňažných tokov za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil a sumarizáciu významných účtovných postupov a poznámky.

### Zodpovednosť štatutárneho orgánu spoločnosti

Štatutárny orgán spoločnosti je zodpovedný za zostavenie a objektívnu prezentáciu účtovnej závierky v súlade so slovenským zákonom o účtovníctve. Táto zodpovednosť zahŕňa návrh, implementáciu a zachovávanie interných kontrol relevantných pre prípravu a objektívnu prezentáciu účtovnej závierky, ktorá neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, ďalej výber a uplatňovanie vhodných účtovných zásad a účtovných metód, ako aj uskutočnenie účtovných odhadov primeraných za daných okolností.

### Zodpovednosť auditora

Našou zodpovednosťou je vyjadriť názor na túto účtovnú závierku na základe nášho auditu. Audit sme uskutočnili v súlade s Medzinárodnými auditorskými štandardmi. Podľa týchto štandardov máme dodržiavať etické požiadavky, naplánovať a vykonať audit tak, aby sme získali primerané uistenie, že účtovná závierka neobsahuje významné nesprávnosti.

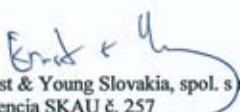
Súčasťou auditu je uskutočnenie postupov na získanie auditorských dôkazov o sumách a informáciách vykázaných v účtovnej závierke. Zvolené postupy závisia od rozhodnutia auditora, vrátane posúdenia rizika významných nesprávností v účtovnej závierke, či už v dôsledku podvodu alebo chyby. Pri posudzovaní tohto rizika auditor berie do úvahy interné kontroly relevantné pre zostavenie a objektívnu prezentáciu účtovnej závierky, aby mohol navrhnúť vhodné auditorské postupy, nie však za účelom vyjadrenia názoru na účinnosť interných kontrol spoločnosti. Audit ďalej obsahuje zhodnotenie vhodnosti použitých účtovných postupov a účtovných metód a primeranosti významných účtovných odhadov štatutárnym orgánom spoločnosti, ako aj zhodnotenie prezentácie účtovnej závierky ako celku.

Sme presvedčení, že auditorské dôkazy, ktoré sme získali, poskytujú dostatočné a primerané východisko pre náš názor.

### Názor

Podľa nášho názoru konsolidovaná účtovná závierka vyjadruje objektívne vo všetkých významných súvislostiach finančnú situáciu Skupiny k 31. decembru 2007 a výsledok jej hospodárenia za uvedený rok v súlade s Medzinárodnými štandardmi finančného výkazníctva prijatými v EÚ.

13. marca 2008  
Bratislava, Slovenská republika

  
Ernst & Young Slovakia, spol. s r.o.  
Licencia SKAU č. 257

  
Ing. Jana Švarcová  
Licencia SKAU č. 932

Slovak Telekom, a. s.

Správa audítora a účtovná zvierka  
zostavená podľa IFRS

k 31. decembru 2007



# Obsah

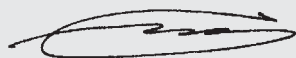
Výkaz ziskov a strát	122
Súvaha	123
Výkaz vykázaných výnosov a nákladov	124
Prehľad peňažných tokov	125
Poznámky k účtovnej závierke	126
Správa nezávislého audítora	153

## Výkaz ziskov a strát

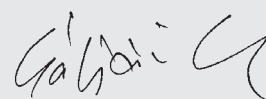
za rok končiaci 31. decembra

	Poznámky	2007	2006
<b>Výnosy</b>	4	14 585	14 741
Personálne náklady	5	(2 641)	(2 904)
Materiál		(1 056)	(850)
Odpisy a straty zo zníženia hodnoty	11,12,13	(5 425)	(6 438)
Prepojovacie a iné poplatky operátorom		(1 955)	(1 942)
Ostatné prevádzkové výnosy	7	1 629	630
Ostatné prevádzkové náklady	6	(3 076)	(2 932)
<b>Prevádzkový zisk</b>		2 061	305
Finančné výnosy	8	214	216
Finančné náklady	9	(11)	(225)
<b>Zisk pred zdanením</b>		2 264	296
Daň z príjmov	10	(227)	(105)
<b>Zisk za účtovné obdobie z pokračujúcich činností</b>		2 037	191
Ukončené činnosti	11	929	318
<b>Zisk za účtovné obdobie</b>	<b>18</b>	<b>2 966</b>	<b>509</b>

Účtovná závierka na stranách 122 až 152 bola schválená dňa 13. marca 2008 v mene predstavenstva Spoločnosti:



Ing. Miroslav Majoroš  
predseda predstavenstva  
a prezident



Szabolcs Gáborjáni-Szabó  
člen predstavenstva  
a senior výkonný viceprezident

## Súvaha

k 31. decembru

	Poznámky	2007	2006
<b>AKTÍVA</b>			
<b>Dlhodobý majetok</b>			
Dlhodobý hmotný majetok	12	29 884	32 540
Softvér	13	1 058	1 402
Podiely v dcérskych spoločnostiach	14	12 305	11 605
Náklady budúcich období		603	490
		43 850	46 037
<b>Obežný majetok</b>			
Zásoby	15	428	178
Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky	16	1 796	1 779
Náklady budúcich období		207	207
Investície držané do splatnosti	24	1 020	-
Daň z príjmov		-	209
Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	17	5 927	3 726
		9 378	6 099
Skupina majetku určeného na predaj a ostatný majetok určený na predaj	11	11	2 561
		9 389	8 660
<b>AKTÍVA SPOLU</b>		<b>53 239</b>	<b>54 697</b>
<b>VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY</b>			
<b>Vlastné imanie</b>			
Základné imanie		26 028	26 028
Emisné ážio		11 632	11 632
Zákonný rezervný fond	18	1 436	1 385
Nerozdelený zisk	18	5 256	7 287
		44 352	46 332
<b>Dlhodobé záväzky</b>			
Rezervy	20	33	20
Odložená daň	10	3 217	3 306
Ostatné záväzky a výnosy budúcich období	19	309	391
		3 559	3 717
<b>Krátkodobé záväzky</b>			
Záväzky z obchodného styku, ostatné záväzky a výnosy budúcich období	19	4 889	3 494
Rezervy	20	94	1 038
Daň z príjmov		345	-
		5 328	4 532
Záväzky priamo súvisiace s majetkom určeným na predaj		-	116
		5 328	4 648
<b>Záväzky spolu</b>		<b>8 887</b>	<b>8 365</b>
<b>VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY SPOLU</b>		<b>53 239</b>	<b>54 697</b>

## Výkaz vykázaných výnosov a nákladov

za rok končiaci 31. decembra

	Poznámky	2007	2006
Zabezpečovacie swapy		-	(8)
Poistno-matematické zisky a (straty) z definovaných plánov požitkov		(5)	-
Odložená daň		1	2
<b>Výnosy a (náklady) zúčtované priamo do vlastného imania</b>		(4)	(6)
Zisk za účtovné obdobie		2 966	509
<b>Vykázané výnosy a (náklady)</b>		<b>2 962</b>	<b>503</b>

## Prehľad peňažných tokov

za rok končiaci 31. decembra

	Poznámky	2007	2006
<b>Zisk za účtovné obdobie z pokračujúcich činností</b>		2 037	191
<b>Zisk za účtovné obdobie z ukončených činností</b>	11	929	318
Úpravy o:			
Odpisy a straty zo zníženia hodnoty	11,12,13	5 425	6 489
Úrokové (výnosy)/náklady, netto	8,9	(203)	68
Daň z príjmov	10,11	302	182
Zisk z predaja dlhodobého hmotného majetku	7	(334)	(232)
Zisk z predaja investície v dcérskej spoločnosti, netto		(2 578)	-
Ostatné nepeňažné položky		220	(362)
Pohyby v rezervách		(952)	(189)
Zmeny stavu pracovného kapitálu:			
Zmena stavu pohľadávok z obchodného styku a iných pohľadávok		(264)	421
Zmena stavu zásob		(254)	61
Zmena stavu záväzkov z obchodného styku a iných záväzkov		1 703	(4)
<b>Peňažné toky z prevádzkových činností</b>		6 031	6 943
Daň z príjmov prijatá/(zaplatená)		163	(358)
<b>Čisté peňažné toky z prevádzkových činností</b>		6 194	6 585
<b>Investičné činnosti</b>			
Výdavky na nákup softvéru a dlhodobého majetku		(2 979)	(3 903)
Príjmy z predaja dlhodobého hmotného majetku		989	328
Príjmy z predaja podielov v dcérskej spoločnosti	11	3 752	-
Obstaranie podielov v dcérskej spoločnosti		-	(50)
Obstaranie investícií držaných do splatnosti	24	(1 020)	-
Dividendy predstavujúce splátky kapitálu zo strany dcérskej spoločnosti		-	804
Prijaté dividendy		-	837
Poskytnuté pôžičky spoločnostiam v skupine		(6)	-
Splátky pôžičky od spoločností v skupine		-	700
Prijaté úroky		213	144
<b>Čisté peňažné prostriedky použité na investičné činnosti</b>		949	(1 140)
<b>Finančné činnosti</b>			
Splátky úverov		-	(3 353)
Platby z derivátov		-	(406)
Vyplatené dividendy	18	(4 942)	(800)
Zaplatené úroky		-	(267)
<b>Čisté peňažné prostriedky použité na finančné činnosti</b>		(4 942)	(4 826)
Čisté zvýšenie peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov		2 201	619
Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty k 1. januáru	17	3 726	3 107
<b>Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty k 31. decembru</b>	<b>17</b>	<b>5 927</b>	<b>3 726</b>

# Poznámky k účtovnej závierke

## Index k poznámkam k účtovnej závierke

1.	Všeobecné informácie	127
2.	Účtovné postupy	128
3.	Riadenie finančného rizika	135
4.	Výnosy	137
5.	Personálne náklady	138
6.	Ostatné prevádzkové náklady	138
7.	Ostatné prevádzkové výnosy	138
8.	Finančné výnosy	139
9.	Finančné náklady	139
10.	Dane	139
11.	Ukončené činnosti a ostatný majetok určený na predaj	141
12.	Dlhodobý hmotný majetok	143
13.	Softvér	144
14.	Podiely v dcérskych spoločnostiach	145
15.	Zásoby	146
16.	Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky	146
17.	Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	147
18.	Vlastné imanie	148
19.	Závazky z obchodného styku, ostatné záväzky a výnosy budúcich období	148
20.	Rezervy	149
21.	Zmluvné záväzky	150
22.	Transakcie so spriaznenými stranami	151
23.	Podmienené záväzky	151
24.	Finančné nástroje	152

## 1. Všeobecné informácie

Slovak Telekom, a. s. („Spoločnosť“ alebo „Slovak Telekom“) je akciová spoločnosť zapísaná do Obchodného registra Slovenskej republiky 1. apríla 1999. Sídlo Spoločnosti sa nachádza na Karadžičovej ulici 10, 825 13 Bratislava. IČO Spoločnosti je 35763469. Dňa 4. augusta 2000 získala spoločnosť Deutsche Telekom AG kontrolu nad Spoločnosťou prostredníctvom kúpy 51 %-ného podielu akcií spoločnosti Slovak Telekom. Transakcia pozostávala z odkúpenia existujúcich akcií od vlády Slovenskej republiky a emisie nových akcií. Vláda Slovenskej republiky má v Spoločnosti 49 %-ný podiel, a to prostredníctvom Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky (34 %) (Pozn. 25) a Fondu národného majetku (15 %).

Spoločnosť je hlavným dodávateľom telekomunikačných služieb pevnej siete v Slovenskej republike, pričom na tomto území vlastní a prevádzkuje väčšinu telekomunikačných zariadení. Spoločnosť zabezpečuje miestnu, medzimestskú a medzinárodnú telefónnu prevádzku, ako aj široké spektrum iných telekomunikačných služieb vrátane prenájmu telekomunikačných okruhov, dátových sietí, širokopásmových, ako aj úzkopásmových služieb internetového pripojenia. Zároveň poskytuje rezidenčným i firemným zákazníkom produkty, ktorých rozsah siaha od klasických telefónnych zariadení až po počítačové komunikačné siete. Dňa 5. októbra 2007 Spoločnosť ukončila prevádzku zariadení na rádiový a televízny prenos, pričom k uvedenému dátumu predala všetok majetok a záväzky súvisiace s rádiovým komunikačným podnikaním.

### Členovia štatutárnych orgánov k 31. decembru 2007:

#### Predstavenstvo

Predseda:	Ing. Miroslav Majoroš
Podpredseda:	Ing. Jaroslav Volf
Člen:	Ing. Ivan Doletina
Člen:	Szabolcs Gáborjáni-Szabó
Člen:	Horst A. Hermann
Člen:	Dr. Ralph Rentschler
Člen:	Ing. Vladimír Zeman

#### Dozorná rada

Predseda:	Wolfgang Hauptmann
Podpredseda:	Pavol Dlhoš
Člen:	Ing. Ľudovít Hintoš
Člen:	Ing. Pavel Kyman
Člen:	Dr. Albert Matheis
Člen:	Ing. Jozef Opát
Členka:	Ing. Jiřina Perényiová
Člen:	Norbert Schmidt
Člen:	Anton Štefko

Počas roka 2007 boli do Obchodného registra zapísané nasledovné zmeny: pán Siegfried Pleiner a pani Regine Büttner ukončili členstvo v dozornej rade a nahradili ich pán Wolfgang Hauptmann a pán Norbert Schmidt. S účinnosťou od 1. júna 2007 predstavenstvo odsúhlasilo zmenu sídla Spoločnosti z Námestia slobody 6 na Karadžičovu 10, Bratislava. Spoločnosť v októbri 2007 zrušila svoje odštepne závody Rádiokomunikácie, o. z. a Call Services, o. z.

Deutsche Telekom AG so sídlom na Friedrich Ebert Allee 140, Bonn, Nemecko je materská spoločnosť skupiny, ktorej je Spoločnosť členom a za ktorú sa zostavuje účtovná závierka skupiny. Konsolidovaná účtovná závierka materskej spoločnosti je prístupná v jej sídle, resp. v Obchodnom registri Okresného súdu Bonn HRB 6794, Nemecko.

## 2. Účtovné postupy

Táto časť popisuje základné účtovné postupy použité pri zostavovaní tejto účtovnej závierky. Pokiaľ nie je uvedené inak, tieto postupy boli konzistentne použité pre všetky vykázané roky.

### 2.1 Východiská pre zostavenie účtovnej závierky

Táto účtovná závierka je individuálnou účtovnou závierkou Spoločnosti a spĺňa požiadavky Medzinárodných štandardov finančného výkazníctva (ďalej aj „IFRS“) pre zostavenie individuálnej účtovnej závierky materskej spoločnosti.

Účtovná závierka bola zostavená s uplatnením princípu historických nákladov okrem prípadov, keď je uvedené inak. Funkčnou menou Spoločnosti je slovenská koruna (Sk). Účtovná závierka je vykázaná v Sk a všetky vykázané hodnoty boli zaokrúhlené na milióny, ak nie je uvedené inak.

Účtovná závierka bola zostavená na základe predpokladu nepretržitého trvania Spoločnosti.

### Vyhlásenie o zhode

Táto účtovná závierka je individuálnou účtovnou závierkou spoločnosti Slovak Telekom a bola zostavená v súlade s Medzinárodnými štandardmi finančného výkazníctva, ktoré prijala EÚ (IFRS).

Dňa 13. marca 2008 spoločnosť vydala aj konsolidovanú účtovnú závierku za rok končiaci 31. decembra 2007 pripravenú v súlade s IFRS. Konsolidovaná účtovná závierka je sprístupnená v sídle Spoločnosti, resp. v Obchodnom registri Okresného súdu Bratislava I, Slovenská republika.

### 2.2 Dlhodobý hmotný majetok

#### Obstarávacia cena

Dlhodobý hmotný majetok okrem pozemkov sa vykazuje v obstarávacej cene bez výdavkov na bežné opravy, zníženej o zaúčtované oprávky a opravnú položku vytvorenú z titulu zníženia hodnoty majetku. Pozemky obstarané pred rokom 1991 sa oceňujú v hodnote, ktorú im prideliла vláda, pozemky obstarané po tomto roku sa vykazujú v obstarávacej cene. Náklady na prijaté úvery sa neaktivujú.

Obstarávacia cena zahŕňa všetky náklady priamo vynaložené na dosiahnutie prevádzkyschopného stavu majetku vzhľadom na jeho zamýšľané použitie. Obstarávacia cena v prípade telekomunikačných sietí zahŕňa všetky výdavky vrátane interných nákladov priamo súvisiacich s výstavbou siete až po jej ukončenie v priestoroch zákazníka a zahŕňa poplatky dodávateľom, materiál a priame mzdy. Ak sú splnené kritériá pre aktiváciu, obstarávacia cena zahŕňa aj náklady na výmenu častí majetku vynaložené pri ich vzniku.

Opravy a údržba dlhodobého hmotného majetku vrátane nákladov na menšie úpravy sa účtujú do výkazu ziskov a strát v čase ich vzniku.

Položka dlhodobého hmotného majetku sa odúčtuje pri jej vyradení, alebo v momente, ak sa z jej použitia alebo predaja neočakávajú žiadne budúce ekonomické úžitky. Zisk alebo strata z vyradenia majetku (vypočítaná ako rozdiel medzi čistými výnosmi z predaja a zostatkovou účtovnou hodnotou majetku) sa vykazuje vo výkaze ziskov a strát v roku, v ktorom sa majetok vyradil. Čistý výnos z predaja pozostáva tak z peňažnej odmeny, ako aj z reálnej hodnoty nepeňažnej odmeny.

#### Odpisy

Majetok sa odpisuje rovnomerne od jeho zaradenia do používania tak, aby sa obstarávacia cena majetku znižovala počas predpokladanej ekonomickej životnosti až na odhadovanú zostatkovú hodnotu. Každá významná časť položky dlhodobého hmotného majetku sa odpisuje samostatne.

Predpokladaná ekonomická životnosť používaná pre jednotlivé kategórie majetku sú nasledovné:

Budovy	8 až 50 rokov
Káblové vedenia, káble a iné vonkajšie zariadenia	30 rokov
Telefónne ústredne a súvisiace príslušenstvo	4 až 13 rokov
Rozhlasová a televízna technika	8 až 30 rokov
Ostatný dlhodobý hmotný majetok	2 až 30 rokov

Pozemky a majetok v obstaraní sa neodpisujú.



## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.2 Dlhodobý hmotný majetok (pokračovanie)

#### Odpisy (pokračovanie)

Zostatkové hodnoty, predpokladané ekonomické životnosti a metódy odpisovania majetku sa na konci každého účtovného obdobia preverujú a podľa potreby upravujú v súlade so štandardom IAS 8.

Zníženie hodnoty dlhodobého hmotného majetku sa posudzuje vždy, keď udalosti alebo okolnosti naznačujú, že účtovná hodnota nemusí byť spätne získateľná. Ak je účtovná hodnota majetku vyššia ako jeho spätne získateľná hodnota, zníži sa na predpokladanú spätne získateľnú hodnotu.

Ak dlhodobý hmotný majetok spĺňa kritériá na to, aby bol klasifikovaný ako majetok určený na predaj, vykazuje sa v účtovnej hodnote alebo v reálnej hodnote zníženej o náklady na predaj podľa toho, ktorá z nich je nižšia a reklasifikuje sa z dlhodobého majetku do krátkodobého majetku. Spoločnosť oceňuje dlhodobý hmotný majetok, ktorý nie je viac klasifikovaný ako majetok určený na predaj buď:

- a) v jeho účtovnej hodnote, v ktorej bol vykázaný pred jeho klasifikáciou ako majetok určený na predaj, upravenej o odpisy, ktoré by sa vykázali, keby majetok nebol klasifikovaný ako určený na predaj, alebo
- b) v jeho spätne získateľnej hodnote v deň, keď sa rozhodlo, že sa nepredá, a to podľa toho, ktorá z hodnôt je nižšia.

### 2.3 Softvér

Softvér obstaraný samostatne sa pri prvotnom vykazovaní oceňuje v obstarávacej cene. Po prvotnom vykázaní sa nehmotný majetok účtuje v obstarávacej cene zníženej o zaúčtované oprávky a opravnú položku vytvorenú v dôsledku zníženia hodnoty. Softvér má konečnú predpokladanú ekonomickú životnosť a odpisuje sa rovnomerne, pričom pri akomkoľvek náznaku možného znehodnotenia sa jeho účtovná hodnota prehodnotí.

Predpokladaná ekonomická životnosť a metóda odpisovania nehmotného majetku sa prehodnocuje minimálne na konci každého účtovného obdobia. O zmenách predpokladanej ekonomickej životnosti alebo predpokladaných budúcich ekonomických úžitkov vyplývajúcich z majetku sa účtuje tak, že sa zmení doba životnosti alebo metóda odpisovania podľa toho, čo je vhodné, pričom tieto zmeny sa považujú za zmeny účtovných odhadov.

Náklady priamo súvisiace s vývojom identifikovateľných a jedinečných softvérových produktov riadených Spoločnosťou, ktoré budú Spoločnosti prinášať ekonomické úžitky prevyšujúce náklady po dobu viac ako jeden rok, sa vykazujú ako softvér. Náklady zahŕňajú všetky priamo súvisiace náklady nevyhnutné na vytvorenie, realizáciu a prípravu softvéru tak, aby ho bolo možné používať spôsobom, ktorý schválil manažment, vrátane zhodnotení už používaných aplikácií.

Softvér sa odpisuje od 2 do 5 rokov.

Zisky alebo straty vyplývajúce z vyradenia softvéru sa oceňujú ako rozdiel medzi čistým výnosom z predaja a účtovnou hodnotou majetku a vo výkaze ziskov a strát sa vykazujú v momente vyradenia majetku.

### 2.4 Podiely v dcérskych spoločnostiach

Podiely v dcérskych spoločnostiach sa vykazujú v obstarávacej cene. Prijaté dividendy vyplácané z nerozdelených ziskov dcérskych spoločností akumulovaných v účtovných obdobiach pred obstaraním podielu sa považujú za vrátenie prvotnej investície a vykazujú sa ako zníženie obstarávacej ceny podielu v dcérskej spoločnosti. Obstarávacia cena investície v dcérskej spoločnosti je založená na nákladoch súvisiacich s obstaraním investície a predstavuje reálnu hodnotu zaplatenej ceny a priamo súvisiace transakčné náklady.

### 2.5 Zníženie hodnoty majetku

Spoločnosť ku každému súvahovému dňu posudzuje, či existuje náznak možného zníženia hodnoty majetku. Ak takýto náznak existuje, Spoločnosť odhadne spätne získateľnú hodnotu takéhoto majetku. Na účely posúdenia zníženia hodnoty majetku je majetok zoskupený do skupín, ktoré reprezentujú najnižšiu úroveň, pre ktorú existujú jednotlivito identifikovateľné peňažné toky (jednotky generujúce peňažné toky). Spoločnosť určí spätne získateľnú hodnotu ako reálnu hodnotu jednotky generujúcej peňažné toky, zníženú o náklady na predaj. Reálna hodnota znížená o náklady na predaj sa určí diskontovaním peňažných tokov, ktoré sú založené na finančných rozpočtoch schválených manažmentom, zvyčajne pokrývajúcich obdobie desiatich rokov a používaných pre interné účely. Peňažné toky nad rámec podrobne plánovaných období sa extrapolujú pomocou príslušných ukazovateľov tempa rastu. Medzi hlavné predpoklady, na základe ktorých manažment určil reálnu hodnotu zníženú o náklady na predaj, patrí priemerný výnos na užívateľa, náklady na získanie a udržanie zákazníkov, miera

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.5 Zníženie hodnoty majetku (pokračovanie)

odlivu zákazníkov, investičné výdavky, podiel na trhu, ukazovatele miery rastu a diskontnej sadzby. Použitá diskontná sadzba zohľadňuje riziko špecifické pre príslušnú jednotku generujúcu peňažné toky. Použitý peňažný tok zohľadňuje predpoklady manažmentu a sú podložené externými zdrojmi informácií.

Popri testovaní zníženia hodnoty majetku jednotiek generujúcich peňažné toky testuje Spoločnosť aj jednotlivé aktíva, ak sa ich účel zmení z aktív držaných na používanie na aktíva určené na predaj alebo vyradenie. Za takýchto okolností sa spätné ziskateľná hodnota určuje ako trhovú cenu znížená o náklady na predaj.

### 2.6 Zásoby

Zásoby sú vykázané v obstarávacej cene alebo čistej realizovateľnej hodnote podľa toho, ktorá je nižšia. Obstarávacia cena sa vypočítava metódou váženého aritmetického priemeru. Čistá realizovateľná hodnota je odhadovaná predajná cena v bežnom obchodnom styku znížená o odhadované náklady na predaj. Na pomaly obrátkové a zastarané zásoby sa tvorí opravná položka.

### 2.7 Finančný majetok

Finančný majetok sa pri prvotnom vykázaní oceňuje v reálnej hodnote, a v prípade investícií ocenených inak ako v reálnej hodnote zaúčtovaných cez výkaz ziskov a strát aj v priamo súvisiacich transakčných nákladoch. Spoločnosť stanovuje klasifikáciu finančného majetku pri prvotnom vykázaní a podľa vhodnosti ju prehodnocuje ku koncu každého finančného roka.

### Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky

Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky, ktorých splatnosť je väčšinou 14–60 dní, sa po prvotnom ocenení vykazujú v amortizovanej hodnote zníženej o opravnú položku. Zaúčtovaná opravná položka zohľadňuje očakávanú mieru rizika návratnosti pohľadávok. Pohľadávky z obchodného styku sa zoskupujú na základe rizika návratnosti a testujú sa na zníženie hodnoty. Strata sa vykazuje ako rozdiel medzi účtovnou hodnotou pohľadávok a súčasnou hodnotou odhadovaných budúcich peňažných tokov. Prognóza peňažných tokov je založená na skúsenostiach s vymožitelnosťou pohľadávok po splatnosti.

Účtovná hodnota pohľadávok sa znižuje pomocou účtu opravných položiek, pričom výška straty sa vykáže vo výkaze ziskov a strát. Následné výnosy z odpísaných pohľadávok sa účtujú ako príjem oproti nákladom vo výkaze ziskov a strát.

V prípade, že sa pohľadávka z obchodného styku, na ktorú sa vykázala opravná položka stane nedobytnou, resp. sa predá, odpíše sa oproti účtu opravných položiek.

Záväzky a pohľadávky voči rovnakému medzinárodnému operátorovi sú vykázané v súvahe netto, ak existuje právo ich vzájomného započítania.

### Investície držané do splatnosti

Nederivátový finančný majetok s fixnými alebo variabilnými platbami a fixnou splatnosťou sa klasifikuje ako držaný do splatnosti, ak ho Spoločnosť plánuje a je schopná držať do splatnosti. Po prvotnom vykázaní sa investície držané do splatnosti oceňujú amortizovanými nákladmi pomocou metódy efektívnej úrokovej miery. Výpočet zohľadňuje akékoľvek prémie alebo zľavy pri nadobudnutí a zahŕňa transakčné náklady a poplatky, ktoré predstavujú neoddeliteľnú súčasť efektívnej úrokovej miery. Zisky a straty sú vykázané vo výkaze ziskov a strát akonáhle sú investície odúčtované alebo sa zníži ich hodnota, alebo sa odpíše.

### Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty

Peňažné prostriedky a krátkodobé vklady v súvahe predstavujú peniaze v banke a v pokladni, ako aj krátkodobé vklady s trojmesačnou alebo kratšou dobou viazanosti od dátumu akvizície a krátkodobé dlhopisy a zmenky s vysokou likviditou.

Na účely zostavenia prehľadu peňažných tokov predstavujú peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty ako sú uvedené vyššie, znížené o kreditné zostatky na kontokorentných účtoch. V súvahe sa kreditné zostatky na kontokorentných účtoch vykazujú ako prijaté úvery v krátkodobých záväzkoch.

### Odúčtovanie finančného majetku

Finančný majetok (resp. súčasť finančného majetku alebo súčasť skupiny podobného finančného majetku) sa odúčtuje, ak:

- uplynú práva ziskávať peňažné toky z príslušného majetku, alebo
- Spoločnosť previedla svoje práva ziskávať peňažné toky z príslušného majetku, a tým previedla aj všetky riziká a ekonomické úžitky z vlastníctva daného majetku.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.8 Finančné záväzky

#### Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky

Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky sú prvotne ocenené v reálnej hodnote. Následne sa oceňujú v amortizovanej hodnote použitím efektívnej úrokovej miery. Účtovná hodnota záväzkov z obchodného styku a ostatných záväzkov sa približuje reálnej hodnote z dôvodu krátkej splatnosti.

#### Odúčtovanie finančných záväzkov

Finančný záväzok sa odúčtuje, ak je povinnosť vyplývajúca z príslušného záväzku splnená, zrušená alebo sa premlčí.

### 2.9 Prenajatý majetok

Stanovenie, či ide o zmluvu o prenájme, alebo či je v zmluve obsiahnutý prenájom, závisí od podstaty transakcie a je potrebné posúdiť, či plnenie zmluvy závisí od použitia špecifického majetku, a či zmluva vyjadruje právo na jeho použitie.

Prenájom majetku, pri ktorom významná časť práv a povinností súvisiacich s vlastníctvom daného majetku ostáva u prenajímateľa, sa klasifikuje ako operatívny prenájom. Platby za operatívny prenájom sa vykazujú vo výkaze ziskov a strát rovnomerne počas celej doby prenájmu.

Pri predčasnom ukončení operatívneho prenájmu je penále v prospech prenajímateľa zúčtované do nákladov v období, v ktorom došlo k ukončeniu nájomného vzťahu.

### 2.10 Náklady budúcich období

Spoločnosť vlastní práva na používanie prístupu k technologickým zariadeniam, ktoré sú umiestnené v budovách vlastných tretími stranami. Tieto vecné bremená, ktoré vznikajú pri predaji majetku, na ktorom sú takéto technologické zariadenia umiestnené, sa vykazujú v nákladoch budúcich období. Vecné bremená sa prvotne vykazujú v čistej súčasnej hodnote a následne sa odpisujú počas očakávanej doby trvania kontraktu.

### 2.11 Rezervy

Rezervy sa tvoria iba vtedy, keď má Spoločnosť súčasný zmluvný alebo mimozmluvný záväzok, ktorý je dôsledkom konkrétnych udalostí v minulosti, a je pravdepodobné, že na vyrovnanie záväzku bude potrebné vynaloženie zdrojov a výška záväzku sa dá spoľahlivo odhadnúť.

Ak je vplyv časovej hodnoty peňazí významný, rezervy sa diskontujú použitím aktuálnej diskontnej sadzby pred zdanením, ktorá odráža, ak je to relevantné, riziká a časové hľadisko špecifické pre záväzok. Ak sa použije diskontovanie, zvýšenie rezervy v dôsledku plynutia času sa vyказuje ako finančný náklad.

### Vernostný program

Spoločnosť vedie vernostný program pre svojich zákazníkov. V rámci programu Spoločnosť udeľuje zákazníkom body, ktoré je možné v budúcnosti použiť na úhradu alebo čiastočnú úhradu tovarov alebo služieb. V momente pridelenia bodov zákazníkom sa tvorí rezerva účtovaná do nákladov. Rezerva sa tvorí v hodnote zníženej o sumu, ktorá predstavuje odhadovanú výšku pridelených bodov, pri ktorých sa očakáva, že si ich zákazníci neuplatnia. Rezerva sa použije, keď zákazníci získajú benefity v rámci programu.

### Odstupné

Odstupné vyplácané zamestnancom sa vyказuje v období, v ktorom manažment a odbory stanovia a schvália podrobný plán obsahujúci počet a štruktúru prepúšťaných zamestnancov.

### Záväzky súvisiace so zamestnaneckými požitkami

Spoločnosť poskytuje dôchodkové požitky a iné dlhodobé požitky v rámci programov so stanovenými príspevkami a so stanovenými požitkami.

V prípade programov so stanovenými príspevkami platí Spoločnosť na povinnej alebo zmluvnej báze príspevky do verejne alebo súkromne spravovaných dôchodkových programov alebo programov na zabezpečenie vyplatenia platby pri odchode zo zamestnania. Po zaplatení týchto príspevkov už Spoločnosť nemá žiadne platobné záväzky. Výška príspevku sa odvodzuje od výšky hrubej mzdy. Náklady na tieto platby sa vyказujú vo výkaze ziskov a strát v rovnakom období ako príslušná mzda.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.11 Rezervy (pokračovanie)

#### Závazky súvisiace so zamestnaneckými požitkami (pokračovanie)

Spoločnosť poskytuje aj stanovené odchodné a odmeny pri životných jubileách. Na tieto požitky neboli vyčlenené samostatné finančné zdroje. Náklady na poskytovanie požitkov sú stanovené samostatne vzhľadom na každý požitok prostredníctvom prírastkovej poistno-matematickej oceňovacej metódy. Vykázaný záväzok zo stanovených požitkov zahŕňa súčasnú hodnotu záväzku zo stanovených požitkov zníženú o ešte nevykázané náklady na minulé služby. Diskontná sadzba sa stanovuje na základe trhových výnosov z vládnych dlhopisov. Mena a obdobie podnikových alebo vládnych dlhopisov sa zhoduje s menou a predpokladanou dobou trvania záväzkov súvisiacich s požitkami. Náklady na minulé služby sa vykazujú v nákladoch rovnomerne počas priemerného obdobia, až kým nevznikne nárok na dané požitky. Ak nárok na požitky vznikne ihneď po zavedení alebo zmene programu požitkov, náklady na minulé služby sú vykázané okamžite.

Poistno-matematické zisky a straty vyplývajúce z úprav založených na skúsenostiach a zo zmien v poistno-matematických predpokladoch sa vykazujú v období, v ktorom nastanú, v prípade záväzkov z odchodného vo vlastnom imaní a v prípade odmien pri životných jubileách vo výkaze ziskov a strát.

### 2.12 Vykazovanie výnosov

Výnosy sa vykazujú pri poskytnutí služieb a dodaní tovaru, ak sú akceptované zákazníkom do tej miery, do akej je pravdepodobné, že Spoločnosť budú plynúť ekonomické úžitky. Výnosy sa vykážu, len ak je možné ich spoľahlivo oceniť. Výnosy za poskytnutie služieb a predaj zákazníckeho vybavenia sú vykázané bez dane z pridanej hodnoty a zliav.

Spoločnosť vykazuje výnosy nasledovným spôsobom:

Poplatky za prístup a poplatky za prichádzajúce a odchádzajúce telefonické hovory a ostatnú prevádzku sú vykázané vo výnosoch v období, v ktorom bola daná služba poskytnutá.

Poplatky za aktiváciu služby sa časovo rozlišujú počas priemernej doby zákazníckeho vzťahu. Toto obdobie sa odhaduje na základe očakávanej doby trvania zákazníckeho vzťahu zo zmluvy, ku ktorej sa aktivačný poplatok vzťahuje. Náklady, vzniknuté v súvislosti so získaním nového zákazníka až do výšky poplatkov za aktiváciu služby, sú vykázané ako aktíva a zúčtované do nákladov počas rovnakého obdobia.

Výnosy z prepojenia, získavané z hovorov a ostatnej prevádzky vznikajúcich v sieti iných operátorov, sú vykázané vo výnosoch v čase, v ktorom bol daný hovor prijatý v sieti Spoločnosti. Spoločnosť uhrádza iným operátorom časť výnosov, ktoré získava od svojich zákazníkov za hovory a inú prevádzku vznikajúce v sieti Spoločnosti, ale využívajúce siete týchto iných operátorov.

Výnosy zo služieb s pridanou hodnotou sú vykazované brutto alebo netto po odpočítaní čiastky, ktorá má byť zaplatená poskytovateľovi obsahu, ak je tento zodpovedný za obsah služby a Spoločnosť vystupuje ako sprostredkovateľ bez toho, aby pre ňu plynulo riziko či výhody z poskytovania daných služieb.

Výnosy z balíkov služieb sa posúdia, či obsahujú identifikovateľné a oddeliteľné komponenty, pre ktoré sa aplikujú samostatné pravidlá na vykazovanie výnosov. Mnohé ponuky služieb tvoria dve zložky – tovar a služba. Ak balík služieb obsahuje dva samostatné komponenty, celková hodnota prijatá od zákazníka sa rozdelí medzi komponenty na základe ich relatívnych reálnych hodnôt. Výnos sa zaúčtuje maximálne do výšky prijatej sumy.

Výnosy z predaja a prenájmu zariadení sa vykazujú pri dodaní a inštalácii daného zariadenia v priestoroch zákazníka.

### 2.13 Prevádzkový zisk

Prevádzkový zisk sa definuje ako výsledok pred ukončenými činnosťami, daňou z príjmu a finančnými položkami. Medzi finančné položky patria výnosové úroky z krátkodobých vkladov a investícií držaných do splatnosti, nákladové úroky z pôžičiek a kurzové zisky a straty.

### 2.14 Prepočet cudzích mien

Transakcie v cudzích menách sú vykázané podľa kurzu funkčnej meny platného v deň uskutočnenia transakcie. Peňažné aktíva a pasíva v cudzej mene sú prepočítané kurzom funkčnej meny platným v súvahový deň.

Všetky kurzové rozdiely sa vykazujú vo finančných výnosoch/nákladoch v účtovnom období, v ktorom vznikli.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.15 Dane

#### Splatná daň

Splatné daňové pohľadávky a záväzky za bežné obdobie a za predchádzajúce obdobia sú ocenené v čiastke, ktorá sa očakáva, že sa spätne získa od daňového úradu alebo sa zaplatí daňovému úradu. Pri výpočte dane sa použili daňové sadzby a daňové zákony platné v súvahový deň.

#### Odložená daň

O odloženej dani z príjmov sa účtuje s použitím záväzkovej metódy pri dočasných rozdieloch medzi daňovou základňou majetku a záväzkov a ich účtovnou hodnotou vykázanou v účtovnej závierke k súvahovému dňu.

O odložených daňových záväzkoch sa účtuje pri všetkých zdaniteľných dočasných rozdieloch, okrem prípadov, keď odložený daňový záväzok vznikne z prvotného vykázania majetku alebo záväzku a v čase transakcie neexistuje vplyv na účtovný ani zdaniteľný zisk alebo stratu.

O odložených daňových pohľadávkach sa účtuje pri všetkých odpočítateľných dočasných rozdieloch a prevode nevyužitých daňových strát, odpočtoch a iných daňových nárokoch do budúcich období, ak sa v budúcnosti očakáva dostatočný daňový základ, oproti ktorému sa budú môcť odpočítateľné dočasné rozdiely a prevod nevyužitých daňových strát a odpočtov započítať, okrem prípadov, keď odložená daňová pohľadávka súvisiaca s odpočítateľným dočasným rozdielom vzniká z prvotného vykázania majetku alebo záväzku a v čase transakcie neexistuje vplyv na účtovný ani zdaniteľný zisk alebo stratu.

Účtovná hodnota odložených daňových pohľadávok sa preveruje ku každému súvahovému dňu a znižuje sa, až kým už nie je pravdepodobné, že základ dane, pri ktorom bude možné vyrovať celú alebo čiastočnú výšku odloženej daňovej pohľadávky, je dosiahnuteľný.

### 2.16 Údaje za minulé účtovné obdobie

Niektoré zostatky účtov zahrnutých v údajoch za minulé účtovné obdobie boli upravené tak, aby boli v súlade s prezentáciou účtovnej závierky za tento rok. Tieto úpravy, v súlade so štandardom IAS 1.38, boli urobené za účelom porovnateľnosti údajov vykázaných období a zahŕňajú nasledovné zmeny:

- a) Aktivácia vnútorných nákladov vo výške 411 mil. Sk (Poznámka 6) sa vykazuje ako osobitná položka v ostatných prevádzkových nákladoch v údajoch za minulé účtovné obdobie. Vo výkaze ziskov a strát za rok 2006 je táto položka vykázaná v personálnych nákladoch a v materiáli.
- b) Ostatné prevádzkové výnosy vo výške 630 mil. Sk (Poznámka 7) sa vykazujú ako osobitná položka vo výkaze ziskov a strát v údajoch za minulé účtovné obdobie. Táto položka sa uvádza v čistých prevádzkových nákladoch vo výkaze ziskov a strát za rok 2006.
- c) Poplatky za audiotexové a ostatné telekomunikačné služby vo výške 145 mil. Sk sú zahrnuté v prepojovacích a iných poplatkoch operátorom vo výkaze ziskov a strát v údajoch za minulé účtovné obdobie. Táto položka sa uvádza v čistých prevádzkových nákladoch vo výkaze ziskov a strát za rok 2006.

### 2.17 Významné účtovné posúdenia, odhady a predpoklady

Pri príprave účtovnej závierky Spoločnosti sa od manažmentu vyžaduje, aby posúdil a vypracoval odhady a predpoklady, ktoré ovplyvnia vykazovanú výšku majetku a záväzkov, zverejnenie podmienených záväzkov vykázaných na konci príslušného účtovného obdobia, ako aj vykázané sumy výnosov a nákladov za účtovné obdobie. Skutočné výsledky sa od týchto odhadov môžu odlišovať.

Pri uplatňovaní účtovných zásad Spoločnosti manažment prijal nasledovné rozhodnutia a vypracoval nasledovné odhady a predpoklady s najvýznamnejším vplyvom na sumy vykázané v účtovnej závierke:

#### Životnosť dlhodobého majetku

Odhad životnosti dlhodobého majetku je vecou posúdenia, ktoré sa zakladá na skúsenostiach Spoločnosti s podobným majetkom. Ako sa uvádza v Poznámke 2.2 a 2.3, Spoločnosť posudzuje odhadovanú zostávajúcu dobu životnosti dlhodobého majetku na konci každého účtovného obdobia. Odhady a posúdenia manažmentu sú vystavené riziku nepresnosti pri majetku, ku ktorému neexistujú predchádzajúce skúsenosti.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.17 Významné účtovné posúdenia, odhady a predpoklady (pokračovanie)

#### Zníženie hodnoty dlhodobého majetku

Spoločnosť zaúčtovala straty zo zníženia hodnoty dlhodobého hmotného majetku na základe očakávaní manažmentu týkajúcich sa budúceho predaja, jeho načasovania a očakávanej predajnej ceny zníženej o náklady na predaj. Pri určitých položkách majetku sa zatiaľ neprijalo záverečné rozhodnutie a z tohto dôvodu sa môžu použiť predpoklady zmeniť. Ďalšie informácie o znížení hodnoty dlhodobého hmotného majetku sa nachádzajú v Poznámke 12.

#### Opravné položky na pochybné pohľadávky

Spoločnosť tvorí opravnú položku na pochybné pohľadávky vo výške očakávanej straty z dôvodu nezaplatenia pohľadávok zákazníkmi. Pri posudzovaní adekvátnosti opravnej položky k pochybným pohľadávkam vychádza manažment vo svojich odhadoch zo skúseností s tvorbou opravných položiek k pohľadávkam v minulých obdobiach, platobnou disciplínou zákazníkov a so zmenou v ich platobných podmienkach.

#### Práva prístupu a používania majetku

Pri predaji určitého majetku, súčasťou ktorého je technologické zariadenie potrebné na výkon bežnej činnosti, uzatvára Spoločnosť dohody, na základe ktorých získava dlhodobé právo prístupu a používania príslušného zariadenia. Na základe vyhodnotenia podmienok súvisiacich s vlastníctvom majetku týchto predajných zmlúv dospel manažment k záveru, že tieto transakcie vedú k vzniku záväzku z operatívneho prenájmu, nakoľko si Spoločnosť neponecháva významné riziká a úžitky súvisiace s vlastníctvom majetku.

#### Rezervy a podmienené záväzky

Ako je uvedené v Poznámke 20 a 23, Spoločnosť je účastníkom niekoľkých súdnych sporov a regulačných konaní. Pri vytváraní rezervy odhaduje manažment pravdepodobnosť a výšku úbytku ekonomických zdrojov potrebných na vyrovnanie možného alebo existujúceho záväzku v budúcnosti. Tieto posúdenia a odhady sa priebežne prehodnocujú na základe skúseností s podobnými prípadmi.

### 2.18 Prijatie IFRS počas roka

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov, ktoré vstúpili do platnosti počas roka 2007 a týkajú sa bežnej činnosti Spoločnosti

- IFRS 7 Finančné nástroje: Zverejnenie  
Podľa tohto štandardu sa požadujú zverejnenia, ktoré užívateľom účtovnej závierky umožnia vyhodnotiť význam finančných nástrojov Spoločnosti a povahu a rozsah rizík, ktoré z nich vyplývajú. Takéto nové zverejnenia sú zahrnuté v rámci celej účtovnej závierky. Keďže tieto zverejnenia nemajú vplyv na finančnú pozíciu ani na hospodársky výsledok, údaje za minulé účtovné obdobie boli podľa potreby revidované.
- IAS 1 (Novela) Prezentácia účtovnej závierky  
Podľa tejto novely sa od Spoločnosti vyžaduje, aby pristúpila k novým zverejneniam, ktoré užívateľom účtovnej závierky umožnia vyhodnotiť ciele, zásady a postupy Spoločnosti týkajúce sa riadenia kapitálu (Poznámka 3).

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov s platnosťou od roku 2007, ktoré sa však netýkajú bežnej činnosti Spoločnosti

- IFRIC 7 Aplikácia prístupu opravy finančných výkazov minulých období podľa štandardu IAS 29 Finančné vykazovanie v hyperinflačných ekonomikách. Spoločnosť nepoužíva menu hyperinflačnej ekonomiky ako svoju funkčnú menu.
- IFRIC 8 Rozsah štandardu IFRS 2  
Na základe IFRIC 8 sa vyžaduje, aby sa štandard IFRS 2 použil vo všetkých transakciách, v rámci ktorých sa majetkové nástroje vydávajú za protihodnotu, ktorá sa javí byť nižšia ako reálna hodnota. Spoločnosť takéto majetkové nástroje nevydala.
- IFRIC 9 Prehodnocovanie vložených derivátov  
IFRIC 9 stanovuje, že dátum rozhodnutia o existencii vloženého derivátu predstavuje dátum uzavretia kontraktu, pričom k prehodnoteniu sa pristúpi len v prípade zmeny zmluvy, ktorá výrazným spôsobom modifikuje peňažné toky. Spoločnosť nevlastní žiadne vložené deriváty, ktoré by vyžadovali oddelenie od základnej zmluvy.

## 2. Účtovné postupy (pokračovanie)

### 2.18 Prijatie IFRS počas roka (pokračovanie)

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov s platnosťou od roku 2007, ktoré sa však netýkajú bežnej činnosti Spoločnosti (pokračovanie)

- IFRIC 10    Priebežná účtovná závierka a zníženie hodnoty majetku  
Podľa požiadaviek IFRIC 10 účtovná jednotka nesmie rozpustiť straty zo zníženia hodnoty, ktoré sa vykázali v predchádzajúcej priebežnej účtovnej závierke. Ide o straty zo zníženia hodnoty goodwillu alebo investície do majetkového nástroja alebo finančného majetku účtované v reálnej hodnote. Spoločnosť nezostavuje priebežnú účtovnú závierku.

#### Štandardy, interpretácie a novely vydaných štandardov, ktoré boli vydané, nie sú však povinné pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2007, a ktoré sa Spoločnosť rozhodla k skoršiemu dátumu neprijat'

- IFRS 8    Prevádzkové segmenty (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2009 a neskôr)
- IFRIC 11    IFRS 2 Vnútrokupinové transakcie a transakcie s vlastnými akciami (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. marca 2007 a neskôr)
- IFRIC 12    Dohody o koncesionárskych službách (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. mája 2008 a neskôr)
- IFRIC 13    Vernostné programy pre zákazníkov (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. júla 2008 a neskôr)
- IFRIC 14    IAS 19 – Obmedzenie hornej hranice hodnoty majetku z definovaných požitkov, minimálne požiadavky na krytie zdrojmi a vzťahy medzi nimi (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2008 a neskôr)
- IAS 23    (novela) Náklady na prijaté úvery a pôžičky (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2009 a neskôr)
- IAS 1    (revidovaný) Prezentácia účtovnej závierky (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. januára 2009 a neskôr)
- IFRS 3    (revidovaný) Podnikové kombinácie (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. júla 2009 a neskôr)
- IAS 27    (revidovaný) Konsolidovaná a individuálna účtovná závierka (účinný pre účtovné obdobia začínajúce 1. júla 2009 a neskôr)

S výnimkou interpretácie IFRIC 13 (vysvetlenie nižšie) a dodatočných zverejnení požadovaných revidovaným štandardom IAS 1 je Spoločnosť presvedčená, že budúce prijatie uvedených štandardov nebude mať vplyv na hospodárske výsledky ani na finančnú situáciu Spoločnosti, a manažment posudzuje dôsledky interpretácií.

IFRIC 13 Vernostné programy pre zákazníkov vyžaduje, aby sa pridelené vernostné body vykázali ako samostatná zložka predajnej transakcie, v rámci ktorej sa poskytli. Z tohto dôvodu sa časť reálnej hodnoty odhadovanej odplaty alokuje vzhľadom na pridelené body a odkladá sa na obdobie, kým sa tieto body nepoužijú. Spoločnosť poskytuje takéto programy, pričom tvorí rezervu na vernostné programy cez náklady. Prijatie interpretácie IFRIC 13 bude mať za následok zmeny v hodnote a prezentácii príslušných položiek vo výkaze ziskov a strát a v súvahe.

## 3. Riadenie finančného rizika

Spoločnosť je vystavená rôznym finančným rizikám. Vo svojom programe riadenia rizík sa Spoločnosť sústreďuje na nepredvídateľnosť finančných trhov a snaží sa minimalizovať potenciálne negatívne dopady na finančnú situáciu Spoločnosti.

Finančné nástroje, prostredníctvom ktorých Spoločnosť riadi svoju likviditu, pozostávajú z peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov, krátkodobých vkladov a investícií držaných do splatnosti.

Spoločnosť má zároveň finančný majetok vo forme podielov v dcérskych spoločnostiach, ktoré majú dlhodobý charakter a reprezentujú významnú časť obchodných aktivít Spoločnosti. S dcérskymi spoločnosťami T-Mobile, Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii („Tower Slovakia“, predtým RK Tower, s. r. o.) a Institute of Next Generation Networks uzavrela Spoločnosť zmluvu o úverovom rámci.

Spoločnosť má aj ďalší finančný majetok a záväzky vo forme obchodných pohľadávok a záväzkov, ktoré vznikajú z bežnej činnosti Spoločnosti.

Hlavné riziká vyplývajúce z finančných nástrojov používaných Spoločnosťou sú menové riziko, úrokové riziko, riziko platobnej neschopnosti a riziko likvidity. Odbor Treasury je zodpovedný za riadenie finančného rizika na základe smerníc schválených predstavenstvom a odborom Treasury spoločnosti Deutsche Telekom. Odbor Treasury spolupracuje s prevádzkovými zložkami Spoločnosti a s odborom Treasury spoločnosti Deutsche Telekom. Okrem toho odbor Treasury riadi likviditu a financovanie dcérskych spoločností. Existujúce pravidlá pokrývajú špecifické oblasti, ako je menové riziko, úrokové riziko, riziko platobnej neschopnosti, riziko likvidity a investovanie prebytočných prostriedkov.

### 3. Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

Z dôvodu nárastu prebytočných finančných prostriedkov Spoločnosť v roku 2007 prijala zásady finančného investovania, ktoré poskytujú rámec pre realizáciu finančných investícií a zabezpečenie najvyššej návratnosti investícií.

Zásady finančného investovania obsahujú limity pre jednotlivé investičné nástroje a sú v súlade so skupinovými zásadami odboru Treasury a schválila ich Rada výkonného manažmentu Slovak Telekom. V predchádzajúcich rokoch zásady Spoločnosti nepovoľovali obchodovanie s finančnými nástrojmi.

#### 3.1 Menové riziko

Spoločnosť je vystavená menovému riziku vyplývajúcemu z medzinárodného prepojenia telefónnych liniek. Ďalej je Spoločnosť vystavená menovému riziku vyplývajúcemu z investičných a prevádzkových výdavkov denominovaných v cudzích menách. Približne 5 % výnosov a 13 % nákladov je denominovaných v menách iných ako Sk.

Spoločnosť nakupuje a predáva cudzie meny na spotovom trhu s cieľom zmierniť menové riziko vyplývajúce z bežnej činnosti.

V nasledovnej tabuľke je uvedená miera citlivosti zisku pred zdanením a vlastného imania Spoločnosti na 5-percentné zhodnotenie/znehodnotenie výmenného kurzu Sk oproti príslušným cudzím menám, pričom všetky ostatné premenné zostávajú nezmenené. Zmena vo výške 5 % predstavuje očakávanie manažmentu vzhľadom na možné zmeny v kurzoch a používa sa pri internom vykázaní menového rizika v súlade s platnými zásadami odboru Treasury.

		2007	2006
Zisk pred zdanením	Znehodnotenie Sk o 5 %	12	9
	Zhodnotenie Sk o 5 %	(12)	(9)
Vlastné imanie	Znehodnotenie Sk o 5 %	12	9
	Zhodnotenie Sk o 5 %	(12)	(9)

#### 3.2 Úrokové riziko

Prevádzkové peňažné toky Spoločnosti nie sú významne ovplyvňované zmenami trhových úrokových sadzieb. V septembri 2006 Spoločnosť splatila všetky svoje dlhodobé pôžičky, pričom v roku 2007 nevstúpila do žiadnych nových úverových zmlúv. Riziko zmeny trhových úrokových sadzieb súvisí s jej investíciami držanými do splatnosti. Spoločnosť sa snaží optimalizovať svoju angažovanosť voči úrokovým rizikám použitím kombinácie cenných papierov s pevnou a pohyblivou úrokovou sadzbou. Na konci roka 2007 sa portfólio cenných papierov skladalo z dlhopisov s pevnou sadzbou (23 %) a zmeniek a dlhopisov s pohyblivou sadzbou (77 %).

Informácie o citlivosti investícií držaných do splatnosti na zmeny úrokových sadzieb sa nachádzajú v Poznámke 24.

#### 3.3 Riziko platobnej neschopnosti

Pravidlá Spoločnosti v oblasti riadenia rizika platobnej neschopnosti vymedzujú produkty, splatnosť produktov a limity pre jednotlivých partnerov. Spoločnosť eliminuje riziko platobnej neschopnosti jednotlivých finančných inštitúcií a emitentov cenných papierov, v ktorých má vložené peňažné prostriedky, určením limitov na základe ratingov týchto inštitúcií publikovaných renomovanými ratingovými agentúrami. Tieto limity sú pravidelne prehodnocované.

Spoločnosť tvorí opravnú položku z dôvodu zníženia hodnoty, ktorá predstavuje jej odhad možných strát vzhľadom na pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky. Celková výška opravných položiek neprevýšila očakávania manažmentu. Tvorbou opravnej položky sú pokryté prípady individuálne významných zostatkov pohľadávok, ako aj hromadné straty z pohľadávok, pri ktorých sa angažovanosť voči úverovému riziku neposudzuje individuálne. Medzi objektívne dôkazy o znížení hodnoty portfólia pohľadávok patria skúsenosti Spoločnosti s inkasom pohľadávok ako aj zmeny v internom a externom ratingu zákazníkov.

Riziko platobnej neschopnosti týkajúce sa ostatného finančného majetku, ktorý pozostáva z peňažných prostriedkov, peňažných ekvivalentov, investícií držaných do splatnosti a pohľadávok z obchodného styku, sa rovná maximálne výške účtovnej hodnoty tohto majetku.



### 3. Riadenie finančného rizika (pokračovanie)

#### 3.4 Riziko likvidity

Pravidlá Spoločnosti na zníženie rizika likvidity definujú úroveň peňažných prostriedkov, peňažných ekvivalentov, obchodovateľných cenných papierov a úverových zdrojov, ktoré má Spoločnosť k dispozícii, aby jej umožnili včas a v plnej miere plniť svoje záväzky. Financovanie potrieb likvidity je založené na porovnaní výnosov z peňažných prostriedkov, peňažných ekvivalentov a investícií držaných do splatnosti s nákladmi na financovanie z úverových zdrojov, pričom vopred stanovené minimálne čiastky peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov a úverových zdrojov majú byť kedykoľvek k dispozícii.

Prehľad splatností finančných záväzkov Spoločnosti na základe zmluvných nediskontovaných platieb:

K 31. decembru 2007	Na požiadanie	Menej ako 3 mesiace	3 až 12 mesiacov	Nad 1 rok	Spolu
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky	103	1 736	1 647	-	3 486

K 31. decembru 2006	Na požiadanie	Menej ako 3 mesiace	3 až 12 mesiacov	Nad 1 rok	Spolu
Záväzky z obchodného styku a ostatné záväzky	107	2 007	13	20	2 147

#### 3.5 Riadenie kapitálového rizika

Spoločnosť riadi svoj kapitál, aby bola schopná zabezpečiť podporu svojich obchodných aktivít a maximalizáciu návratnosti akcionárom prostredníctvom optimalizácie kapitálovej štruktúry. Zohľadňuje pritom príslušné usmernenia majoritného akcionára. V roku 2007 a 2006 neboli žiadne zmeny v cieľoch, zásadách a postupoch.

Kapitálová štruktúra Spoločnosti sa skladá z vlastného imania akcionárov, ktoré zahŕňa emitované základné imanie, rezervné fondy a nerozdelený zisk (Poznámka 18).

### 4. Výnosy

	2007	2006
Hlasové služby	7 071	7 780
Služby s pridanou hodnotou	566	595
Koncové zariadenia	326	313
Dátové služby	1 962	1 947
Výnosy z pevnej komunikačnej siete	9 925	10 635
Výnosy z veľkoobchodu	2 021	1 900
Výnosy z IP/internetu	2 325	1 863
Pevná sieť a širokopásmové pripojenie spolu	14 271	14 398
Ostatné výnosy	314	343
Výnosy z pokračujúcich činností spolu	14 585	14 741
Výnosy z ukončených činností	327	927
	<b>14 912</b>	<b>15 668</b>

## 5. Personálne náklady

	2007	2006
Mzdové náklady	2 020	2 205
Sociálne náklady	621	699
	<b>2 641</b>	<b>2 904</b>

	2007	2006
Počet zamestnancov ku koncu obdobia	3 758	4 333

Spoločnosť 1. mája 2007 presunula 327 zamestnancov spoločnosti Rádiokomunikácie, o. z. do svojej dcérskej spoločnosti TBDS, a. s., ktorá bola následne 5. októbra 2007 predaná tretej strane (Poznámka 11).

## 6. Ostatné prevádzkové náklady

	2007	2006
Opravy a údržba	424	485
Outsourcing	412	128
Marketing	408	300
Energie	287	295
Bankové, poštové a iné služby	194	202
Nájmy a prenájmy	187	115
IT služby	186	189
Sprostredkovateľské provízie	170	105
Náklady na predaný materiál	120	196
Poplatky za služby s pridanou hodnotou	106	114
Poradenstvo	90	118
Náklady na nedobytné pohľadávky	62	87
Bezpečnosť	39	86
Náklady na regulačné spory	4	68
Ostatné	791	855
Aktivácia vlastných nákladov	(404)	(411)
	<b>3 076</b>	<b>2 932</b>

## 7. Ostatné prevádzkové výnosy

	2007	2006
Rozpustenie rezervy na regulačné spory (Poznámka 20)	983	-
Zisk z predaja dlhodobého hmotného majetku	334	232
Výnosy z predaného materiálu	110	177
Ostatné	202	221
	<b>1 629</b>	<b>630</b>

## 8. Finančné výnosy

	2007	2006
Úroky z krátkodobých vkladov	117	144
Kurzové zisky, netto	-	65
Úroky z investícií držaných do splatnosti	71	-
Ostatné	26	7
	<b>214</b>	<b>216</b>

## 9. Finančné náklady

	2007	2006
Úroky z úverov	-	200
Úroky z derivátov, netto	-	12
Zmluvné poplatky	-	10
Kurzové straty, netto	3	-
Bankové poplatky a ostatné finančné náklady	8	3
	<b>11</b>	<b>225</b>

V roku 2006 Spoločnosť predčasne splatila svoje dlhodobé úvery. Úrokové náklady v roku 2006 zahŕňajú aj poplatok za predčasné splatenie úverov vo výške 87 mil. Sk.

## 10. Dane

Hlavné zložky dane z príjmov z pokračujúcich činností za roky končiace k 31. decembru sú:

	2007	2006
Splatná daň náklad/(výnos)	228	(54)
Odložená daň (výnos)/náklad	(1)	159
<b>Daň z príjmov vykázaná vo výkaze ziskov a strát</b>	<b>227</b>	<b>105</b>

## 10. Dane (pokračovanie)

Odsúhlasenie medzi vykázanou daňou z príjmov a teoretickou čiastkou, ktorá by vznikla pri použití štandardnej daňovej sadzby:

	2007	2006
Zisk pred zdanením z pokračujúcich činností	2 264	296
Zisk pred zdanením z ukončených činností	1 004	395
Zisk pred zdanením	3 268	691
Daň z príjmov vypočítaná zákonnou sadzbou 19 % (2006: 19 %)	621	131
Dopad nezdaniteľných príjmov a daňovo neuznaných nákladov:		
Rozpustenie rezerv na regulačné spory	(186)	13
Ukončené činnosti	(117)	2
Ostatné daňovo neuznatelné položky, netto	(19)	43
Daň minulých rokov	3	(7)
Daň z príjmov pri efektívnej sadzbe 9 % (2006: 26 %)	302	182
Daň z príjmov z pokračujúcich činností	227	105
Daň z príjmov z ukončených činností	75	77
	<b>302</b>	<b>182</b>

Odložené daňové pohľadávky (záväzky) a odložený daňový náklad (výnos) za roky končiace k 31. decembru možno priradiť k nasledovným položkám:

	Súvaha		Výkaz ziskov a strát	
	2007	2006	2007	2006
Zrýchlené daňové odpisy	(3 259)	(3 343)	(84)	80
Nerealizované kurzové zisky	-	(3)	(3)	(64)
Opravné položky k nedobytným pohľadávkam	11	19	8	6
Zamestnanecké odstupné	6	7	1	45
Reálna hodnota derivátov	-	-	-	84
Ostatné	25	14	(11)	8
	<b>(3 217)</b>	<b>(3 306)</b>	<b>(89)</b>	<b>159</b>

Odložené daňové pohľadávky (záväzky) sú v súvahe zohľadnené takto:

	2007	2006
Odložené daňové pohľadávky	42	40
Odložené daňové záväzky – pokračujúce činnosti	(3 259)	(3 259)
Odložené daňové záväzky – ukončené činnosti	-	(87)
	<b>(3 217)</b>	<b>(3 306)</b>

## 11. Ukončené činnosti a ostatný majetok určený na predaj

	2007	2006
Skupina majetku určeného na predaj	-	1 796
Ostatný majetok určený na predaj	11	765
	<b>11</b>	<b>2 561</b>

### 11.1. Ukončené činnosti

Dňa 30. januára 2002 sa predstavenstvo Spoločnosti rozhodlo reštrukturalizovať a odpredať Rádiokomunikácie (ďalej aj RK Business). RK Business vlastnil, prevádzkoval a riadil vysielacie bezdrôtovej komunikácie, vysielaciu a prenosovú sieť a rádiorelové trasy, pričom pozostával z odštepného závodu Spoločnosti Rádiokomunikácie, o. z. a 100 % dcérskej spoločnosti Tower Slovakia. Transakcia bola odložená do júna 2006, kedy boli vyriešené všetky právne obmedzenia zamedzujúce predaju. Spoločnosť následne klasifikovala RK Business ako skupinu majetku určeného na predaj.

Dňa 1. mája 2007 boli všetky aktíva a záväzky RK Business vlastnené spoločnosťami Slovak Telekom a Tower Slovakia prevedené na 100 % dcérsku spoločnosť TBDS, a. s. („TBDS“) a následne hodnota investície Slovak Telekom v TBDS narástla o 1 274 mil. Sk. Dôsledkom tohto prevodu získala spoločnosť Tower Slovakia menšinový podiel v TBDS, ktorý neskôr Slovak Telekom získal od Tower Slovakia za 1 640 mil. Sk. Dňa 5. októbra Slovak Telekom ako jediný akcionár predal svoju investíciu v TBDS tretej strane.

Hospodárske výsledky odštepného závodu Rádiokomunikácie, o. z. za roky končiace 31. decembra (4 mesiace bežnej činnosti počas roka 2007) sú nasledovné:

	2007	2006
Výnosy	327	927
Personálne náklady	(60)	(195)
Odpisy	-	(51)
Ostatné prevádzkové náklady, netto	(70)	(286)
Zisk z ukončených činností pred zdanením	197	395
Splatná daň	(34)	(58)
Odložená daň	(11)	(19)
<b>Zisk z ukončených činností po zdanení</b>	<b>152</b>	<b>318</b>

Peňažné toky odštepného závodu Rádiokomunikácie, o. z. za roky končiace 31. decembra (4 mesiace bežnej prevádzky počas roka 2007) sú nasledovné:

	2007	2006
Čisté peňažné toky z prevádzkových činností	38	520
Čisté peňažné toky použité v investičných činnostiach	(11)	(124)
<b>Čisté peňažné toky z ukončených činností, spolu</b>	<b>27</b>	<b>396</b>

## 11. Ukončené činnosti a ostatný majetok určený na predaj (pokračovanie)

### 11.1 Ukončené činnosti (pokračovanie)

Výsledky z predaja investície Slovak Telekom v TBDS sú nasledovné:

	2007
Získaná peňažná odmena	3 852
Náklady na predanú investíciu	(2 914)
Transakčné náklady	(131)
Zisk z predaja pred zdanením	807
Splatná daň	(128)
Odložená daň	98
Zisk z predaja po zdanení	777
<b>Čistý zisk z prevádzkových činností a z predaja investície v ukončených činnostiach</b>	<b>929</b>

Peňažné toky z predaja investície Slovak Telekom v TBDS sú nasledovné:

	2007
Získaná peňažná odmena	3 852
Vložené peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	(100)
<b>Prírastok peňažných tokov z dôvodu predaja</b>	<b>3 752</b>

### 11.2 Ostatný majetok určený na predaj

	Pozemky, budovy a príslušenstvo	
	2007	2006
K 1. januáru	765	46
Čistý presun (do)/z dlhodobého hmotného majetku	(12)	1 199
Zníženie hodnoty	(29)	(379)
Predaný majetok	(713)	(101)
<b>K 31. decembru</b>	<b>11</b>	<b>765</b>

Predaný majetok vo výške 713 mil. Sk predstavuje budovy a pozemky predané ako portfólio tretej strane.

## 12. Dlhodobý hmotný majetok

	Pozemky a budovy	Káblové vedenia, káble a iné vonkajšie zariadenia	Telefónne ústredne a príslu- šenstvo	Ostatný	Nedo- končené investície vrátane preddavkov	Spolu
Obstarávacia cena						
K 1. januáru 2007	4 022	27 965	36 751	3 715	796	73 249
Prírastky	25	487	748	229	553	2 042
Úbytky	(78)	(26)	(1 169)	(450)	-	(1 723)
Presuny	117	(34)	252	263	(598)	-
Presun z majetku určeného na predaj	-	-	-	14	-	14
K 31. decembru 2007	4 086	28 392	36 582	3 771	751	73 582
Oprávky						
K 1. januáru 2007	(944)	(10 373)	(27 985)	(1 405)	(2)	(40 709)
Odpisy	(83)	(841)	(2 927)	(380)	-	(4 231)
Zníženie hodnoty	(215)	(14)	(110)	(18)	(4)	(361)
Úbytky	28	24	1 165	388	-	1 605
Presuny	(57)	57	174	(174)	-	-
Presun z majetku určeného na predaj	-	-	-	(2)	-	(2)
K 31. decembru 2007	(1 271)	(11 147)	(29 683)	(1 591)	(6)	(43 698)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2007</b>	<b>2 815</b>	<b>17 245</b>	<b>6 899</b>	<b>2 180</b>	<b>745</b>	<b>29 884</b>

Zníženie hodnoty zahŕňa sumu 215 mil. Sk súvisiacu s budovami, ktoré sa síce manažment rozhodol predaj, ale ktoré nespĺňajú kritériá štandardu IFRS 5, a preto neboli klasifikované ako určené na predaj. Ich spätné získateľná hodnota sa určila na základe odhadovanej reálnej hodnoty zníženej o náklady na predaj. Položka zníženie hodnoty zahŕňa aj sumu 146 mil. Sk za technologické zariadenia, ktoré sa už nebudú v budúcnosti používať a budú predané alebo sa zlikvidujú.

Dlhodobý hmotný majetok (bez dopravných prostriedkov) je poistený do výšky 935 mil. Sk (2006: 969 mil. Sk). Dopravné prostriedky sú poistené do výšky 60 mil. Sk (2006: 60 mil. Sk).

## 12. Dlhodobý hmotný majetok (pokračovanie)

	Pozemky a budovy	Káblové vedenia, káble a iné vonkajšie zariadenia	Telefónne ústredne a príslu- šenstvo	Rozhlasová a televízna technika	Ostatný	Nedo- končené investície vrátane preddavkov	Spolu
Obstarávacia cena							
K 1. januáru 2006	5 513	27 382	36 432	3 295	4 328	698	77 648
Prírastky	121	839	1 059	-	352	572	2 943
Úbytky	(30)	(321)	(1 086)	(13)	(396)	-	(1 846)
Presuny	6	135	452	(164)	29	(458)	-
Presun do a z majetku určeného na predaj	(1 588)	(70)	(106)	(3 118)	(598)	(16)	(5 496)
K 31. decembru 2006	4 022	27 965	36 751	-	3 715	796	73 249
Oprávky							
K 1. januáru 2006	(1 171)	(9 848)	(25 248)	(2 685)	(1 801)	-	(40 753)
Odpisy	(217)	(846)	(3 644)	(35)	(323)	-	(5 065)
Zníženie hodnoty	(1)	(19)	(34)	-	(142)	(2)	(198)
Úbytky	24	317	1 056	11	393	-	1 801
Presuny	(4)	-	(203)	142	65	-	-
Presun do a z majetku určeného na predaj	425	23	88	2 567	403	-	3 506
K 31. decembru 2006	(944)	(10 373)	(27 985)	-	(1 405)	(2)	(40 709)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2006</b>	<b>3 078</b>	<b>17 592</b>	<b>8 766</b>	<b>-</b>	<b>2 310</b>	<b>794</b>	<b>32 540</b>

## 13. Softvér

	Softvér	Nedokončené investície	Spolu
Obstarávacia cena			
K 1. januáru 2007	4 620	43	4 663
Prírastky	341	119	460
Úbytky	(5)	-	(5)
Presuny	38	(38)	-
K 31. decembru 2007	4 994	124	5 118
Oprávky			
K 1. januáru 2007	(3 261)	-	(3 261)
Odpisy	(749)	-	(749)
Zníženie hodnoty	(54)	(1)	(55)
Úbytky	5	-	5
Presuny	(1)	1	-
K 31. decembru 2007	(4 060)	-	(4 060)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2007</b>	<b>934</b>	<b>124</b>	<b>1 058</b>

Zníženie hodnoty vo výške 55 mil. Sk sa týka softvéru, ktorý nemožno v budúcnosti použiť a ktorý sa zlikviduje.



### 13. Softvér (pokračovanie)

	Softvér	Nedokončené investície	Spolu
Obstarávacia cena			
K 1. januáru 2006	4 003	41	4 044
Prírastky	690	42	732
Úbytky	(70)	-	(70)
Presuny	40	(40)	-
Presuny do a z majetku určeného na predaj	(43)	-	(43)
K 31. decembru 2006	4 620	43	4 663
Oprávky			
K 1. januáru 2006	(2 511)	-	(2 511)
Odpisy	(844)	-	(844)
Zníženie hodnoty	(3)	-	(3)
Úbytky	56	-	56
Presuny do a z majetku určeného na predaj	41	-	41
K 31. decembru 2006	(3 261)	-	(3 261)
<b>Zostatková hodnota k 31. decembru 2006</b>	<b>1 359</b>	<b>43</b>	<b>1 402</b>

### 14. Podiely v dcérskych spoločnostiach

K 31. decembru 2007 mala Spoločnosť nasledovné podiely v dcérskych spoločnostiach:

Názov	Sídlo	Činnosť	Obstarávacia cena podielu	Zisk	Čistý majetok
T-Mobile Slovensko, a. s.	Vajnorská 100/A 831 03 Bratislava	Bezdrôtové telefonické a dátové služby	11 416	3 096	13 677
Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii	Cesta na Kamzík 14 831 01 Bratislava	Prenos rozhlasového a TV signálu	700	861	1 528
Zoznam, s. r. o.	Viedenská cesta 3-7 851 01 Bratislava	Internetový portál	116	21	50
Zoznam Mobile, s. r. o.	Viedenská cesta 3-7 851 01 Bratislava	Poskytovateľ obsahu pre mobilnú komunikáciu	73	13	35
Telekom Sec, s. r. o.	Kukučínova 52 831 03 Bratislava	Bezpečnostné služby	-	-	-
Institute of Next Generation Networks	Poštová 1 010 08 Žilina	Technologický výskum a vývoj v oblasti NGN	-	(2)	(2)
			<b>12 305</b>		

Všetky dcérske spoločnosti sú registrované v Slovenskej republike a s výnimkou Institute of Next Generation Networks je Spoločnosť ich 100 %-ným vlastníkom. Podiely v dcérskych spoločnostiach nie sú verejne obchodovateľné.

Dňa 5. októbra 2007 Slovak Telekom predal dcérsku spoločnosť TBDS tretej strane.

Predstavenstvo Tower Slovakia rozhodlo na riadnom valnom zhromaždení, ktoré sa konalo 10. októbra 2007, o vstupe Tower Slovakia do likvidácie. Proces likvidácie by mal byť ukončený v roku 2008.

## 14. Podiely v dcérskych spoločnostiach (pokračovanie)

K 31. decembru 2006 mala Spoločnosť nasledovné podiely v dcérskych spoločnostiach:

Názov	Sídlo	Činnosť	Obsta- rávacia cena podielu	Inves- tície klasifi- kované ako držané na predaj	Zisk	Čistý majetok
T-Mobile Slovensko, a. s.	Vajnorská 100/A 831 03 Bratislava	Bezdrôtové telefonické a dátové služby	11 416	-	2 427	10 581
Tower Slovakia, s. r. o. v likvidácii	Cesta na Kamzík 14 831 01 Bratislava	Prenos rozhlasového a TV signálu	-	700	6	667
TBDS, a. s.	Cesta na Kamzík 14 831 01 Bratislava	Žiadna činnosť	-	1	-	1
Zoznam, s. r. o.	Viedenská cesta 3-7 851 01 Bratislava	Internetový portál	116	-	14	29
Zoznam Mobile, s. r. o.	Viedenská cesta 3-7 851 01 Bratislava	Poskytovateľ obsahu pre mobilnú komunikáciu	73	-	13	22
Telekom Sec, s. r. o.	Kukučínova 52 831 03 Bratislava	Bezpečnostné služby	-	-	-	-
Institute of Next Generation Networks	Poštová 1 010 08 Žilina	Technologický výskum a vývoj v oblasti NGN	-	-	-	-
			<b>11 605</b>	<b>701</b>		

## 15. Zásoby

	2007	2006
Káble, vedenia a náhradné diely	220	104
Ostatné zásoby vrátane tovaru na ďalší predaj	208	74
	<b>428</b>	<b>178</b>

Zásoby v účtovnej hodnote 26 mil. Sk (2006: 28 mil. Sk) sa vykazujú v čistej realizovateľnej hodnote zníženej o opravné položky v hodnote 22 mil. Sk (2006: 26 mil. Sk) k pomaly obrátkovým a zastaraným zásobám.

## 16. Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky

	2007	2006
Pohľadávky z obchodného styku voči tretím stranám	1 606	1 603
Pohľadávky z obchodného styku voči spriazneným stranám	84	111
Iné pohľadávky voči tretím stranám	17	22
Iné pohľadávky voči spriazneným stranám	89	43
	<b>1 796</b>	<b>1 779</b>

Pohľadávky z obchodného styku sú vykázané po úprave o opravné položky vo výške 236 mil. Sk (2006: 343 mil. Sk).

## 16. Pohľadávky z obchodného styku a iné pohľadávky (pokračovanie)

V roku 2007 Spoločnosť predala nedobytné pohľadávky s nominálnou hodnotou 164 mil. Sk (2006: 274 mil. Sk) spoločnosti, ktorá sa špecializuje na vymáhanie pohľadávok po lehote splatnosti za 31 mil. Sk (2006: 29 mil. Sk). Súvisiaca opravná položka bola rozpustená.

Pohyby v opravnej položke na pohľadávky z obchodného styku so zníženou hodnotou boli nasledovné:

	2007	2006
K 1. januáru	343	565
Tvorba	235	275
Použitie	(201)	(343)
Rozpustenie	(141)	(154)
<b>K 31. decembru</b>	<b>236</b>	<b>343</b>

Neboli tvorené žiadne opravné položky na individuálne významné pohľadávky.

K 31. decembru bola veková štruktúra pohľadávok nasledovná:

	Spolu	Ani po lehote splatnosti ani so zníženou hodnotou	< 30 dní	31–90 dní	91–180 dní	181–365 dní	> 365 dní
2007	1 606	1 244	304	24	14	15	5
2006	1 603	1 259	249	46	39	7	3

Pohľadávky, ktoré boli k závierkovému dňu po splatnosti a ich hodnota nebola znížená, sú voči dôveryhodným zmluvným partnerom s dobrou platobnou disciplínou. Manažment Spoločnosti sa na základe predchádzajúcich skúseností s platobnou neschopnosťou takýchto spoločností domnieva, že nie je potrebné dodatočné zníženie hodnoty pohľadávok.

## 17. Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty

	2007	2006
Peňažné prostriedky	3 602	2 404
Krátkodobé vklady	2 325	1 322
	<b>5 927</b>	<b>3 726</b>

Peňažné prostriedky v bankách sa úročia pohyblivou úrokovou sadzbou stanovenou na základe denných bankových úrokových sadzieb z vkladov. Krátkodobé vklady sa realizujú na obdobie jedného dňa až troch mesiacov, pričom sú úročené príslušnými krátkodobými úrokovými sadzbami z vkladov.

## 18. Vlastné imanie

Dňa 1. apríla 1999 sa spoločnosť Slovak Telekom stala akciovou spoločnosťou so základným imaním, ktoré tvorilo 20 717 920 kusov schválených, vydaných a v plnej výške splatených kmeňových akcií s nominálnou hodnotou jednej akcie 1 000 Sk. Spoločnosť Deutsche Telekom AG získala 51% podiel v spoločnosti Slovak Telekom na základe privatizačnej zmluvy zo 4. augusta 2000, podľa ktorej Spoločnosť vydala 5 309 580 nových kmeňových akcií s nominálnou hodnotou jednej akcie 1 000 Sk. Emisné ážio predstavovalo 11 632 mil. Sk. Spoločnosť Deutsche Telekom AG v plnej výške splatila všetky novo emitované akcie. Privatizačná transakcia zahŕňala aj odkúpenie 7 964 445 kusov kmeňových akcií od vlády SR spoločnosťou Deutsche Telekom AG.

K 31. decembru 2007 mal Slovak Telekom schválených a vydaných 26 027 500 kmeňových akcií (2006: 26 027 500) s menovitou hodnotou 1 000 Sk na akciu. Všetky emitované akcie boli upísané.

Zákonný rezervný fond je tvorený v súlade so slovenskými právnymi predpismi a nie je možné ho rozdeliť. Rezervný fond sa tvorí z nerozdeleného zisku s cieľom pokryť možné budúce straty. Dňa 24. apríla 2007 valné zhromaždenie schválilo rozdelenie zisku za predchádzajúci rok a rozhodlo previesť 10 % zo štatutárneho zisku za predchádzajúci rok do rezervného fondu, pričom zvyšný zisk roku 2006 zostal nerozdelený.

V roku 2007 boli priznané a vyplatené dividendy v sume 4 942 mil. Sk (2006: neboli priznané žiadne dividendy).

Pohyby v nerozdelenom zisku a ostatných fondoch boli nasledovné:

	Štatutárny rezervný fond	Nerozdelený zisk
K 1. januáru 2006	1 222	6 941
Zisk za rok	-	509
Prídely do fondov	163	(163)
<b>K 31. decembru 2006</b>	<b>1 385</b>	<b>7 287</b>
K 1. januáru 2007	1 385	7 287
Poistno-matematické straty z definovaných plánov požitkov	-	(4)
Dividendy	-	(4 942)
Zisk za rok	-	2 966
Prídely do fondov	51	(51)
<b>K 31. decembru 2007</b>	<b>1 436</b>	<b>5 256</b>

## 19. Závazky z obchodného styku, ostatné záväzky a výnosy budúcich období

	2007	2006
Dlhodobé záväzky		
Výnosy budúcich období	309	391
	<b>309</b>	<b>391</b>
Krátkodobé záväzky		
Záväzky z obchodného styku voči tretím stranám	1 622	1 947
Záväzky z obchodného styku voči spriazneným stranám	1 864	200
Záväzky voči zamestnancom	387	385
Výnosy budúcich období	840	840
Ostatné	176	122
	<b>4 889</b>	<b>3 494</b>

## 20. Rezervy

	Súdne a regulačné spory	Vernostný program	Odstupné zamest- nancov	Odchodné a odmeny pri životných jubileách	Ostatné	Spolu
K 1. januáru 2007	985	16	37	19	1	1 058
Tvorba	9	18	23	12	30	92
Rozpustenie	(983)	-	-	-	-	(983)
Použitie	(5)	(2)	(31)	(2)	-	(40)
K 31. decembru 2007	6	32	29	29	31	127
Dlhodobé	-	-	-	29	4	33
Krátkodobé	6	32	29	-	27	94
	<b>6</b>	<b>32</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>31</b>	<b>127</b>

### Súdne a regulačné spory

Rezervy vo výške 885 mil. Sk a 80 mil. Sk v súvislosti so spormi s Protimonopolným úradom sa rozpustili. Ďalšie informácie o týchto sporoch sa nachádzajú v Poznámke 23.

### Vernostný program

Rezerva na vernostný program pokrýva hlavne náklady na zariadenia, príslušenstvo a dary poskytované výmenou za vernostné body, ktoré spoločnosť udeľuje účastníkom svojho vernostného programu pod názvom Max Club. Rezerva bola zaúčtovaná na základe predchádzajúcich skúseností s využívaním takýchto bodov zo strany účastníkov vernostného programu.

### Odstupné pre zamestnancov

Reorganizácia činností Spoločnosti mala v roku 2007 za následok zníženie stavu zamestnancov o 126. Spoločnosť očakáva, že v roku 2008 prepustí ďalších 80 pracovníkov. S predstaviteľmi miestnych odborových organizácií bola dosiahnutá dohoda na základe podrobného formálneho plánu, ktorý upresňuje počet zamestnancov, ktorí budú prepustení, ich umiestnenie a pozície. Výška odstupného, ktoré bude vyplatené za ukončenie zamestnaneckého pomeru, bola vypočítaná s prihliadnutím na konkrétne podmienky obsiahnuté v dohode s odborovými organizáciami. Vyplatenie odstupného pre zamestnancov sa očakáva do 12 mesiacov odo dňa zostavenia účtovnej závierky a je vykázané v plnej výške v bežnom účtovnom období.

### Odchodné a odmeny pri životných jubileách

Spoločnosť poskytuje programy požitkov všetkým zamestnancom. Rezerva sa tvorí na záväzky týkajúce sa odchodného a odmien pri životných jubileách. Jednorazové odchodné závisí od naplnenia stanovených požiadaviek zo strany zamestnancov na odchod do dôchodku a odmeny pri životných jubileách závisia od počtu odpracovaných rokov v Spoločnosti. Nárok na uvedené požitky sa stanovuje z mesačných odmien príslušného zamestnanca, resp. ako konkrétne stanovená suma.

## 20. Rezervy (pokračovanie)

	Odchodné	Odmeny pri životných jubileách	Spolu
Súčasná hodnota záväzku zo stanovených požitkov			
K 1. januáru 2007	58	6	64
Nákladové úroky	1	-	1
Náklady na súčasné služby	4	-	4
Vyplatené požitky	(1)	(1)	(2)
Poistno-matematické straty	4	1	5
K 31. decembru 2007	66	6	72
Náklady na minulé služby nevykázané v súvahe	(43)	-	(43)
<b>Závazok vykázaný v súvahe k 31. decembru 2007</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>29</b>

Hlavné poistno-matematické predpoklady použité pri stanovovaní záväzkov súvisiacich s požitkami zahŕňajú 4,956-percentnú diskontnú sadzbu a vek odchodu do dôchodku 60 rokov.

## 21. Zmluvné záväzky

Investičné záväzky Spoločnosti sa týkajú hlavne softvéru a ich stav k 31. decembru bol nasledovný:

	2007	2006
Investičné záväzky zmluvne dohodnuté, ale nerealizované so splatnosťou do jedného roka	62	-
Investičné záväzky zmluvne dohodnuté, ale nerealizované so splatnosťou od jedného do piatich rokov	9	-
	<b>71</b>	<b>-</b>

Spoločnosť má zmluvné záväzky vyplývajúce z operatívnych prenájmov a iných kúpnych zmlúv, ktorých splatnosť je od jedného do desiatich rokov, a ktoré sa týkajú hlavne nájmu kancelárskych priestorov (464 mil. Sk), oblasti podpory a údržby IT a telekomunikačnej siete (350 mil. Sk).

Úhrnné budúce minimálne lízingové splátky vyplývajúce z neodvolateľných operatívnych lízingov a iných kúpnych zmlúv k 31. decembru sú nasledovné:

	2007	2006
Operatívne záväzky so splatnosťou do jedného roka	285	330
Operatívne záväzky so splatnosťou od jedného do piatich rokov	271	311
Operatívne záväzky so splatnosťou viac ako päť rokov	258	106
	<b>814</b>	<b>747</b>

## 22. Transakcie so spriaznenými stranami

	Pohľadávky		Závazky		Predaj		Nákup	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Deutsche Telekom AG	30	31	43	64	187	534	166	218
T-Systems Group	10	5	31	17	63	63	113	101
T-Mobile Slovensko	36	65	53	54	735	776	529	558
DeTelmmobilien-Slovakia	89	43	86	44	37	8	346	128
Tower Slovakia	-	3	1 637	9	8	25	1 679	108
Ostatné	9	7	14	12	44	47	99	66
	<b>174</b>	<b>154</b>	<b>1 864</b>	<b>200</b>	<b>1 074</b>	<b>1 453</b>	<b>2 932</b>	<b>1 179</b>

Spoločnosť obchoduje so svojimi dcérskymi spoločnosťami, ako aj so svojou materskou spoločnosťou Deutsche Telekom AG a s jej dcérskymi spoločnosťami, pridruženými spoločnosťami a spoločnými podnikmi. Obchodné transakcie sa týkajú hlavne hlasovej, dátovej a inej komunikácie, ktorá prechádza ich sieťami, a poplatkov v oblasti riadenia, poradenstva a iných služieb.

Spoločnosť v júli 2007 kúpila od Tower Slovakia akcie TBDS, pričom súvisiaci záväzok vo výške 1 635 mil. Sk nebol ku koncu roka vyrovaný (Poznámka 19).

Spoločnosť v roku 2006 získala od Deutsche Telekom AG úhradu vo výške 364 mil. Sk za náklady vynaložené na zmenu obchodného mena, pričom tieto sumy sú vykázané vo výnosoch.

Od septembra 2006 je správa nehnuteľností Spoločnosti outsourcovaná spoločnosťou DeTelmmobilien-Slovakia, s. r. o., ktorá poskytla Spoločnosti služby vo výške 346 mil. Sk (2006: 128 mil. Sk).

### Odmeny kľúčových členov manažmentu

	2007	2006
Krátkodobé zamestnanecké požitky	<b>70</b>	<b>86</b>

Medzi kľúčových členov manažmentu, spolu 19 (2006: 20), patria členovia predstavenstva, dozornej rady a rady výkonného manažmentu.

## 23. Podmienené záväzky

### Právne a regulačné spory

Protimonopolný úrad SR (PMÚ SR) vzniesol obvinenie voči Spoločnosti vo veci zneužívania dominantného postavenia na trhu porušovaním zákona o ochrane hospodárskej súťaže prostredníctvom stláčania marže a viazania produktov. PMÚ SR uložil pokutu vo výške 526 mil. Sk prvostupňovým rozhodnutím z 27. decembra 2007. Spoločnosť sa proti tomuto rozhodnutiu 11. januára 2008 odvolala a konanie tak ďalej pokračuje. Manažment je presvedčený, že je skôr možné ako pravdepodobné, že sa tento prípad skončí povinnosťou uhradiť pokutu, a preto nebola v tejto účtovnej závierke vytvorená žiadna rezerva.

Dňa 27. septembra 2007 Krajský súd v Bratislave zrušil druhostupňové rozhodnutie PMÚ SR, ktorý Spoločnosti uložil pokutu vo výške 885 mil. Sk za neposkytnutie prístupu konkurencii k miestnym vedeniam (sústave miestnych vedení, tzv. poslednej míle), čím Spoločnosť zneužila svoje dominantné tržové postavenie. Spoločnosť v roku 2005 vytvorila na túto pokutu rezervu v plnej výške. Táto rezerva bola po rozhodnutí Krajského súdu v prospech Spoločnosti rozpustená. Keďže sa očakáva, že PMÚ SR v tejto záležitosti uskutoční kroky v rámci nového konania, manažment je presvedčený o možnosti uloženia novej pokuty, potenciálne až do výšky pôvodnej pokuty 885 mil. Sk. Keďže Spoločnosť uspela pri odvolaní proti pôvodnému rozhodnutiu a nakoľko je manažment presvedčený, že je skôr možné ako pravdepodobné, že tento prípad skončí povinnosťou uhradiť pokutu, v tejto účtovnej závierke nebola vytvorená žiadna rezerva.

Dňa 10. septembra 2007 Krajský súd v Bratislave zrušil druhostupňové rozhodnutie PMÚ SR, ktorý Spoločnosti uložil pokutu vo výške 80 mil. Sk za zneužívanie dominantnej trhovej pozície v tendri na komplexný telekomunikačný projekt. Spoločnosť

## 23. Podmienené záväzky (pokračovanie)

### Právne a regulačné spory (pokračovanie)

v roku 2006 vytvorila na túto pokutu rezervu v plnej výške. Táto rezerva bola po rozhodnutí Krajského súdu v prospech Spoločnosti rozpustená. PMÚ SR v tejto záležitosti začal voči Spoločnosti nové konanie, pričom jej 23. novembra 2007 doručil výzvu na vyjadrenie sa pred vydaním rozhodnutia. Manažment je presvedčený o možnosti uloženia novej pokuty, potenciálne až do výšky pôvodnej pokuty 80 mil. Sk. Keďže Spoločnosť uspela pri odvolaní proti pôvodnému rozhodnutiu, a nakoľko je manažment presvedčený, že je skôr možné ako pravdepodobné, že tento prípad skončí povinnosťou uhradiť pokutu, v tejto účtovnej závierke nebola vytvorená žiadna rezerva.

Spoločnosť je účastníkom ďalších súdnych a regulačných konaní v rámci bežného podnikania. Manažment je presvedčený, že Spoločnosť neutrpí žiadne významné škody v dôsledku týchto konaní, výška ktorých by bola nad rámec rezerv rozoznaných v účtovnej závierke (Poznámka 20).

## 24. Finančné nástroje

### Reálne hodnoty

Nižšie sa nachádza porovnanie účtovných hodnôt a reálnych hodnôt všetkých finančných nástrojov Spoločnosti podľa kategórií vrátane tých, ktoré sú klasifikované ako skupina majetku určeného na predaj a vykázané v účtovnej závierke:

	Účtovná hodnota		Reálna hodnota	
	2007	2006	2007	2006
Finančný majetok				
Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty	5 927	3 726	5 927	3 726
Investície držané do splatnosti	1 020	-	1 015	-
Pohľadávky z obchodného styku	1 690	1 899	1 690	1 899
Finančné záväzky				
Záväzky z obchodného styku	3 486	2 263	3 486	2 263

Peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty, pohľadávky z obchodného styku a záväzky z obchodného styku majú krátke doby splatnosti a ich účtovná hodnota sa k súvahovému dňu blíži k reálnej hodnote.

Reálna hodnota investícií držaných do splatnosti predstavovala k 31. decembru 2007 sumu 1 015 mil. Sk. Táto hodnota bola stanovená na základe trhových hodnôt poskytnutých bankami, ktoré plnia funkciu depozitára cenných papierov.

Ak by boli úrokové sadzby investícií držaných do splatnosti o 15 bázických bodov vyššie/20 bázických bodov nižšie a všetky ostatné premenné zostali nezmenené, zisk Spoločnosti za rok končiaci 31. decembra 2007 a vlastné imanie k tomuto dátumu by narástli/klesli o 0,3 mil. Sk/0,3 mil. Sk (2006: nula).



# Správa nezávislého auditora



Ernst & Young Slovakia, s. r. o.  
Hodžovo námestie 1A  
P. O. Box 19  
810 00 Bratislava  
Slovenská republika

Phone: +421 2 3333 9111  
Fax: +421 2 3333 9222  
www.ey.com/sk

## Správa nezávislého auditora

Akcionárom spoločnosti Slovak Telekom, a.s.:

Uskutočnili sme audit priloženej účtovnej závierky spoločnosti Slovak Telekom, a.s. („Spoločnosť“) zostavenej k 31. decembru 2007, ktorá obsahuje súvahu a výkaz ziskov a strát, výkaz vykázaných výnosov a nákladov a výkaz peňažných tokov za rok, ktorý sa k uvedenému dátumu skončil a sumarizáciu významných účtovných postupov a poznámky.

### Zodpovednosť štatutárneho orgánu spoločnosti

Štatutárny orgán spoločnosti je zodpovedný za zostavenie a objektívnu prezentáciu účtovnej závierky v súlade so slovenským zákonom o účtovníctve. Táto zodpovednosť zahŕňa návrh, implementáciu a zachovávanie interných kontrol relevantných pre prípravu a objektívnu prezentáciu účtovnej závierky, ktorá neobsahuje významné nesprávnosti, či už v dôsledku podvodu alebo chyby, ďalej výber a uplatňovanie vhodných účtovných zásad a účtovných metód, ako aj uskutočnenie účtovných odhadov primeraných za daných okolností.

### Zodpovednosť auditora

Našou zodpovednosťou je vyjadriť názor na túto účtovnú závierku na základe nášho auditu. Audit sme uskutočnili v súlade s Medzinárodnými auditorskými štandardmi. Podľa týchto štandardov máme dodržiavať etické požiadavky, naplánovať a vykonať audit tak, aby sme získali primerané uistenie, že účtovná závierka neobsahuje významné nesprávnosti.

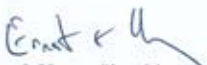
Súčasťou auditu je uskutočnenie postupov na získanie auditorských dôkazov o sumách a informáciách vykázaných v účtovnej závierke. Zvolené postupy závisia od rozhodnutia auditora, vrátane posúdenia rizika významných nesprávností v účtovnej závierke, či už v dôsledku podvodu alebo chyby. Pri posudzovaní tohto rizika auditor berie do úvahy interné kontroly relevantné pre zostavenie a objektívnu prezentáciu účtovnej závierky, aby mohol navrhnúť vhodné auditorské postupy, nie však za účelom vyjadrenia názoru na účinnosť interných kontrol spoločnosti. Audit ďalej obsahuje zhodnotenie vhodnosti použitých účtovných postupov a účtovných metód a primeranosti významných účtovných odhadov štatutárnym orgánom spoločnosti, ako aj zhodnotenie prezentácie účtovnej závierky ako celku.

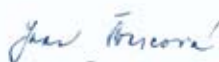
Sme presvedčení, že auditorské dôkazy, ktoré sme získali, poskytujú dostatočné a primerané východisko pre náš názor.

### Názor

Podľa nášho názoru účtovná závierka vyjadruje objektívne vo všetkých významných súvislostiach finančnú situáciu Spoločnosti k 31. decembru 2007 a výsledok jej hospodárenia za uvedený rok v súlade s Medzinárodnými štandardmi finančného výkazníctva prijatými v EU.

13. marca 2008  
Bratislava, Slovenská republika

  
Ernst & Young Slovakia, spol. s r.o.  
Licencia SKAU č. 257

  
Ing. Jana Švarcová  
Licencia SKAU č. 932