

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ
„Кеј 13-ти Ноември“ бр. 6, 1000 СКОПЈЕ, РЕПУБЛИКА
МАКЕДОНИЈА

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ **за работењето на Групацијата на Македонски Телеком АД – Скопје во 2014 година**

На 13 февруари 2006 година, Маѓар Телеком АД, доминантниот сопственик на 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 ангажираше 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 и Законот за спречување на корумпирано однесување во странство („ФЦПА“) 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. На 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.

Во врска со локалната истрага од страна на државните органи во Македонија, нема нови развои во текот на 2014 година во однос на претходно обелоденетата информација во Финансиските извештаи на Друштвото за претходните години.

Немаме сознанија за какви било информации како резултат на барања од кое било регулаторно тело или други надворешни страни, освен како што е опишано погоре, од кои би можеле да заклучиме дека финансиските извештаи можат да бидат неточни, вклучувајќи ги и ефектите 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 биде подготвен за конкуренцијата.

МКТ обезбедува традиционални телекомуникациски услуги на фиксна телефонија и услуги за содржини во рамките на делокругот на фиксната мрежа, широкопојасните услуги и интегрираните решенија, вклучувајќи и телевизија преку Интернет протокол (во понатамошниот текст: „IPTV“).

Во јануари 2014 година МКТ успешно го заврши проектот за целосна IP трансформација, а 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 2014 година, приходите од мобилни говорни услуги учествуваа со 39,6% во вкупните приходи, а 21,2% од вкупните приходи на Групацијата беа генерирани од фиксните говорни услуги. Приходите од интернет и податочни услуги од фиксна телефонија учествуваа со 13,8%, а приходите од мобилни неговорни услуги учествуваат со 9,6% во вкупните приходи. Приходите од IPTV учествуваа со 4,9% 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 услугите 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 2014 година, МКТ имаше 242.789 говорни пристапни фиксни линии во споредба со 266.620 на крајот на 2013 година. Бројот на вкупен DSL пристап се зголеми на 190.451 на крајот од 2014 година, во споредба со 185.514 на крајот на 2013 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2014 година достигна 98.216 корисници (вклучително 3 Play, само IPTV и 2 MAX), што значи зголемување од над 12% во однос на крајот на 2013 година. Бројот на FTTH корисници достигна 28.031 корисници на крајот на 2014 година.

ТММК имаше корисничка база од 1.197.242 на крајот од 2014 година, во споредба со 1.195.250 на крајот од 2013 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Македонија е над 106,7%, 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 2014 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 2014 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.

Македонскиот пазар на мобилни услуги, под влијание на глобалните трендови, се придвижува кон многу поширок и поинтерактивен пазар на комуникации, којшто опфаќа говорни услуги, мобилен интернет и 3G/4G streaming услуги. Со цел да се осигури конкурентност на пазарот, се планира понатамошно распоредување на технологијата за мобилни широкопојасни услуги, подобрување на управувањето со корисниците и процесите на наплата и вложување во дополнителни услуги.

Дополнителни информации за финансиското работење на Групацијата, оперативните и сметководствените политики, како и други релевантни обелоденувања се дадени во Консолидираните финансиски извештаи на МКТ за годината којашто завршува на 31 декември 2014 година.

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 телекомуникации 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 беше донесен во март 2014 година како примарно законодавство и правилниците како секундарно законодавство.

На 19 декември 2014 година беа донесени измени и дополнувања на ЗЕК. Една од најважните измени е имплементирана во член 75-а кој ги регулира цените за меѓународен роаминг.

Според овој член, Агенцијата за електронски комуникации („Агенцијата“ или „АЕК“) има право со Одлука да ги утврди максималните цени за услуги кои им се нудат на корисниците на роаминг од земјите со кои Република Македонија има склучено договор за намалување на цените на роаминг услугите во јавните мобилни комуникациски мрежи (Босна и Херцеговина, Црна Гора и Србија), на реципрочна основа, кои не можат да бидат поголеми од цените на истите услуги во ЕУ. Во период од 3 години, почнувајќи од 2015 година, цените ќе се намалат до утврдениот максимум.

Поголемиот дел од секундарното законодавство беше изменето според новиот ЗЕК до 1 декември 2014 година. Некои од постојните Правилници коишто беа изменети од страна на Агенцијата се однесуваат на:

- регулирање на малопродажната цена;
- утврдување на начинот на пресметка за користење на броеви и фреквенции и годишни надоместоци;
- доделување на броеви и серии на броеви од планот за нумерација и фреквенции;
- план за нумерација;
- преносливост на број;
- општи услови за односи со корисници;
- изградба на електронска комуникациска мрежа вклучувајќи и „подземно каблирање“;
- услуги за bitstream пристап и препродажба на bitstream услугата;
- услов за користење на Е-112 единствениот број за итни повици;
- универзална услуга и функционален широкопојасен пристап;
- интерконекција;
- разврзување на локална јамка;
- пристап до специфични мрежни средства;
- безбедност и интегритет на комуникациските мрежи и заштита на податоците;
- Параметри за квалитет на услугите за фиксни и мобилни мрежи.

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 12 декември 2014 година, МКТ доби Решение од Агенцијата за утврдување на нето трошоци за обезбедување на универзална услуга за 2013 година во вкупен износ од 34 милиони денари.

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;
- Разумен број на јавни телефонски говорници;
- Обезбедување на услови за еднаков пристап и користење на јавно достапни телефонски услуги за крајни корисници со хендикеп.

Регулирање на бизнисот на фиксна телефонија

Во согласност со податоците за развојот на телекомуникацискиот пазар што Агенцијата ги објави во четвртиот квартал од 2014 година, до 31 декември 2014 година Агенцијата регистрираше 31 давател на јавни фиксни телефонски услуги. Во текот на 2014 година Агенцијата ги избриша неактивните даватели на услуги.

Според ЗЕК, до крајот на 2013 година, МКТ беше назначен како оператор со значителна пазарна моќ („ЗПМ“) на пазарот на фиксни говорни телефонски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап до мрежите за пренос на податоци и изнајмени линии. МКТ како оператор со ЗПМ има обврска 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.

Обврските според анализите спроведени на релевантните пазари во 2014 година ги вклучуваат тековните обврски како и нови обврски за регулирање на производите базирани на оптика и виртуелен разврзан локален пристап (VULA) на Пазар 8 – Пазар на широкопојасни услуги (широкопојасни услуги базирани на оптика, Пазар 1 (Пристап до јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници на сите мрежи независно од технологијата), дерегулирање на Пазар 10 - Сегменти за пренос на изнајмени линии и дерегулирање на изнајмување на линии на големо (WLR).

Според новата 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“), Референтна понуда за пристап („RAO“) за пристап до водови и неискористени оптички влакна (dark fibre) и големопродажни терминирани сегменти на 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, истата е во целосна согласност со воведениот Правилник за специфични мрежни средства и елементи и е со важност од 1 јануари 2012 година.

Во првата половина од 2015 година се очекува да бидат објавени измени и дополнувања на референтните понуди (bitstream пристап, референтна понуда за интерконекција, референтна понуда за разврзан пристап) во согласност со новите правилници.

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.

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, при што беа донесени Правилникот за преносливост на броеви и Правилникот за доделување на броеви и серии на броеви од планот за нумерација. Имплементираните 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 91 од ЗЕК (регулирање на малопродажни цени) проследени со измените од ноември 2014 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. Имаме ех-анте регулација на малопродажните цени што 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. Ех-анте регулацијата се базира на методологијата за утврдување на постоенето на цени за истиснување на конкуренцијата на пазарот (price squeeze).

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 имплементирани 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 договори за услуги се базирани на технологија на Интернет протокол („IP“). Во согласност со PSTN миграцијата на мрежата на МКТ, Агенцијата ги одобри предложените 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 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, период на транзиција 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 2014 година беше спроведена анализа во согласност со годишната програма за работа на АЕК за 2014 година. Анализите кои влијаат на работењето на МКТ се анализа на Пазар 8 (Пазар на широкопојасни услуги), Пазар 1 (Пристап до јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници), Пазар 9 и 10 (Пренос и терминирани сегменти на изнајмени линии (LL)).

Финалниот документ за анализа на пазарот за широкопојасни услуги (Пазар 8) беше објавен на 1 август

2014 година. За прв пат Агенцијата наметна регулирање на пристапот до широкопојасни услуги преку оптичка пристапна мрежа. Сите постојни обврски за бакарната мрежа остануваат непроменети. Нови регулирани услуги се: Битстрим пристап преку Пристап од следната генерација, Виртуелен разврзан локален пристап, Договор за услуги, Гаранција за услуги, (BSA преку NGA, VULA, SLA, SLG), Еквивалент на влезни податоци и дополнителни параметри за ефикасен мониторинг на обезбедувањето на големопродажен пристап (клучни показатели на извршувањето на работата, договори за услуги и гаранции). Нема обврска за ориентираност според трошоците за оптички производи, ќе се имплементираат само тестови за истиснување на конкуренцијата со маржи.

На 30 декември 2014 година, АЕК донесе одлука за назначување на МКТ за оператор со ЗПМ на Пазар 8 – Пристап до широкопојасни услуги базирани на бакарни парици и широкопојасни услуги коишто се целосно или делумно базирани на оптика, вклучувајќи ги и следниве услуги:

- Точка на пристап на IP ниво
- Точка на пристап на Ethernet ниво, Виртуелен разврзан локален пристап (VULA)
- Битстрим пристап кој МКТ го обезбедува за сопствени потреби и којшто е делумно или целосно базиран на оптика

Во февруари 2015 година МКТ ја достави својата ажурирана Референтна понуда за битстрим пристап (BSA) во согласност со обврските од правилникот.

Третата анализа на пазарите 9 и 10 (Пренос и терминирани сегменти на изнајмени линии и пазар 7 (Физички пристап до мрежна инфраструктура) беше завршена во ноември 2014 година. Како резултат на анализата, на пазарите 9 и 10 сегментите за пренос на изнајмени линии беа дерегулирани, а на пазар 7 беа вклучени регулативи за производи на МКТ базирани на оптика. На 30 декември 2014 година, АЕК донесе одлука за назначување на МКТ за оператор со ЗПМ на пазар 9 – Терминирани сегменти на изнајмени линии во географската област на Република Македонија.

Финалниот документ за втората анализа на релевантниот малопродажен пазар 1 (Пристап до јавни телефонски мрежи на фиксна локација за приватни и деловни корисници за сите видови на мрежи независно од технологијата) беше објавен на 7 октомври 2014 година. АЕК ги регулираше производите на МКТ базирани на оптика со тестови за истиснување на конкуренцијата со маржи коишто веќе се имплементирани за регулирање на производите базирани на бакар. Одлука за назначување на МКТ за оператор со ЗПМ на пазар 1 беше донесена на 30 декември 2014 година.

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, период на важност: 8 септември 2008 година – 8 септември 2018 година (10 години)
- 2 x 10 MHz во опсегот 1800 MHz, период на важност: 9 јуни 2009 година – 9 јуни 2019 година (10 години)
- 2 x 15 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)

Врз основа на одлука на Друштвото, во 2014 година ТММК врати 5 MHz од спектарот кој го поседуваше во опсегот од 2100 MHz. Спектарот од 5 MHz кој беше доделен за TDD (Time Division Duplex) operation mode не беше користен уште од кога беше доделен во 2008 година и не беше планирано да се користи ни во иднина.

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

- 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz
- 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
- 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 и 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, MTR на ТММК беа утврдени на 3,0 денари/мин., додека MTR на ОНЕ и ВИП оператор беа утврдени на 4,0 денари/мин. Симетрија на MTR на 1,2 денари/мин. пресметана со користење на Bottom-up LRIC+ беа применети на 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 беше применето на 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 30 декември 2033 година, со можност за продолжување за период до 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 (WLR) од MKT. Во согласност со референтна понуда за Изнајмување на линии на големо на MKT, ТММК ја користи мрежата на

МКТ, а интерконекцијата (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 Референтната понуда за интерконекција на ТММК од 27 декември 2013 година.

Во октомври 2014 година, операторите ВИП и ОНЕ најавија спојување на нивните компании во Македонија коишто се состојат од мобилна и фиксна телефонија, интернет и пренос на аудиовизуелни содржини. На 30 декември 2014 година операторите официјално ѝ пристапија на Комисијата за заштита на конкуренција со информација за нивното планирано спојување. На 8 јануари 2015 година Комисијата за заштита на конкуренција ја објави информацијата за планираното спојување, а со тоа и концентрацијата, и ги повика сите заинтересирани страни да достават свои коментари и мислења по ова прашање. На 23 јануари 2015 година, ТММК и МКТ доставија заеднички документ до Комисијата за заштита на конкуренција со коментари и мислења за најавеното спојување. На 3 февруари 2015 година, Комисијата за заштита на конкуренција објави заклучок за иницирање на постапка за евалуација на концентрацијата, што во согласност со Законот за заштита на конкуренцијата треба да резултира со одлука за одобрување или одбивање на концентрацијата во рок од 90 работни дена од иницирањето на постапката.

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 се применуваат од 2014 година, пресметани на ниво на соодветните приходи од претходната 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 врши 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 на барање 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 е произведена, 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 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 во дадениот момент.
- Излезниот сигнал на интерниот телевизиски канал, односно сигналот на тој 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 барање за регистрација до Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги и да ги усогласи своите активности со 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 2014 година остварен е добар напредок во однос на усогласувањето со законодавство на ЕУ во областа на информатичкото општество и медиумите. Донесено е ново законодавство на полето на политиката за електронски комуникации и аудиовизуелни услуги. Потребно е да се преземат чекори за да се гарантира независноста на јавниот радиодифузер и на медиумскиот регулатор. Општо земено, подготовките во оваа област се одвиваат според планот.

Конкуренција

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

Првата половина од годината продолжи без значителни промени на пазарот додека движењата за консолидирање на пазарот започнаа во јули 2014 година со преземањето на кабелскиот ТВ оператор Blizoo од страна на Телеком Австрија. Понатаму, Телеком Словенија и ВИП најавија спојување во октомври 2014 година.

Телеком Словенија нуди различни услуги под бренд името ОНЕ: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија.

Почетните надоместоци на постпејд понудите за мобилна телефонија на ОНЕ се поставени на ниско ниво и вклучуваат и бесплатен нискобуџетен телефонски уред. Во припејд тие продолжија да ја нудат нивната најевтина понуда на пазарот под брендот Цабест. Во 2013 година ОНЕ ја зголеми базата на корисници на мобилна телефонија, како и уделот на пазарот на 25,08% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2014 година, Агенција за електронски комуникации).

Во сегментот на фиксната телефонија, ОНЕ нуди triple play пакети со ниска цена (фиксни говорни услуги /интернет/ТВ). Во 2014 година беше одржана стабилна база на корисници во сите услуги од фиксна телефонија.

Мобилниот оператор ВИП влезе на пазарот на фиксна телефонија со преземањето на кабелскиот ТВ оператор Blizoo во јули 2014 година. Во периодот по преземањето до 2014 година не беа направени промени на полето на стратегијата или маркетингот.

Во сегментот на мобилната телефонија ВИП го зголеми коефициентот на договори, којшто достигна 49.8% во третиот квартал од 2014 година (извор: (Извештај на ВИП за третиот квартал од 2014 година). Во првата половина од годината тие одржаа агресивна политика на формирање на цени, којашто беше умерено променета во втората половина од годината со нудење пакети услуги со повисоки цени. Во вториот квартал од 2014 година тие го одржаа уделот на пазарот на стабилно ниво односно 27,58% (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2014 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 интернет вредноста во пакетите.

Три мобилни оператори воведоа 4G/LTE (Long Term Evolution) производи во нивните понуди.

Четвртиот мобилен виртуелен мрежен оператор (МВМО) Албафон е ограничен само на припејд понуди и има многу мал удел на пазарот (1,23% во вториот квартал на 2014 година, извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2014 година, Агенција за електронски комуникации).

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 (дел од ВИП од август 2014 година) 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.

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.

На крајот од 2014 година, Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги наметна отстранување на неколку ТВ канали од програмите на давателите на ТВ услуги, со што се намалува атрактивноста на ТВ услугите. Ова може да влијае на вкупниот раст на пазарот во следниот период.

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 2014 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на вториот квартал на 2014 година имаше вкупно 130.406 мобилни пренесени броеви и 141.742 фиксни пренесени броеви (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2014 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 сè уште го имаат најголемиот удел на пазарот. На 31 декември 2014 година, МКТ имаше удел на малопродажниот пазар на фиксни говорни услуги од 62%, удел на малопродажниот пазар на фиксен широкопојасен интернет од 44% и удел на пазарот на ТВ услуги од 23% (извор: внатрешни најдобри проценки). Во вториот квартал од 2014 година, уделот на пазарот на ТММК изнесуваше 46,1% (Извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во вториот квартал на 2014 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 корисниците.

Во 2014 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.

Family Vox, како производ којшто се состои од услуги од фиксна и мобилна телефонија, беше воведен во мај 2014 година. Тој ги нуди сите услуги во еден пакет: фиксни говорни услуги, интернет и ТВ и мобилни говорни услуги, мобилен интернет и мобилна ТВ. Со ова ТММК станува прв учесник на пазарот со комплетно 4 play портфолио.

Беа понудени промотивни пакет тарифи (Promo) за постпејд сегментот, како за приватните така и за деловните корисници. Пакетите со говорни и податочни услуги беа збогатени за да обезбедат дополнителна вредност на корисниците: целокупниот сообраќај во мрежа е вклучен во претплатата, зголемен обем на интернет сообраќај и мобилен MaxTV.

LTE мобилната мрежа се нуди во постпејд и припејд портфолиото како придобивка кај повисоките тарифи.

MaxTV и Family Vox се користат како главна алатка за задржување на корисниците на говорни и интернет услуги, како и на корисниците на мобилни услуги.

Воведена е апликација за самоуслужување на припејд корисници. Таа им овозможува на корисниците едноставно и брзо да се погрижат за своите потреби. Исто така беа развиени и воведени неколку други апликации и решенија, со што МКТ и ТММК станаа прв вистински давател на конверgirани cloud услуги од фиксна и мобилна телефонија.

Програмата за лојалност Мој Клуб беше проширена со зголемена партнерска мрежа (поени за лојалност можат да се собираат и да се користат во повеќе од 250 продажни места) и е достапна и за сегментот на фиксна и за сегментот на мобилна телефонија.

Беа воведени неколку големи кампањи за остварување на планираните резултати на компанијата и за зголемување на свеста за придобивките што ги нудат услугите.

Исто така, продолжи развојот на социјалните медиуми како соодветен канал за ангажирање на корисници и обезбедување на релевантни и автентични содржини и искуства во согласност со ветувањето на брендот „Сподели доживувања“, со цел да се зголеми допадливоста и прифатеноста на брендот, како и да се зацврстат врските со брендот.

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 30% на крајот на 2014 година во споредба со 2013 година.

ТММК воведо неколку тарифни промоции и промовираше на пазарот неограничени повици кон сите мрежи почнувајќи од средните тарифи.

Мобилните податочни услуги беа подобрени со воведување на можност за активирање на дополнителни еднократни пакети кои уште повеќе ќе го зголемат користењето на податочни услуги и задоволството на корисниците.

Понудата за податочни услуги во роаминг беше збогатена со Business Travel & Surf пакети кои вклучуваат поголеми обеми на податочни услуги за деловни корисници.

Во однос на нашите деловни корисници, МКТ и понатаму 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. Како резултат МКТ воведо IP Centrex, иновативно комуникациско решение за говорни услуги базирано на ИП, кое обезбедува PBX функционалности целосно во рамките на мрежата на МКТ. Тоа е уникатна понуда на пазарот којашто овозможува значителна заштеда на трошоци и зголемување на задоволството на корисниците.

Во 2014 година МКТ воведо 3Max Office hard пакет на фиксна говорна услуга, широкопојасен интернет и MaxTV што е далеку најатрактивна 3 play понуда во портфолиото на МКТ за деловни корисници.

МКТ воведо услуга за безбедност за интернет корисници, што обезбедува напредна услуга за безбедност покрај стандардната антивирус заштита, што е исто така уникатен производ на пазарот.

ТММК го воведо Business 360, прв пакет на услуги од фиксна и мобилна телефонија за деловни корисници на пазарот, со уникатни карактеристики и многу атрактивни цени. Тоа вклучува мобилна телефонија, фиксна телефонија, широкопојасен интернет и опционално MaxTV конекција.

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.

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 услугите за SOHO (Small office Home office) сегментот. Индиректните продажни канали се базирани на индиректни мастер дилери со нивна мрежа на сопствени продавници, партнерски продавници и киосци. Беше ангажирана надворешна компанија за активности за телепродажба (беа воведени и проактивни активности за задржување и лојалност на корисниците).

Главните продажни канали на МКТ и ТММК се нивните продажни салони. На 31 декември 2014 година имаше 36 заеднички продажни салони. Во 2014 година беше рационализирана сопствената продажна мрежа со затворање на 5 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. Како дел од 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 2014 година.

Презентацијата на партнерите во сопствените продажни продолжи и во 2014 година со воведувањето на нов m-Wall и Window Digits во 2014 година. ТММК го донесе iPhone 6 на пазарот на 31 октомври 2014 година.

Во текот на 2014 година се користеа продажни активности кои вклучуваа испорака до дома преку телепродажба, со цел задржување на претплатниците на фиксна и мобилна телефонија. e-Бизнис: развој на нови карактеристики и зголемено користење на Купи онлајн (веб продавница), утврдени и остварени КРП за eТрансформација, како и воведување на Телеком МК мобилна апликација за самоуслужување за припејд корисници.

Во 2014 година, директните агенти ставија силен акцент на продажбата на производи за Оптика до домот ("FTTH") за приватни и SOHO/SME корисници, како и на продажбата на некои ИКТ производи.

Друг канал на дистрибутивната мрежа на МКТ и ТММК и е соработката со дилери. На 31 декември 2014 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, а некои од нив веќе започнаа да го вршат процесот за наплата на сметки во декември 2014 година. 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.

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

Во јуни 2014 година, ТММК го збогати MobiPay портфолиото со два нови производи MobiPay Standard и Easy (производи за микроплаќање) што се достапни во сите продажни канали.

Истражување и развој

Со цел да имаме одржлив бизнис и главни извори на приходи во едно многу сложено телекомуникациско окружување, како и со цел проактивно да влијаеме на пазарните трендови со нови деловни можности, се стремиме да ја одржиме лидерската позиција во однос на технологијата како и да осигуриме раст преку лидерство во услугите и иновациите со постојан развој на нашата инфраструктура.

Развојот на инфраструктурата и инвестициите во технологијата треба да ги опфаќа следниве цели/трендови: Функционирање на широкопојасните услуги, Платформи за обезбедување на интегрирани услуги, Лидерство од аспект на ефикасност и квалитет, Фактори што овозможуваат самоуслужување, Cloud концепт и „виртуелна“ инфраструктура, Економичност, Флексибилност и реакција – намалување на времето потребно за пласирање на производи на пазарот, како и Развој на компетенции.

Во текот на 2014 година, MKT и ТММК направија значителни чекори кон нашите цели со развојот на сервисни платформи и системи за поддршка на телекомуникациските мрежи.

Со цел да се обезбеди висок квалитет на широкопојасните услуги продолживме да инвестираме во развојот на широкопојасен пристап во фиксна мрежа, и имаме инсталирано капацитети што покриваат околу 107.000 поминати домови или околу 19% покриеност на домаќинствата со FTTH.

Зголемената побарувачка на сообраќај е главен двигател за проширување на капацитетите на транспортната мрежа. Во текот на 2014 година, капацитетите на IP/ Multi-protocol label switching (“MPLS”) мрежата беа проширени согласно зголемувањето на сообраќајот.

Во однос на сервисните платформи, во текот на 2014 година беа финализирани надградбите на главните платформи за обезбедување на говорни услуги (IMS платформа) и видео услуги (IPTV платформа). Покрај тоа, имплементацијата на IMS георедундантност влезе во завршна фаза со воспоставувањето на георедундантна локација во Струмица, со што се достигнаа 7 конфигурирани и интегрирани јазли.

Проширувањето на Ethernet преку капацитетите на бакарни и оптички кабли за обезбедување на податочни услуги за деловни корисници продолжи во 2014 година. Ова проширување ја поддржува миграцијата на постојните линии од мрежата за временски мултиплекс (Time Division Multiplex - TDM) како и на конекциите на мобилните базни станици кон мрежа целосно базирана на интернет протокол.

За подобрување на доменот за обезбедување на услуги и управување со заеднички податоци, во текот на 2012 година започнавме со имплементација на Системи за инвентар на ресурси/услуги, активација и управување со работна сила. Ова се многу комплексни системи коишто го засегаат речиси секој дел од оперативните активности.

Имплементацијата продолжи во текот на 2013 и 2014 година со проширување за новите деловни потреби и функционалности и усогласување на интеграцијата со BSS делот (нов CRM). Комерцијалното воведување е планирано за втората половина од 2015 година.

Проширувањето на радио пристапната мрежа (RAN) продолжи во 2014 година. На крајот од 2014 година, радио пристапната мрежа на ТММК се состоеше од 665 физички локации на кои има 658 локации на базни станици за 2G пристап кои обезбедуваат 99.9% покривање на населението, 433 базни станици за 3G пристап кои обезбедуваат 93% покривање на населението и 96 базни станици за 4G пристап кои обезбедуваат 46% покривање на населението, што им овозможуваат на претплатниците да користат мобилен интернет со голема брзина.

Согласно зголемувањето на сообраќајот беше проширена и мобилната широкопојасна пакетска мрежа (MBPN) со 40x10G интерфејси.

Во текот на 2014 година извршивме надградба на системот за мобилна наплата со хардверски своп од 14 јазли, надградба на софтверот со верзија CS 5.3 и географска редундантност со целосни капацитети за

сообраќај и обезбедување на услуги.

Дополнително, во текот на 2014 година, во продукција за постпејд корисници беше воведена PCRF (функција за политика и правила за наплата) за автоматско обезбедување на функциите за намалување (Speed Step-down) и зголемување (Speed Booster) на брзината.

Во однос на мобилните сервисни платформи, во 2011 година започна имплементацијата на проектот M-Wallet, како основа за услугите за мобилно плаќање. Во 2014 година беше воведено микроплаќање (мобилно плаќање преку постпејд сметка).

Во 2014 MKT и TMMK воведоа и конвергентен производ од фиксна и мобилна телефонија (FMC) - пакет од мобилни говорни услуги, фиксен и мобилен интернет и IPTV.

Во согласност со определбата да биде технолошки лидер во земјата па дури и пошироко во регионот, MKT и TMMK 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, MKT и TMMK во 2013 година организираа Конкурс за партнер за иновации. Беа доставени повеќе од 70 предлози, 5 проекти беа избрани, а следниве 3 се веќе во продукција:

- „e-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)
- MarketKonekt (B2B/B2C платформа за онлајн трговија во Македонија)

MKT 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.

Македонски Телеком и Т-Мобиле Македонија продолжуваат со својата определба и работа да бидат лидер во иновациите на пазарот. Со користење на IMS платформата за воведување на нови и иновативни услуги на пазарот го воведовме нашиот прв ИП производ во сегментот на деловни корисници - IP Centrex (обезбедувајќи им на компаниите PBX функционалности преку IP Centrex BCS Ericsson платформата којашто е хостирана во MKT). Понатаму искористувајќи ги најдобрите мрежни технологии, коишто се основа за управуваните услуги, фокусирани сме кон насочување на корисниците кон користење на целосно управувани услуги преку нашите конекции. Во текот на 2014 година MKT и TMMK ја воведоа првата управувана колаборациска услуга - Cisco Managed Voice на хостирана унифицирана комуникација.

Под мотото - ИНОВАЦИСКИ СИНЕРГИИ – ПОБЕДА СО ПАРТНЕРИ, дизајниравме партнерски екосистем за како за СИ така и за јавните cloud области, коишто опфаќаат:

- Партнерства за технологија – синергија со членките на групација ДТ во Cisco, EMC, HP, Microsoft, Oracle и сл.
- Партнерства за ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ со локални и меѓународни компании за големи СИ и јавни cloud производи.

Во такво партнерство за ОБЕЗБЕДУВАЊЕ НА УСЛУГИ ја воведовме нашата Loop услуга (решение за cloud дигитално медиумско складирање, преземање, споделување и стриминг на различни уреди (вклучително и maxTV) и на различни мрежи). Покрај партнерствата со постојните учесници во одредени области, во фокусот на интересот е ставен и внатрешниот раст и обезбедување на услугите со сопствени ресурси. Исто така, треба да вложиме максимални напори во истражување на нови пазари и можности за раст и развој на полето на енергијата, е-здравје, поврзан дом и сл.

Информатичка технологија

Намалување на комплексноста на ИТ архитектурата преку консолидацијата и модернизацијата на ИТ

системите и инфраструктурата беше главниот фокус во 2014 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 2014 година беа:

- 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.
- Започнат е проект за консолидација на системите на МКТ и ТММК за Data Warehouse и Business Intelligence (DWH/BI) со еден систем. Новиот систем ќе ги зајакне можностите на компанијата за напредна аналитика и одлучување базирано на податоци со цел брзо да се одговори на промените на пазарот, но и ќе се овозможи намалување на оперативните трошоци преку остварување на синергии во работењето на постојните две решенија.
- Ефикасна поддршка на развојот на конвергираните производи за нашите корисници како што се Family Box и Office 360, како и развој на нови услуги како што се PCRF што го подобрува корисничкото искуство во користењето на мобилни податочни услуги и LOOP – cloud медиумско складирање.

Согласно стратегијата за ИКТ, ИТ активно учествуваа во претпродажбата и во фазата на испорака за неколку проекти за надворешни корисници во обезбедувањето на услуги за надградба на сервери, надградба на складиште, help desk и VDI.

Во 2014 година, ИТ успешно го реализираше проектот за имплементација на единствен медијациски систем за Црногорски Телеком, што е прв проект на ИТ за обезбедување на апликациско решение и услуги за надворешни корисници.

ИТ ги зголеми ресурсите со имплементација на технологии за виртуелизација и во претстојниот период продолжуваме со имплементација на процесот на автоматизација, нивоа на само-услужување, конвергираните производи/услуги и ИКТ решенија.

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 текот на 2014 година, МКТ и ТММК продолжија со 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 МКТ и ТММК.

Андреас Маиерхофер

Главен извршен директор
Македонски Телеком АД - Скопје