



Македонски Телеком АД - Скопје
Орце Николов бб, 1000 Скопје

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ за работењето на Групацјата на Македонски Телеком АД – Скопје во 2011 година

На 13 февруари 2006 година, Маѓар Телеком АД, доминантниот сопственик на Македонски Телеком АД – Скопје („Друштвото“) (преку Каменимост Комуникации АД – Скопје (во ликвидација), мнозински сопственик на Друштвото), објави дека е спроведена истрага за 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 ги 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.

Врз основа на јавно достапните информации, како и информациите добиени од Маѓар Телеком, и како што беше претходно обелоденето, Одборот за ревизија на Маѓар Телеком спроведе интерна истрага во однос на одредени договори поврзани со активностите на Маѓар Телеком и/или нејзините подружници во Црна Гора и во Македонија, кои вкупно изнесуваа повеќе од 31 милион евра. Поконкретно, интерната истрага испитуваше дали Маѓар Телеком и/или нејзините подружници во Црна Гора и во Македонија извршиле плаќања коишто се забранети со законите или прописите на САД, вклучувајќи го и Законот на САД за спречување на корумпирано однесување во странство („FCPA“). Друштвото претходно ги обелодени резултатите од интерната истрага.

Одборот за ревизија на Маѓар Телеком го информираше Министерството за правда на САД („МП“) и Комисијата за хартии од вредност на САД („КХВ“) за интерната истрага. МП и КХВ започнаа истрага за активностите коишто беа предмет на интерната истрага. Дополнителни информации во врска со интерната истрага се содржани во финансиските извештаи на Друштвото за годината што завршува на 31 декември 2010 година.

Во 2011 година, Маѓар Телеком склучи конечни спогодби со МП и КХВ за решавање на истрагите на МП и КХВ поврзани со Маѓар Телеком. Со спогодбите завршија истрагите на МП и КХВ.

Маѓар Телеком склучи двегодишен договор за одложено гонење („ДОГ“) со МП, според кој Маѓар Телеком беше обвинет за прекршување на одредбите од ФЦПА за спречување на давање поткуп и за две прекршувања на одредбите на ФЦПА што се однесуваат на водењето на деловните книги и евиденцијата. Во согласност со ДОГ, на 29 декември 2011 година, МП поднесе кривична информација („Информација“) во која овие обвиненија се изнесуваат до Окружниот суд на САД за Источната област на Вирџинија. Маѓар Телеком се согласи да ги признае наводите на МП и да преземе одговорност за дејствијата согласно обвинението изнесено во Информацијата. Маѓар Телеком се сложи да плати кривична казна во износ од 59,6 милиони американски долари, да соработува со МП во идни истраги, да се воздржи од какви било прекршувања на сојузниот кривичен закон на САД, да продолжи да ја спроведува програмата за усогласеност и да поднесува извештај за програмата за усогласеност до МП на годишно ниво во текот на времетраењето на ДОГ. МП ќе ги отфрли обвиненијата по завршувањето на двегодишниот период, доколку Маѓар Телеком не го прекрши ДОГ.

На 29 декември 2011 година, КХВ поднесе Тужба („Тужба“) во Окружниот суд на САД за Јужната област на Њујорк и предложи Конечна пресуда против Маѓар Телеком („Конечна пресуда“). Без да ги признае или да ги негира наводите во Тужбата, Маѓар Телеком се согласи кон поднесувањето на Тужбата и донесувањето на Конечна пресуда за решавање на истрагата на КХВ. Во Тужбата се наведени граѓански прекршувања на одредбите од ФЦПА за спречување на давање поткуп, водење на деловните книги и евиденција и за интерни контроли. Со Конечната пресуда, којашто беше одобрена од страна на Окружниот суд на САД за Јужната област на Њујорк на 3 јануари 2012 година, на Маѓар Телеком му е изречена трајна забрана во однос на прекршувањето на овие одредби и се бара од Маѓар Телеком да плати 25,2 милиони американски долари за враќање на нелегално стекната добивка и 6,0 милиони американски долари камата на тие средства за периодот пред донесувањето на пресудата. Во конечните спогодби, МП и КХВ ги земале предвид пријавувањето на делото од страна на Маѓар Телеком,

темелната интерна истрага, корективните мерки и соработката во истрагите на МП и КХВ. Маѓар Телеком презема неколку корективни мерки за справување со прашањата што беа идентификувани во текот на овие истраги. Овие мерки вклучуваат чекори кои имаат за цел ревидирање и подобрување на интерните контроли на Маѓар Телеком, како и воспоставување на Програма за корпоративна усогласеност. Програмата за корпоративна усогласеност ја подобрува свесноста за политиките и процедурите за усогласеност на Маѓар Телеком по пат на обуки, работењето на телефонска линија за пријава на прекршоци, и мониторингот и комуникацијата со вработените и подружниците на Маѓар Телеком. Маѓар Телеком останува целосно посветен кон одговорно корпоративно однесување.

На 6 јануари 2012 година, Маѓар Телеком плати кривична казна во износ од 59,6 милиони американски долари во согласност со спогодбата со МП, а на 23 јануари 2012 година Маѓар Телеком плати 25,2 милиони американски долари за враќање на нелегално стекната добивка и 6,0 милиони американски долари камата за периодот пред донесувањето на пресудата во согласност со спогодбата со КХВ, што изнесува вкупно 90,8 милиони американски долари коишто се платени во врска со спогодбите со МП и КХВ.

Погоре наведената спогодба од страна на Маѓар Телеком и поврзаната обврска не беа евидентирани во консолидираните финансиски извештаи на Групацијата. Овие износи беа одразени во консолидираните финансиски извештаи на Маѓар Телеком и не се одразени во консолидираните финансиски извештаи на Друштвото..

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“).

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 страна на Друштвото и неговата подружница коишто 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 Раководството на Друштвото и неговата подружница, соодветно. Како резултат, врз основа на анализата на даночните и правните експерти и информациите што му беа достапни на Раководството во врска со трансакциите предмет на Финалниот извештај, беше идентификуван износ од МКД 248.379 илјади како потенцијално даночно влијание (заедно со поврзаната казнена камата) заклучно со 31 Декември 2009 што произлегува од трансакциите спроведени од страна на Друштвото и неговата подружница коишто се предмет на Финалниот извештај. Во 2010 година идентификуваниот износ во врска со потенцијалното даночно влијание (заедно со поврзаната казнена камата) изнесуваше МКД 261.834 илјади од кои МКД 227.972 денари илјади кои се однесуваа на Друштвото беа исплатени во 2010 година согласно извршна одлука, издадена од страна на Управата за јавни приходи. Во Подружницата, заклучно со 31 декември 2011 сумата за идентификуваното потенцијално даночно влијание (заедно со поврзаната затезна камата) изнесува МКД 36.019 илјади. Исто така, вредноста на еден договор од МКД 105.147 илјади капитализирана во рамките на сопствените акции беше корегирана во финансиските извештаи за 2009 година како да овие плаќања биле прикажани како трошок во 2006 година наместо како капитализирани во рамките 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 спроведувана 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. На 11 мај 2010 година беше изведена експертиза и експерти од Министерството за правда на Република Македонија – Канцеларија за судска експертиза - Скопје, побара дополнителни документи од страна на Друштвото со цел да се подготви експертизата. Експертите побараа дополнителни информации во врска со одредени договори склучени во 2005 и 2006 година, и поврзаните фактури. На 1 ноември 2010 година Друштвото ги собра и достави бараните информации/документи до Канцеларија за судска експертиза.

На 14 март 2011 година, од Основниот суд Скопје 1 Друштвото доби примерок од документот “Наод и мислење”, од ноември 2010 година, издаден од Бирото за судско вештачење на Основниот суд Скопје 1 како резултат од вештачењето. Документот „Наод и мислење“ се однесува на и содржи заклучоци за пет договори склучени со Чаптекс и Космотелко во 2005 и 2006 година, а кои претходно биле разгледани од страна на Одборот за ревизија на Маѓар Телеком. Во документот “Наод и мислење” се заклучува дека, врз основа на овие договори биле направени издатоци во износ од 3,975 милиони евра од страна на Друштвото и Каменимост кон Чаптекс “без доказ за извршени услуги”; соодветно, акционерите на Друштвото и Каменимост, пропорционално на нивниот акционерски удел, претрпеле штети во погоре наведениот вкупен износ како резултат на намалените средства за плаќање на дивиденда во 2005 и 2006 година.

Врз основа на јавно достапните информации имаме сознание дека јавниот обвинител во 2011 година поднел обвинителен акт против г-дин Сендреи, г-дин Кишјухас и г-дин Плат, но не и против г-дин Кефалојанис. Судското рочиште се одржа на крајот на 2011 година, но беше одложено бидејќи судот не можеше да го обезбеди присуството на ниту еден од обвинетите. Друштвото, како оштетена страна во овој случај, нема добиено официјална судска покана за рочиштето.

Според прашањата поставени од страна на истражниот судија би можело да се заклучи дека јавниот обвинител го ословува Друштвото како оштетена страна од дејствијата на обвинетите. Сепак, врз основа на содржината на налогот за вештачење издаден од истражниот судија, и врз база на вештачењето, може да се заклучи дека сега оштетени страни се акционерите на Друштвото (Каменимост АД Скопје, Република Македонија и малцинските акционери), а оттука и државниот буџет, бидејќи Република Македонија е акционер во Друштвото. Поради тоа, јавниот обвинител треба да појасни кој се смета за оштетена страна во овој конкретен случај, што е од големо значење за позицијата на Друштвото во оваа постапка и за неговите понатамошни активности. Во моментот нема никакви индикации дека Друштвото може да се смета за одговорно и да му се наложи да плати пенали или парични казни за кривичната постапка којашто е иницирана против поединците.

Немаме сознанија за било какви информации како резултат на барања од било кое регулаторно тело или други надворешни страни, 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 Групацјата 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 заедно насловени како: „Групацјата“).

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

Непосредно матично друштво на Групацјата е АД Каменимост комуникации – Скопје, под доброволна ликвидација, кое е во целосна сопственост на Маѓар Телеком АД, регистрирано во Унгарија. Основно матично друштво на истото е АД Дојче Телеком регистрирано во Сојузна Република Германија.

МКТ е главен давател на услуги на фиксна телефонија во Македонија. Неговите ексклузивни права во однос на фиксните телекомуникациски услуги истеклоа 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 2011 година, МКТ имаше 316.025 PSTN линии и 37.016 ISDN канали, во споредба со 340.142 и 38.558, по истиот редослед, на крајот на 2010 година. Густината на корисници на фиксната телефонија се движеше на сличен начин и се стабилизираше на 15,9% на крајот на 2011 година. Бројот на ADSL конекции се зголеми на 161.705 на крајот од 2011 година, во споредба со 152.668 на 31 декември 2010 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2011 година достигна 40.722 (вклучително 3 Play, само IPTV и 2 MAX), во споредба со 30.486 корисници на крајот од 2010 година. Бројот на корисници на Оптика до домот („FTTH“) достигна 4.939 на крајот од 2011 година.

Во 2011 година, околу 21,7% од вкупниот приход на Групацјата произлегуваат од приходите од говорни услуги од домашни фиксни телекомуникациски услуги. Услугите на мобилна телефонија учествуваа со 48,7%, додека меѓународните телекомуникациски услуги учествуваа со 9,3% во вкупните приходи. Услугите за Интернет и податочни услуги учествуваа со 11,7% проценти во вкупните приходи, додека 8,6% од вкупните приходи произлегуваа од други услуги.

Приходот од домашни фиксни телекомуникациски услуги сè уште бележи тренд на намалување, главно како резултат на намалениот број на корисници на фиксната телефонија и намалувањето на појдовниот сообраќај. Зголемените приходи на МКТ од меѓународен дојдовен сообраќај се главно резултат на зголемените терминални такси. Делот на приходот од услугите на мобилна телефонија е намален поради зголемената конкуренција (особено во припејд и бизнис сегментот) и намалената база на претплатници, што е делумно компензирано со зголемените приходи од големопродажни говорни услуги и услуги за мобилен интернет. Приходот од услуги за Интернет и IPTV се зголеми, главно како резултат на зголемениот број на DSL корисници и сè поголемиот број на IPTV корисници.

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 Групацјата Т-Мобиле.

ТММК имаше корисничка база од 1.265.243 на крајот од 2011 година, во споредба со 1.295.285 на крајот од 2010 година. Пенетрацијата 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, ТММК става посебен фокус на задржувањето на корисниците со цел да го заштити уделот на пазарот.

Намалувањето на бројот на претплатници на ТММК во 2011 година главно 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 ниски цени.

Македонскиот пазар на мобилна телефонија беше окарактеризиран со високо конкурентни кампањи и понуди во 2011 година. Како резултат на зголемената конкурентност и со цел да се спречи одлевањето на корисници и да се поттикне користењето на услугите, ТММК воведе 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 2011 година, ТММК воведе 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.

Во 2011 година, МКТ и ТММК започнаа со имплементацијата на Новиот план за сместување предложен од страна на заедничкиот Комитет за недвижности на ниво на Групација на МКТ и ТММК, којшто предвидува размена на средства со купување на нова Административна зграда во центарот на Скопје по цена од 37.300.000 евра (без ДДВ) и продажба на три административни згради на МКТ и Дирекцијата на ТММК по вкупна цена од 21.150.000 евра (без ДДВ) на истиот Инвеститор, врз основа на соодветните одлуки и заклучок на Одборот на директори на МКТ (Одлука бр. 20/2011 од 22 март 2011 година; Одлука бр. 47/2011 од 21 декември 2011 година; и Заклучок на ОД според записникот од состанокот одржан на 22 јули 2011 година), Одлуката на Собранието на МКТ (арх. бр. 02-137047/1 од 14 април 2011 година) и одлуките на Одборот на директори на ТММК (Одлука бр. 17/2011 од 22 март 2011 година и Одлука бр. 41/2011 од 21 декември 2011 година), донесени во согласност со Статутите на двете Друштва (МКТ и ТММК). Разликата во износ од 16.150.000 евра помеѓу горенаведената куповна и продажната цена ќе ја плати МКТ на шест еднакви годишни рати. Првата исплата треба да се изврши по стекнувањето на сопственост врз новата Административна зграда од страна на МКТ и ТММК. Во согласност со соодветните одлуки, беа потпишани Договорот и Анексот кон тој Договор поврзан со продажбата на административните згради и купувањето на новата Административна зграда.

Размената на зградите - преземање на новата Административна зграда и предавањето на трите административни згради на МКТ и Дирекцијата на ТММК - е планирано да се случи во 2012 година, откако новата Административна зграда ќе биде подготвена по принципот „клуч на рака“, изградена и финализирана на начин на кој ќе ги задоволува сите барања на МКТ и ТММК.

Значителна рационализација на трошоците и зголемување на ефикасноста преку консолидацијата на деловниот простор и на вработените, подобрување на квалитетот на работниот простор во согласност со меѓународните стандарди и оптимизација на оперативните трошоци преку намалување на трошоците за одржување на постоечките три административни згради на МКТ и Дирекцијата на ТММК и избегнување на дополнителни инвестиции во реновирање на истите, намалување на трошоците за наем, се сметаат за главни причини за реализација на Новиот план за сместување.

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, по пат на одредени преодни одредби, регулативата за телекомуникации на земјата беше усогласена со регулативната рамка на Европската унија („ЕУ“). Исто така, законот утврдува голем број на строги обврски за постојните оператори.

На 29 јуни 2011 година, МКТ и РЗ Инфомедиа ДОО Скопје беа назначени за даватели на Универзална услуга („УУ“). МКТ беше назначен за давател на УУ за фиксни телефонски услуги, јавни телефонски говорници и еднаков пристап за крајни корисници со хендикеп, додека РЗ Инфомедиа ДОО Скопје беше назначен за давател на УУ за достапност на податоците од целосниот телефонски именик и од телефонската служба за информации. Операторите беа задолжени да започнат со обезбедувањето на услугите од 1 јануари 2012 година и истото да го вршат во текот на наредните пет години. МКТ започна да ги обезбедува услугите врз основа на назначувањето за давател на УУ.

Најновите измени и дополнувања на ЗЕК беа објавени во Службениот весник на РМ бр. 13/2012 на 27 јануари 2012 години и истите го опфаќаат следното: обврска за обезбедување на Идентификација на повикувачки број (Calling Line Identification Presentation – „CLIP“) и податоци за локација за итни повици, обврска за бесплатни СМС за промовирање на културното наследство на Република Македонија, дискреционо право на Агенцијата за електронски комуникации („Агенцијата“) за наложување на обврска за посебно сметководство на одредени оператори со значителна пазарна моќ („ЗПМ“), креирање на електронски регистар за телекомуникациската терминална опрема за мобилни комуникациски услуги од страна на Агенцијата, контрола и мерење на параметрите за квалитет на јавните комуникациски услуги од страна на Агенцијата, коешто треба да биде во согласност со препораките и стандардите на ЕУ, како и поттикнување на развојот на размена на податоци преку ИП. Исто така, годишните надоместоци на Агенцијата треба да бидат во согласност со годишниот буџет на Агенцијата.

Во моментот, Агенцијата изготвува општа стратегија за наредниот период од пет години (2012-2017). Официјалниот документ за стратегијата на Агенцијата се очекува да биде објавен кон крајот на првиот квартал на 2012 година. Главните фокуси на стратегијата на Агенцијата се следните: унапредување на регулирањето на големопродажните и малопродажните услуги, воведување на модел на трошоци базиран на LRIC (Долгорочни инкрементални трошоци) за фиксни и мобилни говорни услуги, СМС и сл., Мрежи од следната генерација („NGN“) и регулирање на FTTH во согласност со препораката и формулацијата за NGN, како и доделување на фреквенции за 4G услуги.

Регулирање на бизнисот на фиксна телефонија

Во согласност со новата постапка за нотификација воведена од страна на Агенцијата во ноември 2009 година и обврската за ренотификација на субјектите, до 30 септември 2011 година Агенцијата регистрираше 42 даватели на јавни фиксни телефонски услуги.

Според ЗЕК, МКТ е назначен за Оператор со ЗПМ на пазарот на фиксни говорни телефонски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот на пристап до мрежите за пренос на податоци и изнајмени линии. МКТ како оператор со ЗПМ има обврска да им обезбеди на своите претплатници пристап до јавните телефонски услуги на кој било оператор со кој има воспоставено интерконекација врз основа на официјално потпишан договор за интерконекација.

Според постојната подзаконска регулатива, МКТ има обврска да ги објавува референтните понуди за големопродажните производи за интерконекација, Разврзан пристап на локална јамка („ULL“), локален битстрим пристап („BSA“), Изнајмување на линии на големо („WLR“) и големопродажни изнајмени линии. Исто така, новиот Правилник за пристап и користење на специфични мрежни средства беше објавен од страна на Агенцијата на 7 декември 2010 година, со што се наметна обврска на МКТ да нуди пристап до

водови и неискористени оптички влакна (dark fibre). Првичната регулатива за Оптика до „x“ („FTTx“) беше воведена во вториот квартал од 2011 година со што од страна на Агенцијата беше наложена обврска за МКТ за Референтна понуда за пристап („RAO“) за водови и неискористени оптички влакна (dark fibre). Одобрената референтна понуда беше објавена на 5 декември 2011 година, истата е во целосна согласност со воведениот Правилник за пристап и користење на специфични мрежни средства и елементи и е со важност од 1 јануари 2012 година.

Агенцијата исто така го најави изготвувањето на Bottom - up LRIC модел од страна на консултанти за водови, неискористени оптички влакна и изнајмени линии. Исто така, во 2012 година се очекуваат и намалувања на цените на овие услуги.

Најновите измени на Референтната понуда за разврзан пристап („RUO“) беа објавени на 21 јуни 2011 година во согласност со изменетите подзаконски акти со скусени рокови за обезбедување на услуги и воведување на разврзан пристап за неактивни јамки.

Во септември 2011 година, беа применети постапки за Преносливост на број („NP“) за сите оператори во Македонија. Целокупната размена на податоци во однос на NP помеѓу операторите се спроведува преку централна база на податоци („CDB“) со покуси рокови за пренесување - два дена во фиксна мрежа и еден ден во мобилна мрежа. Од 1 септември 2011 година, МКТ и ТММК воведоа „бип“ сигнал којшто ги информира корисниците дека нивниот повик е насочен кон пренесен број. Сигналот е ист за сите оператори.

Врз основа на измените и дополнувањата на ЗЕК од 27 јануари 2012 година, не сите оператори со ЗПМ се обврзани да водат посебно сметководство за нивните големопродажни и малопродажни активности.

Регулирани малопродажни цени

Агенцијата започна процес за развој и имплементација на методологијата за регулирање на малопродажните цени. Методологијата што ќе се применува ќе биде утврдување на постоењето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze). За таа цел, Агенцијата ги ангажираше Analysis Mason како консултанти за изготвување на методологија за тестирање на постоењето на цени на пазарот со кои се истиснува конкуренцијата.

Со оглед на тоа дека МКТ е назначен за оператор со ЗПМ на релевантниот малопродажен пазар 1 – Пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација за резиденцијални и деловни корисници и пазар 2 – Јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација за резиденцијални и деловни корисници, се очекува дека токму МКТ ќе биде најзасегнатиот оператор при регулирањето на малопродажните цени.

Овие активности се очекува да резултираат со намалување на цените на некои малопродажни услуги (месечна претплата за деловни корисници, фиксна кон мобилна телефонија, меѓународни појдовни повици). Кон крајот на 2011 година, МКТ ги достави сите податоци побарани од страна на Агенцијата за развој на модел за утврдување на постоењето на цени за истиснување на конкуренцијата и методологија за регулирање на малопродажни цени. Поинтензивно регулирање на малопродажните цени се очекува од мај 2012 година.

Малопродажната ADSL услуга самостојно (таканаречена само DSL) беше воведена во ноември 2011 година.

Во однос на индивидуалните понуди за формирање на цени, а особено тендерите, како за фиксна така и за мобилна телефонија, МКТ и ТММК се соочуваат со постојан притисок од конкуренцијата којашто е во позиција да нуди пониски цени, вообичаено под нивото на трошоците, со цел да ја зголемат својата база на корисници како резултат на регулирање под нивото.

Регулирани големопродажни цени

МКТ има обврска за цени базирани на трошоци за регулирани големопродажни услуги, со користење на LRIC. Резултатите од Bottom - up LRIC моделот на трошоци се имплементираа на 1 април 2011 година, што резултираше со намалување на месечната претплата за ULL и надоместоците за интерконекција (за оригинирање, терминирање и транзит), како и намалување на месечните претплати за интерконекциски линкови и колокација. На 21 ноември 2011 година, МКТ ги објави измените на својата Референтна понуда за интерконекција („RIO“) во согласност со одлуката на Агенцијата за месечни претплати базирани на LRIC за изнајмување на физичка колокација и виртуелна колокација. Агенцијата исто така одобри и нови месечни претплати за управување, одржување и поддршка на сигнален линк и одржување на договори за интерконекција. Измените на RIO се со важност од 1 декември 2011 година за сите интерконекциски партнери.

Од 1 ноември 2011 година, МКТ престана да нуди PSTN и ISDN услуги за своите корисници, како и за своите големопродажни партнери, додека сите услуги што претставуваат нова обврска се базирани на технологија на Интернет протокол („IP“). Во согласност со PSTN мигрирањето на мрежата на МКТ, Агенцијата одобри предлог измени за WLR Референтната понуда и BSA Понудата на МКТ од 1 јануари 2012 година. Истовремено, МКТ ќе го хармонизира процесот на PSTN мигрирање со големопродажните оператори.

Агенцијата наложи нови намалени месечни претплати за Разврзан пристап на локална јамка („LLU“). Моменталната месечна претплата за LLU е 331,08 денари.

На 5 декември 2011 година, МКТ ја објави својата изменета BSA понуда. Терминологијата на сите услуги вклучени во понудата е усогласена со терминологијата на МКТ за малопродажните услуги и PSTN мигрирањето на мрежата на МКТ. Во согласност со ова, беше воведена можност за мигрирање кон други BSA нивоа или само BSA. Сите големопродажни корисници се должни да поседуваат уред за интегриран пристап („IAD“) поради тоа што сите услуги на МКТ ќе бидат базирани на IP. Изменетата понуда важи од 1 јануари 2012 година.

На јавната средба одржана на 14 октомври 2011 година, Агенцијата презентираше детален план за Bottom - up LRIC модел изготвен од страна на консултанти, којшто се очекува да резултира со промени на моделите за формирање на цени за BSA и со измена на описот на услугата. Агенцијата изјави дека цените ќе бидат утврдени на нивото на ефикасен оператор, додека резултатите од првичниот LRIC Bottom - up модел се очекуваат во првиот квартал од 2012 година. На 29 декември 2011 година, Агенцијата објави првичен извештај за изготвување на Bottom - up LRIC модел за битстрим услуги. Кон крајот на јануари 2012 година, МКТ ги достави до Агенцијата сите побарани детални податоци за изготвувањето на Bottom - up LRIC модел за битстрим услуги.

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

Регулирање на бизнисот на мобилна телефонија

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 ОНЕ се назначени за оператори со ЗПМ на пазарот на услуги за терминирање на говорни повици во мобилните комуникациски мрежи, со што им беа наложени одредени обврски, како што се: интерконекција и пристап, отсуство на дискриминација во однос на интерконекција и пристап, посебно сметководство и контрола на цени и сметководство на трошоци.

Првата RIO на ТММК беше одобрена од страна на Агенцијата во јули 2008 година. Врз основа на вториот круг анализи на услугите за терминирање на повици во јавните мобилни комуникациски мрежи, на 30 јули 2010 година, ТММК доби Одлука за измена на RIO со која мобилната терминална такса („MTR“) беше дефинирана со постепено намалување во рамките на транзициски период (glide path) од четири години (до 2013 година). Во септември 2011 година, цената за националната MTR беше намалена на 3,1 денари/мин и ќе продолжи да се намалува за 0,1 денар/мин секоја година до 2,9 денари/мин до септември 2013 година. Истовремено, Агенцијата ги регулираше MTR за ОНЕ и ВИП (ВИП беше назначен за оператор со ЗПМ на овој пазар во рамките на вториот круг анализи) со постепено намалување во рамките на транзициски период од четири години, при тоа воведувајќи асиметрија помеѓу сите три мобилни, што ќе доведе до еднаква MTR од 2,9 денари/мин во септември 2013 година. Во септември 2011, ОНЕ и ВИП исто така ги намалија своите MTR соодветно на одлуките на Агенцијата за секој од нив.

Во јули 2010 година, Агенцијата ја заврши својата пазарна анализа на пазарот на услуги за пристап и оригинирање на повици во јавните комуникациски мрежи и донесе одлука со која ТММК беше назначен за оператор со ЗПМ на овој пазар. Како резултат на назначувањето за оператор со ЗПМ, ТММК беше задолжен да подготви и објави RAO. RAO на ТММК беше одобрена од страна на Агенцијата на 27 ноември 2010 година.

Според информациите од Агенцијата објавени на 11 ноември 2010 и пазарот на услуги за пристап и оригинирање на повици, беше најавен виртуелен мобилен оператор со доделени 100.000 броеви на WT1 Македонија за обезбедување на услуги.

ОНЕ го доби првиот тендер за 3G радиофреквенции објавен од страна на Агенцијата во ноември 2007 година и започна со комерцијално обезбедување на 3G услугите на 12 август 2008 година. ТММК доби лиценца за 3G радиофреквенции на вториот тендер објавен од страна на Агенцијата во септември 2008 година и започна со комерцијално обезбедување на 3G услугите на 11 јуни 2009 година.

На 6 јуни 2009 година, ТММК доби 2G лиценца за опсег од 1800 MHz на јавниот тендер објавен од страна на Агенцијата на 10 јануари 2009 година, на тој начин добивајќи дополнителен спектар за 2G услуги.

Во март 2011 година, Агенцијата ја заврши својата пазарна анализа на пазарот на услуги за СМС терминирање, додека во мај 2011 година сите три мобилни оператори - Т-Mobile, ОНЕ и ВИП - беа назначени за оператори со ЗПМ на пазарот на услуги за СМС терминирање. Во јуни 2011 година, сите три мобилни оператори доставија нацрт RIO со вклучени услуги за СМС терминирање, а во јули 2011 година истите беа одобрени од страна на Агенцијата.

Во октомври 2011 година, Агенцијата објави отворен повик за доставување на барања за добивање на лиценца за радиофреквенции за мобилни услуги во опсегот 790 – 862 MHz, како и 1800 MHz. Во согласност со националниот план за доделување на радиофреквенции, опсегот 790 – 862 MHz се користи за долгорочна евалуација („LTE“), додека опсезите за фреквенциите на Глобалниот систем за мобилни комуникации („GSM“) од 900 MHz и 1800 MHz можат да се користат за технологијата на Универзалниот мобилен телекомуникациски систем („UMTS“) (3G). Крајниот рок за доставување на барањата за добивање на лиценци во двата опсега беше 1 декември 2011 година. ТММК достави барање и за двата јавни повици. До сега не се објавени никакви резултати.

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 ѝ додели на Република Македонија статус на земја кандидат за ЕУ.

По добивањето на кандидатскиот статус, ЕУ мора да определи датум за отпочнување на преговорите со цел целосен влез на земјата во ЕУ, 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 напредок 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“.

Врз основа на Извештајот за напредок објавен во октомври 2011 година, постигнат е напредок во областа на услуги за електронски комуникации и информатичко општество. Усогласувањето со законодавството на ЕУ напредува и повеќето клучни заштити во поглед на конкуренцијата се веќе воведени. Приближувањето на земјата кон активностите на „Дигитална агенда – Европа“ бележи напредок. Се бележи одреден напредок и во областа на аудио-визуелна политика, вклучувајќи и Акционен план за целосно преминување кон дигитална телевизија и користење на дигитална дивиденда. Сепак, земјата само делумно ги исполнува барањата на ЕУ во оваа област. Потребни се дополнителни напори во поглед на капацитетот на Советот за радиодифузија чијашто способност за ефикасно следење на пазарот и понатаму останува несоодветна.

Конкуренција

Конкуренцијата во телекомуникацискиот бизнис е добро развиена речиси во сите сегменти. Неколку главни учесници на пазарот го обликуваат телекомуникацискиот пазар во Македонија.

Телеком Словеније нуди различни услуги под бренд името ОНЕ: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија. Во текот на 2011 година, ОНЕ понуди неколку портфолија на пакет услуги, како во фиксниот така и во мобилниот сегмент, со неограничени минути во својата мобилна мрежа и специфична понуда за бесплатни повици од фиксната мрежа на ОНЕ кон мобилната мрежа на ОНЕ. ОНЕ исто така ја воведо најевтината единечна понуда за фиксни говорни услуги на пазарот во 2011 година.

Трет голем конкурент е мобилниот оператор ВИП којшто своите услуги ги има ограничено само на услуги базирани на мобилна телефонија. Со агресивната ценовна политика, којашто продолжи и во 2011 година, тие постигнаа значителен удел на пазарот од 24,30% и на тој начин остварија предност пред ОНЕ којшто има удел на пазарот од 22,38% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во третиот квартал од 2011 година, Агенција за електронски комуникации). ВИП има лиценца само за GSM, наспроти Т-Мобиле и ОНЕ коишто имаат GSM и UMTS лиценци.

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 и фиксни говорни услуги. Телекабел и Blizoo (поранешен Кејблтел, ребрендиран во Blizoo во последниот квартал од 2011 година) се помеѓу 70 активни кабелски оператори коишто се обидуваат да стекнат улога на национално ниво. Blizoo нуди услуги базирани хибридно-коаксијална мрежа („HFC“) – оптика до домот со многу висока брзина на пренос на податоци за интернет услуги и дигитална телевизија. Со агресивен маркетинг пристап и шеми за формирање на ниски цени и попусти, во моментот Blizoo се позиционирани на пазарот како оператор со многу атрактивно портфолио на услуги и имаат постигнато значителен пораст на пазарот за многу кусо време.

Портфолиото на производи на сите оператори е базирано на пакет производи. Кабелските оператори успешно формираат пакети од нивната ТВ понуда и интернет и фиксни говорни услуги. Фиксните говорни услуги на кабелските оператори вообичаено се перципираат како дополнителна услуга бидејќи кабелските оператори наплаќаат многу низок надомест за пристап или ги презентираат говорните услуги како бесплатни и исто така вклучуваат бесплатен сообраќај во нивната мрежа како дел од пакет понудата. Општо земено, пазарот е ценовно чувствителен, перцепцијата на цените игра голема улога во изборот на корисниците, и поради тоа понудите на кабелските оператори се сметаат за поконкурентни од оние на МКТ во поглед на цените.

Трендот на NP е стабилен за 2011 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на 2011 година имаше вкупно 76.762 фиксни пренесени броеви и 59.354 мобилни пренесени броеви (извор: официјалната интернет страница на Агенцијата).

Со сите главни телекомуникациски услуги на МКТ и ТММК, како обезбедување на различни пакет понуди – комбинација на различни услуги, МКТ и ТММК сè уште го имаат најголемиот удел на пазарот. На 31 декември 2011 година, МКТ имаше удел на пазарот на фиксни говорни услуги (вклучувајќи и големопродажба) од 76%, удел на пазарот на широкопојасен интернет (вклучувајќи и големопродажба) од 57% и удел на пазарот на ТВ услуги од 10% (извор: внатрешни најдобри експертски проценки). Во третиот квартал од 2011 година, уделот на пазарот на ТММК изнесуваше 53,32% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во третиот квартал од 2011 година, Агенција за електронски комуникации). Агенцијата за електронски комуникации го користи методот за пресметка на удел на пазарот врз основа на вкупниот број на активни SIM картички коишто биле користени во претходните три месеци.

Маркетинг и продажба

Работејќи во опкружување со толку силна конкуренција во сите телекомуникациски сегменти, МКТ и ТММК се фокусираат на воведувањето и промовирањето на сопствените услуги и на задржувањето на постојните корисници. Се вршат маркетинг активности базирани на потребите и навиките на корисниците со цел да се изградат цврсти односи со истите. Шемите за лојалност и програмите за надградба на телефонските апарати исто така сè повеќе се употребуваат со цел да се зголеми задоволството на корисниците и да се намали стапката на одлевање на корисници.

Главниот фокус во 2011 година на фиксниот пазар беше ставен на продажбата и 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 обезбедени со услугите. Во текот на 2011 година продолжија активностите за корисниците на само говорни услуги преку нудење на атрактивни тарифни модели со договори за лојалност коишто успеаја да ја зголемат базата на лојални корисници. Исто така, IPTV услугите постојано се збогатуваат со нови содржини и функции.

На пазарот на мобилни услуги, како одговор на агресивните ценовни движења на конкуренцијата, беа создадени нови концепти и понуди за припејд и постпејд сегментите (Опција „0“ и Доверба 24 во припејд). Еден од главните фокуси во 2011 година беше ставен на мобилниот податочен сегмент, каде беа воведени пакети на говорни и податочни услуги за приватни и деловни корисници.

Во 2011 година, беше направено интензивно промовирање на користењето на интернет на сите платформи (фиксен, мобилен и hotspot пристап) со програмата „Интернет насекаде“. Целта на програмата е да се зголемат приходите од мобилен интернет, да се придвижи диференцијацијата на фиксниот широкопојасен интернет и да се зголеми задоволството на корисниците.

МКТ и ТММК изградија различни продажни канали со цел да опслужуваат корисници од различни сегменти. МКТ и ТММК користат директни продажни канали, како што е сопствената малопродажна

мрежа, агенти за директна продажба, МСП менаџери (менаџери за мали и средни претпријатија и за ВИП приватни корисници) и менаџери за клучни корисници (менаџери за големи деловни корисници); индиректни продажни канали базирани на индиректни мастер дилери со нивна мрежа на сопствени продавници, партнерски продавници и самостојни трговци; on-line продажни канали и контакт центри преку кои се врши телепродажба

Од ноември 2011 година, контакт центарот на МКТ започна да врши продажни активности (со претходно организирана испорака до домот). Исто така и мигрирањето на под-системот ИП Мултимедиа („IMS“) и активноста поврзана со истото беа извршени од страна на контакт центарот.

Главните продажни канали на МКТ и ТММК се нивните продажни салони. Има 45 заеднички продажни салони (42 продавници и 3 киосци). Сите продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи на ТММК и МКТ, под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги.

Друг канал на дистрибутивната мрежа на ТММК и МКТ е соработката со дилери. На крајот од 2011 година, мрежата се состоеше од 13 мастер дилери со 95 продажни места како партнери на ТММК и 15 мастер дилери со 116 продажни места како партнери на МКТ. Повеќето продажни места на мастер дилерите се заеднички продажни места кои го нудат комплетното портфолио на МКТ и ТММК, освен во однос на наплатата во готово. Припејд и постпејд пакетите на ТММК (со или без телефонски апарати) се достапни во сите продажни места на дилерите. Покрај тоа, припејд ваучерите се исто така достапни во повеќе од 6.500 киосци коишто продаваат и припејд пакети без телефонски апарати. Од мај 2011 година, на корисниците им е обезбедена можност да ги обноват своите договори во продажните места на дилерите.

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

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 деловниот сегмент.

Во 2011 година, директните агенти ставија силен акцент на продажба на производи за Оптика до домот („FTTH“) за приватни и SOHO корисници. МСП менаџерите 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. Од септември 2011 година, тие работат како заеднички агенти/МСП менаџери коишто го нудат комплетното портфолио на МКТ и ТММК.

Истражување и развој

МКТ и ТММК продолжуваат да ги одржуваат фиксните и мобилните телекомуникациски мрежи на високо технолошко ниво со цел да се исполнат барањата на сè поголемата база на корисници и да се воспостави цврста основа за обезбедување на широк опсег на производи и услуги што ќе ги задоволат барањата на корисниците. Во текот на 2011 година, развојот продолжи во сите сегменти на мрежата: пристап, пренос и платформи за обезбедување на услуги.

Главните активности поврзани со мрежата за пристап во текот на 2011 година беа:

- Проширување на фиксниот широкопојасен пристап преку зголемување на ADSL капацитетите и проширување на капацитетите и покривањето на FTTH мрежата;
- Започнување на проектот за модернизација на Радио пристапната мрежа („RAN“).

Во рамките на фиксната пристапна мрежа, постојната бакарна мрежа се користи како основа за обезбедување на широкопојасни услуги базирани на DSL технологии. Со цел да се поддржуваат поголеми брзини на интернет пакетите и IPTV услугите, се користи ADSL2+ технологија. На крајот од 2011 година, вкупниот број на инсталирани ADSL 2+ портови беше 219.600.

FTTH се предвидува како главна насока за развојот на фиксната пристапна мрежа. Покрај во Скопје, FTTH се имплементира и во други региони во земјата. На крајот од 2011 година, вкупниот број на поминати домови беше 57.050.

На крајот од 2011 година, 2G радио мрежата се состоеше од 582 базни станици со што се обезбедува 99,9% покриеност на населението. 3G радио мрежата се состоеше од 173 NodeBs локации со што се обезбедува 80% проценти покриеност на населението, овозможувајќи им на претплатниците да користат мобилен интернет со голема брзина. Во 2011 година, започна проектот за модернизација на RAN.

Зголемената побарувачка на видео и податочни услуги бара поголем капацитет на транспортната мрежа. Во текот на 2011 година, капацитетите на IP/MPLS мрежата беа проширени во согласност со зголемувањето на сообраќајот. Имајќи го предвид засилувањето на трендот на ИП услугите, аквностите за обезбедување на Квалитет на услуга (КУ) започнаа во текот на 2011 година и се планира да бидат финализирани во 2012 година. Исто така, со цел да се подобри сигурноста на услугите, беше извршено проширување и надградба на Системот за спречување на упади.

Од аспект на платформите за обезбедување на услуги, клучниот фокус на МКТ е развојот на IPTV со нови апликации и имплементација на IMS платформа. Во текот на 2011 година, некои од дополнителните придобивки воведени за корисниците на IPTV се дополнителните канали, Facebook на ТВ, дополнителни функционалности обезбедени од страна на новите IPTV клиенти и др.

IMS Платформата беше комерцијално воведена во 2011 година и истата се користи за обезбедување на VoIP како дел од 2Play и 3Play услугите и како основа за мигрирање на PSTN мрежата кон целосна IP мрежа.

IMS нуди можности што можат да се користат во иднина за обезбедување на нови услуги и апликации, конверgirани фиксни и мобилни услуги, мултимедијални услуги и слично, што ќе овозможи зголемување на задоволството на корисниците и подобрување на начинот на живот.

Врз основа на новата IMS платформа, во 2011 година започна модернизацијата на фиксната телефонска мрежа и мигрирањето на PSTN кон целосна IP мрежа, со користење на широкопојасен пристап.

Во 2011 година, МКТ продолжи со проширувањето на Ethernet преку капацитетите на бакарни и оптички кабли за обезбедување на податочни услуги за деловни корисници. Ова проширување овозможи поддршка за новите деловни корисници, модернизација на мрежата за временски мултиплекс (Time Division Multiplex - TDM) со мигрирање на постојните деловни корисници кон „целосна IP“ мрежа.

Во 2011 година, ТММК ја имплементира VPN услугата во мрежата. VPN е услуга базирана на интелегентна мрежа („IN“), а целна група на истата се деловните корисници со напредни услуги. Во 2011 година започна имплементацијата на проектот M-Wallet како база за услуги за мобилно плаќање.

Со цел да се заштити мобилната мрежа од СМС спам и спуфинг, како и да се креира цврста основа за

безбедност, се имплементира СМС firewall.

Во текот на 2011 година, како дел од проектот „Интернет насекаде“, МКТ и ТММК изградија мрежа со 500 Hot Spot локации на целата територија на Македонија. На овие локации, лесно и едноставно, преку Wi-Fi, граѓаните можат да се поврзат на најдобриот и најбрзиот интернет од нивните омилен места: кафулиња, ресторани, хотели, плажи, трговски центри, такси возила и во јавниот градски превоз.

Со цел да се зголеми оперативната ефикасност, во 2011 година започна имплементацијата на системите Alarm Umbrella и Trouble Ticketing и истите ќе продолжат да функционираат и во 2012 година. Системите ќе бидат поврзани со опремата што се користи во фиксните и мобилните мрежи.

Во согласност со определбата да бидат технолошки лидер во земјата и дури и пошироко во регионот, во 2012 година, МКТ и ТММК ќе продолжат со развојот на мрежата со цел да се обезбедат високо квалитетни услуги, зголемено задоволство на корисниците, зголемена достапност на мрежата, зголемена оперативна ефикасност и сигурен долгорочен напредок.

Информатичка технологија

Следејќи ја корпоративна стратегија за интегрирање, ИТ областите на МКТ и ТММК беа фокусирани на консолидацијата на ИТ системите и инфраструктурата, при тоа намалувајќи ја комплексноста на ИТ архитектурата и подобрувајќи ги 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.

Главните достигнувања во 2011 година беа:

- Имплементација на заеднички Интерконекциски билинг систем за МКТ и ТММК којшто овозможи консолидација на податоците и процесите во доменот на интерконекцискиот, меѓународниот и големопродажниот бизнис.
- Консолидација на системите за медијација за МКТ и ТММК – мигрирање на Системот за медијација на МКТ во системот Mediation Zone на ТММК, којшто веќе ги применува стандардите на ДТ. Имплементацијата на вакво решение ја подобри ефикасноста по пат на намалување на времето на обработка и со тоа намалување на оперативните трошоци.
- Имплементација на Систем за идентитет и управување со права на централен пристап за МКТ. Системот обезбедува автоматско креирање на кориснички конта во ИТ апликациите, управување со права на централен пристап и едно најавување за сите ИТ системи/апликации во ИТ опкружувањето на МКТ. Проектот продолжува и во 2012 година со интеграција со ИТ системите на ТММК.
- Имплементација на Систем за управување со деловни процеси (заеднички работен тек за МКТ и ТММК) за поточна и побрза обработка на активности што се од клучно значење за деловното работење и подобрен увид во оперативната ефикасност и тесните грла. Имплементацијата на заеднички систем за управување со работниот тек ќе ја поддржува унификацијата на процесите во МКТ и ТММК.

ИТ зазема значајна улога во имплементацијата на новите конверgirани производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија и развојот на ИКТ концепт.

Стандардите за ИТ безбедност беа 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.

Почнувајќи од 2010 година, МКТ и ТММК работат на 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 дополнително да го изостри корисничкиот фокус на МКТ и ТММК.

Даниел Сас
Главен извршен директор
Македонски Телеком АД - Скопје

Преведено од Лингва Експерт