



Македонски Телеком АД - Скопје
Орце Николов 6.6., 1000 Скопје

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ за работењето на Групацијата на Македонски Телеком АД – Скопје во 2010 година

На 13 февруари 2006 година, Маѓар Телеком АД, доминантниот сопственик на Македонски Телеком АД – Скопје (во понатамошниот текст: „Друштвото“), (преку Каменимост Комуникации АД – Скопје (во ликвидација), мнозински акционер на Друштвото), објави дека е вршена истрага на одредени договори склучени од друга подружница на Маѓар Телеком АД, со цел да се утврди дали договорите биле склучени во спротивност на политиките на Маѓар Телеком АД или важечките закони или регулативи. Одборот за ревизија на Маѓар Телеком го ангажирал White & Case како свој независен правен советник за целите на спроведувањето на интерната истрага. Последователно на ова, на 19 февруари 2007 година, Одборот на директори на Друштвото, врз основа на препораката на Одборот за ревизија на Друштвото и Одборот за ревизија на Маѓар Телеком АД донесе одлука за спроведување на независна интерна истрага во однос на одредени договори во Македонија.

Дополнителни информации во врска со интерната истрага се содржани во финансиските извештаи на Друштвото за годината што завршува на 31 декември 2009 година.

Според информациите што му беа доставени на Друштвото од страна на Маѓар Телеком АД на 2 декември 2009 година, Одборот за ревизија на Маѓар Телеком АД, на Одборот на директори на Маѓар Телеком му достави „Извештај за Истрага до Одборот за ревизија на Маѓар Телеком АД“ од 30 ноември 2009 година (во понатамошниот текст „Финален Извештај“). Одборот за ревизија посочи дека истиот смета дека, со подготовката на Финалниот извештај, врз основа на фактите достапни во моментот, White & Case ја заврши својата независна интерна истрага.

Според информациите доставени до Друштвото од страна на Маѓар Телеком АД, Финалниот Извештај ги вклучува следните наоди и заклучоци поврзани со македонските подружници на Маѓар Телеком, врз основа на доказите што му беа достапни на Одборот за ревизија на Маѓар Телеком АД и неговиот правен советник:

- Како што беше претходно објавено, постојат докази дека одредени поранешни вработени намерно уништиле документи поврзани со активностите преземени во Македонија од страна на Маѓар Телеком АД и неговите подружници.
- Во периодот помеѓу 2000 и 2006 година, мала група на поранешни членови на извршниот менаџмент на Маѓар Телеком и македонските подружници на Маѓар Телеком одобриле издатоци од приближно 24 милиони евра, преку повеќе од 20 сомнителни договори за консултантски услуги, за лобирање и други договори (вклучувајќи и одредени договори помеѓу Маѓар Телеком и неговите подружници од една страна и подружници на консултантска компанија со седиште во Кипар од друга страна). Финалниот извештај заклучува дека „достапните докази не утврдуваат дека договорите според кои се направени овие издатоци биле легитимни“.
- „Доказите покажуваат дека, спротивно на нивните услови, одреден број од овие договори биле склучени за да се стекнат конкретни регулаторни и други придобивки од Владата на Македонија. Друштвата генерално ги добиле бараните придобивки и потоа направиле издатоци врз основа на еден или повеќе сомнителни договори. Постојат докази дека останатите договори биле исто така нелегитимни и креирале фонд на средства коишто биле достапни за други цели, а не за оние што биле утврдени во делокругот на договорите.“ Меѓутоа, правниот советник на Одборот за ревизија на Маѓар Телеком немал пристап до доказите коишто би му овозможиле да ги идентификува крајните корисници на овие издатоци.
- При склучувањето на овие договори и одобрувањето на издатоците според истите, поранешните членови на извршниот менаџмент свесно предизвикале, структурирале или одобриле трансакции коишто претежно или целосно ги имале следниве заеднички карактеристики:
 - намерно заобиколување на внатрешните контроли;
 - лажни и што наведуваат на погрешни заклучоци корпоративни документи и записи;
 - недостаток на длабинска анализа и на следење на извршувањето на работата на изведувачите и застапниците во околности со висок ризик за корупција; недостаток на докази за извршувањето на

работата; и

- издатоци коишто не биле за целите наведени во договорите според коишто истите биле направени, туку биле наменети за добивање на користи за подружниците на Маѓар Телеком коишто би можеле да бидат доделени само со посредство на Владата.
- Во Финалниот извештај е наведено дека „Истрагата не откри докази коишто укажуваат дека кои било македонски владини претставници или претставници на политичка партија примиле плаќања.“

Како што беше објавено претходно, Маѓар Телеком презеде корективни чекори со цел да ги реши прашањата претходно идентификувани со независната истрага, вклучувајќи и чекори наменети за ревидирање и подобрување на внатрешните контроли на Групацијата Маѓар Телеком. Според информациите доставени до Друштвото од страна на Маѓар Телеком, Одборот за ревизија на Маѓар Телеком нема дадено препораки во однос на програмата за усогласеност или внатрешните контроли на Маѓар Телеком во врска со издавањето на Финалниот извештај, и Маѓар Телеком, во консултација со својот Одбор за ревизија, разгледува дали и до кој степен Финалниот извештај ќе предизвика дополнителни корективни дејствија, вклучувајќи и какви било дејствија во однос на вработените и/или промени на политиките и процедурите за внатрешна контрола во Маѓар Телеком или неговите подружници коишто биле или ќе бидат имплементирани со цел да се постапи по наодите од Финалниот извештај

Во врска со издавањето на Финалниот извештај и информациите доставени до Друштвото од страна на Маѓар Телеком, во јануари 2010 година Претседателот на Одборот на директори на Друштвото побара правна и даночна експертиза од трета страна за проценка на потенцијалните сметководствени и даночни импликации што произлегуваат од трансакциите извршени од Друштвото и неговата подружница кои се предмет на Финалниот извештај.

Надворешните експерти изготвија извештаи (во понатамошниот текст „Извештаите“) за нивната проценка и ги доставија Извештаите до Претседателот на Одборот на директори на Друштвото и до Менаџментот на Друштвото и неговата подружница, соодветно. Како резултат, врз основа на анализата на даночните и правните експерти и информациите што му беа достапни на Менаџментот во врска со трансакциите предмет на Финалниот извештај, беше идентификуван износ од 248.379 илјади денари како потенцијално даночно влијание (заедно со поврзаната казнена камата) на 31 декември 2009 година што произлегува од трансакциите направени од страна на Друштвото и неговата подружница коишто се предмет на Финалниот извештај. Во 2010 година, износот поврзан со идентификуваното потенцијално даночно влијание (заедно со поврзаната казнена камата) изнесуваше 261.834 илјади денари од кои 227.972 илјади денари поврзани со Друштвото беа платени во 2010 година според извршено решение издадено од Управата за јавни приходи. Исто така, вредноста на еден договор од 105.147 илјади денари капитализирана во рамките на сопствените акции сега е коригирана и евидентирана како овие плаќања да биле направени како трошок во 2006 година наместо да бидат капитализирани во рамки на сопствените акции како што беше првично известено. Другите договори што се идентификувани во Финалниот извештај и извештаите изготвени од даночните и правните експерти во врска со трансакциите извршени од страна на Друштвото и неговата подружница биле прикажани како трошок во поврзаните периоди (2001-2007 година).

Во мај 2008 година, Министерството за внатрешни работи („МВР“) на Република Македонија („РМ“) до Друштвото поднесе официјално писмено барање за информации и документација во однос на одредени плаќања за консултантски услуги и авансна дивиденда, како и одредени набавки и договори. Во јуни 2008 година, Друштвото достави копии од побараните документи. Во истиот период, Т-Мобиле Македонија исто така доби слични барања за доставување на одредена документација до Министерството за внатрешни работи на РМ којашто беше уредно доставена.

Во октомври 2008 година, Истражниот судија од Основниот суд Скопје 1 – Скопје (кривичен суд) му издаде официјален писмен налог на Друштвото да предаде одредена оригинална документација. Подоцна, во октомври 2008 година, Друштвото официјално и лично ја предаде побараната документација. Од МВР беа доставени дополнителни писмени барања, при што Друштвото ја обезбеди побараната документација.

Врз основа на јавни информации достапни од 10 декември 2008 година имаме сознанија дека Одделот за Организиран криминал при МВР ги предал досиејата на канцеларијата на Основното јавно обвинителство за организиран криминал и корупција со предлог да се покрене кривична постапка против Атила Сендреи (поранешен Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Ролф Плат (поранешен Главен финансиски директор на Македонски Телеком АД - Скопје), Михаил Кефалојанис (поранешен член на Одборот на директори во Каменимост и поранешен член на Одборот на директори во Телемакедонија) и Золтан Кишјухас (поранешен Главен извршен директор на Каменимост и поранешен неизвршен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД - Скопје) поради основано сомнение за извршено кривично дело. За овие лица се предлага да бидат обвинети за „злоупотреба на службена должност и овластувања“ на нивните позиции во Македонски Телеком АД - Скопје преку склучување на договори за консултантски услуги во однос на коишто немало намера ниту пак потреба од какви било услуги за

возврат.

Основниот суд Скопје 1 во Скопје, Истражен оддел за организиран криминал достави покана до Друштвото во врска со кривичните пријави против претходно наведените лица и побара изјава дали Друштвото претрпело какви било штети како резултат на наведените договори за консултантски услуги.

По неколку одложувања на судското рочиште за истражната постапка што се води при Основниот Суд Скопје 1 Скопје, на рочиштето одржано на 13 април 2009 година, претставниците на Македонски Телеком АД – Скопје го презентираа ставот на Друштвото дека земајќи ја предвид тековната независна интерна истрага спроведена од страна на White&Case, а одобрена од страна на Одборот на директори на Друштвото, прерано е да се најави каква било штета којашто би можела да биде причинета со спроведувањето на наведените договори или во врска со нив. По завршувањето на независната интерна истрага, Друштвото ќе го извести судот за својот конечен став во однос на евентуалната штета и кривичното гонење на обвинетите лица. На 9 април 2010 година Друштвото доби известување од Бирото за судски вештачења дека врз основа на налогот од Основниот суд Скопје 1 Скопје, Бирото ќе спроведе вештачење по предметот. Вештачењето беше спроведено на 11 мај 2010 година, а вештаците од Министерството за правда на Република Македонија - Биро за судски вештачења – Скопје побараа некои дополнителни документи од Друштвото со цел да го подготват вештачењето. Друштвото доби Известување од Бирото за судски вештачења – Скопје дека вештачењето ќе продолжи на 18 октомври 2010 година. Вештаците побараа дополнителни информации во врска со одредени договори склучени во 2005 и 2006 година и поврзаните фактури. Друштвото ги собра и ги поднесе побараните информации / документација до Бирото за судски вештачења на 1 ноември 2010 година. По подготовката, вештачењето ќе биде доставено од одговорниот Судија до Јавниот обвинител. Јавниот обвинител треба да одлучи дали ќе иницира обвинителен акт против обвинетите лица или не, во зависност од вештачењето и останатите релевантни докази собрани во текот на истрагата.

МВР на РМ - Сектор за организиран криминал му пристапи на Друштвото во текот на август 2009 година со барање одредена дополнителна документација да биде доставена до МВР. Друштвото ја собра и достави побараната документација на 27 август 2009 година.

Претседателот на Одборот на директори на Друштвото и Менаџментот на Друштвото добија информација дека содржината на Финалниот извештај му била ставена на располагање и на македонското Јавно обвинителство. Менаџментот на Друштвото не може да предвиди дали македонското Јавно обвинителство ќе покрене каква било правна постапка ниту пак може да го предвиди видот и делокругот на правните дејствија врз основа на информациите содржани во Финалниот извештај.

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

Овој Годишен извештај за работењето се однесува на Групацијата на Македонски Телеком АД – Скопје, која ги вклучува Македонски Телеком АД – Скопје (во понатамошниот текст: „МКТ“), Т-Мобиле Македонија АД Скопје (во понатамошниот текст: „ТММК“) и фондацијата е-Македонија – Скопје (во понатамошниот текст: „Групацијата“).

МКТ е акционерско друштво основано и со седиште во Република Македонија за обезбедување на телекомуникациски услуги.

Директно матично друштво на Групацијата е АД Каменимост комуникации – Скопје, под доброволна ликвидација, кое е во целосна сопственост на Маѓар Телеком АД, регистрирано во Унгарија. Крајно матично друштво на истото е АД Дојче Телеком регистрирана во Сојузна Република Германија.

МКТ е главен давател на услуги на фиксна телефонија во Македонија. Неговите ексклузивни права во однос на фиксните телекомуникациски услуги истекоеа во декември 2004 година. Таквите ексклузивни права вклучуваа услуги за локални, национални и меѓународни, меѓумесни јавни говорни услуги, услуги за говор преку Интернет протокол („VoIP“), услуги за изнајмени линии и градење и управување со услуги на јавна говорна мрежа. Целите на МКТ за претстојните години се фокусирани на тоа да биде лидер на полето на технологијата во Македонија и да обезбедува квалитетни услуги со атрактивни цени со цел да се подготви за конкуренцијата којашто бележи пораст.

МКТ обезбедува традиционални телекомуникациски услуги на фиксна телефонија и услуги за содржина во рамките на делокругот на фиксната мрежа, широкопојасни услуги и интегрирани решенија, вклучувајќи и телевизија преку Интернет протокол (во понатамошниот текст: „IPTV“). На крајот на 2010 година, МКТ имаше 340.142 PSTN линии и 38.558 ISDN канали, во споредба со 366.418 и 41.076, по истиот редослед, на крајот на 2009 година. Густината на корисници на фиксната телефонија се движеше на сличен начин и се стабилизираше на 17,2% на крајот на 2010. Бројот на ADSL конекции се зголеми на 152.668 на крајот од 2010 година, во споредба со 132.788 на 31 декември 2009 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2010 година достигна 30.486 (вклучително 3 Play, само IPTV и 2 MAX), во споредба со 14.334 корисници на крајот на 2009 година. Бројот на FTTH корисници достигна 2.127 корисници на крајот на 2010 година.

Во 2010 година, околу 23% од вкупниот приход на Групацијата произлегуваат од приходите од говорни услуги од домашни фиксни телекомуникациски услуги. Услугите на мобилна телефонија учествуваа со 51%, додека меѓународните телекомуникациски услуги учествуваа со 8% во вкупните приходи. Услугите за Интернет и податочните услуги учествуваа со 11% во вкупните приходи, а 7% од вкупните приходи произлегоа од други услуги.

Приходот од домашни фиксни телекомуникациски услуги сè уште бележи тренд на намалување, главно како резултат на зголемувањето на замената на фиксната телефонија со мобилната и зголемената конкуренција на пазарот на телекомуникациски услуги. Зголемените приходи на МКТ од меѓународен сообраќај се резултат на зголемениот обем на сообраќај и зголемените терминални такси. Делот на приходот од мобилна телефонија е намален поради зголемената конкуренција и намалената база на претплатници. Приходот од услуги за Интернет и податочни услуги се зголеми, главно како резултат на зголемениот број на ADSL корисници и сè поголемиот број на IPTV корисници, но сè уште претставува незначителен дел од вкупните приходи.

Во јуни 2006 година, преку Македонската берза, МКТ купи 9.583.878 сопствени акции, што претставува 10% од неговите акции. Износот платен за купување на овие акции беше 3.738.358 илјади денари и истиот беше одземен од акционерскиот капитал како сопствени акции. МКТ има право повторно да ги издаде овие акции на некој подоцнежен датум.

Во 2008 година, МКТ го усвои T-Home брендот, а на 1 мај 2008 година го промени своето правно име од АД Македонски телекомуникации - Скопје во Македонски Телеком АД – Скопје, при што неговите производи сега се продаваат под T-Home брендот.

ТММК е водечки мобилен оператор во Македонија кој е посветен на обезбедувањето на современи технологии и нудењето на напредни услуги што се во согласност со највисоките технолошки стандарди и стандардите за услуги на Групацијата T-Мобиле.

ТММК имаше корисничка база од 1.295.285 на крајот од 2010 година, во споредба со 1.381.094 на крајот од 2009 година. Пентрацијата на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е над 122 %, што покажува тренд на поседување на повеќе SIM картички од страна на едно лице. Како резултат на заситеноста на пазарот, ставаме посебен фокус на задржувањето на корисниците со цел да го заштитиме нашиот удел на пазарот. Агенцијата користи метод за пресметка на уделот на пазарот врз основа на вкупниот број на активни SIM картички коишто биле користени во последните три месеци.

Намалувањето на бројот на претплатници на ТММК во 2010 година се должи на многу агресивното формирање на цени на понудите од страна на конкуренцијата. Понудите се проследени со силни маркетинг кампањи со фокус на многу ниските цени.

Македонскиот пазар на мобилна телефонија беше окарактеризиран со високо конкурентни кампањи и понуди во 2010 година. Како резултат на зголемената конкурентност и со цел да се спречи одлевањето на корисници и да се поттикне користењето на услугите, ТММК воведо различни кампањи, ценовни планови и дополнителни услуги посебно дизајнирани со цел да им се излезе во пресрет на потребите на корисниците со

фокус на вредноста наместо на цената. Овие понуди се наменети за различни кориснички сегменти.

Во 2010 година, ТММК воведо неколку производи по кои ТММК се разликува на пазарот на мобилна телефонија и кои обезбедуваат дополнителна вредност за корисниците.

ТММК постојано работи на креирање на пазарна побарувачка за мобилен интернет и стимулирање на користењето на мобилни податочни услуги преку ценовни планови за уреди/ податочни услуги.

Т-Мобиле Македонија го воведо својот прв пакет со четири врзани производи, Family Max којшто е заедничка понуда што содржи фиксна линија, мобилна телефонија, ADSL интернет со голема брзина и IPTV за една месечна претплата.

Регулатива и формирање на цени

Новиот македонски закон во однос на електронските комуникации (Закон за електронски комуникации, „ЗЕК“) стапи во сила на 5 март 2005 година. Со ова, регулативата за телекомуникации на земјата се усогласува со регулативната рамка на ЕУ, по пат на одредени преодни одредби. Исто така, законот утврдува голем број на строги обврски за постојните оператори.

Во втората половина на 2006 година, Владата на Република Македонија усвои голем број на подзаконски акти и правилници што уредуваат различни области на електронски комуникации. На 4 мај 2007 година, ЗЕК беше изменет и беше воведена кривична одговорност за одговорното лице кај правното лице за необјавување на референтната понуда за интерконекција и понудата за разврзан пристап до локална јамка. Дополнителни измени на ЗЕК беа усвоени на 4 август 2008 година, со кои Договорите за концесија на МКТ, ТММК и Космофон (којшто беше ребрендиран во ONE во ноември 2009 година), склучени во согласност со стариот закон за телекомуникации со Министерството за транспорт и врски, беа укинати од 4 септември 2008 година. Сите релевантни одредби во корист на МКТ од Договорите за концесии беа вклучени во амандманите на ЗЕК. На 5 септември 2008 година, Агенцијата за електронски комуникации („Агенцијата“), по службена должност, достави известување до МКТ за оние јавни електронски комуникациски мрежи и/или услуги што му биле доделени во согласност со Договорите за концесија. Лиценци за радио-фреквенција им беа издадени на операторите за пропусните опсези доделени со Договорите за концесија во форма пропишана со ЗЕК. Последните измени на ЗЕК беа направени и објавени во Службен весник на РМ бр. 83 на 23 јуни 2010 година. Воведените обврски се во согласност со изменетата и дополнетата Регулаторна рамка на ЕУ, и тоа: отворање на каналите, столбовите и останатите средства за пристап на мрежа; посебно сметководство за сите правни субјекти; обврска на операторот за чување на податоците од сообраќај за период од 24 месеци.

На крајот на 2010 година беа предложени и измени на правилниците за РУО и РИО во согласност со измените на ЗЕК и новата препорака на BEREC NGA. Има предложена постапка за миграција и опционални мерки како што се разврзување на оптички пристап и оптички bit stream пристап.

Регулирање на бизнисот на фиксна телефонија

На 31 декември 2004 година, истекло монополските права на МКТ на македонскиот пазар на телекомуникации, со што се овозможи други даватели на мрежи и услуги да влезат на македонскиот пазар на телекомуникации, по поднесување на известување до Агенцијата и регистрацијата на истото. Како резултат на новата процедура за известување воведена од страна на Агенцијата во ноември 2009 година и обврската за повторно известување од страна на субјектите до 4 јануари 2011 година, Агенцијата регистрираше 144 мрежни оператори и 21 давател на јавни фиксни телефонски услуги.

Според ЗЕК, МКТ беше назначен како оператор со значителна пазарна моќ („ЗПМ“) на пазарот на фиксни говорни телефонски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап до мрежите за пренос на податоци и

изнајмени линии. МКТ како оператор со ЗПМ има обврска на своите претплатници да им овозможи пристап до јавно достапните телефонски услуги на кој било интерконектиран оператор со официјално потпишан договор за интерконекција.

Согласно со моменталните подзаконски акти, МКТ има обврска да ги објави референтните понуди за големопродажни производи за интерконекција, разврзана локална јамка, локален bit-stream пристап, изнајмување на големо на претплатничка линија и изнајмување на линии на големо.

Измените во подзаконските акти за bit-stream пристап направени на 7 јуни 2010 година резултираа со намалени надоместоци за bit-stream пристап и воведување на технички спецификации за нови услуги (IPTV, VoIP и VoD), затоа големопродажните партнери ќе бидат поконкурентни на широкопојасниот пазар. Исто така, беше објавен новиот Правилник за пристап и користење на специфични мрежни средства од страна на Агенцијата на 7 декември 2010 година според кој МКТ има обврска да нуди пристап до кабелска канализација и неискористени оптички влакна.

Во текот на 2010 година, Агенцијата ги наложи следниве корективни мерки во однос на РИО и РУО: поделба на трошоците за интерконекциски линкови и симетрија на цените за терминирање во фиксна мрежа помеѓу операторите.

Во текот на декември 2010 година, Агенцијата ги објави резултатите од сопствениот изготвен LRIC bottom-up модел за пресметка на трошоци. На 17 јануари 2011 година, Агенцијата испрати писмо со Одлука до МКТ за промена на големопродажните надоместоци вклучени во Референтната понуда за интерконекција („РИО“).

Последните измени на РИО со намалување на еднократните надоместоци беа објавени во март 2010 година по добивањето на одобрение од Агенцијата. На 16 април 2007 година, МКТ го потпиша првиот Договор за разврзан пристап до локална јамка базиран на РУО со алтернативен оператор на фиксна мрежа. На 17 јануари 2011 година, Агенцијата испрати писмо со Одлука до МКТ за промена на големопродажните надоместоци вклучени во Референтната понуда за разврзан пристап на локална јамка („РУО“).

Врз основа на член 41 од ЗЕК, Агенцијата започна постапка за анализа на релевантните пазари. МКТ беше назначен за ЗПМ на сите релевантни пазари за сегментот на фиксна телефонија. МКТ и алтернативните оператори на фиксна мрежа беа назначени за оператори со значителна пазарна моќ („ЗПМ“) на пазарот за терминирање на повици во нивната мрежа (релевантен пазар 9 од поранешната препорака на Европската комисија). Референтните понуди од алтернативните оператори (ОНЕ, Он.Нет и Неотел) се соодветно одобрени и објавени. Беа наложени нови извори на корективни мерки како што е засилена регулатива за малопродажба (особено за пакети), VoIP или NGA мрежи. На 7 мај 2010 година Агенцијата донесе конечна одлука за вредноста на WACC која беше утврдена за МКТ, ТММК и ОНЕ. Новите цени на WACC се намалени на:

- За МКТ WACC (пред оданочување) ќе изнесува 13.40%;
- За ТММК и ОНЕ, WACC (пред оданочување) ќе изнесува 14.00%

Преносливост на број беше имплементирана во мрежите на МКТ и ТММК и комерцијалниот почеток на оваа услуга во Македонија беше на 1 септември 2008 година.

На 30 јуни 2009 година, Агенцијата донесе Одлука за утврдување на максималниот износ на еднократниот надомест за услугата преносливост на број за фиксни и мобилни оператори на износ од 200 денари (приближно 3,25 евра), којшто претходно го утврдуваа операторите поединечно.

Новиот План за нумерација беше донесен во ноември 2009 година. Главните промени се состојат во тоа што скратените телефонски броеви, телефонските броеви со повластена тарифа и бесплатните телефонски броеви ќе се доделуваат само на оператори и даватели на услуги, но не и на крајни корисници. МКТ ќе продолжи со хостинг на броеви со претходно одобрение од крајните корисници на кои тие броеви им биле доделени.

Во 2007 година, Агенцијата додели шест регионални и две национални одобренија за користење на радио фреквенција во опсегот од 3.4-3.6 GHz за реализација на фиксен безжичен пристап, WiMAX.

Врз основа на анализата и програмата на Агенцијата за 2011 година, Агенцијата планира да наметне регулирање на малопродажната цена на МКТ.

Операторите со значителна пазарна моќ се должни да водат посебно сметководство за нивните големопродажни и малопродажни активности.

Регулирани малопродажни цени

Пазарот на фиксни говорни услуги во Македонија стана високо конкурентен во 2008 година. Новите фиксни оператори Космофон и Он.Нет (сега ОНЕ) воведоа услуги на фиксна телефонија и пакет услуги со намалени цени. Големите кабелски ТВ оператори (КабелТел и Телекабел) и другите алтернативни оператори исто така започнаа да нудат фиксни говорни и пакет производи со атрактивни цени.

Регулативната рамка за уредување на малопродажните тарифи за МКТ до август 2008 година беше утврдена во Договорот за концесија. Со промените на ЗЕК објавени на 4 август 2008 година, од 4 септември 2008 година постојните Договори за концесија на МКТ, вклучувајќи го и регулирањето на горниот праг на малопродажните цени, веќе не се применливи.

Според ЗЕК и ново-усвоениот подзаконски акт за регулирање на малопродажните цени, Агенцијата може да пропише еден од следниве начини за малопродажно регулирање на услугите за фиксна телефонија:

- Горен праг (price cap);
- Одобрување на поединечни цени;
- Цени базирани на трошоци; или
- Стандардизирани цени;

Во средината од 2010 година, Агенцијата воведо Упатство за тестирање на истиснување со цени. Со таква регулатива, Агенцијата сака да има поголемо влијание врз програмите за формирање на малопродажни цени на сите национални оператори и на тој начин да воспостави некои основни правила во врска со прашањата за истиснување со цени. Ова е една од главните цели на годишната програма на Агенцијата за 2011 година.

Во однос на поединечните понуди за формирање на цени, особено за тендери, МКТ се соочува со постојан притисок од конкурентите и е под надзор на Комисијата за заштита на конкуренцијата и Агенцијата.

Регулирани големопродажни цени.

Методологијата за пресметка на долгорочни инкрементални трошоци („LRIC“) беше воведена во 2007 година како обврска за утврдување на трошоците.

Со последните измени и објавените резултати, надоместоците за интерконекција беа намалени за интерконекциски линкови и за услуги за сообраќај: оригинирање, терминирање и транзит. Новите надоместоци се базирани на bottom-up LRIC моделот изработен од Агенцијата и се очекува да почне да се применува најрано од март 2011 година.

Агенцијата наметна нови намалени месечни надоместоци за разврзување на локална јамка („LLU“). Сегашниот месечен надомест за LLU од 430 денари ќе биде намален на 331.08 денари (намалување од 23%). Новите големопродажни надоместоци се базирани на bottom-up LRIC моделот изработен од Агенцијата и се очекува да почне да се применува најрано од март 2011 година.

Нивото на регулирани цени за големопродажба директно зависи од регулираните цени за малопродажба на МКТ.

Регулативи во мобилниот бизнис

Услугите за малопродажба што ги обезбедуваат операторите на мобилната мрежа во Македонија во моментот не подлежат на регулирање на цените. Од 2007 година, ТММК и Космофон (сега ОНЕ) беа назначени за оператори со ЗПМ, при што им беа наложени одредени обврски, како што се интерконекција и пристап, недискриминација во интерконекцијата и пристапот, посебно сметководство и контрола на цени и сметководство на трошоци.

ТММК достави Референтна Понуда за Интерконекција („РИО“) до Агенцијата на 29 февруари 2008 година. Врз основа на втората анализа на услугите за терминирање на повик во јавните мобилни комуникациски мрежи (пазар 16 од поранешната препорака на Европската комисија), на 30 јули 2010 година ТММК доби Одлука за измена на РИО со која цените за мобилно терминирање се дефинирани со патека на постепено намалување во временски период од четири години (до 2013 година). Во септември 2010 година цената за национално мобилно терминирање се намали на 3,2 денари и ќе продолжи да се намалува за 0,1 денар секоја година додека не достигне 2,9 ден./мин. во септември 2013 година. Во исто време, Агенцијата ги регулираше цените за мобилно терминирање на ОНЕ и ВИП со соодветна патека на постепено намалување од 4 години, но воведо асиметрија помеѓу сите три мобилни оператори која ќе доведе до еднаква цена за мобилно терминирање од 2,9 денари во септември 2013 година. На 7 јули 2010 година Агенцијата ја заврши анализата на пазарот за услуга за пристап и оригинирање на повик во јавните мобилни комуникациски мрежи (пазар 15 од поранешната препорака на Европската комисија) и на 28 јули 2010 година донесе одлука со која на ТММК му беше доделен статус на ЗПМ на Пазарот 15 и му беа наметнати неколку обврски. Како резултат на насоката ЗПМ, ТММК имаше обврска да подготви и да објави референтна понуда за пристап („РАО“). ТММК ја достави понудата до Агенцијата на 28 август 2010 година. Агенцијата побара одредени измени во РАО. ТММК ја подготви и ја испрати изменетата понуда на 27 октомври.

Според информациите од Агенцијата објавени на 11 ноември 2010 година и анализата на Пазарот 15, беше објавен виртуелен мобилен оператор со доделени 100.000 броеви на WTI Македонија за обезбедување на услуги.

Во ноември 2007 година, Агенцијата објави јавен тендер за доделување на една лиценца за користење на 3G радиофреквенции. Космофон (сега ОНЕ) го доби тендерот и започна со комерцијална работа со 3G од 12 август 2008 година. На 2 септември 2008 година, беше донесена одлука за доделување на три 3G лиценци за

еднократен надоместок во износ од 10 милиони евра за секој оператор поединечно. На 15 септември 2008 година, беше објавен нов тендер за три дополнителни 3G лиценци. ТММК доби една лиценца којашто му беше доделена на 17 декември 2008 година, за која ТММК плати еденкратен надомест во износ од 10 милиони евра. ТММК започна со комерцијално обезбедување на 3G услугите на 11 јуни 2009 година. Важноста на лиценцата е 10 години, односно до 17 декември 2018 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

На 10 јануари 2009 година, беше објавен јавен тендер за доделување на две лиценци за 2G радиофреквенции во опсег од 1800 MHz. На ТММК му беше доделена една лиценца на 6 јуни 2009 година. ТММК плати 2 милиони евра како еденкратен надоместок за 2G лиценца во опсег од 1800 MHz. Периодот на важност е 10 години, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК. Исто така, на 10 јануари 2009 година, беше објавен тендер за една лиценца во опсегот 1800-1805 MHz за широкопојасен безжичен пристап на целата територија на Република Македонија. Еденкратниот надоместок беше утврден во износ од 30.000 евра. Во 5 мај 2009 година, Агенцијата донесе Одлука со која Мобик Телекомуникации беше прогласен за најповолен понудувач на тендерот.

Македонија и Европската унија

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

На 17 декември 2005 година, ЕУ одлучи да и додели на Република Македонија статус на земја кандидат за ЕУ. По добивањето на кандидатскиот статус, ЕУ мора да определи датум за отпочнување на преговорите за полноправно членство, опфаќајќи ги сите аспекти од членство во ЕУ, вклучувајќи и трговија, животна средина, конкуренција и здравство. Македонија како земја кандидат треба да го усогласи своето законодавство со ЕУ.

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

Според Извештајот за напредокот, конкуренцијата на пазарите за електронски комуникации се зголемила како резултат на процесот на либерализација, во корист на корисниците. Директорот на Агенцијата беше избран на отворен конкурс. Агенцијата донесе законодавство за спроведување во однос на малопродажните тарифи, bit-stream пристапот и изнајмувањето на линии на големо. Законите со кои се уредуваат прашањата поврзани со одобрувањето на градежни работи и правото на пристап се нејасни, особено поделбата на одговорностите помеѓу Министерството за транспорт и врски и општините. Со ова се попречуваат инвестициите во телекомуникациските мрежи. Во сферата на електронските комуникации, земјата има постигнато голем напредок.

Конкуренција

Конкуренцијата во телекомуникацискиот бизнис е добро развиена во скоро сите сегменти. Неколку главни учесници го формираат телекомуникацискиот пазар во Македонија.

Телеком Словеније купи 100% од акциите на Космофон и стана сопственик на двата најголеми конкуренти,

Космофон и ОнНет, при што сега нуди различни услуги под брендот Оне: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија. Во јуни 2008 година, Телеком Словеније започна со агресивната понуда на говорни услуги ALLO, со што се изврши првото крупно влијание во делот на фиксните говорни услуги. Во август 2008 година, тие започнаа да нудат услуги базирани на 3G технологија. Во ноември 2009 година, Телеком Словеније ја воведо ТВ услугата базирана на DVB-T под брендот Voом TV. Од тогаш, Телеком Словеније е присутен во сите главни телекомуникациски услуги: мобилна телефонија, фиксна телефонија, широкопојасни услуги и телевизија.

Кабелските оператори исто така имаат значајна улога на телекомуникацискиот пазар и како даватели на кабелската телевизија како нивна главна услуга, тие се добро етаблирани на македонскиот пазар. Повеќето од нив нудат услуги за широкопојасен интернет а од К4 на 2008 година некои од нив започнаа да нудат и фиксни говорни услуги. Телекабел и Кејблтел се најголемите кабелски оператори меѓу повеќето од 70 активни кабелски оператори коишто се обидуваат да стекнат национална улога.

Трет голем конкурент е мобилниот оператор ВИП којшто своите услуги ги има ограничено само на услуги базирани на мобилна телефонија. Со агресивната ценовна политика, тие, од своето влегување на пазарот, стекнаа значителен пазарен удел од аспект на корисници (18,2% во К3 на 2010 година, извор: Извештај за развојот на електронските комуникации К3 на 2010 година, Агенција за електронски комуникации). ВИП има лиценца само за Глобален систем за мобилни комуникации („GSM“), наспроти Т-Мобиле и Оне коишто имаат GSM со Универзален мобилен телекомуникациски систем („UMTS“).

Преносливоста на броеви стана достапна од 1 септември 2008 година, овозможувајќи побрза и полесна флукуација меѓу различни оператори и придонесувајќи кон подобро конкурентно опкружување. Покрај тоа, постои можност за влез на нови учесници на пазарот на мобилна телефонија во форма на виртуелен мобилен оператор (MVNO) и национален роаминг оператор (NR).

МКТ и ТММК ги нудат сите главни телекомуникациски услуги, обезбедувајќи различни пакет понуди - комбинација од различни услуги. МКТ и ТММК сè уште имаат најголем удел на пазарот на фиксни говорни услуги (76%; извор: внатрешни најдобри експертски проценки); фиксен широкопојасен интернет (51%; извор: внатрешни најдобри експертски проценки) и удел на пазарот на мобилни услуги (58%, извор: Извештај за развојот на електронските комуникации К3 на 2010 година, Агенција за електронски комуникации). МКТ влезе на ТВ пазарот во ноември 2008 година со својата прва Triple Play услуга 3 Max (комбинација од фиксни говорни услуги, широкопојасен интернет и IPTV). До крајот на 2010 година, уделот на МКТ на пазарот на IPTV се проценува на околу 8% од вкупниот ТВ пазар (извор: внатрешни најдобри експертски проценки).

Маркетинг и Продажба

Функционирајќи во такво високо конкурентно опкружување во сите телекомуникациски сегменти, МКТ е фокусирана на воведување и на промовирање на нови услуги и на задржување на постојните корисници. Главниот фокус во 2010 година беше ставен на продажбата и/или мигрирањето кон пакет double и triple play услугите, преку неколку големи кампањи за постигнување на планираните резултати од продажбата, како и за зголемување на свеста за придобивките од услугите. IPTV услугите постојано се прошируваат со нови содржини и функции. Во текот на 2009 година беа воведени повеќе активности за корисниците на само говорни услуги преку нудење на атрактивни договори за лојалност коишто продолжија и во 2010 година и успеаја да го стабилизираат одлевањето и да ја зголемат базата на лојални корисници.

МКТ останува лидер во иновации. Воведувањето на првата three-screen кампања во рамките на Групацијата обезбеди уникатно искуство за корисниците - Светското првенство во 2010 година беше ексклузивно покриено на сите 3 медиуми - интернет, мобилна телевизија и IPTV со висока резолуција.

На пазарот на мобилни услуги, како одговор на агресивните ценовни движења на конкуренцијата, беа создадени нови тарифни портфолија за приватниот, семејниот и бизнис сегментот, коишто привлекоа 84,000

корисници во период пократок од 6 месеци. Во проценти, 20% од вкупната пост-пејд база на ТММК заедницата ги употребува новите тарифи. Еден од главните фокуси беше ставен и на мобилниот податочен сегмент во кој постигнавме зголемување од околу 60% во 2010 година споредено со 2009 година.

МКТ има развиено различни продажни канали за цели на опслужување на корисниците од различните сегменти. МКТ користи канали за директна продажба, како што е сопствена малопродажна мрежа, агенти за директна продажба и менаџери за клучни корисници; канал за индиректна продажба базиран на индиректни мастер дилери со сопствена мрежа на продажни места, продавници на партнери и фриленсери; канал за онлајн продажба и контакт центар што врши телепродажба.

Главен продажен канал е мрежата на продажни салони на МКТ и ТММК. Има 46 заеднички продажни салони (43 продавници и 3 киосци). Од 1 октомври 2010 година, сите продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи на ТММК и МКТ, под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги. Новиот малопродажен концепт на ДТ беше воведен во четири продажни салони во 2010 година. Еден од продажните салони беше исто така редизајниран како „кафе бар и продажен салон“, покрај салонот што беше отворен на 23 јануари 2009 година.

Уште еден канал на дистрибутивната мрежа на ТММК и МКТ е соработката со дилерите. На крајот на 2010 година, мрежата се состоеше од 11 мастер дилери со 105 продажни салони како партнери на ТММК и 15 мастер дилери со 116 продажни салони како партнери на МКТ. Поголемиот дел од продажните салони на мастер дилерите се заеднички продажни салони коишто го нудат целосното портфолио на МКТ и ТММК, со исклучок на наплатата на сметки. При-пејд и пост-пејд пакетите на ТММК (со или без телефонски апарати) се достапни во сите продажни места на дилерите. Покрај тоа, при-пејд ваучерите се исто така достапни во повеќе од 6.500 киосци коишто продаваат и при-пејд пакети без телефонски апарати.

Еден дел од портфолиото на производи на МКТ (на пример, телефонски апарати, фото опрема, компјутери, принтери, мрежна опрема) им е достапен на корисниците преку плаќање на рати преку нивната телефонска сметка.

Во 2010 година, директните агенти ставија силен акцент на продажба на производи за Оптика до домот („FTTH“) за приватни и SOHO/SME корисници. Агентите за директна продажба и менаџерите за клучни корисници се длабоко инволвирани во продажбата на телекомуникациски и интернет услуги коишто спаѓаат во прилагодените решенија за Информатички и комуникациски технологии („ИКТ“) и податочни услуги, особено за сегментот на мали и средни претпријатија. Покрај тоа, ТММК ги користи субвенционирани телефонски апарати и висококвалитетните услуги како силни алатки за задржување на корисниците и спречување на одлевање, како во приватниот, така и во бизнис сегментот.

Се користи маркетинг базиран на потребите и навиките на корисниците со цел да се изградат цврсти односи со истите. Исто така, се повеќе се користат програми за надградба на програмите за лојалност и за телефонски уреди со цел да се зголеми задоволството на корисниците и да се намали стапката на одлевање на корисници.

Истражување и развој

МКТ продолжува да ја одржува својата мрежа на високо технолошко ниво со цел да обезбеди цврста основа за обезбедување на широк опсег на производи и услуги што ќе ги задоволат барањата на корисниците. Главниот фокус во наредниот развоен период ќе биде ставен на развојот на мрежата во сите сегменти: пристап, пренос и платформи за обезбедување на услуги.

На оптиката до домот („FTTH“) се гледа како на главна развојна насока на фиксната пристапна мрежа. Покрај во Скопје, FTTH се планира да се имплементира и во други региони во земјата.

Зголемената побарувачка на видео и податочни услуги бара поголем капацитет на транспортната мрежа.

IP/MPLS мрежата, како основа за преносот на IP услуги, ќе продолжи да се развива и да се проширува во согласност со очекуваното зголемување на сообраќајот. Дополнителен фокус ќе биде ставен на квалитетот на услугите, како и зголемувањето на безбедноста и достапноста на мрежата.

Мрежата DWDM е главна основа за пренос на IP/MPLS и Ethernet сообраќај. Понатамошниот развој на мрежата е во насока на имплементирање на нова Оптичка транспортна мрежа.

Од аспект на платформите за обезбедување на услуги, клучниот фокус ќе биде ставен на развојот на IPTV со нови апликации и IMS платформи. IMS платформа ќе се користи:

- За обезбедување на VoIP во рамките на 2Play и 3Play услугите;
- За обезбедување на нови услуги и апликации во иднина; и
- Како основа за мигрирање на PSTN мрежата кон целосно IP мрежа.

Во следниот развоен период, мигрирањето кон мрежа од следната генерација базирана на IP ќе продолжи со зголемување на густината на широкопојасните услуги, проследено со имплементација на NGOSS.

Проектите за истражување и развој во ТММК се спроведуваат во тесна соработка со добавувачите и државните образовни институции.

Во соработка со локалните партнери, ТММК разви решенија за постапување со при-пејд корисниците со ниска потрошувачка, како и решение коешто ќе ни овозможи да нудиме услуги базирани на Неструктурирани дополнителни податоци за услуги ("USSD").

Во 2010 година, ТММК беше првиот оператор којшто понуди целосен quadruple play производ на македонскиот пазар, којшто вклучува мобилни и говорни и податочни услуги, фиксни услуги, широкопојасен интернет и телевизија во рамките на еден производ.

Во соработка со своите партнери, ТММК воведо услуги за мобилно плаќање и успешно го заврши развојот на е-трговија со којашто на приватните корисници им се овозможува да плаќаат сметки преку веб страницата на ТММК. Следната развојна фаза ќе се фокусира на е-продавницата којашто ќе овозможува купување на производи преку интернет со платежни картички.

ТММК работи на имплементацијата на услуги базирани на 3G за своите претплатници. Првата услуга што беше имплементирана во јуни 2010 година беше мобилна телевизија.

ТММК ја имплементира VPN услугата во мрежата. VPN е услуга базирана на интелегентна мрежа ("IN") и истата ги таргетира деловните корисниците со напредни услуги.

Информатичка технологија

Следејќи ја корпоративна стратегија за интегрирање, ИТ областите на МКТ и ТММК се фокусирани на консолидација на ИТ системите и инфраструктурата, намалување на комплексноста на ИТ архитектурата и подобрување на ИТ безбедносните стандарди.

Интеграцијата на ИТ инфраструктурата и архитектура е предуслов за спроведување на заедничките процеси на ниво на Групацијата МКТ и за зголемување на ефикасноста на процесите.

Главни постигнувања во 2010 година беа следниве:

- Имплементација на Заедничка централа и домен - Domain@telekom.mk беше воспоставен како заеднички домен за Групацијата МКТ, сите корисници/сервери на ТММК беа мигрирани на доменот on@telekom.mk и сите мејлови на МКТ и ТММК беа мигрирани на заеднички Exchange 2010;

- Интеграција и имплементација на Заедничка корпоративна ИТ мрежа - Интерконеција помеѓу корпоративната мрежна инфраструктура на МКТ и ТММК и изградба на нова заедничка корпоративна мрежна инфраструктура. Заедничката мрежа обезбедува стабилна, високо достапна, сигурна и безбедна мрежна инфраструктура и подобрување на функционирањето на сите апликации и процеси коишто се од клучно значење за деловното работење;
- Развој на целна ИТ архитектура за CRM, Билинг и ERP домени и усогласување со стандардите на Дојче Телеком;
- Со цел да се обезбедат сигурни простории за инсталирање на хардверска опрема за новите ИТ и OSS системи, Дата центарот е проширен со дополнителни 160 м2 коишто ќе ги задоволат просторните потреби на Дата центарот во наредните 4 години.

ИТ зазема значајна улога во имплементацијата на новите конвергирани производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија:

- “Family +” – првиот целосен корпоративен 4Play пакет којшто вклучува фиксна линија, мобилна линија, широкопојасен DSL и MaxTV;
- Three screen TV стриминг за FIFA 2010 – Фудбал со висока резолуција на MaxTV, мобилен стриминг и Интернет стриминг;
- Заедничка програма за лојалност;
- Е-трговија и плаќање на рати.

Стандардите за ИТ безбедност се подобрени со имплементацијата на неколку системи коишто се релевантни за безбедноста и коишто ги намалуваат оперативните ризици и ја подобруваат заштитата на корисниците и личните податоци. Првата фаза од имплементацијата на Системот за управување со идентитет и централни права на пристап е завршена со интегрирање на сите ИТ системи на МКТ коишто содржат кориснички податоци, со план да се продолжи и со други системи на МКТ и истото да се прошири и на системите на ТММК.

CRM и Билинг доменот беше во фокусот во текот на 2010 година.

Во 2010 година беше завршен проектот за надградба на системот за билинг на T-Mobile којшто воведо нови капацитети за тарифирање и билинг во нашето портфолио на производи, како контрола на трошоци, поделена наплата, подобро тарифирање на роаминг, итн.

Во текот на 2010 година, МКТ и ТММК започнаа со тригодишен проект за имплементација на нов консолидиран CRM систем во рамките на NG CRM проектот на Групацијата Дојче Телеком. Овој систем треба да овозможи севкупен увид во однос на корисниците и понатаму да го изостри корисничкиот фокус на МКТ и ТММК.

Николај Бекерс
 Главен извршен директор
 Македонски Телеком АД - Скопје