

Одговори на поставените прашања на Годишното генерално собрание на ОКТА АД-Скопје

1. Во оваа политика на чести промени на членовите на Одборот на директори, како се овозможува правилната контрола на работењето?

-Таквата политика не пречи на континуитетот и нема никакво влијание во работењето на Одборот на директори, ниту во работењето на компанијата. Се работи за обични промени, кои се диктирани од самиот живот. Од друга страна, заради подобро работење, се врши ротација на топ-менаџментот.

2. Каков е начинот и постапката на стапување во зделки со заинтересирани страни, споменати во Годишниот извештај за 2015 година?

- ОКТА има трансакции со поврзани страни, но нема трансакции со заинтересирани страни, во смисла на дефиницијата за заинтересирана страна утврдена во ЗТД. Делот од реченицата кој стои во извештајот на страна 2 т.6 *“стапи во трансакција со заинтересирани страни”* е наведен во Годишниот извештај заради конзистентност со ЗТД, кој бара и информација за зделки со заинтересирана страна. Но, со оглед дека нешто такво нема, реченицата продолжува со текстот *„презентирани во белешка 27 трансакции со поврзани страни“*. Евидентно од содржината на забелешката 27, јасно е нотирано дека се работи само за трансакции со поврзани субјекти.

3. Зошто паричниот тек од оперативни активности, прикажан во Ревизорскиот извештај, е помал од лани?

- Во паричните текови на готовина, износите во 2015 се претставени како разлика помеѓу двете години 2015 и 2014. Слично на тоа, износите прикажани во 2014 година се претставени како разлика помеѓу 2014 и 2013 година. Општо познат факт е дека во 2013 година компанијата го смени бизнис-моделот на своето работење, кога дојде и до намалување на залихите и промена во комерцијалната политика што, од своја страна, влијаше на побарувањата. Овие промени имаа најголемо влијание на работниот капитал и паричниот тек во 2014 година.

4. Зошто банкарските провизии се значително поголеми од 2014 година?

- Банкарските провизии се повисоки од главно две причини: прво, во 2015 година имаме дополнителна гаранција за царина за која плаќаме провизија и второ, се јавува ефектот на рекласификација. Имено, со воведување на нов софтвер извршена е преквалификација на дел од трошоците на барање на нашите ревизори што е во согласност со меѓународните стандарди.

5. Што се случува со побарувањата кои се наоѓаат на ескроу сметката со старост од 2000 до 2004 година?

- Ескроу сметката е товар од минатото, и е прашање што е поврзано уште со купопродажбата на ОКТА. Тоа е дел од многу покомплексно прашање и истото не е дел на годишниот извештај за работењето за 2015 година кој е предмет на разгледување на ова Собрание.

6. Кој е најголем должник на ОКТА во 2015 година, на кого сме продале роба и од кого сме набавувале? Како се обезбедени побарувањата кон него?

- Најголем бизнис партнер, купувач и должник е Макпетрол. Побарувањата се обезбедени на повеќе начини, со: банкарска гаранција, хипотеки и меници. Најголемиот дел е обезбеден со најсилните обезбедувања.
- 7. Какви услуги се продаваат на АД Југопетрол Котор бидејќи продажбата е значително поголема во однос на минатата година? Какви услуги обезбедува Хеленик Петролеум? Дали во ист контекст се консултантски услуги од ЕЛПЕ Интернационал? Што се случува со услугите на Аспрофос и каква е ситуацијата со Еко Србија?**
- На Југопетрол АД, најмногу продаваме лабораториски и редовни услуги на нивниот терминал во Бар, како и персонални, технички, инженерски и контролни услуги од страна на нашиот персонал. Тие услуги се соодветно наплатени. Услугите од Хеленик Петролеум се уште се во тек и се поврзани со воведување на САП-системот, кој ќе овозможи поврзување на ОКТА и Хеленик Петролеум во ист ИТ систем. Соработката со ЕЛПЕ Интернационал Консалтинг се однесува на експертиза обезбедена на повеќе служби – комерцијална, правна, маркетинг. Аспрофос е инженеринг компанија која обезбедува изготвување на проекти за нас и голема техничка поддршка, како што е случај со инплементација на системот за испарување на горивата, измени на нафтоводот и сл. Со Еко Србија редовно разменуваме услуги и асистенции, што е нормално и очекувано меѓу компании кои се дел од иста групација.
- 8. На што се однесуваат евидентираниите претплатени трошоци? Имало ли шанса истите да не бидат платени?**
- Поголем дел од нив се однесуваат на царински давачки, осигурување што се плаќа при увозот на производите на граница. Многу од производите ни доаѓаат со платени царини и акцизи. Ако тие нафтени производи не биле платени, немало да има увоз, а се работи за време пред нова година кога увозот морал да се направи. Ова е нормален тек на одвивање на активностите..
- 9. Дали обврската на ОКТА која е обезбедена со банкарска гаранција се однесува на обврска од земјата или од странство и дали добавувачите од земјава се третирали исто како оние од странство, со оглед на тоа дека се јавува долг кон нив? Кому ОКТА должи најмногу?**
- Банкарските гаранции во главно се спрема Царината, на која најмногу должиме. Нашите обврски кон странските добавувачи зависат од набавната цена на нафтениите производи. Доколку цените драстично паѓаат можно е за иста сума пари да се купи поголема количина на производи.
- 10. Зошто залихата на резервни делови и ситен инвентар е зголемена и каква е политиката на третирање на ситниот инвентар? Зошто продажбата е намалена, како на вкупно ниво, така и кон странство? Зошто имате намалени трошоци на транспорт за превоз во странство, како и за оператива и логистика?**
- Резервните делови се користат за одржување, бидејќи ние работиме на повеќе проекти. Обемот на употребените резервни делови е ирелевантен и не смее да се меша со цените, со оглед дека истиот зависи од планот за одржување и многу непредвидливи ситуации, следствено на што нашите набавки може да варираат. Ова е нормален тек на работењето. Во врска обемот на продажбата, истиот е зголемен, но, заради паѓањето на цените на

интернационалниот пазар, математички, тоа се рефлектира на приходот. Продажбата во странство е иста, но постои намалување на цената.

11. Зошто во првиот и вториот квартал резултатите беа негативни, а во третиот и четвртиот квартал се позитивни? Како е можно ОКТА да има негативни резултати и кога цената на нафтата е ниска и кога цената е висока? И зошто средствата достапни по акција се поголеми од профитот кој се генерира за една акција?

- Оваа контрадикторност произлегува од разликата на продажба во зависност од сезоната-летна и зимска, бидејќи продажбата на мазутот се намалува во летниот период, но, тој период е најдобра сезона за нас затоа што тогаш продажбата на дериватите значително се зголемува. Со оглед на тоа дека веќе не произведуваме нафта, цената не ни влијае толку на деловните резултати. Последната година и покрај падот на цената, потрошувачката на дериватите се зголеми што доведе до позитивни резултати. До позитивни резултати доведе и воведувањето на нов модел на работа.

Компанијата континуирано работи на зголемување на профитбилноста и ќе продолжи со тоа темпо и во таа насока.