

**МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ**

Адреса: Кеј 13-ти Ноември бр. 6, 1000 Скопје, Р. Северна Македонија

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ
за работењето на Македонски Телеком АД – Скопје во 2018 година

Овој Годишен извештај за работењето се однесува на Македонски Телеком АД – Скопје, (во понатамошниот текст: „МКТ“).

Приходите од фиксни говорни услуги во 2018 година сè уште бележат тренд на намалување, главно како резултат на намалувањето на појдовниот сообраќај. Приходите од мобилни говорни услуги се стабилизираа. Приходите од мобилни неговорни услуги бележат зголемување во 2018 година, што е поддржано со растот на приходите од IPTV што е резултат главно на растот на базата на претплатници на IPTV.

На крајот на 2018 година, МКТ имаше 212.356 говорни пристапни фиксни линии во споредба со 210.905 на крајот на 2017 година. Бројот на вкупен широкопојасен пристап е стабилен со 196.263 на крајот од 2018 година, во споредба со 193.958 на крајот на 2017 година. Бројот на корисници на IPTV на крајот од 2018 година достигна 128.406 корисници (вклучително Magenta1, 3 Play и други ТВ услуги), што претставува зголемување од 9,3% во однос на крајот на 2017 година. Бројот на FTTH корисници достигна 48.516 корисници на крајот на 2018 година, што значи зголемување од 14,8% од крајот на 2017 година.

МКТ имаше 1.205.728 претплатници на мобилна телефонија на крајот од 2018 година, во споредба со 1.203.228 на крајот од 2017 година. Густината на претплатници на пазарот на мобилна телефонија во Република Северна Македонија изнесува 105,9%, што покажува континуиран тренд на поседување на повеќе SIM картички од страна на едно лице. Како резултат на заситеноста на пазарот, МКТ става посебен фокус на задржувањето на корисниците со цел да го заштити уделот на пазарот.

Македонскиот пазар се карактеризираше со високо конкурентни кампањи и понуди во 2018 година. МКТ воведо неколку нови пакети, ценовни планови и дополнителни услуги специјално дизајнирани за исполнување на потребите на корисниците, фокусирајќи се на различни кориснички сегменти и особено на обезбедувањето врвен квалитет на своите услуги.

MAGENTA 1 продолжи да биде главна понуда на производи на МКТ. По пат на интеграција на мобилни и фиксни производи и услуги, таа ја максимизира базата на домаќинства, при тоа исполнувајќи ги потребите на целото семејство и обезбедувајќи приходи и профитабилност.

За целите на обезбедување на најдобар можен квалитет на услугите, МКТ продолжи да инвестира во развојот на својата мобилна и фиксна мрежа, на тој начин подобрувајќи ја достапноста како на интернетот базиран на оптика, така и на мобилниот интернет со висока брзина.

Во 2018 година, акцентот на МКТ беше ставен на подобрувањето на дигиталното искуство на корисниците со неколку крупни иницијативи како во сегментот на деловни корисници, така и во сегментот на приватни корисници.

Подолу се прикажани расположливите податоци за надоместоците за членовите на Одборот на директори на МКТ со активни мандати на 31 декември 2018 година*, а се однесуваат на применливиот период во 2018 година:

- а) Податоци за примања во МКТ и во други друштва доколку членот е член на органи на управување и во други друштва (плата, надоместоци на плата, надоместок за членство, бонус, осигурување и други права)

Име и презиме (применлив период)	Компанија каде членот е член на орган на управување	Плата	Надоместоци на плата	Надоместок за членство	Бонус	Осигурување	Други права
Назим Буши	Македонски Телеком АД – Скопје (Претседател на Одбор на директори)	0	0	МКД 124.000 (месечно нето) за период од 01.01.2018-30.06.2018 година МКД 310.000 (месечно нето) за период од 01.07.2018-31.12.2018 година	0	0	Нема
Сашо Велески	Македонски Телеком АД – Скопје (Заменик претседател на Одбор на директори)	0	0	МКД 93.000 (месечно нето)	0	0	Нема
Андреас Маиерхофер	T-Mobile Polska S.A (Претседател на Одбор на директори)	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
Давид Коприва	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
Андреа Шаги	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
Карој Швејнинггер	Vidanet Zrt.	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
Јанош Тремел	Vidanet Zrt.	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила

	Kalásznet Kft.	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
	Македонски Телеком АД – Скопје(член на Одбор на директори)	T-Mobile Poland	0	0	0	0	Нема
Питер Фаил	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
Борче Сиџаноски	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	0	0	0	Нема
Мирослав Вујиќ	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	МКД 62.000 (месечно нето)	0	0	Нема
Дивна Јовковска - Ефтимоска	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	МКД 62.000 (месечно нето)	0	0	Нема
Замир Мехмед	Македонски Телеком АД – Скопје (член на Одбор на директори)	0	0	МКД 62.000 (месечно нето)	0	0	Нема

б) Податоци за вработување доколку членот има засновано работен однос кај друг работодавач (назив на работодавач, дејност, висина на плата, надоместоци на плата, бонус, осигурување и други права).

Име и презиме (применлив период)	Назив на работодавач	Дејност на работодавач	Висина на плата	Надоместоци на плата	Бонус	Осигурување	Други права
Никола Љушев	Црногорски Телеком	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Назим Буши	Општина Чаир	Општина Чаир	МКД 24.000 (месечно нето)	Нема	Нема	Нема	Нема
Сашо Велески	Микрон Тецх. Доо Прилеп	Производство на индукциони и универзални мали електромотори	МКД 13.000 (месечно нето)	Нема	Нема	Нема	Нема
Андреас Маиерхофер	T-Mobile Poland S.A	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Давид Коприва	Deutsche Telekom AG	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила

Андреа Шаги	Magyar Telekom Plc.	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Карој Швејнингер	Magyar Telekom Nyrt.	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Јанош Тремел	Magyar Telekom Nyrt.	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Питер Фаил	Deutsche Telekom AG	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Борче Сиљаноски	Deutsche Telekom AG	Телекомуникации	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила	Не се достапни поради применливите правила
Мирослав Вујиќ	Адвокат Мирослав Вујиќ	Адвокат	МКД 30.000 (месечно нето)	Нема	Нема	Нема	Нема
Дивна Јовковска - Ефтимоска	Нема	Нема	Нема	Нема	Нема	Нема	Нема
Замир Мехмед	Нема	Нема	Нема	Нема	Нема	Нема	Нема

**овие податоци се презентираат во обем, форма и содржина добиени од односниот член на Одборот на директори и МКТ нема извршено каква било проверка на точноста или целосноста на таквите податоци.*

Дополнително, надоместоците за клучното раководство на МКТ, вклучувајќи ги и поврзаните даноци и придонеси, се прикажани подолу:

Во илјади денари	2018
Краткорочни користи за вработените (вклучувајќи ги поврзаните даноци)	70.964
Законски пензиски придонеси за краткорочните користи	9.499
Законски останати придонеси за краткорочните користи	4.090
Користи поради престанок на вработувањето	9.400
Долгорочни програми за мотивирање	1.621
Други плаќања	2.593
Вкупно	98.167

Дополнителни информации за финансиското работење на МКТ, оперативните и сметководствените политики, како и други релевантни обелоденувања, вклучувајќи и детали за истрагата за одредени договори за консултантски услуги, се дадени во Финансиските извештаи на МКТ за годината којашто завршува на 31 декември 2018 година.

Зделки со заинтересирана страна

Во продолжение се дадени детални податоци за зделки склучени со заинтересирана страна:

- a) На 20.08.2018, МКТ склучи Договор за услуги за меѓународен IP Peering и глобален транзит со Маѓар Телеком, како зделка со заинтересирана страна со оглед дека Маѓар Телеком е единствен акционер на Каменимост Комуникации АД, акционер кој поседува 56,67% акции со право на глас (издадени акции) во МКТ.
Со Одлуката на Одборот на директори на МКТ донесена на редовниот состанок одржан на 13 март 2018 година одобрено е склучување на Договор за услуги за меѓународен IP Peering и глобален транзит со Маѓар Телеком, како зделка со заинтересирана страна, со цел да се овозможи меѓународно IP поврзување на сите корисници на широкопојасен интернет на компанијата.
Вредноста на договорот е 600.000 евра, а неговата реализација и соодветните исплати од страна на МКТ кон Маѓар Телеком ќе се вршат до 1 јули 2020 година.
- b) На вонредниот состанок одржан на 29 октомври 2018 година, МКТ донесе Одлука на ОД за склучување на Договор за закуп за деловен простор со Служба за општи и заеднички работи при Влада на Република Северна Македонија (во понатамошниот текст: "СОЗР"), како зделка со заинтересирана страна, со оглед дека Владата на Република Северна Македонија е акционер на МКТ што поседува над 38% од акциите со право на глас. СОЗР ќе го користи закупениот простор за потребите за сместување на Оперативно-техничка агенција. Договорот се склучува за период од 2 месеци почнувајќи од 01.11.2018 година, а предмет на закуп е простор кој е во сопственост на Друштвото и се наоѓа во склоп на деловниот објект - зграда ТК Центар - Скопје, лоцирана на ул. Орце Николов бб во Скопје, за месечна закупнина во износ од 5.000 евра (без ДДВ).
- c) МКТ склучи Рамковен договор за испорака на set-top кутии за ИПТВ со Црногорски Телеком врз основа на Одлуката на Одборот на директори донесена на редовниот состанок одржан на 12 декември 2018 година како зделка со заинтересирана страна со оглед дека г-дин Никола Љушев, Извршен член на Одборот на директори и Главен извршен директор на МКТ има конфликт на интереси како овластено лице и на МКТ и на Црногорски Телеком. Договорот е склучен на неопределено време а првичната обврска за испорака на set-top кутии за ИПТВ во 2018 година е во износ од 150.000 евра, за количина од 6 000 set-top кутии.

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). За цели на усогласување со Рамковните директиви на ЕУ 2009, во март 2014 година беше донесен новиот нацрт Закон за електронски комуникации 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.

Во согласност со овој член, Агенцијата за електронски комуникации („Агенцијата“) има право со Решение да ги утврди максималните цени за услугите кои им се нудат на корисниците на роаминг од земјите со кои Република Северна Македонија има склучено договори 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. Постои иницијатива за наметнување на дополнителна регулатива за роаминг со цел цените за роаминг помеѓу земјите од Западен Балкан (вклучувајќи ги Косово и Албанија) да се доведат на исто ниво со цените за националниот сообраќај,

почнувајќи од јули 2021 година (RLAH- модел на роаинг како да си дома). Пред почетокот на RLAH, идејата е да се имплементира RLAH+ модел, односно да се пресметуваат малопродажни роаинг цени врз основа на големопродажните роаинг цени плус дополнителен надомест.

На 6 ноември 2015 година во Службен весник на РМ, бр. 193 беа донесени измени и дополнувања на ЗЕК. Измените се однесуваат на прекршочните одредби.

На 27 декември 2016 година, МКТ беше повторно назначена за давател на Универзална услуга („УУ“) за наредните 5 години за фиксни телефонски услуги и интернет од 2 Mbit/s, јавни телефонски говорници и еднаков пристап за крајни корисници со хендикеп за период од пет години почнувајќи од 1 јануари 2016 година.

Кон крајот на 2018 година, македонското Министерство за информатичко општество и администрација објави нацрт национален план за широкопојасни услуги за РМ. Главната цел е да се утврдат националните цели во однос на таргетите за широкопојасни услуги на мрежа од следната генерација.

Регулирање на бизнисот на фиксна телефонија

МКТ е оператор со значителна пазарна моќ („ЗПМ“) на големопродажните пазари на фиксни 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.

Во 2017 година, двете релевантни малопродажни цени за фиксна телефонија: 1. Пристап до јавната телефонска мрежа на фиксна локација и 2. Јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација беа дерегулирани. Во основа на тоа, МКТ повеќе не е оператор со ЗПМ и нема ex-ante регулативи за малопродажни фиксни услуги.

Според подзаконската 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 обезбедување пристап до физичка инфраструктура и користење на специфични мрежни средства водови и големопродажни терминирачки сегменти на изнајмени линии.

На 15 јули 2014 година, Агенцијата воведо обврска сите оператори со кабелска мрежна инфраструктура (вклучувајќи ја и МКТ) да изградат своја мрежа под земја и да ги пренесат своите постојни надземни мрежи под земја до крајот на 2020 година во градовите со над 15.000 жители. Дополнително, сите фиксни и мобилни оператори се обврзани, во смисла на со целите од дигиталната агенда, да обезбедат широкопојасни услуги со минимална брзина од 30 Mb/s за 100% од домаќинствата покриени со нивна мрежа и 100 Mb/s за 50% од домаќинствата покриени со нивна мрежа до крајот на 2020 година.

Правилникот за E-112, единствениот број за итни повици беше донесен на 27 октомври 2015 година (Службен весник бр. 184/2015). Иако обврските за операторите се дефинирани во правилникот, датумот за започнување со услугата не е утврден.

Регулирани големопродажни цени

Во мај 2017 година, Агенцијата донесе Решение за определување на МКТ како оператор со ЗПМ на големопродажните пазари, локален и централен пристап на фиксна локација, релевантните пазари, 3а и 3б. Со истата анализа на пазарот, ONE.Vip беше определен за оператор со ЗПМ за првпат, со исти регулаторни обврски како и МКТ. ONE.Vip е должен да нуди големопродажни широкопојасни услуги на DOCSIS технологија.

АЕК разви процес и модел за економско реплицирање на малопродажни и големопродажни производи за пристап од следната генерација (NGA). Во јануари 2019 година АЕК ги одобри новите намалени

големопродажни цени на услугите за започнување на повик во мобилна телефонија (MVNO).

Регулирање на бизнисот на мобилна телефонија

МКТ 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)

2 x 15 MHz во опсегот 2100 MHz и 2 x 12.5 MHz во опсегот 900 MHz се продолжени до 2028.

Конкурентот оне.Вип 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
- 2 x 10 MHz во опсегот 800 MHz
- 2 x 15 MHz во опсегот 1800 MHz

Времетраењето на двете лиценци кои се позиционирани во пониските делови на опсезите што претходно ги поседуваше оне.Вип беше до 2017 година, 10 MHz во опсегот од 900 MHz и 10 MHz во опсегот од 1800 MHz, и истекло на 23 март 2017 година. Врз основа на барањето од оне.Вип за продолжување на лиценцата, Агенцијата донесе Одлука бр. 0804-974 од 2 ноември 2016 да не ги продолжи овие две лиценци. Оваа одлука се базира на ефикасно и ефективно користење на спектарот на фреквенции и потребата за ослободување на радиофреквенции за влез на трет мобилен оператор на пазарот за да се поттикне конкуренција. Во моментот овие радиофреквенции не се доделени и не се достапни за продажба на постојните оператори.

2 x 15 MHz во опсегот од 2100 MHz е продолжена до 2028 година.

Малопродажните услуги што ги обезбедуваат операторите на мобилната мрежа во Република Северна Македонија во моментот не подлежат на регулирање на цените.

МКТ е оператор со ЗПМ на големопродажниот пазар за услуги за завршување на говорни повици во мобилни комуникациски мрежи, со што му се наметнати неколку обврски: интерконекција и пристап, отсуство на дискриминација во однос на интерконекција и пристап, посебно сметководство и контрола на цени и сметководство на трошоци.

На почетокот на 2016 година, Агенцијата спроведе нови анализи на релевантниот пазар за започнување на повик во мобилна телефонија и донесе ново Решение за определување на оператор со ЗПМ во април 2016 година. Регулаторните правни лекови наложени од Агенцијата се: заедничка доминантност на оне.Вип и МКТ, исти корективни мерки за обата оператори, обврска за мобилен пристап за сите хибридни видови на МВМО (вклучувајќи и Препродавач), цена базирана на трошоци за целосни МВМО и малопродажен минус (-35%) за Препродавач, обврска за пристап до MMS услуги и мобилни податоци базирани на технолошка неутралност (вклучувајќи и 4G пристап). На постапката за наддавање во рамките на јавниот тендер 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 (Long Term Evolution) технологија. 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 ноември 2033 година, со можност за продолжување за 20 години во согласност со ЗЕК.

Регулатива за аудиовизуелни медиумски услуги

Законот за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги беше изменет и дополнет на 28 декември 2018 година со тоа што беа воведени нови обврски за операторите што вршат реемитување на програмски сервиси. Со поднесување на пријавата за регистрирање на програмски сервиси до Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги одговорното лице на операторот и одговорното лице на радиодифузерот доставува и изјава под целосна морална, материјална и кривична одговорност со која потврдува дека за реемитување на програмските сервиси ги има уредено ТВ правата за странскиот радиодифузер кој планира да го реемитува на целиот свој програмски сервис за територијата на Република Северна Македонија. Во случај на реемитување на било кој дел од програмскиот сервис на радиодифузер од друга држава, за кој програмски сервис тој радиодифузер нема регулирани права за територијата на Република Северна Македонија, целата морална, материјална и кривична одговорност паѓа на операторот кој го реемитува тој програмски сервис и на радиодифузерот, а постапката за утврдување на одговорноста за сторената повреда или прекршување, како и начинот на регистрација на законски застапник на радиодифузер од друга држава ја пропишува Советот на Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги со подзаконски акт.

На 4 февруари 2019 година, беа усвоени дополнителни измени и дополнувања на Законот за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги: „Став (3) и став (4) од член 35 со кои се изменува член 143 од Законот за изменување и дополнување на Законот за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги („Службен весник на Република Северна Македонија“ бр. 248/2018) стапуваат во сила 60 дена по изборот на Советот на Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги, избран во согласност со Законот за изменување и дополнување на Законот за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги („Службен весник на Република Северна Македонија“ бр. 248/2018)“.

Погоре наведеното стапува во сила 60 дена по изборот на Советот на Агенцијата за аудио и аудиовизуелни медиумски услуги.

Конкуренција

Конкуренцијата во телекомуникацискиот бизнис е добро развиена речиси во сите сегменти. Двата главни интегрирани играчи кои нудат целосно портфолио на фиксни и мобилни услуги го обликуваат телекомуникацискиот пазар во Република Северна Македонија .

Вип Оператор, како подружница на Групацијата Телеком Австрија, се спои со ОНЕ, подружница на Телеком Словенија. Спојувањето беше консолидирано на 1 октомври 2015 година. Во ноември 2017 година, Телеком Австрија стана целосен сопственик на компанијата, по откупот на преостанатиот удел од 45% од Телеком Словенија, како што е договорено со спојувањето.

оне.Вип, како интегриран оператор нуди различни услуги: мобилни и фиксни говорни услуги, мобилен и фиксен широкопојасен интернет и телевизија. Главниот фокус беше ставен на постпејд услуги од мобилна телефонија како и на пакет конвергирани понуди од фиксна и мобилна телефонија. Во сегментот на мобилна телефонија, оне.Вип продолжи да го зголемува коефициентот на склучени договори, што достигна 63% до крајот на 2018 година. Вкупната база на мобилни корисници се намали за 1,5% во однос на минатата година, како резултат на намалување на бројот на припејд корисници. (извор: Телеком Австрија, извештај за К4 2018 година). Во сегментот на фиксната телефонија, оне.Вип нуди triple play пакети (фиксни говорни услуги/интернет/TB) и FMC производи. Во 2017 година воведоа широкопојасен интернет за домашна употреба преку 4G рутери и успеа значително да ја зголемат нивната база на корисници на фиксни широкопојасни услуги во 2018 година (15% К4 2018/2017: Телеком Австрија, извештај за К4 2018 година).

Телекабел е најголем давател на кабелски услуги меѓу 50 активни кабелски оператори, со силно присуство

во региони каде МКТ има низок удел на пазарот. Од јануари 2019 година тие влегуваат во бизнисот на мобилна телефонија, како МВМО на мрежата на МКТ. Со нудење на сите фиксни и мобилни услуги, тие стануваат нов учесник на пазарот на конвергентни услуги од фиксна и мобилна телефонија.

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 покрај ТВ услугите.

МВМО Луса-mobile влезе на пазарот во јули 2016 година, на мрежата на оне.Вип, но оствари многу мал удел на пазарот до крајот на 2018 година (околу 2% според интерна проценка). Тие се ограничени само на припејд понуди и се фокусирани на меѓународни повици и податочни пакети.

Портфолиото на производи на сите оператори е базирано на пакет производи. Кабелските оператори формираат пакети составени од нивната понуда на ТВ, интернет и фиксни говорни услуги. Фиксните говорни услуги на кабелските оператори вообичаено се перципираат како услуга со дополнителна вредност. 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.

Трендот на пренесување на броевите (NP) продолжи да се зголемува во 2018 година, како за мобилните така и за фиксните броеви. Кон крајот на вториот квартал на 2018 година, имаше речиси 245 илјади мобилни и вкупно 179 илјади фиксни пренесени броеви (извор: Извештај за развојот на електронските комуникации во К2 на 2018 година, Агенција за електронски комуникации).

На 31 декември 2018 година, МКТ имаше проценет удел на малопродажниот пазар на фиксни говорни услуги од 56%, удел на малопродажниот пазар на фиксен широкопојасен интернет од 41% и удел на пазарот на ТВ услуги од 31% (извор: интерни проценки за развојот на пазарот базирани на официјалниот извештај на Телеком Австрија за К4 2018 година и извештајот на АЕК за К2 2018 година). На пазарот на мобилна телефонија, уделот на пазарот на МКТ изнесуваше 50% (Извор: интерни проценки базирани на официјалниот извештај на Телеком Австрија за К4 2018 година и извештајот на АЕК за К2 2018 година и интерните извештаи за активни корисници).

Маркетинг и продажба

Работејќи во висококонкурентна средина во сите телекомуникациски сегменти, МКТ се фокусираше на задржување на постојните корисници и нивна нагорна продажба кон пакет конвергираны услуги, како и на стекнување на нови корисници на пазарот на фиксна и мобилна телефонија, како за сегментот на резидентни, така и за сегментот на деловни корисници.

Поедноставување на производите

Едноставноста на нашите понуди и организација ја олеснуваат дигиталната трансформација на нашиот основен бизнис. На овој начин ја зголемуваме нашата брзина на имплементација, како во однос на интеракцијата со корисниците така и во однос на имплементацијата на нови стратешки иницијативи.

Поедноставувањето на производите значи да им понудиме на нашите корисници интуитивни производи и лесно разбирливи услуги. Нашите конвергентни производи како што е Magenta 1 се првиот чекор во таа насока. Дополнително, сакаме значително да ја намалиме сложеноста на производите и да ги оптимизираме кога тоа е можно.

Новини во портфолијата на производи

Magenta 1. Многубројни одлични придобивки за семејствата. Во 2018 година Magenta 1 продолжи да биде главната понуда којашто овозможува флексибилна комбинација на мобилна комуникација, интернет и ТВ во домот. Следејќи ги трендовите и се поголемите потреби на корисниците за мобилни податочни услуги,

понудата беше проширена со дополнителни опции како што се **Video** и **Family Share**. Со **MaxTV GO**, корисниците на Magenta 1 можат да следат спортски ТВ содржини кои ги вклучуваат **УЕФА Лига на шампиони** и **Лига Европа** кои се ексклузивно достапни само за корисниците на **MaxTV**, од каде било и преку кој било уред.

Video: Ние сме револуционери на пазарот на мобилна телефонија. Video услугата беше воведена во февруари 2018 година и тоа е револуционерна нова опција за надомест што им овозможува на корисниците на Magenta и Smart да гледаат видеа преку мобилната мрежа на нивните паметни телефони без да го трошат нивниот супер брз интернет вклучен во пакетот.

Family Share: За семејства и млади. Family share опцијата беше воведена во март 2018 година и е ексклузивно достапна само за корисници на Magenta 1. Таа овозможува споделување на мобилен интернет со останатите членови на семејството од Magenta 1 во текот на еден месец. И се е едноставно и лесно со користење на новата Telekom MK апликација.

Спорт: Прави вистинска разлика. Во согласност со стратегијата за нудење на ексклузивни ТВ содржини како главен диференцијатор во однос на конкуренцијата, MKT ја прошири својата спортска ТВ понуда и од септември 2018 година има ексклузивни телевизиски права за емитување на натпреварите од УЕФА Лига на шампиони и Лига Европа во земјата.

Семеен буџет: Поголем избор за купување уреди. Со Семеен буџет, корисниците на Magenta 1 имаат можност да купат не само телефонски уреди, туку и ТВ уреди, лаптопи и таблети по атрактивни цени. Оваа опција беше силно нагласена во текот на 2018 во рамките на комуникациската кампања за понудата на спортски содржини, што придонесе кон значително зголемување на продажбата на ТВ уреди во 2018 година.

Magenta 1 континуирано ја зајакнува својата позиција како најдобра понуда на пазарот, достигнувајќи 12% од домаќинствата во земјата.

Понатамошниот раст на мобилни постпејд корисници беше поддржано со Smart портфолиото што беше збогатено со нови дополнителни опции во комбинација со атрактивна понуда на телефонски уреди. И во 2018 година ова портфолио беше многу добро прифатено од страна на корисниците.

2018 година ќе остане забележена како година на раст на широкопојасните услуги, главно со воведување на нов пристап за опфаќање на неопфатените сегменти и вкрстена продажба на фиксни услуги на постојните мобилни постпејд корисници.

Понатамошниот раст на ТВ услугите беше поддржан од растот на широкопојасните услуги, но и од спроведувањето на стратегијата за нудење на ексклузивни содржини како главен диференцијатор во однос на конкуренцијата. Од 2018 година, MKT има ексклузивни права за ТВ дистрибуција на натпревари на УЕФА и Лига Европа. ТВ услугата беше збогатена со подобрена MaxTV GO услуга што им овозможува на корисниците да гледаат ТВ од каде било и преку кој било уред.

Во припејд сегментот, активната база беше стимулирана со активности со прилагодени понуди за различни сегменти. Беа спроведени различни комуникациски активности, главно со BTL кампањи, што даваат позитивни резултати и во однос на задоволството на корисниците и во однос на финансиите. Во текот на летниот период беа постигнати одлични резултати со привлекување посетители кон понудата на MKT.

Во сегментот на деловни корисници, понуда во фокусот на MKT во текот на 2018 година беше Magenta 1 Business. Приходите од FMCC (конвергенција на фиксна телефонија-мобилна телефонија-cloud) во 2018 се зголемија за 21% во споредба со приходите во 2017 година, достигнувајќи 70% од вкупните SOHO и SME приходи. FMCC понудата беше збогатена со новововедениот Office 365 производ што беше добро прифатен на пазарот и придонесува кон јакнење на позицијата на MKT како давател што ги нуди сите услуги што им се потребни на компаниите.

Најквалитетна услуга

Со цел да обезбеди најквалитетни услуги, MKT континуирано инвестира во развојот на мрежата, со проширување на покриеноста со FTTH и VDSL во земјата и обезбедување услуги преку 4G коцки во одредени региони, со што достигна 100% достапност на интернет, ширум земјата. Во 2018 година стапката на покриеност на домаќинствата со FTTH изнесува 28%.

Во мобилната комуникација се разликуваме од конкурентите по извонредниот квалитет на нашата мрежа. Редовно се наоѓаме на водечката позиција на независните тестови на мрежа. Во 2018 година, MKT беше оценета како "Best in Test" од страна на РЗ експертите за комуникациски мрежи.

Врвно корисничко искуство

Обезбедување едноставно и лесно корисничко искуство беше нашиот врвен приоритет во 2018 година. За да го постигнеме тоа, беа опфатени различни кориснички сегменти преку најсоодветните продажни канали. Иако продажните салони остануваат наш главен продажен канал, во 2018 година продажбата од врата-до-врата и телепродажбата значително го зголемија нивниот придонес.

Дигитализацијата е клучна за подобрување на корисничкото искуство. Во 2018 година MKT силно се фокусираше на подобрување на дигиталното искуство на своите корисници. Два главни столба беа поттикнување на е-трговијата и користење на мобилната апликација за самоуслужување (Telekom MK).

Со континуирано подобрување на онлајн купувањето, продажбата во 2018 година двојно се зголеми во споредба со 2017 година. Бројот на активни корисници на Telekom MK апликацијата значително се зголеми од 4% на почетокот на годината на повеќе од 25% на крајот на годината, од базата на резидентни корисници на паметни телефони. Тоа беше резултат на подобреното корисничко искуство и новите опции. Десктоп и мобилните верзии на веб страницата беа постојано подобрувани во согласност со најновите стандарди и трендови во индустријата.

Во 2018 година, MKT започна Дигитален инкубатор привлекувајќи студенти од е-бизнис и ИТ, со цел да донесат свежи нови идеи во делот на е-трговијата, и придвижување кон поагилен начин на работа и развој на дигитални производи.

Друга апликација што ја користиме е Facebook chatbot за остварување на директни разговори со корисниците. Виртуелниот техничар (Вито) што е достапен на Мој Телеком овозможува самоуслужување. Со Вито, корисниците можат сами да го проверат квалитетот на услугата, да го ресетираат рутерот, да го подесат WiFi-то и други онлајн активности. Покрај традиционалната корисничка поддршка преку Контакт центарот, корисниците се услужуваат и онлајн преку мобилни и веб канали за разговор во живо.

Во маркетинг комуникацијата, во текот на 2018 година, MKT го задржа трендот од 2017 година: комунициравме три главни пораки – имаме најдобра мрежа; имаме најдобра понуда за целото семејство, со Magenta 1; и, нудиме најдобра опција за самостојна комуникација, преку Smart постпејд.

Спортот продолжи да биде нашиот главен домен на ангажирање на корисниците, со оживување на нашите ексклузивни содржини од Лигата на шампиони, како и со спонзорирањето на државната ракометна репрезентација, преку неколку големи и голем број помали активности во социјалните медиуми - Фудбал од фантазијата, Виртуелен стадион, наградно патување на светскиот шампионат во ракомет, наградно патување на финалето на Лигата на шампиони во Киев и многу други.

Во сегментот на деловни корисници и ИКТ, фокусот беше ставен на промовирање на Телеком МК како најиновативен партнер за дигитална трансформација како на SME/SOHO така и на големите корисници, со Magenta 1 Business како најпродавана услуга што комбинира комуникациски и иновативни услуги во еден пакет. Исто така, производителите и понудите во областа на Паметен град добија специјална промоција со тоа што се постојано изложени во дирекцијата на компанијата.

Во областа на закуп на медиски простор, покрај редовното работење, се реализираа и првите активности за

закупување на простор на дигитални медиуми преку автоматизиран процес (programmatic ad buying), што отвора можности за подобро таргетирање при рекламирањето, како и за поефикасно искористување на буџетот во претстојните години.

Истражување и развој

МКТ продолжува со својата определба и со својата работа да биде лидер на пазарот во однос на иновациите и технологијата. Помеѓу другото, како продолжение од претходните години, главен фокус се става на проектите во областа на Паметен град. Како дополнување на нашиот успешен Проект за паметен автобуски превоз што беше имплементиран за Град Скопје во 2015 и 2016 година и реализираните демо решенија што беа ставени во пробно работење за Паметен систем за осветлување, Паметно управување со отпад, Паметно паркирање, Паметна клупа и Полнење на електрични возила во текот на 2017 година, во текот на оваа година ги демонстриравме предностите од имплементацијата на такви паметни системи и нашите компетенции во оваа област пред општините и нашите клучни корисници.

Покрај деловната област Паметен град, целосно ги истражуваме и другите деловни можности за раст и развој, во областа на финансиите, здравјето, образованието, и сл. особено со оглед на нивните деловни можности и потенцијали за раст на приходите во нашиот севкупен ICT и B2B бизнис. Како компанија што ја подржува новата ера на паметен, поврзан начин на живот и работа, во 2018 година МКТ успешно го реализираше својот пилот проект во областа на Паметно училиште - хибридна училница, што се однесува на имплементација на ИКТ решение за интерактивно учење на часовите и на далечина, во две средни училишта во Град Скопје. Спроведувањето на овој проект има за цел креирање на позитивна промена во начинот на образование, со овозможување на напредно, самостојно водено, колаборативно и интерактивно искуство за учење во училница за младите. Исто така, тој има за цел да покаже како користењето на технологијата може да го поддржи квалитетот и ефикасноста на образованието, со што ќе влијае на долгорочниот развој на образовниот систем, како и на општеството и економијата.

Понатаму, направивме истражување на потенцијалниот пазар и направивме анализа на трошоци за имплементација на теснопојасни услуги за Интернет на предмети (NB-IoT). Понатаму, искористувањето на потенцијалот што произлегува од проектите финансирани од ЕУ на полето на паметни решенија за дигитализација, Интернет на предмети (IoT), е-влада, и сл. исто така беше ставено во фокусот.

Покрај активностите за деловен развој што беа објаснети погоре, во 2018 година се фокусиравме на развој на проекти и производи за дигитализација и паметно работење во сегментот на деловни корисници, кои сметаме дека имаат потенцијал за раст на пазарот во наредните години, што се очекува да произлезе од предностите на ефикасноста на ИКТ во секојдневните системи и мрежи за работа, како и од транспарентноста и сигурноста на таквите решенија.

Под мотото - ИНОВАЦИСКИ СИНЕРГИИ – ПОБЕДА СО ПАРТНЕРИ, ги продолжуваме нашите стратешки партнерствата за технологија - Cisco Gold, давател на EMC Cloud решение и Microsoft Silver Дата Центар. Понатаму, во 2018 година, добивме повторна сертификација на нашите Oracle Platinum и HP деловни партнерства и го завршивме процесот на добивање статус давател на Microsoft Cloud решенија и го воведовме Office 365 како прв Microsoft Cloud производ. Овие партнерства се потврда за компетенциите на МКТ во областите на корпоративни мрежи, cloud, соработки, безбедност на мрежа и технологии на дата центар. Овие компетенции се сметаат за клучни средства кои понатаму можеме да ги искористиме во нашите активности за развој на ИКТ бизнисот.

Притисокот на конкуренцијата, во комбинација со заситениот телекомуникациски пазар, комплексноста на деловното окружување со поголем број и посоефицирани кориснички сегменти, големиот број на добавувачи и сложените понуди на услуги, брзите промени во технологијата со нова технолошка парадигма чија цел е една универзална IP мрежа и платформа за обезбедување на услуги базирана на cloud, како и промените во регулативата, се само дел од предизвиците со коишто МКТ ќе се соочи во следните неколку години.

Со цел да имаме одржлив бизнис и главни извори на приходи во едно многу сложено телекомуникациско

окожување, како и со цел проактивно да влијаеме на пазарните трендови со нови деловни можности, MKT се стреми да ја одржи лидерската позиција во однос на технологијата како и да осигури раст преку подобрување на услугите и иновациите со постојан развој на својата инфраструктура.

Развојот на инфраструктурата и инвестициите во технологијата треба да ги опфаќаат 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 2018 година, направивме значителни чекори во насока на остварување на нашите цели со развојот на телекомуникациската мрежа, сервисните платформи и системите за поддршка.

Со цел да се обезбеди висок квалитет на широкопојасните услуги, на пазарот на широкопојасни услуги, како и технолошко лидерство, MKT постојано инвестира во развојот на пристап до фиксна и мобилна мрежа. На крајот од 2018 година имаме инсталирано капацитети што покриваат повеќе од 172.500 поминати домови или достигната е 30,5% покриеност на домаќинствата со FTTH од мрежата на MKT. Во однос на распространувањето на VDSL, вкупниот број на VDSL CO изнесуваше повеќе од 154 илјади и повеќе од 13 илјади VDSL FTTC поминати домови.

Беше дополнително развиено решението за Hybrid Access кое врши агрегација на опсегот на DSL и LTE преносните линкови и креира единствена, мокна широкопојасна врска меѓу мрежниот сервисен јазол и корисничката опрема за широкопојасни услуги. На крајот на 2018 година имаше повеќе од 4,8 илјади корисници и повеќе од 2,8 илјади FMS корисници.

Значителни подобрувања беа направени и во однос на распространувањето на LTE, со што се достигна 92% покриеност на територијата и 99,67% покриеност на населението. Повеќе од 95% од вкупните локации обезбедуваат LTE услуги. На крајот на 2018 година, 62% од базните станици (BTSs) беа поврзани со оптика.

Покрај сеопфатното распространување на мобилен широкопојасен пристап, во текот на 2018 година, голем фокус беше ставен на квалитетот и перформансите на мрежата што беше потврдено со P3 „Best in Test“ сертификатот во ноември 2018 година што претставува меѓународно призната потврда за квалитетот на мобилната мрежа, како и со Националниот извештај за параметрите за квалитет на мрежата којшто го подготвува Агенцијата. MKT е најдобар во класата на говорни и податочни услуги и води во генералниот пласман со 907 поени.

Во текот на 2018 година акцентот беше ставен на модернизација на фиксната говорна мрежа. Делокругот на проектот вклучуваше надградба на хардвер и софтвер на IMS мрежни јазли, миграција и консолидација на OSS, надградба на хардвер и софтвер на MMDec, како и надградба на хардвер и софтвер за законско следење на комуникациите (LI). Проектот за консолидација на базата на претплатници заврши со миграција на корисниците од фиксна телефонија на крајот на ноември 2018 година. Негова цел беше да се унифицираат постојните монолитски 2G/3G и LTE UDM мобилни мрежи со постојните монолитски UDM за IMS фиксна мрежа. Ова овозможува консолидација на корисничките податоци за сите мрежни функции како што се автентикација на корисници, авторизација на услуги, управување со мобилност и заштита од измами на еден SDM систем, што овозможува конвергенција на CS, PS, EPC, WLAN, M2M и IMS услуги за кориснички профил.

MKT постојано ги следи најновите технолошки трендови во светот и со тоа на своите корисници им ги обезбедува најновите иновативни услуги со што постојано ја задржува позицијата на водечки оператор на пазарот во Република Северна Македонија и пошироко како дел од Групацијата ДТ. Во таа насока, на крајот на 2018 година беше најавен почетокот на VoLTE проектот во MKT. Тој е еден од најважните проекти планирани за 2019 година со планирано комерцијално воведување кон крајот на 2019 година. Воведувањето на VoLTE ќе ја гарантира долгорочната конкурентност на мобилните услуги во MKT преку обезбедување на водечката позиција на македонскиот пазар, со истовремено следење на DT PAN NET стратегијата и исполнување на дадените насоки и барања.

Техничката имплементација на Мобилен виртуелен мрежен оператор беше завршена со интерни ресурси и со помош од Управувани услуги кон крајот на 2018 година. Комерцијалното воведување е планирано за почетокот на 2019 година. Модернизацијата на говорната мрежа ќе продолжи во насока на модернизација на хардверот и софтверот на MSS за корисниците на мобилна телефонија на MKT. Проектот во 2019 година е придвижен од датумите кога завршува поддршката за хардвер/софтвер и што ги опфаќаат двете MSS локации, Скопје и Велес и има за цел надградба на хардвер/софтвер за MSS на софтверска верзија 18B и замена на постојните MGWs со нови MRS мрежни елементи.

Растот на широкопојасниот пристап и постојаното зголемување на сообраќајот се поддржани со понатамошен развој на IP основна и транспортна мрежа како основа за сите услуги. Во текот на последните две години беше успешно реализиран проектот „Модернизација на IP основна и транспортна мрежа“ што вклучува модернизација, реорганизација и проширување на сите елементи на IP основна мрежа, системите за транспорт и агрегација. MKT успеа да инсталира целосна DWDM мрежа и ја финализираше имплементацијата и интеграцијата на IP основната мрежа како и миграција на услугите на IP основната мрежа. Плановите се да се продолжи со модернизацијата на висока достапност на агрегационската мрежа и да се завршат 100% од локациите за агрегација и да се продолжи со активностите за модернизација на SPNI и BRAS сегментот на мрежата.

Се очекува видео услугите и податочните услуги со големи брзини да бидат главниот двигател и главниот потенцијал за понатамошна диференцијација на пазарот, како и главна можност за деловен раст. Со цел да се подобри квалитетот на IPTV услугата и да се оствари амбицијата да се биде најдобар давател на ТВ услуги на македонскиот пазар, многу е важно да се следат новите технологии и новите пазарни трендови. Во тој поглед, покрај обезбедувањето на висок квалитет на постојните услуги, платформата се очекува да обезбеди нова функционалност што треба да ја зголеми интерактивноста и персонализацијата на услугите за корисниците. Имплементацијата на нов IPTV клиент беше завршена во текот на K2 2018 година. Тоа овозможува воведување на нови маркетинг барања и опции на новиот дизајн на кориснички интерфејс за IPTV клиент усогласен на ниво на ДТ. Беше извршена и замена на решението за IPTV Network Time Protocol инфраструктура.

Информатичка технологија

Следејќи ја Корпоративната стратегија и ЕУ ИТ стратегијата во Групацијата ДТ, во 2018 година Областа за ИТ на MKT разви ИТ стратегија и Бизнис план што се фокусираат на:

1. Поддршка на развојот на нови производи
2. Дигитализација
3. Долготрајност (future proof) и трансформација
4. Cloud-ификација
5. Нова ИТ архитектура во согласност со EU IT
6. Автоматизација

Има неколку проекти чија цел е да обезбедат ефикасни ИТ системи и решенија кои што ќе го исполнат планот и ќе овозможат реализација на стратешките фокуси. Со цел да се поддржи развојот на нови производи, во текот на 2018 година беа направени функционални подобрувања на неколку системи како што се CRM системот, Билинг, OSS како и SAP системот.

Никола Љушев

Главен извршен директор
Македонски Телеком АД – Скопје

Преведено од Лингва Експерт