

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ
"КЕЈ 13 НОЕМВРИ" БР. 6, 1000 СКОПЈЕ, Р. МАКЕДОНИЈА

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ за работењето на Групацијата на Македонски Телеком АД – Скопје во 2013 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, 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 на 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, а коишто беа претходно обелоденети, 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 Законот за спречување на корумпирано однесување во странство на САД. 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. Во 29 декември 2011 година, Маѓар Телеком објави дека 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 ги објави клучните услови од спогодбата со МП и КХВ на 29 декември 2011 година. Поконкретно, Маѓар Телеком објави дека склучил договор за одложено гонење за период од две години („ДОГ“) со МП. ДОГ истече на 5 јануари 2014 година, а врз основа на барањето на МП доставено во согласност со ДОГ, Окружниот суд на САД за Источната област на Вирџинија, на 5 февруари 2014 година, ги отфрли обвиненијата против Маѓар Телеком.

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 Друштвото и неговата подружница (Т-Мобиле Македонија) 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 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 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 извршно решение издадено од Управата за јавни приходи. Во 2012 година беше платен износ од 36.724 илјади денари за идентификуваното потенцијално даночно влијание, заедно со поврзаната казнена камата, во подружницата според извршно решение издадено од Управата за јавни приходи. Исто така, вредноста на еден договор од 105.147 илјади денари капитализирана во рамките на сопствените акции беше рекласификувана и депризнаена спроти Акумулирана добивка. Другите договори што беа идентификувани во Финалниот извештај и во 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 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.

Основниот суд Скопје 1 во Скопје, Истражен оддел за организиран криминал достави покана до Друштвото во врска со кривичните пријави против поранешниот Главен извршен директор на Македонски Телеком АД - Скопје, г-дин Сендреи, поранешниот Главен директор за финансии на Друштвото, г-дин Плат, поранешниот член на Одборот на директори во Каменимост и поранешен член на Одборот на директори на Македонски Телеком АД – Скопје, г-дин Кефалојанис и поранешниот Главен извршен директор на Каменимост, г-дин Кишјухас и побара изјава дали Друштвото претрпело какви било штети како резултат на наведените договори за консултантски услуги.

На судското рочиште 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. 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 ги собра и достави бараните информации/документи до Бирото за судски вештачења.

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. 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 ослува 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 ставот 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, и соодветно Групацијата нема признаено резервирање.

На 23 февруари 2012 година Друштвото доби барање за документација од Управата за финансиска полиција на Министерството за финансии на РМ во врска со одреден договор за консултантски услуги и поврзаната документација, коишто беа доставени и до White & Case во текот на интерната истрага. Друштвото соодветно одговори на барањето.

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. Непосредно матично друштво на МКТ е АД Каменимост комуникации – Скопје, кое е во целосна сопственост на Маѓар Телеком АД, регистрирано во Унгарија. АД Каменимост комуникации – Скопје беше во доброволна ликвидација до крајот на 2013 година и од јануари 2014 година неговиот статус се промени и повеќе не е во ликвидација. Основно матично друштво е АД Дојче Телеком регистрирано во Сојузна Република Германија.

МКТ е главен давател на услуги од фиксна телефонија во Македонија. 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 содржини во рамките на делокругот на фиксната мрежа, широкопојасни услуги и интегрирани решенија, вклучувајќи и телевизија преку Интернет протокол (во понатамошниот текст: „IPTV“).

Во јануари 2014 година МКТ успешно го заврши проектот за целосна IP трансформација и последниот корисник на јавната комутирана телефонска мрежа (“PSTN”) беше мигриран на IP Multimedia Subsystem (“IMS”) платформата. IMS платформата овозможува користење на различни напредни и иновативни услуги во фиксната телефонија.

ТММК е водечки давател на услуги на мобилна телефонија 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.

Во 2013 година, приходите од мобилни говорни услуги учествуваа со 43,3% во вкупните приходи, а 21,7% од вкупните приходи на Групацијата беа генерирани од фиксните говорни услуги. Услугите за Интернет и податочни услуги од фиксна телефонија учествуваа со 12,5%, а приходите од мобилен интернет и податочни услуги учествуваат со 8,6% во вкупните приходи.

Приходите од фиксни говорни услуги сè уште бележат тренд на намалување, главно како резултат на намалениот број на корисници на фиксна телефонија и намалувањето на појдовниот сообраќај. Приходите од IPTV пораснаа главно поради растот на базата на претплатници на IPTV. Намалувањето на приходите од мобилни говорни услуги е придвижено од пониските приходи од малопродажни говорни услуги бидејќи поголемиот број на појдовни минути не може да компензира за пониските претплати како резултат на новите промоции и понуди што се одраз на силната конкуренција и на намалувањето на базата на постпејд корисници.

На крајот на 2013 година, МКТ имаше 266.620 говорни пристапни фиксни линии во споредба со 291.328 на крајот на 2012 година. Густината на корисници на фиксната телефонија се движеше на сличен начин и се

стабилизираше на 13,4% на крајот на 2013 година. Бројот на вкупен DSL пристап се зголеми на 185.514 на крајот од 2013 година, во споредба со 172.166 на крајот на 2012 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2013 година достигна 87.686 корисници (вклучително 3 Play, само IPTV и 2 MAX), што значи зголемување од над 30% во однос на крајот на 2012 година. Бројот на FTTH корисници достигна 23.594 корисници на крајот на 2013 година.

ТММК имаше корисничка база од 1.195.250 на крајот од 2013 година, во споредба со 1.181.437 на крајот од 2012 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е над 108,4%, 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.

Македонскиот пазар на мобилна телефонија беше окарактеризиран со високо конкурентни кампањи и понуди во 2013 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, тарифни модели и дополнителни услуги што се посебно дизајнирани со цел да им се излезе во пресрет на потребите на претплатниците со фокус на вредноста наместо на цената. Овие понуди се наменети за различни кориснички сегменти.

Во 2013 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 тарифни модели за уреди/ податочни услуги.

Регулатива и формирање на цени

Македонскиот закон којшто ги регулира електронските комуникации (Закон за електронски комуникации – ЗЕК) беше донесен на 5 март 2005 година. На тој начин, по пат на одредени преодни одредби, регулативите за телекомуникациите на земјата беа усогласени со регулативната рамка на Европската унија (ЕУ). Исто така, законот утврдува голем број на строги обврски за постојните оператори. Во декември 2013 година беше отворена јавна расправа за новиот нацрт ЗЕК со цел ЗЕК да се усогласи со Рамковните директиви на ЕУ од 2009 година. Новиот закон се очекува да биде донесен во првата половина од 2014 година.

На 29 јуни 2011 година, МКТ беше назначен за давател на Универзална услуга („УУ“) за фиксни телефонски услуги, јавни телефонски говорници и еднаков пристап за крајни корисници со хендикеп за период од пет години почнувајќи од 1 јануари 2012 година. Во 2013 година беше формиран фонд за универзална услуга, во кој учествуваат сите телекомуникациски оператори во Македонија со годишен обрт од над 100 илјади евра.

На 13 декември 2013 година, МКТ доби Решение од Агенцијата за утврдување на нето трошоци за обезбедување на универзална услуга за 2012 година во вкупен износ од 41 милион денари (669 илјади евра).

Услугите што се опфатени со универзалната услуга за кои МКТ доби надомест од фондот за универзална услуга се:

- Пристап до јавни телефонски услуги на определена фиксна географска локација 14.246.771 денари (231.654 евра).
- Разумен број на јавни телефонски говорници 14.311.910 денари (232.714 евра).
- Обезбедување на услови за еднаков пристап и користење на јавно достапни телефонски услуги за крајни корисници со хендикеп– 12.596.969 MKD (204.829 евра).

Барањето за надомест од фондот за универзална услуга за подобрување на квалитетот на услугите за 2012 година во вкупен износ од 124 милиони денари (2 милиони евра) е одбиено како неосновано.

Регулирање на бизнисот на фиксна телефонија

Во согласност со податоците за развојот на телекомуникацискиот пазар што Агенцијата ги објави во третиот квартал од 2013 година, до 31 декември 2013 година Агенцијата регистрираше 61 давател на јавни фиксни телефонски услуги, но не сите од нив се активни. Агенцијата предложи бришење на неактивните даватели на услуги во текот на 2014 година.

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 интерконекција врз основа на официјално потпишан договор за интерконекција.

Според постојната подзаконска регулатива, МКТ има обврска да ги објавува референтните понуди за големопродажните производи за интерконекција, Разврзан пристап на локална јамка („ULL“), локален битстрим пристап („BSA“), Изнајмување на линии на големо („WLR“), Референтна понуда за пристап („RAO“) за водови и неискористени оптички влакна (dark fibre) и големопродажни изнајмени линии. 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 и 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. Малопродажното регулирање на оптичките производи беше најавено од страна на Агенцијата на првиот јавен состанок во мај 2013 година и е вклучено во нацрт документот за Годишната програма за работа на Агенцијата за 2014 година што беше објавен на 18 октомври 2013 година како предлог за анализа на пазарот за Пазар 2 – Малопродажен пазар за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. За 2014/2015 година се најавени и се очекува да се спроведат анализи на пазарите за завршување на повик и за транзитирање (Пазари 9 и 10), Пренос на радиодифузни содржини на крајните корисници (Пазар 13), физички пристап до мрежна инфраструктура (Пазар 7), големопродажен пазар за услуги со широк опсег (Пазар 8), големопродажен пазар за пристап, започнување и завршување на повик во јавна мобилна комуникациска мрежа (Пазар 11 и Пазар 12).

Во август 2012 година Агенцијата ги објави нацрт резултатите од LRIC Bottom-up моделот развиен во рамки на Агенцијата за формирање на трошоци за локален битстрим (базиран на трошоци) и за малопродажни и големопродажни изнајмени линии, водови и неискористени оптички влакна и минимален пакет на изнајмени линии (базирани на трошоци). Како резултат, на 15 јануари 2013 година Агенцијата донесе одлука за намалување на надоместоците и ја одобри изменетата Референтна понуда за обезбедување на физички пристап и користење на електронската комуникациска инфраструктура и придружни средства (водови и неискористени оптички влакна). Новите надоместоци се применливи од 1 февруари 2013 година. Во 2013 година ВИП Оператор и ОНЕ потпишаа договори за RAO со МКТ за водовите на МКТ.

Референтните понуди за големопродажни дигитални изнајмени линии („WS DLL“), локален битстрим пристап и минимален пакет на изнајмени линии беа исто така одобрени од страна на Агенцијата и беа имплементирани нови променети методологии за пресметка на цените (во зависност од должината). Надоместоците за WS DLL и локален битстрим пристап се намалени од 1 декември 2012 година, а надоместоците за минимален пакет на изнајмени линии од 1 јануари 2013 година.

Постапките за Преносливост на број („NP“) се обврска од ЗЕК и Правилникот за преносливост на број за сите оператори во Македонија. Роковите за пренесување се два дена во фиксна мрежа и еден ден во мобилна мрежа. Воведен е бип сигнал во мрежата на МКТ и на ТММК којшто ги информира корисниците дека нивниот повик е насочен кон пренесен број. Сигналот е ист за сите оператори.

Во декември 2013 година, Агенцијата отвори јавна дебата за Планот за нумерација на РМ, пришто беа донесени Правилникот за преносливост на броеви и Правилникот за доделување на броеви и серии на броеви од планот за нумерација. Имплементираниите промени за престанок на користење на географските броеви се во согласност со претстојната имплементација на ИП технологија во мрежите на операторите. Промените се применливи од 1 јануари 2014 година.

Регулирани малопродажни цени

Во согласност со обврските од член 49 од ЗЕК (регулирање на малопродажни цени) проследени со измените од јули 2012 година на Правилникот за регулирање на малопродажните цени, Агенцијата го утврди начинот и постапката за регулирање на малопродажните цени за фиксните говорни телефонски мрежи и услуги на операторот со значителна пазарна моќ на релевантните пазари за малопродажба. МКТ е оператор со ЗПМ на релевантниот малопродажен пазар 1 (пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација) и пазар 2 (јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација). Цените за малопродажните производи што се нудат на овие два пазари се предмет на регулирање од страна на Агенцијата. Ex-ante регулација на малопродажните цени значи дека Агенцијата треба да го одобри секое воведување на цена, промена на цена на секој производ или промоција пред тие да бидат пуштени во малопродажба. Ex-ante регулацијата на малопродажните цени се базира на методологијата за утврдување на постоењето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze).

Во однос на индивидуалните понуди за формирање на цени, а особено тендерите 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 недостаток на регулатива.

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.

Од 1 ноември 2011 година, МКТ престана да нуди PSTN и ISDN услуги за своите корисници, како и за своите големопродажни партнери, додека сите нови услуги се базирани на технологија на Интернет протокол („IP“). Во согласност со PSTN миграцијата на мрежата на МКТ, Агенцијата одобри предлог измени за WLR Референтната понуда и BSA Понудата на МКТ со примена почнувајќи од 1 јануари 2012 година. Референтната понуда за интерконекција (MATERIO) беше изменета на иницијатива на МКТ од 1 мај 2012 година, и од страна на Агенцијата беа одобрени 25% пониски фиксни терминални стапки (за започнување, завршување и транзит). IP MATERIO (Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол на МКТ) беше поднесена за одобрување до Агенцијата во октомври 2013 година на иницијатива на МКТ, во согласност со заклучоците од анализите на пазарот за доставување на измените на MATERIO со опис и услови за ИП интерконекција. Агенцијата ја одобри Референтната понуда за интерконекција за интернет протокол на 27 декември 2013 година. Измените важат од 1 јануари 2014 година. Останатите фиксни оператори се подготвени за IP интерконекција, додека мобилните оператори предизвикуваат одредено доцнење во воведувањето на IP интерконекција со мобилната мрежа.

На 3 септември 2013 година, МКТ ја објави својата изменета BSA понуда и воведо големопродажни ADSL пакети за тестирање на интернет услугите во согласност со малопродажните понуди на МКТ. Исто така, во октомври 2013 година беа воведени изменети големопродажни ADSL пакети со широкопојасна услуга на барање за користење во период од 3 дена или 7 дена, во согласност со малопродажното портфолио на МКТ.

На 18 јануари 2013 година, Агенцијата ги одобри новите цени за услугите за изнајмување на водови, намалувајќи ги цените кои претходно беа утврдени од страна на МКТ за повеќе од 50%. Агенцијата ги утврди цените според LRIC методологијата.

Новите мерки во согласност со обврските на МКТ како оператор со ЗПМ на големопродажните пазари за започнување на повици во фиксна мрежа (пазар 4), завршување (пазар 5) и транзит (пазар 6) од финалниот документ вклучуваат: имплементација на IP интерконекција најдоцна до 2016 година за фиксните и мобилните оператори, транзитен период за IP интерконекција за алтернативните фиксни и мобилни оператори до три години, поднесување на ажурирана MATERIO со опис на IP интерконекција (услуга и надоместоци) и услови најдоцна до 31 октомври 2013 година. Останатите мерки за Пазар 4, 5 и 6 се исти како и претходно (интерконекција и пристап, пристап до специфични мрежни средства, избор на оператор („CS“) и предизбор на оператор („CPS“) транспарентност, недискриминација, посебно сметководство, контрола на цени и сметководство на трошоци).

Во јуни 2013 година, Агенцијата го најави почетокот на првата анализа на големопродажниот пазар 13 (Пренос на радиодифузни содржини на крајните корисници), а на 14 јуни 2013 година го најави почетокот на втората анализа на пазарите 9 и 10 (преносни и терминирани сегменти на изнајмени линии) и на пазар 7 (физички пристап до мрежна инфраструктура). Анализата се очекува да биде завршена до крајот на првото тромесечје од 2014 година и да биде објавена за јавна расправа.

Регулирање на бизнисот на мобилна телефонија

ТММК има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz (GSM), период на важност: 8 септември 2008 година – 8 септември 2018 година (10 години)
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz (GSM), период на важност: 9 јуни 2009 година – 9 јуни 2019 година (10 години)
- 2 x 15 MHz + 5 MHz во опсегот 2100 MHz, период на важност: 17 декември 2008 година – 17 декември 2018 година (10 години)
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz, период на важност: 1 декември 2013 година – 30 ноември 2033 година (20 години)
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz, период на важност: 1 декември 2013 година – 30 ноември 2033 година (20 години)

Конкурентот Оне има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz (GSM)
- 2 x 10 MHz во опсегот 2100 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz

Конкурентот ВИП има право на користење на следниве радиофреквенции за јавни мобилни комуникациски системи:

- 2 x 10 MHz во опсегот 900 MHz (E-GSM)
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz

Оттука, спектарот на радиофреквенции за јавни мобилни комуникации во 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz опсезите е целосно доделен на трите мобилни оператори. Има преостанат достапен спектар на радиофреквенции во 2100 MHz опсегот, а 2600 MHz воопшто не е доделен за јавни мобилни услуги.

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 големопродажниот пазар на услуги за завршување 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 референтна понуда за интерконекција на ТММК беше одобрена од страна на Агенцијата во јули 2008 година. Врз основа на вториот круг анализи на големопродажните услуги за завршување на повици во јавните мобилни комуникациски мрежи, на 30 јули 2010 година, ТММК доби Одлука за измена на референтната понуда за интерконекција 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 беше планирано да 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. Во мај 2012 година, Агенцијата ја ревидираше пресметката на MTR на сите три мобилни

оператори и наложи нов транзициски период. Од 1 јуни 2012 година до 31 август 2013 година, МТТ на ТММК беа утврдени на 3,0 денари/мин., додека МТТ на ОНЕ и ВИП оператор беа утврдени на 4,0 денари/мин. Симетрија на МТТ на 1,2 денари/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ се применува од 1 ноември 2013 година (врз основа на новата Одлука на Агенцијата донесена во август 2013 година), а дополнително намалување на 0,9 денари/минута пресметано со користење на Bottom-up pure LRIC ќе се применува од 1 септември 2014 година.

На 11 октомври 2013 година започна со работа Албафон, првиот мобилен виртуелен мрежен оператор (MVNO) на македонскиот телекомуникациски пазар хостиран од ОНЕ.

По првата анализа на големопродажниот пазар на услуги за СМС терминирање во 2011 година, сите три мобилни оператори добија статус на оператори со ЗПМ. Во 2013 година Агенцијата спроведе втора рунда анализи на овој пазар и наметна нови регулирани цени – симетрични за сите 3 оператори и 75% пониски од претходните. Цените стапија на сила на 1 јануари 2014 година.

На постапка за наддавање што се одржа во август 2013 година беше доделен целиот опсег 790 – 862 MHz заедно со недоделените фреквенции во опсегот 1740 – 1880 MHz за LTE технологија на јавен тендер. Сите 3 македонски мобилни оператори добија лиценца за LTE радиофреквенции од 2x10 MHz (во опсегот 790 – 862 MHz) и 2x15 MHz (во опсегот 1740 – 1880 MHz). Секоја лиценца беше добиена за еднократен надомест од 10,3 милиони евра (634.011 илјади денари). Лиценцата на ТММК важи 20 години, до 1 декември 2033 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

Во 2013 година, по анализата на големопродажниот пазар за завршување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, со одлука на Агенцијата на ТММК му беше доделен статус на оператор со ЗПМ на овој пазар и му беше наложено да ја измени својата референтна понуда. Регулативата се однесува на фиксните услуги на ТММК реализирани со користење на Изнајмување на линии на големо од МКТ. Во согласност со референтна понуда за Изнајмување на линии на големо на МКТ, ТММК ја користи мрежата на МКТ, а интерконекијата (завршувањето) на повикот го врши и го наплаќа МКТ. ТММК ја достави својата изменета референтна понуда до Агенцијата за одобрување, и поднесе жалба на одлуката на Агенцијата во Управниот суд. Измените беа одобрени од страна на Агенцијата на 26 декември 2013 година, а новата регулирана услуга беше имплементирана во РИО на ТММК од 27 декември 2013 година.

Регулатива за аудиовизуелни медиумски услуги

Во мај 2013 година македонското Собрание донесе Закон за филмска дејност, што беше изменет и дополнет во јануари 2014 година, кој предвидува обврски за плаќање на годишен надомест од страна на сите кабелски оператори (реемитување) и оператори кои обезбедуваат интернет услуги. Надоместоците се дефинирани како што следува:

- 1% од приходот на кабелските оператори кои обезбедуваат услуги за емитување на ТВ програма
- 1% од приходот на субјектите кои обезбедуваат интернет услуги
- 2% од приходот на правните лица кои работат со дистрибуција, изнајмување и продажба на филмови

Горенаведените надоместоци ќе се применуваат од 2014 година, пресметани на ниво на соодветните приходи од 2013 година.

Законот за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги влезе во сила на 3 јануари 2014 година. Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги, којашто е правен наследник на Советот за радиодифузија, има право и обврска да спроведува програмски надзор на програмските пакети кои се реемитуваат од страна на операторите на јавни електронски комуникациски мрежи.

МКТ како давател на аудио или аудиовизуелна медиумска услуга на барање има уредувачка одговорност во врска со изборот или содржината на услугата. Истиот е должен да ја одржува аудиовизуелната медиумска услуга непроменета најмалку 30 дена откако ќе им стане достапна на корисниците.

Дополнителни обврски предвидени со законот кои влијаат на МКТ се:

- Доколку програмата е титлувана на јазик различен од јазикот на кој оригинално се произведени, таа мора да биде титлувана на македонски јазик односно на јазикот на заедницата што не е во мнозинство, но кој се зборува од најмалку 20% од населението во Република Македонија, освен телешопингот и рекламите.
- На Агенцијата треба да и се плати годишен надомест за надзорот кој го врши Агенцијата во износ од 0,5% од вкупните приходи заработени од реемитување и 0,5% од вкупните приходи заработени од дејност на барање.
- Локалните програмски сервиси можат да се емитуваат во рамките на нивната услужна област, а јавните радиодифузни сервиси кои се финансираат од радиодифузната такса треба да се емитуваат и да бидат бесплатни.
- МКТ е должен во претплатничките договори да ја наведе листата на програмските сервиси кои ги реемитува во програмскиот пакет.
- Излезниот сигнал на интерниот телевизиски канал треба да се снима целосно и без прекин, а снимките да се чуваат најмалку 30 дена по емитувањето.
- МКТ е должен да го чува каталогот и содржината на аудиовизуелната медиумска услуга на барање најмалку 30 дена по датумот кога престанале да им бидат достапни на корисниците.
- Обврска за промовирање на европски аудиовизуелни дела.
- МКТ е должен својот излезен сигнал континуирано да го испорачува до локацијата за прибирање на сигнали за цели на следење.

МКТ, заедно со сите други даватели на услуги, има период од девет месеци почнувајќи од датумот на влегување во сила на Законот, да достави пријава за регистрација до Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги и да ги почитува сите обврски утврдени во Законот.

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 напредокот објавен во октомври 2013 година остварен е напредок во оваа област, со имплементација на националното законодавство на полето на политиката за електронски комуникации и аудиовизуелни услуги и подготовката на ново законодавство со цел усогласување со законодавството на ЕУ. Усогласувањето со законодавството за електронски комуникации и понатаму останува приоритет.

Конкуренција

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

Телеком Словенија нуди различни услуги под бренд името ОНЕ: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија. Главната понуда за мобилна телефонија на ОНЕ за 2013 година е новото Select Business портфолио што им овозможува на корисниците самите да го креираат нивниот пакет на услуги. Почетните надоместоци за овие понуди се поставени на прилично ниско ниво и вклучуваат и бесплатен нискобуџетен телефонски уред. Во 2013 година ОНЕ ја одржа базата на корисници на мобилна телефонија на стабилно ниво, како и уделот на пазарот од 23,33% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации). Во сегментот на фиксната телефонија, ОНЕ нуди triple play пакети со ниска цена (фиксни говорни услуги /интернет/ТВ). ОНЕ беше избран за имплементација на дигитализацијата на сигналот на телевизиите кое бесплатно се емитуваат, а која заврши на 1 јуни 2013 година. Дигитализацијата резултираше со зголемување на нивната база на корисници на ТВ услуги на 55.042 во вториот квартал на 2013 година во споредба со 37.886 во првиот квартал во 2013 година (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации).

Друг голем конкурент е мобилниот оператор ВИП којшто своите услуги ги има ограничено само на услуги базирани на мобилна телефонија. VIP беше фокусиран на воведување на понуда „само SIM“ без обврски. Со агресивната ценовна политика, којашто продолжи и во 2013 година, во К2 2013 тие го зголемија уделот на пазарот на 28,14% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации).

Главна карактеристика на понудите од мобилна телефонија на ОНЕ и ВИП се ниските цени и удвојувањето или трикратното зголемување на поединечните вредности на пакетите.

Сите три мобилни оператори добија 4G/LTE (Long Term Evolution) лиценци во август 2013 година. Првиот мобилен виртуелен мрежен оператор (MVNO) Албафон започна со работа во октомври 2013 година.

Кабелските оператори исто така имаат значајна улога на телекомуникацискиот пазар и, како даватели на кабелска 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 се најголеми даватели на кабелски ТВ услуги во групата од над 70 активни кабелски оператори. Blizoo нуди услуги на хибридно-коаксијална мрежа („HFC“) – оптика до домот со многу висока брзина на пренос на податоци за интернет услуги и дигитална телевизија. Сепак, сите кабелски оператори забележуваат опаѓање по дигитализацијата на ТВ сигналот.

Портфолиото на производи на сите оператори е базирано на пакет производи. Кабелските оператори формираат пакети составени од нивната ТВ понуда, 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 фиксните говорни услуги како бесплатни и вклучуваат бесплатен сообраќај во нивната мрежа како дел од пакет понудата. Бидејќи 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.

МКТ и ТММК се фокусирани на зголемување на уделот на пазарот во ИКТ сегментот со што ќе навлезат на веќе добро развиениот ИКТ пазар со иновативни услуги.

Трендот на пренесување на броевите (NP) продолжува да се зголемува во 2013 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на вториот квартал на 2013 година имаше вкупно 103,465 мобилни пренесени броеви и 114,849 фиксни пренесени броеви (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 година, Агенција за електронски комуникации).

Со сите главни телекомуникациски услуги на МКТ и ТММК, како обезбедување на различни пакет понуди – комбинација на различни услуги, МКТ и ТММК се уште го имаат најголемиот удел на пазарот. На 31 декември 2013 година, МКТ имаше удел на пазарот на фиксни говорни услуги (вклучувајќи и големопродажба) од 69%, удел на пазарот на фиксен широкопојасен интернет (вклучувајќи и големопродажба) од 52% и удел на пазарот на ТВ услуги од 21% (извор: внатрешни најдобри експертски проценки). Во вториот квартал од 2013 година, уделот на пазарот на ТММК изнесуваше 48,53% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2013 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 висококонкурентно окружување во сите телекомуникациски сегменти, МКТ и ТММК се фокусирани на нови услуги, на задржување на постојните и на стекнување на нови корисници. Се вршат маркетинг активности базирани на потребите и навиките на корисниците со цел да се изградат цврсти односи со истите. Висококвалитетните услуги, шемите за лојалност и програмите за надградба на телефонските апарати исто така интензивно се употребуваат со цел да се зголеми задоволството на корисниците и да се спречи односно намали стапката на одлевање на корисници во сегментот на приватни и деловни корисници.

Во 2013 година, главниот фокус на фиксниот и на мобилниот пазар (и во сегментот на приватни и во сегментот на деловни корисници) беше ставен на задржувањето на постојните корисници и на нагорна продажба на пакет услуги, како и на стекнувањето на нови корисници.

Со процесот на дигитализација на ТВ сигналот во јуни 2013 година продолжи позитивниот тренд на раст во ТВ услугите што започна со репозиционирањето на портфолиото на услуги од фиксна телефонија во 2012 година. Базата на корисници на ТВ услуги порасна во согласност со очекувањата за 2013 година и MaxTV и понатаму е главна алатка за задржување на корисниците на говорни и интернет услуги.

Покрај збогатувањето на пакетите со double и triple play услуги, беше воведен и почетен ТВ производ за корисниците кои користат само говорни услуги. Беа воведени неколку големи кампањи за остварување на планираните продажни резултати и за зголемување на свеста за придобивките што ги нудат услугите. Услугите за широкопојасен интернет беа збогатени со воведување на интернет производи со голема брзина (1Gbps) на FTTH технологија, и беше воведен Интернет на барање – услуга која е погодна за корисници кои не користат интернет на редовна основа.

Зголемената покриеност со FTTH и придобивките од понудите со производи базирани на оптички влакна ја подобрија базата на корисници на услуги базирани на оптички влакна за 95% на крајот на 2013 година во споредба со 2012 година.

Како одговор на агресивните ценовни движења на конкуренцијата, беа креирани нови понуди за припејд и постпејд сегментите на мобилната телефонија (воведување на COOL – нов интерактивен тарифен модел наменет за младата популација, креирање на пакет по нивен избор со користење на бесплатни бонуси, и сл.).

Мобилните податочни услуги беа во фокусот во 2013 година, каде што пакетите беа збогатени за обезбедување на дополнителна вредност на корисниците: понуда на повеќе минути, поголем обем на интернет сообраќај и Mobile MaxTV.

Атрактивните понуди на телефонски уреди придонесуваат кон брутото нови корисници и задржувањето на корисници во двата сегменти, како во припејд така и во постпејд сегментот. Зголемената продажба на паметни „smart“ телефони доведе до миграција од тарифните модели со говорни услуги кон пакети со говорни и податочни услуги.

ТММК воведо ново Smart Business портфолио и го надгради мобилното Team Business портфолио кое стана уште поатрактивно за корисниците, а истовремено ја задржа уникатната вредносна понуда на која конкурентите не можат да одговорат.

Во текот на 2013 година, во сегментот на деловни корисници на фиксна телефонија МКТ ги надгради пакет понудите и дополнително ја зголеми основната вредност на пакетите со брзина, сообраќај и квалитет на услуги како главни елементи.

Во однос на нашите деловни корисници, МКТ се фокусираше на обезбедување на нова современа мрежа која е целосно базирана на интернет протокол (ALL IP), а која ќе им овозможи на нашите корисници нови иновативни услуги кои ќе се обезбедуваат на многу сигурна и брза ИП мрежа и ќе се активираат со едно кликање на копчето.

МКТ и ТММК се фокусирани на понатамошен развој на Cloud пазарот и понудија широк спектар на cloud услуги на нашите корисници како што се Virtual Disc, Virtual Private Server, E – сметководство и многу други. Специјалната Новогодишна кампања беше прилагодена на специфичните деловни потреби со понуда на пакет Таблет + Мобилен интернет + Cloud услуги на големо задоволство на нашите деловни корисници.

Програмата за лојалност беше проширена со зголемена партнерска мрежа и е достапна и за припејд и за постпејд сегментот. Понатаму, во 2013 година беше воведено мобилно плаќање (MobiPay) како нов начин на плаќање со користење на телефонски апарат како средство за плаќање.

МКТ и ТММК изградија различни продажни канали со цел да опслужуваат корисници од различни сегменти. МКТ и ТММК користат директни продажни канали, како што се: сопствена малопродажна мрежа, телепродажба, on-line продажни канали, техничари, агенти за директна продажба, менаџери за корисници (за корисници – институции, клучни корисници и големи корисници) и воведоа повеќеканална логика во продажбата и услугата за SOHO (Small office Home office) сегментот. Индиректни продажни канали се базирани на индиректни мастер дилери со нивна мрежа на сопствени продавници, партнерски продавници и киосци. Беа воведени и активности за телепродажба за проактивни активности за задржување и лојалност на корисниците.

Главните продажни канали на МКТ и ТММК се нивните продажни салони. На 31 декември 2013 година имаше 39 заеднички продажни салони. Во 2013 година беше рационализирана сопствената продажна мрежа со затворање на 6 продажни салони и отворање на два нови продажни салони на поатрактивни локации. Сите продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи на ТММК и МКТ, под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги. Со спроведувањето на програмата за поттикнување на продажбата, работењето во сопствените продажни салони беше подобро и покрај соодносот на трансакциите (продажба во однос на услуга) и спроведувањето на нагорна продажба во 2013 година.

Презентацијата на партнерите во сопствените продажни беше проширена со воведувањето на m-Wall во јули 2013 година. ТММК го донесе iPhone 5S и iPhone 5C на пазарот на 1 ноември 2013 година.

Во текот на 2013 година се користеа продажни активности кои вклучуваа испорака до дома преку телепродажба, со цел задржување на претплатниците на фиксна и мобилна телефонија. Од ноември 2013 година, започна онлајн продажбата преку WEB Продавница.

Во 2013 година, директните агенти ставија силен акцент на продажба на производи за Оптика до домот ("FTTH") за приватни и SOHO/SME корисници.

Друг канал на дистрибутивната мрежа на МКТ и ТММК и е соработката со дилери. На 31 декември 2013 година, мрежата се состоеше од 7 мастер дилери со 60 продажни места како партнери на ТММК и 7 мастер дилери со 35 продажни места како партнери на МКТ. Повеќето продажни места на мастер дилерите на ТММК 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 4.015 киосци.

Техничарите имаа активна улога како продавачи на портфолиото од фиксната телефонија во целата 2013 година, со што придонесоа кон продажбата на IPTV.

Мигрирањето на ИП Мултимедијален под-систем („IMS“) и активностите поврзани со тоа беа извршени од страна на Контакт центарот.

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

Истражување и развој

MKT и TMMK ќе продолжат да градат и одржуваат технолошки напредна, флексибилна и економична телекомуникациска инфраструктура со цел да ги задоволат барањата и очекувањата на корисниците. Во 2013 година продолживме со развој на сите мрежни сегменти: пристапни, основни и транспортни платформи, како и на сервисните платформи.

Во 2013 година продолживме со проширување на FTTH како моќна мрежа за одржлива иднина. FTTH мрежата овозможува поголема ефикасност и претставува основа за профитабилен раст во областите на раст како што се cloud computing, забава, деловни услуги, и сл. На крајот на 2013 година имавме инсталирано капацитети што покриваат околу 101,000 поминати домови на територијата на државата.

ADSL капацитетите беа исто така проширени во текот на 2013 година, покривајќи 54% од домаќинствата со инсталирани портови на крајот на 2013 година.

Зголемената побарувачка на видео и податочни услуги бара проширување на капацитетите на транспортната мрежа. Во текот на 2013 година, капацитетите на IP/ Multi-protocol label switching (“MPLS”) мрежата беа проширени согласно зголемувањето на сообраќајот.

Во однос на сервисните платформи, главниот фокус на MKT беше надградба на IPTV со нова софтверска верзија и проширување за поддршка на новите IPTV корисници. 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 мрежа целосно базирана на интернет протокол. Во текот на 2013 година MKT ја прошири IMS платформата за корисници на говорни услуги и ја започна имплементацијата на IMS георедундантност.

Во 2013 година, MKT 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 мрежа целосно базирана на интернет протокол.

За подобрување на доменот на исполнување и управување со заеднички податоци, во текот на 2012 година ние започнавме со имплементација на Системи за управување со инвентар на ресурси/услуги, активација и работна сила. Ова се многу комплексни системи коишто го засегаат речиси секој дел од оперативните активности за приватните корисници. Имплементацијата продолжи во текот на 2013 година и комерцијалниот почеток е планиран за првата половина од 2014 година.

На крајот од 2013 година, радио пристапната мрежа на TMMK се состоеше од 639 физички локации на кои има 639 2G базни станици кои обезбедуваат 99.9% покривање на населението, 337 3G базни станици кои обезбедуваат 87% покривање на населението и 30 4G базни станици кои обезбедуваат 15% покривање на населението, што им овозможуваат на претплатниците да користат мобилен интернет со голема брзина.

Во 2013 година беше проширена радио пристапната мрежа (RAN) со цел да се поддржи зголемениот сообраќај на мобилна телефонија. Во текот на 2013 година TMMK воведо LTE технологијата и ја започне модернизацијата на мобилната основна мрежа. Во однос на мобилните сервисни платформи, во 2011 година започна имплементацијата на проектот M-Wallet, како основа за услугите за мобилно плаќање.

Имплементацијата на проектот продолжи во 2012 година, а комерцијалното воведување беше во јуни 2013 година.

Во согласност со определбата да бидат технолошки лидери во земјата па дури и пошироко во регионот, 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 сигурна долгорочна еволуција.

Со цел да се стимулира корпоративното истражување и развој и иновациите, МКТ и ТММК во 2013 година организираа Конкурс за партнер за иновации. Конкурсот за иновации официјално беше објавен на Конференцијата за телекомуникациски иновации организирана од страна на Групацијата МКТ и Македонската стопанска комора за ИКТ во декември 2012 година. Во рамките на конкурсот беа доставени повеќе од 70 предлози од различни субјекти како што се универзитети, нови компании и поединечни иноватори. Следниве пет проекти беа избрани од Групацијата МКТ за заеднички развој и имплементација на производи со избраните партнери:

- „T-Care“ (повеќекорисничка платформа за онлајн грижа за корисниците, базирана на вештачка интелигенција)
- „Smart Wine“ (интегрирано целосно M2M cloud решение за интелигентно следење на земјоделските параметри со користење на безжична сензорска мрежа)
- “Cloud Message” (дистрибуирана социјална мрежа базирана на веб за споделување на пораки, приватни или јавни, и купони за рекламирање, во зависност од преференците на корисникот, со мобилен клиент базиран на зголемена реалност)
- DoxBee (Систем на вкрстени платформи за соработка со MS word документи)
- MarketKonekt (B2B/B2C платформа за онлајн трговија во Македонија)

МКТ ќе продолжи со активности во областа на нов развој и иновации. Во таа насока, соработката со универзитетите исто така се смета за добра можност за поддршка на овие активности.

Информатичка технологија

Намалување на комплексноста на ИТ архитектурата преку консолидацијата и модернизацијата на ИТ системите и инфраструктурата беше главниот фокус во 2013 година. Главната цел беше да се подобри поддршката и автоматизацијата на корпоративните процеси и да се подобри корисничкото искуство како Една компанија.

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

Главните достигнувања во 2013 година беа:

- Имплементација на систем за управување со маркетинг на компании (Enterprise Marketing Management) – решение на ниво на ДТ за управување со кампањи за обезбедување на алатки за креирање, ажурирање и следење на маркетинг кампањи на повеќе канали кои го водат идентификувањето на потенцијални клиенти (sales leads) и стапките на склучени зделки (closure rates).
- Започнат е проектот за консолидација на билинг системот за малопродажба за корисниците на фиксна и мобилна телефонија. Целта на проектот е консолидирање на сите деловни единици во еден билинг систем. На овој начин ќе се намалат трошоците, но во исто време ќе се овозможи раст на бизнисот во нови насоки во иднина, ќе се креираат синергии во деловното работење и ќе се прошират можностите за нови производи и услуги како што е целосен quad play за сите деловни области. Распространувањето е планирано за вториот квартал од 2015 година.
- Замена на хардверот и надградба на базата на податоци за системот за Data Warehouse & Business Intelligence – замена на застарениот хардвер и надградба на базите на податоци и софтверските верзии, со нивно истовремено консолидирање на една хардверска платформа, идеално виртуелизирана со проширување на нашата постојна виртуелна инфраструктура.
- Надградба на Midrange системот за складирање на податоци - замена на застарените midrange

системи за складирање во MKT и TMMK со еден midrange систем за складирање на податоци со цел да се интегрираат и хостираат сите постојни апликациски податоци.

ИТ и понатаму зазема значајна улога во имплементацијата на новите конверgirани производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија и развојот на концепт на информатички и комуникациски технологии ("ИКТ"). Спроведувајќи ја стратегијата за информатички и комуникациски технологии ("ИКТ"), ИТ изврши неколку успешни имплементации на прилагодени Cloud решенија главно за јавниот сектор и идентификуваше потенцијал за дополнителни корисници во секторот на големи компании, како и имплементација на „cloud“ производи за општиот пазарен сегмент на мали и средни претпријатија и пазарниот сегмент на приватни корисници, како VPS, cloud ERP решение и производи за онлајн безбедност. ИТ ги зголеми ресурсите со имплементација на технологии за виртуелизација и во претстојниот период продолжуваме со имплементација на автоматизација и нивоа на само-услужување.

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 корисничките и личните податоци.

Во 2013 година, MKT и TMMK ги продолжија локалните активности на проектот за имплементација на нов консолидиран CRM систем. Овој систем треба да овозможи севкупен увид во однос на корисниците и дополнително да го изостри корисничкиот фокус на MKT и TMMK.

Андреас Маиерхофер

Главен извршен директор
Македонски Телеком АД - Скопје

Преведено од Лингва Експерт