



OPERASI KAWASAN REGIONAL OPERATIONS

JOHOR

- Kedai Telekom / Sales Outlet**
- Batu Pahat • Yong Peng • Muar
 - Kluang • Mersing • Segamat
 - Johor Bahru • Pelangi • Skudai
 - Pasir Gudang • Kota Tinggi
 - Pontian • Kulai



Mohd Ali bin Alias
Pengurus Besar Operasi Perniagaan
General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEls	103,431	113,471	128,209	125,226	126,091
TIT Kediaman Residential DEls	340,625	379,942	416,291	452,187	451,964
Jumlah TIT TOTAL DEls	444,056	493,413	544,500	577,413	578,055
Bilangan Penduduk Population	2,299,133	2,355,560	2,411,986	2,468,412	2,524,838
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	19.3	20.9	22.6	23.2	22.9
Jumlah Anggota No. of Employees	1,756	2,044	2,041	2,567	2,319
TIT Setiap Anggota DEls per Employee	252.9	241.4	266.8	225	249

KEDAH/PERLIS

- Kedai Telekom / Sales Outlet**
- Alor Setar • Jitra • Langkawi
 - Kangar • Sungai Petani • Kulim
- Pusat Perniagaan Primatel**
Primatel Business Centre
- Alor Setar



Sharoom bt. Cha
Pengurus Besar Operasi Perniagaan
General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEls	38,155	41,946	53,735	41,668	40,954
TIT Kediaman Residential DEls	168,059	202,068	239,064	260,557	263,961
Jumlah TIT TOTAL DEls	206,214	244,014	292,799	302,225	304,915
Bilangan Penduduk Population	1,639,812	1,680,127	1,721,448	1,763,689	1,806,787
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	12.6	14.5	17.0	17.1	16.9
Jumlah Anggota No. of Employees	1,139	1,142	1,145	1,234	1,296
TIT Setiap Anggota DEls per Employee	181.0	213.7	255.7	245	235

KELANTAN

- Kedai Telekom / Sales Outlet**
- Kota Bharu • Pasir Mas
 - Tanah Merah • Pasir Putih
 - Kuala Krai



Haji Marzuki bin Abdullah
Pengurus Besar Operasi Perniagaan
General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEls	17,039	18,384	21,048	21,407	21,579
TIT Kediaman Residential DEls	73,464	87,085	103,207	113,857	115,692
Jumlah TIT TOTAL DEls	90,503	105,469	124,255	135,264	137,271
Bilangan Penduduk Population	1,336,547	1,375,437	1,414,328	1,453,218	1,492,108
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	6.8	7.7	8.8	9.3	9.2
Jumlah Anggota No. of Employees	387	673	664	663	650
TIT Setiap Anggota DEls per Employee	233.9	156.7	187.1	204	211



KUALA LUMPUR

Kedai Telekom / Sales Outlet
 • Bukit Mahkamah • Komplek Maluri
 • Komplek Damai

Pusat Perniagaan Primatel
 Primatel Business Centre
 • Bangunan The Weld

Liew Han Nknew
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEIs	170,962	190,807	203,041	181,545	184,869
TIT Kediaman Residential DEIs	132,404	153,393	164,015	157,924	166,165
Jumlah TIT TOTAL DEIs	303,366	344,200	367,056	339,469	351,034
Bilangan Penduduk Population	1,197,531	1,209,906	1,222,124	1,234,282	1,245,580
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	25.3	28.4	30.0	27.5	28.2
Jumlah Anggota No. of Employees	NA	833	860	705	661
TIT Setiap Anggota DEIs per Employee	NA	413.2	426.8	482	531

MELAKA

Kedai Telekom / Sales Outlet
 • Melaka • Alor Gajah

Pusat Perniagaan Primatel
 Primatel Business Centre
 • Bangunan Peringgit Point, Melaka

Ab. Razak bin Abu Samah
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEIs	25,368	28,543	33,458	32,632	32,664
TIT Kediaman Residential DEIs	86,512	94,961	103,553	108,870	109,855
Jumlah TIT TOTAL DEIs	111,880	123,504	137,011	141,502	142,519
Bilangan Penduduk Population	525,494	530,742	535,990	541,238	546,486
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	21.3	23.3	25.6	26.1	26.1
Jumlah Anggota No. of Employees	945	1,178	1,177	1,163	1,212
TIT Setiap Anggota DEIs per Employee	118.4	104.8	116.4	122	118

NEGERI SEMBILAN

Kedai Telekom / Sales Outlet
 • Seremban • Port Dickson
 • Kuala Pilah • Tampin

Pusat Perniagaan Primatel
 Primatel Business Centre
 • Seremban

Haji Osman bin Haji Muhamad
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEIs	25,257	28,146	32,244	31,155	30,745
TIT Kediaman Residential DEIs	113,393	128,090	144,855	151,579	153,494
Jumlah TIT TOTAL DEIs	138,650	156,236	177,099	182,734	184,239
Bilangan Penduduk Population	752,645	768,060	783,474	798,889	814,303
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	18.4	20.3	22.6	22.9	22.6
Jumlah Anggota No. of Employees	724	715	703	698	654
TIT Setiap Anggota DEIs per Employee	191.5	218.5	251.9	262	282



PAHANG

Kedai Telekom / Sales Outlet
 • Kuantan • Bentong • Kuala Lipis
 • Raub • Mentakab • Airport Kuantan



Dato' Haji Ezanee bin Ab. Aziz
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan					
Business DEls	25,820	29,381	33,986	34,793	35,427
TIT Kediaman					
Residential DEls	105,285	122,057	134,768	146,498	149,546
Jumlah TIT					
TOTAL DEls	131,105	151,438	168,754	181,291	184,973
Bilangan Penduduk					
Population	1,119,621	1,140,275	1,160,929	1,181,583	1,202,237
Tel. setiap 100 penduduk					
Tel. per 100 population	11.7	13.3	14.5	15.3	15.4
Jumlah Anggota					
No. of Employees	755	1,255	1,208	954	1,164
TIT Setiap Anggota					
DEls per Employee	173.6	120.7	139.7	190	159

PERAK

Kedai Telekom / Sales Outlet
 • Ipoh • Tasek • Kampar • Batu Gajah
 • Taiping • Parit Buntar • Sungai Siput
 • Grik • Kuala Kangsar • Tapah • Sitiawan
 • Tanjung Malim • Teluk Intan



Pusat Perniagaan Primatel
 Primatel Business Centre
 • Ipoh
Haji Zainal Abidin bin Haji Abd Rahman
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan					
Business DEls	66,433	73,080	81,450	76,418	76,286
TIT Kediaman					
Residential DEls	276,346	316,493	347,608	366,399	362,775
Jumlah TIT					
TOTAL DEls	342,779	389,573	429,058	442,817	439,061
Bilangan Penduduk					
Population	1,913,272	1,921,533	1,929,793	1,938,053	1,946,313
Tel. setiap 100 penduduk					
Tel. per 100 population	17.9	20.3	22.2	22.8	22.6
Jumlah Anggota					
No. of Employees	1,020	1,015	1,313	1,133	1,060
TIT Setiap Anggota					
DEls per Employee	336.1	384	326.8	391	414

PETALING JAYA

Kedai Telekom / Sales Outlet
 • Petaling Jaya • Damansara Utama
 • Subang Jaya • Kajang



Pusat Perniagaan Primatel
 Primatel Business Centre
 • Menara PKNS, Petaling Jaya
Mohd Ali bin Nordin
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan					
Business DEls	119,829	142,503	163,242	202,496	209,785
TIT Kediaman					
Residential DEls	216,277	246,463	276,354	278,579	279,730
Jumlah TIT					
TOTAL DEls	336,106	388,966	439,596	481,075	489,515
Bilangan Penduduk					
Population	747,779	779,130	811,381	844,464	877,492
Tel. setiap 100 penduduk					
Tel. per 100 population	44.9	49.9	54.2	57.0	55.8
Jumlah Anggota					
No. of Employees	950	950	933	1,072	602
TIT Setiap Anggota					
DEls per Employee	353.8	409.4	471.2	449	813



PULAU PINANG

Kedai Telekom / Sales Outlet

- Jalan Burmah • Bayan Baru
- Butterworth • Bukit Mertajam
- Sungai Bakap • Lebuhi Downing

Pusat Perniagaan Primatel

- Primatel Business Centre
- Jalan Burmah



Ahmad bin Ismail
Pengurus Besar Operasi Perniagaan
General Manager Business Operations

	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEls	72,394	80,651	97,165	92,406	91,937
TIT Kediaman Residential DEls	202,992	224,662	243,639	258,050	260,512
Jumlah TIT TOTAL DEls	275,386	305,313	340,804	350,456	352,449
Bilangan Penduduk Population	1,124,822	1,139,759	1,154,695	1,169,632	1,184,569
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	24.5	26.8	29.5	30.0	29.8
Jumlah Anggota No. of Employees	1,560	1,488	1,428	1,492	1,369
TIT Setiap Anggota DEls per Employee	176.5	205.2	238.7	235	257



■ Perniagaan/Business
■ Kediaman/Residential
Talian Ibusawat Terus (TIT)
Direct Exchange Lines (DEls)

SABAH

Kedai Telekom / Sales Outlet

- Kota Kinabalu • Airport K. Kinabalu
- Sandakan • Tawau • Lahad Datu
- Wisma MUJS • Keningau • Beaufort
- Kudat • Tuaran • WVP Labuan

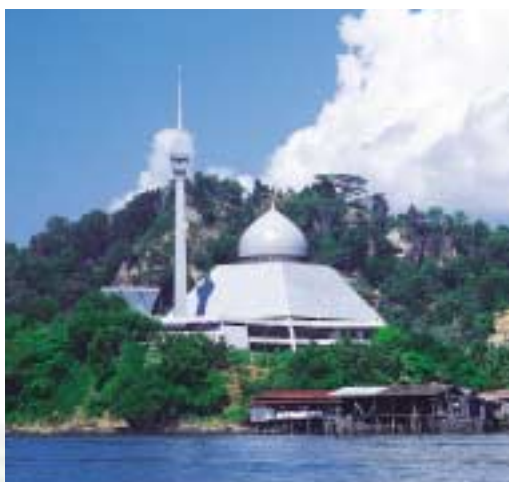
Pusat Perniagaan Primatel

- Primatel Business Centre
- Kota Kinabalu • WP Labuan

Ramsah bin Haji Mohd. Tahir
Pengurus Besar Operasi Perniagaan
General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEls	57,791	64,250	71,180	72,112	72,276
TIT Kediaman Residential DEls	112,603	130,516	143,573	157,668	155,061
Jumlah TIT TOTAL DEls	170,394	194,766	214,753	229,780	227,337
Bilangan Penduduk Population	2,318,010	2,449,839	2,581,669	2,713,498	2,845,327
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	7.4	8.0	8.3	8.5	8.0
Jumlah Anggota No. of Employees	1,784	1,743	1,716	1,647	1,615
TIT Setiap Anggota DEls per Employee	95.5	111.7	125.1	140	141



■ Perniagaan/Business
■ Kediaman/Residential
Talian Ibusawat Terus (TIT)
Direct Exchange Lines (DEls)

SARAWAK

Kedai Telekom / Sales Outlet

- Kuching • Batu Lintang • Pending
- Lapangan Terbang Kuching • Sibul • Miri
- Bintulu • Sri Aman • Sarikej • Limbang
- Kapit • Lawas

Pusat Perniagaan Primatel

- Primatel Business Centre
- Miri • Kuching

Haji Ali bin Haji Man
Pengurus Besar Operasi Perniagaan
General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan Business DEls	69,381	74,527	79,861	79,713	81,326
TIT Kediaman Residential DEls	138,332	155,876	173,533	190,622	186,726
Jumlah TIT TOTAL DEls	207,713	230,403	253,394	270,335	268,052
Bilangan Penduduk Population	1,798,278	1,735,794	1,873,309	1,910,824	1,948,340
Tel. setiap 100 penduduk Tel. per 100 population	11.6	13.3	13.5	14.1	13.8
Jumlah Anggota No. of Employees	1,915	1,887	1,838	1,852	1,709
TIT Setiap Anggota DEls per Employee	108.5	122.1	137.9	146	157



■ Perniagaan/Business
■ Kediaman/Residential
Talian Ibusawat Terus (TIT)
Direct Exchange Lines (DEls)



SELANGOR

- Kedai Telekom / Sales Outlet**
- Setapak • Ampang • Kepong
 - Rawang • Shah Alam • Banting
 - Sabak Bernam • Bukit Raja
 - Port Klang • KUA Sepang
 - Kuala Selangor • Kuala Kubu Baru

Abd. Halim bin Abd. Razak
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan					
Business DEIs	114,078	129,724	151,742	143,337	145,741
TIT Kediaman					
Residential DEIs	380,115	420,181	466,302	481,847	499,754
Jumlah TIT					
TOTAL DEIs	494,193	549,905	618,044	625,184	645,495
Bilangan Penduduk					
Population	1,955,940	2,037,942	2,122,302	2,208,835	2,295,223
Tel. setiap 100 penduduk					
Tel. per 100 population	25.3	27.0	29.1	28.3	28.1
Jumlah Anggota					
No. of Employees	1,268	1,240	1,136	1,538	1,031
TIT Setiap Anggota					
DEIs per Employees	389.7	443.5	544.1	415.0	626.23

TERENGGANU

- Kedai Telekom / Sales Outlet**
- Kuala Terengganu • Dungun
 - Kemaman

Kairul Annuar bin Mohamed Zamzam
 Pengurus Besar Operasi Perniagaan
 General Manager Business Operations



	1995	1996	1997	1998	1999
TIT Perniagaan					
Business DEIs	15,986	17,700	20,478	22,361	23,075
TIT Kediaman					
Residential DEIs	64,116	76,414	95,441	102,242	102,809
Jumlah TIT					
TOTAL DEIs	80,102	94,114	115,919	124,603	125,884
Bilangan Penduduk					
Population	895,869	927,237	958,606	989,975	1,021,343
Tel. setiap 100 penduduk					
Tel. per 100 population	8.9	10.1	12.1	12.6	12.3
Jumlah Anggota					
No. of Employees	374	374	373	368	352
TIT Setiap Anggota					
DEIs per Employee	214.2	251.6	310.8	339	358

Nota: Data-data telah diubahsuai mengikut pembaharuan kategori
Note: Figures have been adjusted to reflect a recategorisation





ANAK-ANAK SYARIKAT SUBSIDIARIES

FIBERAIL SDN. BHD.

Skop perniagaan Fiberail adalah untuk merancang, membangun, memasang dan menguruskan sistem telekomunikasi fiber optik. Ia menawarkan talian litar suwa digital, pakej fiber optik, perkhidmatan jalur lebar dan penyelesaian rangkaian 'turnkey'. Perkhidmatan sampingan termasuk sewa ruang, dimenara telekomunikasi dan diruang kabin peralatan.

Segmen pasaran utama yang disasarkan oleh Fiberail merangkumi operator telekomunikasi, organisasi penyiaran, sehingga ke industri IT, pembekal multimedia dan perbadanan-perbadanan multinasional.

Proses pemberian kuasa kepada anggota terus dijalankan. Hampir setiap tahun, program pembangunan kumpulan telah dijalankan untuk meningkatkan lagi daya ketahanan baru dan kekuatan kerja lebih efektif. Pada bulan Oktober, Fiberail telah menjalankan kempen kesedaran ISO 9002.

Meskipun dalam keadaan kegawatan ekonomi, Fiberail mampu mencapai keuntungan pada akhir tahun yang dianggap mencabar. Dua faktor penting yang memberi keyakinan untuk masa hadapan ialah kemungkinan pemulihan ekonomi dan peningkatan permintaan bagi audio berkelajuan tinggi, video dan transmisi data dalam perubahan persekitaran mengikut era maklumat. Kami menjangkakan penambahan jumlah pelanggan bersama peningkatan sofistikated dan peningkatan dalam aktiviti antarabangsa.

Sehingga akhir tahun, Fiberail telah menambahkan dua projek baru kepada portfolio perniagaannya. Perkongsian pintar di antara Fiberail dan Swiftcom telah termeterai pada akhir tahun. Selaras dengan perkhidmatan Syarikat dalam panduan rangkaian, Fiberail memperoleh perundingan untuk merekabentuk rangkaian Video On Demand (VOD) pada lewat tahun lalu.



Hamzah bin Yacob
Ketua Pegawai Eksekutif
Chief Executive Officer

Fiberail has planned, developed, installed and manages fibre optic telecommunications system. It offers a range of leased digital lines, fibre optic packages, broadband services and turnkey network solutions. Ancillary services in addition to these basic provisions include the lease of telecommunication tower space and equipment cabin space.

The chief market segments targeted by Fiberail range from telecommunications operators, broadcasting organisations, to the increasingly vital IT industry – IT, multimedia providers, and multinational corporations.

The process of empowering our staff continues. Over the year a series of team building programmes were conducted to promote a more cohesive and effective work force. In October, we ran an ISO 9002 Publicity Awareness Campaign.

Despite the economic downturn Fiberail still found itself in profit at the end of what had been a difficult year. We are optimistic that two important factors will work for us in future – the impending upturn of the economy and the rising demand for high speed audio, video and data transmission in the changed environment of the Information Era. We expect an expansion of our customer base with increased sophistication, and a surge in international activity.

Towards the end of the year, Fiberail added two new projects to its business portfolio. A Smart Partnership was concluded between Fiberail and Swiftcom towards the end of the year. In line with our service in network guidance, Fiberail secured a consultancy for VOD network design late last year.



MEGANET COMMUNICATIONS SDN. BHD.

Meganet Communications Sdn Bhd (Meganet) adalah pembekal kepada Sistem Pembangunan Pintar (IBS), integrasi telekomunikasi dan penyelesaian teknologi maklumat termasuk aplikasi multimedia bagi sektor kerajaan dan swasta.

Meganet menawarkan perkhidmatan rundingan IBS, perkhidmatan kejuruteraan dan perkhidmatan sokongan selepas pelaksanaan sejajar dengan komponen Sistem Pembangunan Pintar - Integrasi Sistem Pengurusan Pembangunan (IBMS), Sistem Rangkaian / Sistem Telekomunikasi, Rangkaian Kawasan Tempatan (LAN) & Sistem WAN, Sistem Automasi Bangunan (BAS), Sistem Automasi Pejabat, Sistem Keselamatan & Akses Bangunan, Sistem dan Aplikasi Komunikasi Audio Visual Multimedia, Penyelesaian Kad Pintar dan Pembekal Perkhidmatan Perbandaran.

Pada tahun 1999, Meganet berjaya menyempurnakan beberapa projek mega di dalam kawasan MSC. Tahun yang sama juga membuktikan keupayaan Meganet sebagai kontraktor 'turnkey' apabila berjaya menyempurnakan Universiti Multimedia (universiti pertama di MSC).

Di Putrajaya, Meganet berjaya menyempurnakan projek-projek berprestij di Jabatan Perdana Menteri dan Kediaman Rasmi Perdana Menteri. Kejayaan menyempurnakan projek-projek ini merupakan kejayaan utama Meganet sebagai salah satu anak syarikat Telekom Malaysia.

Antara projek utama yang sedang dijalankan termasuklah Menara Telekom, IBMS Parcel A dan B Pejabat Perdana Menteri di Putrajaya.

Selaras dengan misi Syarikat untuk mengembangkan Bangunan Pintar ke Bandaraya Pintar, Meganet kini sedang berbincang dengan beberapa pemaju terkemuka dalam membangunkan konsep Perbandaran Pintar dan terlibat dalam peringkat perancangan dan pembangunan bagi mengabungkan satu infrastruktur integrasi komunikasi, kemudahan dan 'interconnectivity'.

Matlamat dasarnya adalah untuk meningkatkan kualiti hidup masyarakat bandar dan mempromosikan cara elektronik dalam menjalankan perniagaan.

Meganet beroperasi di kawasan yang mempunyai pertumbuhan yang tinggi di mana peluang-peluang di masa hadapan adalah besar sekali. Syarikat ini bertekad untuk mengekalkan, meningkat dan menambahkan kemahiran teknikal yang amat diperlukan di dalam bidang pengkhususan ini.



Haji Rafaai bin Samsi
Ketua Pegawai Eksekutif
Chief Executive Officer

Meganet Communications Sdn Bhd. (Meganet) is a provider of intelligent building system (IBS), integrated telecommunications and information technology solutions including multimedia applications to both the government and private sectors.

Meganet offers IBS consulting services, engineering services and post-implementation support services with respect to the intelligent building system components - Integrated Building Management System (IBMS), Network/Telecommunication System, Local Area Networking (LAN) & WAN System, Building Automation System (BAS), Office Automation System, Building Access & Security System, Multimedia Audio Visual Communication System & Applications, Smart Card Solutions and Township Service Provider.

In 1999, Meganet successfully completed several major mega-projects within the MSC area. The year saw Meganet successfully completing the Multimedia University (the first University in MSC area) as the IT turnkey contractor.

In Putrajaya, Meganet successfully completed the highly prestigious projects at the Prime Minister's Department and Prime Minister's Residence. The successful completion of all these projects is major accomplishment for Meganet as a subsidiary of Telekom Malaysia.

Major on-going projects include Menara Telekom, IBMS Parcel A and B of the Prime Minister's Office in Putrajaya.

In line with the Company's mission statement to evolve from Intelligent Building to Intelligent City, Meganet is currently working with several prominent developers in developing Smart Township concept and is deeply involved in the planning and developing stage to incorporate an integrated communications infrastructure, facilities and interconnectivity.

The ultimate aim is to enhance the quality of life for city-dwellers and to promote electronic ways of conducting business.

Meganet works in a futuristic high growth area where opportunities will in future abound. The Company is determined to maintain, upgrade and enhance the indepth technical skills required in the highly specialised fields of their competency.



MENARA KUALA LUMPUR SDN. BHD.



Tahun ini, Menara Kuala Lumpur mencapai satu peningkatan yang menggalakkan dalam jumlah pelawat iaitu sebanyak 10% menjadikan jumlah pelawat yang mengunjungi Pelantar Pemandangan Menara Kuala Lumpur seramai 900,000 di mana 42% daripadanya adalah pelancong asing berbanding 30% pada tahun 1998.

Ini adalah hasil daripada aktiviti promosi yang agresif yang dijalankan didalam dan luar negara. Semua aktiviti baru yang diperkenalkan telah menyumbang untuk mempopularkan Menara Kuala Lumpur dan mengukuhkan kedudukannya sebagai satu destinasi pelancongan yang terkemuka kepada pelancong tempatan dan asing.

Industri pelancongan Malaysia yang membangun dengan pesatnya juga memainkan peranan yang penting dalam peningkatan yang positif. Aktiviti promosi juga meningkat dengan terjalannya hubungan baik dan kerjasama di antara Menara Kuala Lumpur dengan agensi pelancongan dan perbadanan pelancongan.

Bagi tahun ini, strategi promosi Menara Kuala Lumpur adalah untuk memperluaskan skop aktiviti yang diadakan di sini. Aktiviti-aktiviti ini termasuk aktiviti keluarga, rekreasi, aktiviti kebudayaan dan juga aktiviti kesukanan seperti Riang Ria Keluarga Merdeka, Cabaran Mathmagic Antarabangsa '99, Pertandingan Karaoke, Persembahan Kebudayaan Tradisional dan Riang Ria Cuti Sekolah.

Untuk kemudahan kepada pelawat-pelawat, satu laluan alternatif ke Menara Kuala Lumpur dari Hutan Bukit Nenas telah dibuka kepada orang awam pada tahun 1999. Kini, pelawat mempunyai satu laluan lain untuk sampai ke Menara Kuala Lumpur dengan melalui satu hutan lipur yang semulajadi. Pusat siber juga telah ditubuhkan pada tahun yang sama untuk menawarkan perkhidmatan internet kepada pelawat.

Menara Kuala Lumpur mencapai satu lagi kejayaan apabila mencatatkan satu rekod baru negara melalui terjunan B.A.S.E. yang pertama di Malaysia. Acara ini diadakan sempena sambutan ulang tahun ketiga dan telah dicatatkan dalam Buku Rekod Malaysia.

Menara Kuala Lumpur akan terus menganjurkan acara Towerthon iaitu satu-satunya larian menara dalam negara ini. Dalam tahun 1999, tarafnya telah ditingkatkan dan dijadikan acara tahunan bertaraf antarabangsa yang kini dikenali sebagai Kuala Lumpur International Towerthon. Ini selaras dengan statusnya sebagai ahli World Federation of Great Towers. Diharapkan acara antarabangsa ini akan mengharumkan lagi nama Menara Kuala Lumpur sebagai satu destinasi yang mesti dilawat oleh pelancong-pelancong ke negara kita.

Untuk menara yang cuma berusia tiga tahun, pencapaian ini amat menggalakkan bagi Menara Kuala Lumpur. Menara Kuala Lumpur akan terus berusaha untuk mencapai kejayaan yang lebih cemerlang melalui perkhidmatan yang ditawarkan dan pelbagai aktiviti yang dianjurkan.



Shahidah bt. Ridwan
Ketua Pegawai Eksekutif
Chief Executive Officer

This year, Menara Kuala Lumpur saw an impressive growth of 10% in the number of visitors to the tower. This brings the total of visitors to the Observation Deck to 900,000 out of which 42% were foreigners, compared to 30% in 1998.

This is a direct result of the vigorous promotional activities carried out both domestically and internationally. All the new activities introduced also contributed to the popularity of the tower and enhanced its appeal to both the local and foreign tourists alike.

Malaysia's growing tourist industry also played a role in this positive growth. Promotional activities were also increased through our rapport and co-operation with travel agents and tourism corporations.

This year, Menara Kuala Lumpur's promotion strategy has been to broaden the scope of activities, including family, recreational, cultural to even sporting activities notably Riang Ria Keluarga Merdeka, International MathMagic Challenge '99, Karaoke Competition, traditional cultural shows and Riang Ria Cuti Sekolah.

For added convenience, an alternative access to the Tower from Hutan Lipur Bukit Nanas was opened to the public in 1999. Now, visitors to the Tower have another route to take to reach the tower via a lush, natural rainforest. The Cyber Centre was set up in the same year to provide Internet services to its visitors.

Its success continued when Menara Kuala Lumpur achieved another first for the country through the first-ever B.A.S.E. Jump in Malaysia. This event, held to commemorate its 3rd. anniversary in October is now listed in the Malaysia Book of Records.

Menara Kuala Lumpur continued to organise its highly successful Towerthon, the only tower run in the country. In 1999, its status was elevated to an annual event of international stature, known as the Kuala Lumpur International Towerthon. This is in keeping with its status as a member of the World Federation of Great Towers. It is hoped that this will further promote its reputation as a must-visit destination for visitors to our country.

For a tower that is only three years old, these achievements speaks volumes of the direction Menara Kuala Lumpur is heading. Menara Kuala Lumpur will continue to strive to excel further be it through the services provided or through the numerous activities.



MOBIKOM SDN. BHD.



Mobikom Sdn. Bhd. telah diberi lesen untuk mengendalikan perkhidmatan telekomunikasi mudah alih dengan jalur 800 MHz. Perkhidmatan berjenama Mobifon 018 menawarkan Digital AMPS yang menggunakan teknologi TDMA (Time Division Multiple Access) yang digunakan secara meluas di Amerika Utara dan Amerika Latin.



Zamani bin Zakariah
Ketua Pegawai Eksekutif
Chief Executive Officer

Rangkaian ini mula diperkenalkan pada Jun 1994, kini meliputi 72% kawasan penduduk di Malaysia. Mobikom mempunyai 32 cawangan dan 9 rakan kongsi di seluruh negara yang dibantu oleh wakil-wakil pembekal.

Perayaan Automatik Antarabangsa ditawarkan ke US, Hong Kong, New Zealand dan Peru dan Liputan Antarabangsa secara manual diperluaskan ke Thailand, Sri Lanka, Indonesia, Canada, Bahamas dan Mexico.

Projek utama yang dilancarkan pada tahun lalu ialah perkhidmatan prabayar. MobiAccess telah diperkenalkan mulai Oktober 1999 dan 16,000 pelanggan telah mendaftar sehingga penghujung tahun. Untuk menjadikan 'recharging' lebih mudah, Mobikom juga menyediakan 'recharge voucher' secara on line – satu kaedah pembelian tanpa kad yang memudahkan pelanggan berurusan di pelbagai kedai seperti di kedai-kedai runcit dan stesen-stesen minyak. Projek ini akan dilancarkan pada akhir suku pertama tahun 2000.

Perkhidmatan Mobifon 018 menawarkan penggunaan secara 'dual mode' iaitu analog dan digital. Sebagai tambahan kepada perkhidmatan asas suara, ia menawarkan pelbagai perkhidmatan tambah nilai secara meluas.

Pasaran segmen Mobikom tertumpu di kawasan bandar dan luar bandar dengan memberi tumpuan kepada negeri-negeri di sebelah pantai timur di Semenanjung Malaysia termasuk Sabah dan Sarawak di mana Mobikom mempunyai kelebihan di segi persaingan. Perkhidmatan kategori Lepas Bayar terbahagi kepada pengguna berpendapatan rendah, perniagaan sederhana, anggota jualan dan perkhidmatan, pengurus korporat atasan dan pengguna yang menonjol. Perkhidmatan pra bayar tertumpu kepada para pelajar, suri rumah, tenaga buruh yang berpendapatan rendah dan peringkat atasan, sektor korporat – anggota perkhidmatan dan jualan serta eksekutif-eksekutif yang berpendapatan sederhana.

Syarikat telah mencatatkan pertambahan pelanggan sebanyak 141,434 pada tahun 1999, penurunan sebanyak 3% daripada tahun 1998. Penurunan ini adalah disebabkan oleh usaha penyelarasan pelanggan yang tidak aktif secara meluas yang telah dijalankan pada tahun 1998 dan 1999. Hampir 29,500 pelanggan yang tidak aktif telah diberhentikan ditambah lagi dengan perpindahan pelanggan dari lepas bayar kepada pra bayar dan pendaftaran pelanggan baru yang rendah.

Mobikom telah merancang beberapa inisiatif untuk meluaskan perkhidmatannya bagi meningkatkan kecekapan dan membantu menghadapi perubahan strategik pada masa hadapan dengan penuh keyakinan.

Mobikom Sdn. Bhd. is licensed to operate mobile telecommunications services on the 800 MHz frequency band. The service, under the product name Mobifon 018, offers the Digital AMPS standard using TDMA (Time Division Multiple Access) technology widely used in North America and Latin America.

First introduced in June 1994 the network now covers 72% of Malaysia's populated areas. Mobikom is widely represented in the country with 32 branches and 9 franchisees as well as being supported by the dealer distribution outlets.

Automatic international roaming is offered to the US, Hong Kong, New Zealand and Peru, and manual international roaming to Thailand, Sri Lanka, Indonesia, Canada, Bahamas and Mexico.

The main project launched last year was the prepaid service. MobiAccess became available from October 1999 and had registered 16,000 subscribers by year-end. To make recharging easier, Mobikom is also preparing for on line recharge vouchers – a "cardless" purchasing method that affords customers the convenience of transacting at numerous easily accessible outlets such as convenience stores and petrol stations. This project will be launched at the end of the first quarter 2000.

The Mobifon 018 services offers dual mode usage – analog and digital. In addition to the basic voice service, there is also a wide range of value added services.

Mobikom segments its nationwide urban and sub urban markets with special focus on the eastern states in Peninsular Malaysia as well as Sabah and Sarawak where it enjoys a competitive advantage. Post paid services are divided amongst casual low end users, mid end business, sales and service personnel, high end corporate management and high profile users. Prepaid services target students, housewives and the labour force in the low-income group and at the high end, the corporate sector – sales and service personnel and budget conscious executives.

The company registered a net cumulative customer base of 141,434 in 1999, a 3% decrease from the 1998 customer base. The reduction is mainly attributed to a cleaning-up exercise of inactive customers undertaken in the years 1998, 1999. Approximately 29,500 inactive customers were terminated coupled with the migration of customers from postpaid to prepaid, and the lower registration of new customers.

As part of our confidence in the future, Mobikom is planning a number of initiatives further to expand our services, increase efficiency and help us prepare for the strategic changes ahead.



TELEKOM PUBLICATIONS SDN. BHD. (TPSB)

Syarikat ini adalah merupakan penerbit rasmi Buku Panduan Telefon Malaysia (Halaman Putih dan Kuning) di dalam bentuk percetakan dan format multimedia.

Kesemuanya, TPSB mengeluarkan 36 jenis buku panduan telefon yang merangkumi produk-produk, perniagaan, perkhidmatan telekomunikasi dan peralatan, faks dan teleks, dan pelancongan. Malaysia Yellow Pages adalah satu perantaraan panduan yang berdasarkan pada klasifikasi produk dan perkhidmatan, sementara Malaysia White Pages merangkumi dua buku terbahagi kepada pelanggan telefon kediaman dan pelanggan perniagaan mengandungi senarai menurut abjad. Malaysia Chinese Yellow Pages pula melayani permintaan kaum Cina berbahasa Cina.

Lain-lain buku panduan pula lebih kepada isi kandungan dan pasaran sasaran yang lebih khusus. Buku Panduan 'Malaysia Information Industry' adalah khusus kepada industri menyediakan maklumat mengenai perkhidmatan yang berkaitan telekomunikasi dan peralatan; Buku Panduan Malaysia Fax dan Telex kini memasukkan alamat Web dan Email; Malaysia Tourist Pages memfokus kepada perniagaan yang berkaitan dengan pelancongan.

Buku Panduan Neighbourhood merupakan satu buku yang eksklusif yang menumpukan kepada kawasan sasaran yang spesifik dan menawarkan peluang kepada perniagaan untuk menguasai pasaran tempatan. Buku ini telah diperkenalkan kepada pasaran tertentu di Kuala Lumpur dan Selangor tetapi akan diperluaskan ke lain-lain kawasan.

Malaysia Yellow Pages Online – di <http://www.yellow.pages.com.my> membolehkan pengguna internet untuk mengakses Malaysian Yellow Pages pada sentuhan butang.

Sebagai ahli Asian Directory Publishers Association Inc [ADPAI], Telekom Publications Sdn. Bhd. merupakan agen jualan eksklusif bagi semua ahli-ahli ADPAI. Penglibatan yang paling aktif adalah daripada Yellow Pages Filipina, Indonesia, Brunei, dan Myanmar.

Sejajar dengan objektif strategi utama bagi tahun 2000 yang merupakan intensifikasi perniagaan multimedia, satu lamanweb baru "Malaysia Map" akan diperkenalkan – satu Geographic Information System (GIS) yang dapat menemukan lokasi perniagaan dan kerajaan di Lembah Klang. Satu anak syarikat baru, CyberMall Sdn Bhd, sebuah syarikat berstatus MSC telah ditubuhkan bagi mengendalikan perkhidmatan baru itu. GIS akan dilancarkan pada pertengahan tahun 2000.



Haji Khairuddin bin Jamaluddin
Ketua Pegawai Eksekutif
Chief Executive Officer

The Company is the official publisher of the Malaysia Telephone Directory (White and Yellow pages) in print and multimedia format.

In all, TPSB produces 36 different directories covering products, businesses, telecommunication services and equipment, fax and telex, and tourism. Malaysia Yellow Pages is a directional medium based on classifications of products and services whereas Malaysia White Pages which comprise two volumes segregating residential telephone customers, contains alphabetical listings and business customers. Malaysia Chinese Yellow Pages,

on the other hand, caters for the Chinese literate community.

Other directories tend to be more specialised in content and target markets. Malaysia Information Industry Directory is industry specific providing information on telecommunications, related services and equipment; Malaysia Fax and Telex Directory now includes Web and Email addresses; Malaysia Tourist Pages focuses on tourist related businesses.

The Neighbourhood Directory is an exclusive publication targeting a specific area and offering businesses an opportunity to capture their local markets. It has been introduced in the niche markets of Kuala Lumpur and Selangor but will be expanding to other areas.

Malaysia Yellow Pages Online – at <http://www.yellow.pages.com.my> allows Internet users to access Malaysian Yellow Pages at the touch of a button.

As a member of the Asian Directory Publishers Association Inc [ADPAI], Telekom Publications Sdn. Bhd. is the exclusive sales agent for all members of ADPAI. The most active involvement comes through the Yellow Pages of the Philippines, Indonesia, Brunei and Myanmar.

In line with one of its Key Strategic Objectives (KSO) for the year 2000 which is the intensification of multimedia business, a new website "Malaysia Map" is to be introduced – a Geographic Information System (GIS) that locates business and government premises in the Klang Valley. A new subsidiary, Cybermall Sdn Bhd, an MSC status company has been set up to handle the new service. GIS will be launched mid 2000.


TELEKOM CELLULAR SDN. BHD.


Telekom Cellular Sdn. Bhd., syarikat milik penuh Telekom Malaysia menyediakan perkhidmatan telefon selular di bawah jenama TMOUCH 013. TMOUCH beroperasi di atas teknologi GSM generasi kedua berdasarkan pada spektrum frekuensi 1800 yang menawarkan faedah seperti lebih selamat, lebih liputan di luar dan dalam, mutu percakapan yang unggul, pemancaran yang lebih jelas, lebih kapasiti dan lebih keupayaan pemancaran data.



**Abang Jemat
Abang Bujang**
Ketua Pegawai Eksekutif
Chief Executive Officer

Tahun 1999 menyaksikan perhubungan TMOUCH pada peluasan liputan rangkaian, peningkatan keupayaan, dan pembentangan isu-isu mengenai bebas pipijat alaf baru atau Y2K. Rangkaian TMOUCH kini merangkumi semua bandar-bandar utama dan kawasan sekitar di Semenanjung dan Malaysia Timur. Rangkaian ini juga akan meliputi bandar-bandar kecil, lebuh raya utama dan jalan-jalan utama persekutuan.

TMOUCH menawarkan perkhidmatan yang pelbagai seperti International Direct Dialing (IDD), Short Messaging, Maklumat Bursa Saham, perkhidmatan pra bayar dan Perayauan Antarabangsa.

TOUCH Roaming yang diperkenalkan pada bulan Mac tahun 1999 kini terdapat di beberapa destinasi terkenal di Asia Tenggara, Eropah dan negara-negara Arab. Pada bulan Mei tahun 1999, TMOUCH telah melancarkan kempen Touch 2000 Plus yang menawarkan pelbagai simpanan yang menarik seperti pengecualian 50% Yuran Akses bagi 24 bulan langgan pertama dan diskaun 30% 'airtime' sehingga 31 Disember 2000. Pada bulan September, TMOUCH berserta enam lagi operator selular telah menandatangani satu perjanjian yang dipanggil 'Defaulter Database Management Facility' yang mana menandakan satu usahasama bagi mengesan bekas pelanggan mengurus hutang lapuk dan menangani penipuan langgan.

Bilangan pelanggan kasar TMOUCH telah bertambah daripada 138,000 pelanggan pada tahun 1998 kepada lebih daripada 233,000 pelanggan sehingga penghujung tahun 1999. TOUCH advance (Perkhidmatan Pra bayar TMOUCH) menyaksikan sambutan pasaran yang menggalakkan dengan pengguna pra-bayar berjumlah 98,000. Bagi memenuhi bilangan pelanggan pra bayar dan lepas bayar yang bertambah serta meningkatkan efisiensi, TMOUCH telah menambah kapasiti rangkaian, meningkatkan keupayaan pengebilan dan menyediakan akses kepada lebih 2,000 pusat pembayaran di seluruh negara.

Matlamat TMOUCH adalah untuk melancarkan lebih banyak Perkhidmatan Tambah Nilai pada tahun 2000. Mobile Fax dan perkhidmatan Data dijangka akan dilancarkan pada suku kedua tahun 2000 dan ini akan diikuti dengan percubaan Wireless Application Protocol (WAP) dan General Packet Radio Services (GPRS) bagi menambahkan lagi penawaran perkhidmatan data di dalam pasaran.

Telekom Cellular Sdn. Bhd., a wholly owned subsidiary of Telekom Malaysia provides mobile telephony services under the TMOUCH 013 brand name. TMOUCH operates on the second generation GSM technology based on 1800 frequency spectrum which offers benefits such as: greater security, better coverage both indoors and outdoors, superior speech quality, clearer transmission, greater capacity and data transmission capabilities.

1999 saw TMOUCH's concentration on network coverage expansion, service enhancement, capacity upgrading and addressing issues on Y2K compliance. Its network currently spans to all major towns and their surrounding areas in Peninsula and East Malaysia. Soon, the network would also cover secondary towns, major highways and federal trunk roads.

TMOUCH offers a wide range of services such as International Direct Dialing (IDD), Short Messaging, Stock Exchange Information, Prepaid service and International Roaming.

TOUCH Roaming which made its debut in March 1999 is available at several popular destinations in South East Asia, Europe and the Middle East. In May 1999, TMOUCH launched Touch 2000 Plus campaign which offers numerous attractive savings such as 50% waiver of Access Fee for the first 24 months of subscription and 30% discount on airtime until 31 December 2000. In September, TMOUCH together with six other cellular operators signed an agreement called 'Defaulters Database Management Facility' which signifies a joint-effort to detect defaulting subscribers, managed bad debts and curb subscription fraud.

TMOUCH's gross customer base has increased from 138,000 subscribers in 1998 to more than 233,000 customers by the end of 1999. TOUCH Advance (TMOUCH Prepaid service) saw tremendous response from the market with a total of 98,000 prepaid users. To cater for the growing number of both post-paid and prepaid customers as well as to increase efficiency, TMOUCH has increased its network capacity, upgraded its billing capabilities and provide access to more than 2,000 payment outlets nationwide.

TMOUCH aims to launch more Value Added Services in the year 2000. Mobile Fax and Data service is expected to be launched by the second quarter of 2000 and it would be followed with the trial run of Wireless Application Protocol (WAP) and General Packet Radio Services (GPRS) to further enhance the data service offerings to the market.



VADS SDN. BHD.



Abad yang ke 21 ini adalah satu abad yang begitu mencabar sekali. Perubahan bukan sahaja pesat malah perubahan itu adalah satu yang pasti berlaku. Sejauh mana kemampuan kita menerima dan berubah bersama perubahan ini memastikan kejayaan masa depan kita. VADS adalah di dalam kedudukan yang sungguh baik bagi menggunakan sepenuhnya peluang ini bagi pertumbuhan pada masa akan datang.



Yusuf Haji Ampuan Kechil
Ketua Pegawai Eksekutif
Chief Executive Officer

Dalam pada itu, perubahan paradigma kepada masyarakat tanpa wayar terutama di dalam dunia perniagaan telah menyedarkan syarikat-syarikat besar di seluruh dunia. Transaksi perniagaan boleh dilakukan pada waktu yang sebenar di mana sahaja di dunia ini. Perjanjian boleh dimeterai tanpa pertemuan dengan rakan niaga bisnes anda dan rakan kongsi terjalin dengan sentuhan jari pada 'tetikus'.

Perubahan dan pembangunan di dalam Teknologi Maklumat dan E-Dagang kini berlaku pada kelajuan hiper dan VADS mempunyai kelebihan dan kekuatan tersendiri bagi membantu pelanggan-pelanggan menyesuaikan perniagaan mereka dengan keadaan semasa.

VADS juga mengakui betapa pentingnya untuk respon kepada perubahan ini dengan cepat dan tepat. Dengan memberi perhatian kepada aspek ini, VADS telah memfokus semula kekuatannya untuk memenuhi permintaan senario perniagaan yang sentiasa berubah dan kini di bahagikan kepada empat pusat operasi utama iaitu International Data Network Services, National Network Services, System Integration dan E-Dagang/Internet.

Selain itu, VADS telah memperkemas tenaga kerjanya bagi mengurus portfolio klien yang kian bertambah. Ini juga telah meningkatkan pendapatan bersih yang mendadak berbanding tahun sebelumnya dalam jumlah peratus yang agak tinggi. Bagi VADS ini satu contoh yang baik untuk para pelanggan kerana perubahan dan transformasi harus bermula daripada dalam dahulu sebelum disebarkan kepada pelanggan. Senarai klien VADS telah berkembang kepada pelbagai syarikat multinasional yang terlibat di dalam bidang retail, industri minyak dan gas, produk-produk elektrik selain klien-klien berorientasikan perkhidmatan seperti insurans dan logistik serta pengedaran, yang berkhidmat dengan rangkaian pejabat terbesar di seluruh dunia.

VADS, sebagai perintis dalam menyediakan perkhidmatan rangkaian tambah nilai dan penyelesaian dagangan elektronik, merupakan rakan niaga yang strategik bagi perniagaan yang memerlukan cara kerja yang lebih efektif, lebih efisien dan lebih produktif.

The 21st century presents the greatest challenge for the world as we know it. Where the speed of change is as constant as change itself. The ability to evolve with these changes is what will determine our destinies. VADS is strategically positioned to capitalise and ride on these new engines of growth.

The paradigm shift to wireless community, especially in the business arena has been a wake-up call to corporations around the world. Business transactions can now be conducted in real time, anywhere in the world. Agreements can be sealed without ever meeting your business counterpart face to face and partnerships are formed with a click of a mouse.

Changes and developments in Information Technology and Electronic Commerce are occurring at hyper speed and this is where VADS possesses its greatest strengths, helping customers adapt their businesses in tune with the times.

VADS recognizes how crucial it is to respond swiftly and precisely to these changes. With this in mind, VADS has refocused its energies to meet the demands of this ever-changing business scenario and is now divided into four distinct specialists operating centres, namely International Data Network Services (IDS), National Network Services (NNS), System Integration (S.I) and E-Commerce/Internet.

VADS has also strengthened its workforce to manage the increasing portfolio of clients resulting in substantially increased net revenues from previous years by fairly astounding percentage. This speaks volumes for VADS itself, where the evolution and transformation has to take place internally before it can be spread to customers. VADS business clientele has expanded to numerous multi-nationals involved in retail, the oil & gas industry, electrical products and even service-oriented clients like insurance and logistics & distribution, who work with a large network of offices worldwide.

VADS, as a pioneer in providing value-added networking services and electronic commerce solutions, is the strategic business partner for businesses that need to work more effectively, more efficiently and more productively.



UNIVERSITI MULTIMEDIA



Kampus Universiti Multimedia Cyberjaya telah dirasmikan pada 9 Julai 1999 oleh Perdana Menteri yang disaksikan oleh delegasi-delegasi kehormat yang menghadiri MSC International Advisory Panel (IAP). Universiti Multimedia terletak di tengah-tengah MSC. Sempena pelancaran Universiti ini yang telah ditubuhkan pada tahun 1996 sebagai Universiti Telekom (Unitele), kini secara rasmi menggunakan nama Universiti Multimedia (MMU).



Prof. Dr. Ghauth Jasmon
Presiden Multimedia Universiti
President University Multimedia

MMU menawarkan program akademik yang berkualiti dalam bidang Kejuruteraan, IT, Pengurusan dan Multimedia Kreatif. Sepanjang tempoh pemerhatian, kursus-kursus baru telah diperkenalkan pada pengambilan bulan Januari iaitu kursus Kejuruteraan Teknikal, Ijazah Sarjana Kejuruteraan Telekomunikasi dan Kursus Intensif Bahasa Inggeris.

Kampus Cyberjaya melengkapkan kampus asalnya yang terletak di Melaka. Disebabkan lokasinya yang terletak di MSC disamping kehijauan alam sekitar, ia berjaya menghasilkan persekitaran yang terkini untuk IT yang dilengkapi dengan infrastruktur tercanggih termasuklah liputan LAN tanpa wayar, perkhidmatan pengurusan kampus bersepadu, bangunan pintar dan kemudahan E-purse serta teknologi kad pintar. Universiti ini juga menyediakan perkhidmatan IT kepada orang ramai dan sektor-sektor swasta yang merangkumi reka bentuk lamanweb, 'web hosting', produksi dan penyampaian multimedia, penghasilan video korporat dan CD-ROM, sistem dan aplikasi pengembangan serta penerbitan 'desktop'. Selaras dengan misinya untuk menyebarkan pengetahuan IT kepada orang ramai, pihak Universiti telah memperuntukkan dua buah makmal komputer untuk kegunaan awam secara percuma di kedua-dua kampusnya di Cyberjaya dan Melaka.

Universiti ini kini mempunyai 5,700 orang pelajar. Kedua-dua kampus sedang menjalani pembangunan yang pesat dan kerja-kerja 'landscaping' sebagai sebahagian daripada program untuk mencipta persekitaran pembelajaran yang selesa.

Universiti ini terus mengadakan aktiviti kurikulum tambahan, dan menempah kejayaan melalui kerjasama dengan sektor-sektor awam dan swasta, institusi-institusi pendidikan dan rakan-rakan kongsi penyelidikan. Ini telah membuahkan hasil di dalam bentuk beberapa penajaan, pinjaman penyelidikan dan faedah sampingan lain.

Tahun 1999 telah mencipta sejarah penting bagi Universiti Multimedia. Kampus Cyberjaya telah terpilih sebagai sebuah institusi termoden bagi pendidikan IT dan akan dilihat sebagai contoh futuristik buat negara dalam usaha menyediakan pekerja-pekerja yang berpengetahuan disamping mewujudkan kesedaran pengetahuan secara menyeluruh dalam menghadapi era informasi.

The Multimedia University's Cyberjaya Campus was formally launched on July 9, 1999 by the Prime Minister witnessed by the distinguished delegates to the MSC's International Advisory Panel (IAP). It is situated at the heart of the MSC. In conjunction with the launch, the university established in 1996 as Universiti Telekom (Unitele), now officially adopted to the name Multimedia University (MMU).

MMU offers academic programmes of quality in the fields of Engineering, IT, Management and Creative Multimedia. During the course of the years under review, new courses were introduced with the January Intake in Technical Engineering, a Master in Engineering in Telecommunications and an Intensive English Course.

The Cyberjaya Campus complements the original campus at Melaka. By virtue of its location in the MSC and as a green field site, it has been able to create a state of the art environment for IT, equipped with the latest infrastructure including wireless LAN coverage, integrated campus management services, intelligent building and E-purse facilities and smart card technology. It provides IT services to the public and private sectors encompassing web designing, web hosting, multimedia presentation and production, corporate video and CD ROM production, system and application development and desktop publishing. In line with its mission to disseminate IT knowledge to the public, the University has dedicated two computer labs exclusively for public use, free of charge, in its Cyberjaya and Melaka campus respectively.

At present, the University has 5,700 students. Both campuses are undergoing extensive development and landscaping works, part of an ongoing programme to create an environment conducive to studying.

The University continues to engage in extra curricular activities, and succeeded over the course of the year in forging synergistic collaboration with the public and private sectors, academic institutions and research partners. This has yielded a number of sponsorships, research grants and other benefits.

1999 was a significant milestone in the history of the university. The Cyberjaya Campus ranks as the most advanced institution in the country for IT education and may be seen as a futuristic role model for the country's endeavour to supply knowledge workers and create a nation-wide knowledge consciousness in the Information Age.





PELABURAN ANTARABANGSA INTERNATIONAL VENTURES

INTERNATIONAL VENTURES DIVISION

International Ventures Division yang sebelum ini dikenali sebagai New Venture Division, telah ditubuhkan dalam tahun 1993 dengan tujuan untuk memperluaskan lagi pencapaian global Telekom Malaysia. Bahagian ini berperanan untuk membangun dan mengurus pelaburan pesisir pantai Kumpulan. Strategi utamanya adalah untuk mengenal pasti pasaran-pasaran baru dengan potensi pertumbuhan yang tinggi. Dengan pelaburan yang bijak dan amalan pengurusan yang baik, adalah menjadi matlamat Bahagian ini untuk menyokong misi jangka masa panjang Telekom Malaysia ke arah menjadi sebuah syarikat telekomunikasi antarabangsa dan bertaraf dunia.

Di samping itu, International Ventures Division turut aktif dalam mencari peluang baru dan melibatkan diri dalam perniagaan di luar negara. Sejajar dengan ini, peluang menjadi rakan kongsi ekuiti yang strategik dalam syarikat-syarikat telekomunikasi swasta negara lain dan menerusi perjanjian usahasama, sentiasa menjadi keutamaan. Sokongan operasi yang diberikan adalah dari segi teknikal, kewangan dan kepakaran pemasaran.

Adalah menjadi sasaran Bahagian ini untuk melakukan pelaburan pesisir yang dapat menyumbang 25% kepada keuntungan Kumpulan menjelang tahun 2001. Tahun 1999 merupakan penggabungan kepentingan sedia ada Syarikat dan memperkuatkan kehadirannya dalam syarikat subsidiari luar negara. Justeru itu pelaksanaan usahasama luar negara yang baru terpaksa ditangguhkan. Pelaburan semasa kini adalah USD 911 juta.

Prospek di Asia telah mengubah pandangan untuk tahun 2000. Dari segi teknikal kita sedang berusaha mendapatkan lesen ISP melalui syarikat subsidiari di pelbagai negara. Dari segi rangkaian, kita bercadang untuk menyediakan perkhidmatan telefon selular 3G iaitu perkhidmatan 'broadband' wayarles generasi ketiga. Kita juga melihat penyatuan sistem pengebilan talian tetap dan mudah alih.

Abad baru ini akan digerakkan ke hadapan oleh tenaga berkembar iaitu globalisasi dan teknologi, yang bermakna bahagian International Ventures akan menjadi bahagian paling penting dalam Telekom Malaysia sebagai kumpulan barisan hadapan dalam usaha merealisasikan operasi antarabangsa ini.

Usha Martin Telekom Limited, Calcutta, India

Di dalam syarikat ini, Telekom Malaysia mempunyai pemegang saham sebanyak 37.71%. Ia telah diberikan lesen untuk pemasangan dan operasi sebuah rangkaian telefon selular GSM di Calcutta, India.

Semenjak dilancarkan dalam bulan Mei 1995, UMTL telah memasuki tahun operasi komersil yang ke-4 di bawah jenama COMMAND. Syarikat ini juga menjalankan perkhidmatan kelui yang dikenali sebagai PageFirst untuk 7 buah bandar raya di negara tersebut. Menjelang akhir tahun 1999, COMMAND telah mempunyai lebih 36,977 pelanggan GSM yang aktif.

Dengan pertambahan bilangan pelanggan asas, syarikat ini telah memperkenalkan sistem pembilang baru untuk menyediakan perkhidmatan yang lebih baik kepada pelanggannya.

INTERNATIONAL VENTURES DIVISION

The International Ventures Division, formerly New Ventures Division was set up in 1993 to further Telekom Malaysia's bid to expand its global reach. The Division's role is to develop and manage the Groups' offshore investments. The key strategy is to identify emerging markets with high growth potential. It is hoped that smart investments and good management practice, will contribute to Telekom Malaysia's long-term mission to become an international and world class telecommunications company.

International Ventures Division's role is to actively seek new opportunities overseas, participating where possible as strategic equity partners in privatised foreign telecommunications companies and through joint venture arrangements. Operational support is made available in the way of technical, financial and marketing expertise.

The target is for offshore investments to contribute 25% to Group profits by the year 2001. 1999 was a year of consolidation of the Company's existing interests and strengthening our presence in overseas subsidiaries. The pursuit of new overseas ventures had to be deferred. Total investment currently stands at USD 911 million.

The outlook for 2000 shifts focus to prospects in Asia. On the technical side we are looking at acquiring ISP licenses through subsidiaries in various countries. On the network side we are planning to provide 3G cellular services i.e. the third generation of wireless broadband services. We are also looking at a convergence of our billing system combining fixed and mobile billings.

The new millennium will be carried forward by the twin forces of globalisation and technology, which means International Ventures is one of the most forward looking of Telekom Malaysia's Divisions, providing the shock troops in the ongoing effort to become a truly international operation.

Usha Martin Telekom Limited (UMTL), Calcutta, India

The company, in which Telekom Malaysia has a direct shareholding of 37.71%, has been issued a license to install and operate a GSM cellular network in Calcutta, India.

Launched in May 1995, UMTL enters into its 4th year of commercial operations under the brand name called COMMAND. The company also operates a paging service, known as PageFirst, to 7 cities in the country. By the end of 1999, COMMAND has over 36,977 active GSM customers.

With the increasing customer base, the company has introduced a new billing system in view of providing better service to its customers.



Dalam bulan September 1999, perkhidmatan prabayar yang dipanggil YESS MONEY telah dilancarkan. Kemudian, ianya telah dinaikkan taraf ke platform IN demi untuk memberi perkhidmatan yang lebih memuaskan.

CALLTIGER.COM dan COMMAND pula telah membentuk satu hubungan bersekutu yang strategik untuk memperkenalkan sambungan terus Internet yang pertama di India menerusi perkhidmatan telefon selular yang dipanggil "Calltiger. Command". Perkhidmatan ini telah dilancarkan dengan jayanya dalam bulan Disember 1999.

MTN Networks (Private) Ltd., Sri Lanka

MTN Networks adalah sebuah syarikat subsidiari milik penuh Telekom Malaysia yang menjalankan perkhidmatan Rangkaian GSM yang dipanggil DIALOG GSM di Sri Lanka semenjak bulan April 1995. Pada akhir tahun 1999, MTN telah mempunyai pelanggan asas berjumlah 70,657 orang.

Perkhidmatan Perantauan Antarabangsa terus menjadi penyumbang hasil yang utama bagi MTN. Semakin banyak persetujuan telah ditandatangani dengan rakan kongsi perkhidmatan perantauan baru dan baru-baru ini, MTN telah menandatangani persetujuan perantauan dengan 105 operator di 62 buah negara di serata dunia.

Dalam bulan Julai 1999, syarikat ini telah berjaya melancarkan perkhidmatan prabayar yang dipanggil KIT (Keep In Touch) dan SARU. Ini nyata telah menambahkan sumber untuk perolehan hasilnya.

MTN Networks juga telah diiktiraf sebagai operator perkhidmatan telefon selular yang pertama di Selatan/Asia Tenggara dengan menerima perakuan ISO9002. Syarikat ini turut berjaya menganjurkan persidangan GSM Asia-Pacific (ApiG) dalam bulan Mac tahun ini.

Digital Phone Company Limited (DPC), Thailand

DPC adalah satu usahasama dengan Samart Corporation di Thailand. Telekom Malaysia telah menambahkan kepentingan pemegang sahamnya kepada 48.99% berbanding dengan sebelumnya sebanyak 33.3%.

DPC merupakan pembekal PCN1800 yang menyediakan perkhidmatan telefon selular di seluruh Thailand melalui jenama yang dipanggil DPC HELLO. DPC telah mempunyai lesen untuk menjalankan perkhidmatan untuk tempoh selama 15 bulan. Menjelang akhir tahun 1999, DPC mempunyai pelanggan seramai 140,000 orang.

Semasa tahun ulasan, syarikat ini telah menandatangani satu kontrak dengan NORTEL untuk rangkaian DPC memulakan perkhidmatan di "Greater Bangkok". Sejumlah 275 tapak BTS telah disasarkan dan segalanya dijangka siap menjelang Februari 2000. Buat masa ini DPC menjalankan perkhidmatan perantauan dengan rangkaian TAC

In September 1999, prepaid services called YESS MONEY was launched. It was later upgraded to IN platform to give better services.

CALLTIGER.COM and COMMAND formed a strategic alliance to introduce India's first Internet direct connectivity through cellular called "Calltiger.Command". The service was successfully launched in December 1999.

MTN Networks (Private) Ltd., Sri Lanka

MTN Networks is a wholly-owned subsidiary of Telekom Malaysia. It operates a GSM Network, called DIALOG GSM, in Sri Lanka since April 1995. At the end of 1999, MTN had a total customer base of 70,657.

International Roaming continues to become MTN's significant revenue contributor. More signing with new roaming partners were done and currently MTN has roaming agreements with 105 operators in 62 countries worldwide.

In July 1999, the company successfully launched its prepaid service called KIT (Keep In Touch) and SARU, adding more sources to its revenue stream.

MTN Networks is recognised as the first cellular operator in South/Southeast Asia to receive ISO9002 certification. The company also has successfully organised the GSM Asia-Pacific (ApiG) conference in March this year.

Digital Phone Company Limited (DPC), Thailand

DPC is a joint venture with Samart Corporation of Thailand. Telekom Malaysia has increased its shareholding stake to 48.99% from the previous stake of 33.3%.

DPC is a PCN1800 operator providing cellular services throughout Thailand through a brand name called DPC HELLO. DPC has the license to operate the services for a period of 15 years. At the end of 1999, DPC has a total of 140,000 customers.

During the year it signed a contract with NORTEL for the DPC network rollout in the Greater Bangkok. A total of 275 BTS sites are targeted to be completed by February 2000. DPC is currently roaming with TAC network.



*Mengeratkan hubungan melalui aktiviti bersama negara-negara lain
Strengthening the bond through joint activities with other countries*

Samart Corporation Public Company Limited

Dalam tahun 1997, Telekom Malaysia telah memperolehi kepentingan 24.99% dalam Samart; sebuah syarikat yang disenaraikan di bursa saham Thailand. Samart menjalankan perniagaan yang menyediakan perkhidmatan telekomunikasi nilai tambah, pengeluaran antena TV dan piring satelit, di samping menjadi pengedar alatan telekomunikasi.

Samart Corporation Public Company Limited

In 1997, Telekom Malaysia acquired a 24.99% stake in Samart; a public listed company in Thailand. Samart is involved in providing telecommunication value-added services, manufacturing TV antennas and satellite dishes as well as distributing telecommunications equipment.

TM International Bangladesh Limited (TMIB)

Telekom Malaysia memegang 70% kepentingan ekuiti di dalam syarikat usahasama ini, dengan A.K. Khan Group memegang baki kepentingan sebanyak 30%. Dilancarkan dalam bulan November 1997, usaha niaga ini memasuki tahun ke-3 ianya beroperasi di bawah jenama AKTEL.

TM International Bangladesh Limited (TMIB)

Telekom Malaysia holds a 70% equity stake in this joint venture company, with A.K. Khan Group holding the remaining 30%. Launched in November 1997, the business venture enters into its third year of operation under the brand name AKTEL.

TMIB memperolehi lesen selama 15 tahun untuk membekal perkhidmatan GSM di seluruh Bangladesh. Menjelang akhir tahun 1999, bilangan pelanggan asasnya mencecah 26,345 orang. Syarikat ini juga merancang untuk memulakan perkhidmatan Perantauan Antarabangsa dan Prabayar menjelang pertengahan tahun 2000.

TMIB has a 15-year license to provide GSM services throughout Bangladesh. By the end of 1999, the customer base has reached 26,345. The company is also planning to start its International Roaming and Prepaid services by middle of 2000.



Cambodia Samart Communications Co. Ltd. (CASACOM), Kemboja

Dalam tahun 1998, Telekom Malaysia memperoleh 51% kepentingan di dalam CASACOM yang bernilai USD 16 juta. Selain NMT 900, syarikat ini juga memegang satu lesen berasingan untuk menjalankan perkhidmatan GSM 900 di Kingdom of Cambodia.

Dalam bulan September 1999, syarikat ini telah melancarkan sistem prabayar berasaskan rangkaian GSM 900. Perdana Menteri Kemboja, Hun Sen telah merasmikan pelancaran perkhidmatan GSM ini dalam bulan Disember 1999. Pada akhir tahun ulasan, rangkaian GSM 900 telah meraih sejumlah 4000 pelanggan, sementara NMT 900 telah mendapat pelanggan seramai 12,205 orang.

Syarikat ini juga merancang untuk memulakan perkhidmatan Perantauan Antarabangsa menjelang suku tahun pertama tahun 2000. Untuk menyediakan perkhidmatan yang lebih baik, CASACOM turut merancang untuk memperluaskan liputan dan kapasiti rangkaianannya.

Telekom Networks (Malawi) Limited, Malawi

Telekom Networks Malawi adalah sebuah syarikat usahasama di antara Telekom Malaysia dengan Malawi Posts and Telecommunications Corporation (MPTC). Telekom Malaysia memegang 60% kepentingan pemegang saham sementara bakinya sebanyak 40% dipegang oleh MPTC. Syarikat ini membekal perkhidmatan telefon selular GSM 900 di seluruh Republik Malawi menerusi jenama yang dipanggil CALLPOINT.

Cambodia Samart Communications Co. Ltd. (CASACOM), Cambodia

In 1998, Telekom Malaysia acquired a 51% stake in CASACOM for USD 16 million. Besides NMT 900 the company is also holding a separate license to operate GSM 900 services in the Kingdom of Cambodia.

In September 1999, the company launched its pre-paid system based on the GSM900 network. The Prime Minister of Cambodia Hon. Mr. Hun Sen officially launched the GSM service in December 1999. At the end of the year, GSM900 network has a total of 4000 customers while NMT 900 has total of 12,205 customers.

The company is also planning to start its International Roaming service by the first quarter of 2000. In view of giving better services, CASACOM is planning to expand its network coverage and capacity.

Telekom Networks (Malawi) Limited, Malawi

Telekom Networks Malawi is a joint venture between Telekom Malaysia and Malawi Posts and Telecommunications Corporation (MPTC). Telekom Malaysia holds a 60% stake while the remaining 40% shareholding is held by MPTC. The company provides GSM900 cellular services throughout the Republic of Malawi through a brand name called CALLPOINT.



*Telekom Malaysia dan Malawi Post and Telecommunications Corporation - Rakan niaga di Malawi
Telekom Malaysia and Malawi Post and Telecommunications Corporation - Business partners in Malawi*



Dalam tahun 1999, sebuah badan berperaturan baru yang dipanggil MACRA telah ditubuhkan untuk menyelia perkara-perkara berperaturan yang berkaitan dengan telekomunikasi dan pelaburan baru. Satu lesen baru telah diberikan kepada TNM untuk membekal perkhidmatan GSM di Malawi untuk tempoh selama 15 tahun.

Menjelang akhir tahun ulasan, rangkaian ini telah dipermajui dan dinaikkan tarafnya demi memberi perkhidmatan yang lebih baik dan liputan yang lebih luas. Kapasiti suisnya, yang mana telah dilanggan kesemuanya, meningkat sehingga 30,000. Pada akhir tahun 1999, TMN telah mempunyai seramai 15,375 pelanggan.

TNM turut merancang untuk menawarkan perkhidmatan baru seperti Perantaraan Antarabangsa dan Prabayar dalam tahun 2000 bagi menambahkan perolehan hasilnya.

Ghana Telecommunications Company Limited

Telekom Malaysia mempunyai 25.5% kepentingan di dalam Ghana Telecommunications, menerusi G-Com Ltd., sebuah konsortium yang terdiri daripada tiga (3) rakan kongsi dari Ghana. Syarikat yang merupakan operator telekomunikasi kebangsaan Ghana ini mempunyai lesen selama 20 tahun untuk menjalankan perkhidmatan telekomunikasi di negara tersebut.

Rangkaian GSM ini telah dimulakan dengan sepenuhnya dalam tahun 1999 dan syarikat ini merancang untuk melancarkan perkhidmatan GSM dalam suku tahun pertama tahun 2000.

Penyempurnaan fasa 1 projek SDH pula telah menandakan satu lagi pencapaian syarikat ini dalam usahanya untuk menyediakan perkhidmatan rangkaian yang lebih baik. Projek ini telah dimulakan dalam tahun 1998 dan fasa seterusnya akan bermula dalam bulan Mac 2000.

Dalam tahun 1999, Ghana Telecom telah berjaya menyempurnakan pelbagai projek termasuk "Millennium Connection" dan "Operation Homowo Bonanza" yang mana bertujuan untuk mempercepatkan pemasangan talian baru.

Pada akhir tahun 1999, Ghana Telecom telah mempunyai 154,000 pelanggan.

Sotelgui SA, Republik Guinea

Menjelang akhir tahun 1995, Telekom Malaysia memperoleh 60% kepentingan di dalam Sotelgui dengan amaun bernilai USD 45 juta. Sotelgui adalah operator telekomunikasi kebangsaan Republik Guinea dan buat masa ini ia mempunyai lesen selama 10 tahun untuk membekal perkhidmatan PSTN, telefon selular dan Internet. Pada akhir tahun 1999, Sotelgui telah berjaya memperoleh lebih 43,000 pelanggan.

Sejajar dengan usaha untuk memperluaskan rangkaianannya, dalam tahun 1999, Sotelgui telah menandatangani kontrak baru dengan ALCO (Alcatel dari Jerman) untuk rangkaian tempatan; Dynac untuk rangkaian tempatan; Alcatel CIT France untuk perluasan GSM; Insys Solution untuk Perkhidmatan Pelanggan serta Sistem Pembilan (CCBS), dan PERNEC untuk suis digital di Conakry.

In 1999, a new regulatory body called MACRA was set up to oversee regulatory matters pertaining to telecommunications and new investments. A new license was issued to TNM to provide GSM services in Malawi for a period 15 years.

Towards the end of the year, the network has been upgraded and improved to give better services and wider coverage. The switch capacity, which is fully taken up, has been increased to 30,000. For the year ending 1999, TNM has a total of 15,375 customers.

TNM is planning to offer new services such as International Roaming and Prepaid in the year 2000 to increase its revenue.

Ghana Telecommunications Company Limited

Telekom Malaysia has a 25.5% stake in Ghana Telecommunications, through G-Com Ltd., a consortium formed with three (3) other Ghanaian partners. The company, which is the national telecommunications operator, has a 20-year license to operate telecommunications services in the country.

The roll out of the GSM network was completed in 1999 and the company is planning to launch its GSM service in the first quarter of 2000.

The completion of SDH project, phase 1, marked another achievement for the company in view of providing better network services. The project was initiated in 1998 and the next phase will commence in March 2000.

In 1999, Ghana Telecom successfully completed many projects including the "Millennium Connection" and "Operation Homowo Bonanza" which were aimed at accelerating the installation of new lines.

By the end of 1999, Ghana Telecom had a total of 154,000 customers.

Sotelgui SA, Republic of Guinea

Towards the end of 1995, Telekom Malaysia acquired a 60% stake in Sotelgui, amounting to a value of USD 45 million. Sotelgui is the national telecommunications operator and it currently has a 10-year license to offer PSTN, cellular and Internet services. For the year ending 1999, Sotelgui has succeeded in acquiring more than 43,000 customers.

In view of Sotelgui's network expansion, new contracts were signed in 1999 with ALCO (Alcatel Germany) for local network; Dynac for local network, Alcatel CIT France for GSM expansion; Insys Solution for the Customer Care and Billing System (CCBS), and PERNEC for digital switches in Conakry.



Telkom SA Limited

Pelaburan asing Telekom Malaysia yang paling besar masih di Telkom South Africa (TSA) – menerusi keahlian konsortium dengan SBC Communications (SBC) dari Amerika Syarikat. Telekom Malaysia mempunyai ekuiti sebanyak 12%, manakala SBC dan Kerajaan Afrika Selatan masing-masing memegang ekuiti sebanyak 18% dan 70%. Pelaburan Telekom Malaysia untuk ekuiti sebanyak 12% di dalam TSA adalah bernilai USD 504 juta pada bulan Mei 1997.

Peranan utama konsortium yang terdiri daripada SBC dan Telekom Malaysia ini adalah untuk memberi jaminan bahawa matlamat strategik berikut mesti dipenuhi dalam tempoh eksklusif selama lima tahun:

- i) Untuk memenuhi permintaan ekonomi yang berdaya saing bagi perkhidmatan telekomunikasi asas bagi seluruh rakyat Afrika Selatan menerusi satu rancangan permulaan rangkaian yang dipercepatkan, terutamanya di kawasan pedalaman.
- ii) Untuk menjadikan TSA sebuah syarikat bertaraf dunia.
- iii) Untuk membentuk pengurusan dan kemahiran teknikal yang diperlukan terutamanya di kalangan rakyat berkulit hitam di semua peringkat.
- iv) Untuk menjadikan tempat kerja sebagai representatif demografik Afrika Selatan.
- v) Untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi dan peluang pekerjaan dengan melahirkan "masyarakat bermaklumat".

TSA telah diberikan lesen untuk membekal perkhidmatan telekomunikasi domestik dan antarabangsa bagi tempoh eksklusif selama 5 tahun di seluruh Afrika Selatan mulai bulan Mei 1997. Untuk tahun kewangan berakhir pada 31 Mac 1999, TSA telah memiliki aset total bernilai USD 6,180 juta dan memperolehi hasil yang melebihi USD 3,800 juta. Pada 31 Mac 1999, TSA telahpun mempunyai lebih 5.08 juta talian utama yang beroperasi. Vodacom, operator telefon selular GSM yang mana TSA mempunyai 50% ekuiti di dalamnya, telah membekal perkhidmatan kepada lebih 1.5 juta pelanggan dengan pusing ganti berjumlah USD 1,100 juta bagi tahun kewangan yang berakhir pada 31 Mac 1999.

Lesen yang diberikan kepada TSA memerlukan nya untuk menambah 2.7 juta talian (yang mana 70% daripadanya adalah di kawasan pedalaman) dalam tempoh eksklusif selama 5 tahun. Pada tahun kewangan yang berakhir pada 31 Mac 1999, TSA telah memasang 800,638 talian baru dan 59,660 telefon awam. 71% daripada talian baru telah dipasang di kawasan pedalaman termasuk di sekolah, hospital dan pusat komuniti tempatan. Rangkaian komunikasi TSA pula akan dinaikkan ke taraf digital sepenuhnya menjelang akhir tahun 2000. Semenjak bulan Mei 1997, dengan usaha mempromosikan rangkaian telekomunikasi serta organisasi, dan pada masa yang sama menjalankan kerja membaiki serta memasang perkhidmatan baru, mutu perkhidmatan telah meningkat selaras dengan matlamat yang tertakluk dalam syarat pemberian lesen.

Buat masa ini 22 pegawai Telekom Malaysia dari pelbagai bidang dan kepakaran yang berbeza sedang bertugas di Telkom South Africa. Ini untuk memastikan syarat pemberian lesen dapat dipenuhi dari segi peruntukan perkhidmatan telekomunikasi dan kejayaan transformasi syarikat - termasuk pencapaian matlamat tindakan yang diperakui. Di samping itu, adalah menjadi objektif penting buat pegawai-pegawai Telekom Malaysia untuk memastikan TSA lebih berdaya saing.

Telkom SA Limited

Telkom Malaysia's largest foreign investment is still in Telkom South Africa (TSA) through its consortium with SBC Communications (SBC) of United States. Telekom Malaysia has an equity of 12% whereas SBC and the Government of South Africa hold 18% and 70% equity respectively. The investment of Telekom Malaysia for its 12% equity in TSA was USD 504 million in May 1997.

The key role of the consortium comprising SBC and Telekom Malaysia is to guarantee that the following strategic targets are met within the five-year exclusivity period:

- i) To satisfy economic viable demands for basic telecommunication services for all South Africans through an accelerated network rollout plan targeted mainly in the rural areas.
- ii) To transform TSA into a world-class company.
- iii) To build the required management and technical skills especially amongst the local black community at all levels.
- iv) To transform the workplace to be representative of the demographics of South Africa.
- v) To create economic growth and employment opportunities through the creation of an "information society".

TSA has been issued a license for 5-year exclusivity period commencing May 1997 to provide domestic and international telecommunication services for the whole of South Africa. For the financial year ending 31 March 1999, TSA had total assets of USD 6,180 million and its revenue for the year exceeded USD 3,800 million. As of 31st March 1999, TSA had more than 5.08 million main telephone lines in service. Vodacom, a GSM cellular operator in which TSA has a 50% equity, provided service to 1.5 million customers with a turnover of USD1,100 million for the financial year ending 31 March 1999.

The license granted to TSA requires TSA to add 2.7 million lines (of which 70% is in the rural areas) during the 5-year exclusivity period. At the financial year ending 31st March 1999, TSA had installed 800,638 new lines and 59,660 public phones. 71% of the new lines have been installed in the rural areas including schools, hospitals and local community centres. The total telecommunications network of TSA will be fully digitalised by the end of 2000. Since May 1997 with the improvements of the telecommunications network and organisation the mean time to install new services and repair services have improved in line with the license targets.

Telkom Malaysia has currently 22 of its officers from different fields and expertise working in Telkom South Africa to ensure that the license targets in terms of telecommunications service provision and the successful transformation of the company-including the affirmative action targets are met. Preparing TSA for competition is also an important objective for Telekom Malaysia officers.

