

ANALIZE

E

TREGUT

TE SHERBIMEVE CELULARE

- tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit në rrjetet celulare
- tregjeve me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare
- tregu me pakicë i shërbimeve celulare

Dokument për Këshillim Publik

SHKURT 2018

(MIRATUAR ME VKD NR.17, DATE 22.02.2018)

© *AKEP zotëron të gjitha të drejtat e autorit të këtij publikimi.*

Përmbajtja

I.	KONTEKSTI I PËRGJITHSHËM I RREGULLIMIT TË TREGJEVE TË TELEFONISË CELULARE	4
II.	PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE	5
III.	RREGULLIMI SIPAS DIREKTIVAVE EVROPIANE	11
IV.	RREGULLIMI SIPAS LIGJIT PËR KOMUNIKIMET ELEKTRONIKE NË RSH.....	12
	IV.1. PROCEDURA E KONSULTIMIT PUBLIK.....	14
V.	ANALIZA E TREGUT	16
	V.1. TREGJET PÛRKATËSE	16
	V.2. OFRUESIT E RRJETEVE/SHËRBIMEVE CELULARE	18
	V.3. FUQIA E NDJESHME NE TREG.....	26
	V.4. DOMINANCA E BASHKUAR	38
VI.	EVIDENTIMI I PROBLEME TË KONKURENCËS NË TREGUN E PAKIÇËS.....	47
VII.	TREGU ME SHUMIÇË I AKSESIT DHE ORIGJINIMIT NË RRJETET CELULARE	48
	VII.1. PROBLEMET E KONKURENCËS NË TREGJET E AKSESIT DHE ORIGJINIMIT	48
VIII.	RASTE TË NGJASHME TË RREGULLIMIT TË TREGUT PÛRKATËS TË AKSESIT DHE ORIGJINIMIT NË RRJETET TELEFONIKE PUBLIKE TË LËVIZSHME	53
	VIII.1 PÛRKUFIZMI I TREGUT PÛRKATËS.....	56
IX.	ANALIZAT E MËPARSHME TË TREGUT DHE MASAT RREGULLATORE	58
	IX.1. ANALIZA PËR FNT NË TREGUN ME SHUMIÇË TË AKSES DHE ORIGJINIMIT.....	59
X.	MASAT RREGULLUESE PËR FNT: TREGU ME SHUMIÇË I AKSES/ORIGJINIMIT	60
XI.	MASAT RREGULLUESE PËR TERMINIMIN NDËRKOMBËTAR.....	66
	I. RREGULLIMI/DE-RREGULLIMI I MTR NDËRKOMBËTARE	66
	II. IMPAKTI I TERMINIMIT TË THIRRJEVE HYRËSE NDËRKOMBËTARE.....	67
	III. PËRFUNDIM PËR TRAFIKUN NDËRKOMBËTAR	73
XII.	USHTRIMI I TESTIT TË TRE KRITEREVE PËR RREGULLIMIN EX-ANTE TË TREGJEVE PÛRKATËSE TË PAKIÇËS NË SHËRBIMET CELULARE.....	75
	XII.1. PREZENCA E BARRIERAVE TË LARTA DHE JO-KALIMTARE TË HYRJES.....	75
	XII.2. NJË STRUKTURË TREGU E CILA NUK KA TENDENCË PËR TË SHKUAR NË DREJTIMIN TË NJË KONKURENCE EFEKTIVE BRENDA AFATIT KOHOR PÛRKATËS	79
	XIII.3. PAMJAFTUESHMËRIA E LIGJIT TË KONKURENCËS PËR TË ADRESUAR NË MËNYRË TË PËRSHTATSHME DËSHTIMIN E TREGUT TË MARRË NË SHQYRTIM.	82
XIII.	MASAT RREGULLUESE PËR FNT NË TREGUN ME PAKIÇË I SHËRBIMEVE CELULARE.....	90
	ANEKS 1. LISTA E PYETJEVE PER KONSULTIM PUBLIK	93

Tabela

TABELA 1: STRUKTURA E PËRDORUESVE CELULARË KONTRATË/PARAPAGIM (2017)	21
TABELA 2: ECURIA E ARPM DHE ARPU 2010-2016.....	22
TABELA 3: TREGUESIT KRYESORË TË VOLUMIT TË SHËRBIMEVE CELULARE 2011-2017	23
TABELA 4: PAKETA STANDARTE 4-JAVORE 800 (TELEKOM ALBANIA DHE VODAFONE ALBANIA).	24
TABELA 5: TË DHËNAT E RAPORTUARA NGA VODAFONE ALBANIA DERI NË T3.....	30
TABELA 6: INDEKSI HERFINDAHL-HIRSCHMAN INDEX (HHI) SIPAS TREGUESVE TË MËSIPËRM	34
TABELA 7: PAKETA STANDARTE 4-JAVORE 800 LEK	43
TABELA 8: PAKETA STANDARTE 4-JAVORE 1000 LEKE	44
TABELA 9: PAKETA STANDARTE 4-JAVORE 1200 LEKE	44
TABELA 10: PAKETA STANDARTE 4-JAVORE 1600 LEK	44
TABELA 11: PAKETA ME ÇMIM 800 LEKË PRILL 2017 E NË VIJIM.....	45
TABELA 12: PAKETA ME ÇMIM 1,100 LEKË PRILL 2017 E NË VIJIM.....	45
TABELA 13: PAKETA ME ÇMIM 1,400 LEKË PRILL 2017 E NË VIJIM.....	45
TABELA 14: PAKETA ME ÇMIM 2,000 LEKË PRILL 2017 E NË VIJIM.....	45
TABELA 15: REDUKTIMI I PËRSHKALLËZUAR I TARIFAVE TË ORIGINIMIT NË RRJETET CELULARE PËR ORIENTIM NË KOSTO BU-LRAIC (LEKË/MINUTË).....	59
TABELA 16: PESHA E THIRRJEVE HYRËSE NDËRKOMBËTARE NË TOTALIN E THIRRJEVE TË TERMINUARA TË OPERATORËVE CELULARË 2014-2016	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
TABELA 17: PESHA E TË ARDHURAVE NGA TERMINIMI I THIRRJEVE NDËRKOMBËTARE NË TOTALIN E TË ARDHURAVE NGA TERMINIMI 2014-2016	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
TABELA 18: PESHA E TË ARDHURAVE NGA TERMINIMI I THIRRJEVE KOMBËTARE NË TOTALIN E TË ARDHURAVE TË OPERATORËVE 2014-2016.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
TABELA 19: RAPORTI I TË ARDHURAVE NGA TERMINIMI I THIRRJEVE NDËRKOMBËTARE ME TË ARDHURAT NGA SHËRBIMET ME PAKICË (RETAIL) 2014-2016.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
TABELA 20: MTR MESATAR NDËRKOMBËTAR 2014-2016.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
TABELA 21: E ARDHURA MESATARE PËR MINUTË NGA TERMINIMI KOMBËTAR DHE NDËRKOMBËTAR 2014-2016	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
TABELA 22: MTR MESATAR KOMBËTAR/NDËRKOMBËTAR 2014-2016.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
TABELA 23: SPEKTRI I FREKUENCAVE TË ALOKUARA OPERATORËVE CELULARE (01.02.2018)	78
TABELA 24: INDEKSI HERFINDAHL-HIRSCHMAN INDEX (HHI) PJSËVE TË TREGUT NË TREGUN E PAKICËS.....	80
TABELA 25: PJSËT E TREGUT NË PAJTIMTARE NË VENDET E BE (2015/2016).....	81

Figura

FIGURA 1: STRUKTURA POTENCIALE E TREGUT	18
FIGURA 2: NUMRI I PËRDORUESVE CELULARË AKTIVË DHE KARTA SIM 2014-2017	20
FIGURA 3: STRUKTURA E THIRRJEVE DALËSE CELULARE SIPAS DESTINACIONIT	24
FIGURA 4: STRUKTURA E THIRRJEVE CELULARE (JANAR 2014-SHKURT 2017).....	25
FIGURA 5: PJSËT E TREGUT SIPAS TË ARDHURAVE TOTALE NGA KOMUNIKIMET	28
FIGURA 6: PJSËT E TREGUT SIPAS TË ARDHURAVE NË TREGUN E SHITJES ME PAKICË (RETAIL).....	28
FIGURA 7: PËRDORUES TË SHËRBIMEVE CELULARE (KARTA SIM PËRFSHIRË BROADBAND DATA CARD).....	29
FIGURA 8: PËRDORUES AKTIVË TË SHËRBIMEVE CELULARE	30
FIGURA 9: PJSËT E TREGUT SIPAS PËRDORUESVE AKTIVË TË SHËRBIMEVE BROADBAND	31
FIGURA 10: PJSËT E TREGUT SIPAS THIRRJEVE DALËSE	32
FIGURA 11: PJSËT E TREGUT SIPAS SMS-VE DALËSE	33
FIGURA 12: PJSËT E TREGUT SIPAS TRAFIKUT TË TË DHËNAVE (GBYTE)	33
FIGURA 13: TERMINIMI I THIRRJEVE KOMBËTARE DHE NDËRKOMBËTARE 2014-2016... ..	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
FIGURA 14: TË ARDHURAT NGA TERMINIMI I THIRRJEVE KOMBËTARE 2014-2016.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
FIGURA 15: TË ARDHURAT NGA TERMINIMI I THIRRJEVE HYRËSE NDËRKOMBËTARE 2014-2016... ..	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
FIGURA 16: PJSËT E TREGUT SIPAS TË ARDHURAVE NË TREGUN E SHËRBIMEVE ME PAKICË.....	80

I. KONTEKSTI I PËRGJITHSHËM I RREGULLIMIT TË TREGJEVE TË TELEFONISË CELULARE

Qëllimi i ligjit

Qëllimi i ligjit nr.9918, datë 19.05.2008 “Për komunikimet elektornike në Republikën e Shqipërisë”, i ndryshuar është që nëpërmjet parimit të asnjësisë teknologjike të promovojë konkurrencën dhe infrastrukturë eficiente në komunikimet elektronike dhe të garantojë shërbimet e duhura dhe të përshtatshme në territorin e Republikës së Shqipërisë.

Tregjet përkatëse në analizë

Ky dokument përmban analizën e tregjeve me shumicë të akses dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare dhe në funksion të saj dokumenti përmban edhe analizën e tregut me pakice të aksesit dhe shërbimeve nëpërmjet rrjeteve mobile për tre vitet e fundit, 2015-2016-2017.

Tregu me pakicë i shërbimeve celulare, nuk është pjesë e Listës së tregjeve të Rekomandimit të Komisionit European, të vitit 2003, dhe në bazë të parshikimeve të Rregullores së Analizës së Tregut, AKEP në këtë dokument do të vlerësojë gjithashtu nëse ky treg plotëson tre kriteret e mëposhtëme:

1. prezenca e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes ;
2. një strukturë tregu e cila nuk ka tendencë për të shkuar në drejtimin të një konkurrence efektive brenda afatit kohor përkatës; dhe
3. pamajftueshmëria e ligjit të konkurrencës për të adresuar në mënyrë të përshtatshme dështimin e tregut të marrë në shqyrtim.

Vazhdueshmëria e analizave të tregjeve

Kjo analizë e tregjeve celulare është në vijim të analizës së tregut me shumicë të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare dhe rregullimit të tarifave të sipërmarrësve me Fuqi të Ndjeshme në Treg në tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare.

Pas konsultimit publik Këshilli Drejtues i AKEP do të vendosë për masat rregullatore në përputhje me ligjin “Për komunikimet elektronike në RSH”.

“Risku më i lartë për tregun e komunikimeve elektronike nuk janë më çmimet/tarifat e larta por përjashtimi i konkurrentëve nga tregu”

Anthony Whelan (European Commission, DG Connect)

II. PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE

Autoriteti i Komunikimeve Elektronike dhe Postare (AKEP) në zbatim të ligjit Nr.9918 dt. 19.05.2008 “Per komunikimet elektronike ne RSH”, nxit konkurrencën efçente për sigurimin e rrjeteve dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, facilitetet shoqëruese dhe shërbimet e tjera.

Bazuar në nenin 35 të ligjit AKEP do të kryejë këshillim publik me grupet e interesit për përfundimet e arritura në përcaktimin dhe analizën e tregjeve, përkatësisht sipas neneve 32 e 34 të këtij ligji. Këshillimi bëhet për një periudhë kohore të përcaktuar 60 ditë.

II.1. Tregjet përkatëse

Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit.

Përcaktimi i tregut përkatës të akses/origjinimit në rrjetet celulare, është tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, shërbime të ofruara nga sipërmarrësit Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Albtelecom.

Përkufizimi i tregut përkatës me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve, në dimensionin e produkteve/shërbimeve dhe dimensionin gjeografik, është i lidhur me tregun me pakicë të shërbimeve celulare, pasi të dy tregjet kanë lidhje të ngushta: ekzistenca e konkurrencës në tregun me shumicë ka shumë mundësi të transmetohet në konkurrencë edhe në tregun me pakicë.

Tregu me shumicë i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare

Bazuar në informacionin e marrë nga operatorët si dhe informacioni i mëparshëm, në këtë dokument AKEP ka përfshirë një kapitull të veçantë i cili përmban vlerësim të impaktit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në totalin e të ardhurave të kompanive por edhe në segmentin retail.

Seksioni i cituar ndikon në përkufizimin e tregut përkatës dhe masat rregulluese, për terminimin e thirrjeve hyrëse ndërkombëtare. Bazuar në informacionin e marrë deri më tani, dhe analizën e kryer, propozimi i AKEP është për rregullim të marrdhënieve midis operatorëve vendas për këtë shërbim, pasi ka ndikim shumë të madh edhe në konkurrencën në tregun me pakicë, dhe praktika (MTR shumë herë më të larta se për kombëtares) ka treguar se kur terminimi i këtyre thirrjeve është jashtë rregullimit, sjellja e operatorëve (vendas dhe të huaj) për MTR të këtyre thirrjeve është rritja e tyre dhe “double mark-up”.

Tregu me pakicë i shërbimeve celulare.

Për sa i përket përkufizimit të tregut përkatës me pakicë të shërbimeve celulare, AKEP gjykon se nuk ka ndryshim nga analizat e mëparshme. Gjithashtu, pjesë e ofruesve në këtë treg do të jenë dhe ofruesit e shërbimeve celulare apo MVNO-të, nëse realizohen hyrje të tilla në treg.

Treg përkatës përkufizohet tregu i shërbimeve publike telefonike celulare, të cilat përfshijnë aksesin (në rrjet celular nga përdoruesit fundorë) dhe të gjitha llojet e thirrjeve dalëse, SMS-ve dhe aksesin broadband të ofruara nëpërmjet paketave me parapagim dhe me kontratë për shërbime të ofruara nga sipërmarrësit Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Albtelecom.

II.2. Vlerësimi i Sipërmarrësve me Fuqi të Ndjeshme në Treg

Bazuar në praktikat vendimmarrëse të Komisionit Europian, përcaktimi i FNT për një sipërmarrës iniciohet në rastet kur një sipërmarrës i vetëm zotëron më shumë se 40% të pjesëve të tregut përkatës, megjithatë në disa raste KE ka shqyrtuar çështje në lidhje me abuzimin me FNT edhe për sipërmarrës me pjesë më të vogla. Veçanërisht për rastet kur pjesët e tregut të një sipërmarrësi të vetëm tejkalojnë 50% të pjesëve të tregut përkatës atëherë pjesa e tregut në vetvete është evidencë e pozitës dominuese.

Meqënëse për matjen e pjesëve të tregut mund të përdoren të dhënat sipas volumit të shitjeve (sasisë) dhe vlerës së shitjeve (të ardhurat) në rastet e diferencimit të produktit shitjet në vlerë dhe tregjet përkatëse me të dhënat për shitjet/të ardhurat konsiderohet se reflektojnë më mirë pozicionin relativ dhe fuqinë e çdo operatori në treg.

Nëse një rregullator konkludon se konkurrenca në një treg përkatës nuk është efektive për shkak të ekzistencës së një sipërmarrësi me fuqi të ndjeshme në treg, rregullatori duhet ta shpallë sipërmarrësin me fuqi të ndjeshme në treg dhe të aplikojë masat rregullatore mbi sipërmarrjen/sipërmarrjet me fuqi të ndjeshme në treg.

Treguesi i përqëndrimit sipas të ardhurave në tregun përkatës të shërbimeve celulare me pakicë tregon një treg me përqëndrim të lartë dhe ndeksi i përqëndrimit i matur sipas modelit Hirshman Herfindal (shuma e katrorëve të pjesëve të tregut) tregon se tregu po përqëndrohet gjithnjë e më shumë për shkak të rritjes së pjesës së tregut të sipërmarrësit me pjesën më të madhe të tregut.

Dalja nga tregu e operatorit Plus Communication¹ e ndryshon strukturën e tregut nga 4 (katër) në 3 (tre) operatorë duke vijuar trendin rritës të indeksit të përqëndrimit të tregut dhe për më tepër dy sipërmarrësit me pjesën më të madhe në treg kanë rritur ndjeshëm kapacitetet konkurruese nëpërmjet marrjes 50 me 50 % të të drejtave të përdorimit të frekuencave që zotëronte në përdorim siduke thelluar avantazhin krahasues të hyrësve të parë në treg.

Përveç barrierave financiare, teknike dhe juridiko-procedurale për hyrjen në treg, dalja nga tregu e hyrësit të fundit në treg, Plus Communication, është barrierë e konsiderueshme për çdo hyrës të ri në treg.

Në këto kushte, është shumë e vështirë të mendohet, që në tregun me pakicë celular, të mund të ndodhin hyrje të reja, pa ndërhyrjen rregullatore pasi për rreth 9 (nëntë) vite, Plus Communication ishte hyrja e fundit në treg dhe tashmë pas transferimit të frekuencave të dy sipërmarrësit Vodafone dhe Telekom Albania, hyrësi i fundit ka dalë de fakto² nga tregu dhe struktura e tregut ka ndryshuar drejt rritjes së përqëndrimit dhe dominimit të liderit të tregut/dy sipërmarrësve me pjesë më të madhe tregu.

Ndryshe nga tregu shqiptar i telefonisë celulare ku pjesa e tregut e operatorit lider në treg ka tendencë në rritje, dinamika e tregjeve në vendet e BE ka lëvizur në kah të kundërt pasi pjesa e tregut e operatorit kryesor celular në vendet e BE mesatarisht ka qenë në reduktim, për të arritur në 36% në 2012.

¹ Me vendimet nr. 21 dhe 22, datë 01.12.2017 AKEP ka miratuar dhënien e Autorizimeve individuale, rrjedhojë e përfundimit të procedurës së miratimit paraprak të transferimit të të drejtave të përdorimit të frekuencave të sipërmarrësit Plus Communication Sh.a tek Sipërmarrësi Vodafone Albania Sh.a dhe Telekom Albania

² Sipas ekstraktit të QKB të datës 13.2.2018 Plus Communication ka status aktiv <file:///C:/Users/Doenloads/Ekstrakt/Thjeshte-13.2.2018.pdf> por ndërkohë me shkresën nr. 38 Prot, datë 11.1.2018, drejtuar AKEP (nr. 99 Prot i AKEP, datë 12.1.2018) dhe në vijim të procedurave në zbatim të vendimeve të KD nr. 21 dhe 22 të datës 01.12.2017, Plus Communication sh.a. ka kërkuar mbylljen e ofrimit të shërbimeve dhe rrjeteve dhe çregjistrimin nga regjistri i sipërmarrësve të rrjeteve /shërbimeve të komunikimeve elektronike.

Ndërkohë nga të dhënat e KE në Digital Agenda rezulton se tendenca e pjesës së tregut të operatorit lider celular (Mesatarja) ka tendencë rënëse nga **37.9% në vitin 2009 në 34.3% në vitin 2015**.

Bazuar në vlerësimin e pjesëve të tregut, numrit të përdoruesve, thirrjeve dalëse, përdorimit të shërbimeve broadband, etj, i propozohet Këshillit Drejtues të AKEP:

Versioni 1

Sipas nenit 33 pika 1 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania është me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës për shitjeve me pakicë të telefonisë celulare

Versioni 2

Sipas nenit 33 pika 3 dhe 4 të Ligjit, dy sipërmarrësit Vodafone Albania dhe Telekom Albania të përcaktohen me fuqi të ndjeshme në treg(dominancë e bashkuar)

II.3. Masat rregullatore

Me qëllim nxitjen e konkurrencës eficiente në tregjet përkatëse të shërbimeve celulare, AKEP do të ndërmarrë masat rregullatore duke vendosur si prioritet masat rregullatore në tregjet e shumicës dhe nëse këto masa janë të pamjaftueshme do të ndërmarrë në mënyrë propocionale masat rregullatore ex-ante në tregun e pakicës për të siguruar konkurrencën e lirë dhe efektive në tregjet përkatëse.

Sipas dokumentit tregu përkatës me pakicë i shërbimeve celulare është i justifikuar për rregullim ex-ante pasi plotëson tre kriteret e mëposhtëme:

1. Prezenca e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes ;
2. Një strukturë tregu e cila nuk ka tendencë për të shkuar në drejtimin të një konkurrence efektive brenda afatit kohor përkatës; dhe
3. Pamjaftueshmëria e ligjit të konkurrencës për të adresuar në mënyrë të përshtatshme dështimin e tregut të marrë në shqyrtim.

Në dokument janë analizuar (i) kriteret lidhur me barrierat e larta financiare, teknike dhe ligjore të hyrjes në treg, (ii) struktura e tregut e cila ishte shumë e përqëndruar dhe për shkak të daljes nga tregu të sipërmarrësit Plus Communication nga data 1.1.2018 tenton drejt rritjes së indeksit të përqëndrimit si dhe (iii) rastet që Komisioni i Konkurrencës ka ndërhyrë për të rritur konkurrencën efektive në treg, por legjislacioni për konkurrencën ka qenë i pamjaftueshëm për të adresuar në mënyrë të përshtatshme dështimet e konkurrencës në tregjet e marra për shqyrtim.

Masat rregullatore në tregjet përkatëse të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile

Nga analiza e tregjeve përkatëse rezulton se nuk ka konkurrencë efektive dhe sipas parashikimeve të nenit 34 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) propozohen të shpallen nga Këshilli Drejtues i AKEP me fuqi të ndjeshme në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile.

Për këtë arsye, ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg propozohet vendosja e detyrimeve të parashikuara në nenet 39 e në vijim të ligjit.

i. Detyrimi i mosdiskriminimit

Në zbatim të nenit 39 të ligjit:

- a- Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) për shkak të fuqisë së ndjeshme në tregjet përkatëse të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile kanë detyrimin të mos diskriminojë në lidhje aksesin, me çmimin ose ndonjë kusht tjetër për akses për roaming kombëtar, akses MVNO, akses te ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendodhjes;
- b- Detyrimet për mosdiskriminim sigurojnë, në veçanti, që sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) të zbatojë kushte të njëjta, në rrethana të njëjta ndaj sipërmarrësve të tjerë, që ofrojnë shërbime ekuivalente, si dhe t'u ofrojë sipërmarrësve të tjerë shërbime dhe informacion në kushte të njëjta dhe me cilësi të njëjtë, sikundër ai i ofron për shërbimet e veta, për filialet ose partnerët e tij;
- c- Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) të publikojë një ofertë reference për aksesin dhe interkoneksionin;
- d- Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të ofrojë në këtë ofertë reference shërbime mjaftueshmërisht të detajuara, zërthimin e ofertave përkatëse në elementet përbërëse, në përputhje me nevojat e tregut dhe deklarimin e termave e të kushteve shoqëruese, përfshirë edhe tarifat;
- e- AKEP-i kërkon dhe detyron ndryshime në ofertën referencë të aksesit dhe interkoneksionit, me qëllim që të realizohen detyrimet e vendosura sipas këtij ligji dhe akteve në zbatim të tij, etj.

Masat rregullatore për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare

Për nevojën e rregullimit të marrdhënieve midis operatorëve ekzistojnë disa aletrnativa:

- a- Përfshirja e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në tregun përkatës të terminimit të thirrjeve (kombëtare) dhe FNT:
 - 1. Me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me glide path);
 - 2. Me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare.
- b- Me përkufizim si treg përkatës i veçantë (nga thirrjet kombëtare) i justifikuar për ndërhyrje *ex-ante* dhe sipërmarrës FNT:
 - 1. Me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me glide path);
 - 2. Me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare;
 - 3. Mos përkufizim si treg përkatës i vecantë i justifikuar për ndërhyrje *ex-ante* por me të drejtë rregullimi të mosmarrveshjeve midis operatorëve vendas si për MTR të thirrjeve kombëtare;
 - 4. Vazhdimin në de-rregullim siç është aktualisht.

Problemi mund të adresohet edhe pa shpallje të sipërmarrësve me FNT por me zgjidhje mosmarrvëshje. Në mënyrë që kjo skemë rregullimi (më e lehtë se rregullimi me FNT) të jetë efikase, operatorët celularë duhet të depozitojnë rregullimisht infon e kërkuar nga AKEP në Janar 2018, pra:

- Marrëveshjet për MTR ndërkombëtare;
- MTR ndërkombëtarë të aplikuara, përfshirë uljet;
- Trafik, MTR, të ardhura etj;
- Të gjithë informacionin e mësipërm për secilin operator vendas dhe të huaj.

Masat rregullatore ex-ante për tregun e pakicës së shërbimeve mobile

AKEP mund të rishikojë edhe vendimmarrje për masat rregullatore lidhur me *on-net* vs *off-net* dhe do të jetë pjesë e konsultimit publik si masë e shtrirë në më shumë se një treg përkatës (terminimi) por edhe në tregun përkatës të tregut me pakicë të mobile.

Komisioni Evropian ka përcaktuar se “(Ndër)-subvencionimi ndodh kur fitimet nga një shërbim i caktuar nuk mjaftojnë për të mbuluar kostot shtesë të ofrimit të atij shërbimi dhe aty ku ka një shërbim apo pakete shërbimesh të ardhurat nga të cilat nuk tejkalojnë kostot. Shërbimi për të cilin të ardhurat tejkalojnë koston është burimi i subvencionit të ndersjelle dhe shërbimi në të cilin të ardhurat nuk mbulojnë kostot shtesë është destinacioni i saj”.

Për këtë arsye, në analizën e tregun celular me pakicë do të vlerësohet edhe fakti i subvencionit të retail/tregut të pakicës ku janë aplikuar tarifa nën kosto me të ardhurat nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare dhe për këtë arsye AKEP duhet të rikonsiderojë rregullimin e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare brenda kontekstit të tregut gjeografik të Republikës së Shqipërisë si një nga shkaktarët e deformimit të konkurrencës efektive në tregjet e komunikimeve elektronike.

Në këtë dokument sipas përcaktimeve të nenit 33, pika 1, 3 dhe 4 të ligjit të AKEP, janë trajtur dy variante për përcaktimin e sipërmarrësve me fuqi të Ndjeshme në Treg; përcaktimi i vetëm i sipërmarrësit me FNT dhe përcaktimi i dy ose më shumë sipërmarrësve me FNT (Dominancë e bashkuar).

Meqënëse nga analiza e tregut të kryer, në përputhje me nenin 34 të këtij ligji, për tregun përkatës për përdoruesit fundorë (tregu i pakicës) është arritur në përfundimin se në këtë treg nuk ka konkurrencë efektive dhe nëse masat e parashikuara në pikën 1 të këtij neni nuk janë të mjaftueshme, AKEP-i ka të drejtë të vendosë ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) detyrime të veçanta.

AKEP mund të zbatojë parashikimet e nenit 56, 57 dhe 58 për rregullimin e tarifave duke kërkuar nga operatorët e shpallur me fuqi të ndjeshme në treg të miratojnë paraprakisht në AKEP paketat standarte dhe ofertat bundling.

Sipas nenit 56/2 të ligjit, nëse nga analiza e tregut të kryer, në përputhje me nenin 34 të këtij ligji, për tregun përkatës për përdoruesit fundorë (tregu i pakicës) është arritur në përfundimin se në këtë treg nuk ka konkurrencë efektive dhe nëse masat e parashikuara në pikën 1 të këtij neni nuk janë të mjaftueshme, AKEP-i ka të drejtë të vendosë ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg detyrime të veçanta sipas shkronjave “a” ose “b” të kësaj pike:

Detyrimet e veçanta përfshijnë kërkesat që sipërmarrësi:

- i. të mos zbatojë tarifa tepër të larta;
- ii. të mos pengojë hyrjen në treg të lojtarëve të rinj;

- iii. të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të larta të paarsyeshme ose tarifave të ulëta të paarsyeshme;
- iv. të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;
- v. të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh.

AKEP propozon që masa e mosdiskriminit të tarifave *on-net/off-net* të vendosur në analizën e tregut të terminimit të thirrjeve për të tre operatorët me FNT për terminimin e thirrjeve kombëtare, të vazhdojë të aplikohet vetëm për operatorët me fuqi të ndjeshme në tregun me pakicë të shërbimeve celulare, Vodafone Albania (dhe Telekom Albania).

Vendimet për masat rregulluese, sipas parashikimeve të nenit 35 dhe 36 të Ligjit do të merren nga Këshilli Drejtues i AKEP pas një periudhe konsultimi 60 ditore.

Dokumenti i analizës do t'i dërgohet për mendim edhe Autoritetit të Konkurrencës sipas parashikimeve të nenit 38 të ligjit.

Në lidhje me metodën e rregullimit të tarifave të sipërmarresve që do përcaktohen me FNT sipas këtij dokumenti pas këshillimit publik, AKEP do të kryejë një proces të vecantë këshillimi publik sipas parashikimeve të nenit 55 e në vijim të ligjit 9918.

III. RREGULLIMI SIPAS DIREKTIVAVE EVROPIANE

Ligji 9918 është në linjë me direktivat e KE të vitit 2003 dhe 2009 dhe metodologjia e analizës së tregjeve e përcaktuar në Ligj dhe në Rregullore, përcakton se AKEP duhet të marrë në konsideratë rekomandimet e Komisionit Europian dhe BEREC. Disa nga Rekomandimet dhe udhëzimet e KE dhe BEREC (më parë ERG) të marra në konsideratë nga AKEP në përgatitjen e këtij dokumenti janë si më poshtë:

- Udhëzimi i Komisionit (europian) për analizën e tregut dhe vlerësimin e FNT (2002/C 165/03) sipas kuadrit rregullator për komunikimet elektronike, rrjetet dhe shërbimet të komunikimit elektronik (në vijim referuar si Udhëzimi i KE)³;
- Dokumenti i rishikuar i ERG⁴ për Qëndrim të përbashkët në qasjen ndaj masave rregullore të duhura në kuadrin rregullator të komunikimeve elektronike;
- Rekomandimi i Komisionit, datë 9 Tetor 2014 për produktet dhe shërbimet përkatëse brenda sektorit të komunikimeve elektronike të rregulluara ex ante në përputhje me Direktivën 2002/21/EC të Parlamentit Europian dhe të Këshillit në një kuadër të përgjithshëm rregullator për rrjetet dhe shërbimet e komunikimit elektronik (2014/710/EC).

Gjithashtu, është mbajtur parasysh edhe "Qëndrimi i Përbashkët ERG të Rishikuar për Aksesin në Mjetet e përshtatshme në kuadrin rregullator të ECNS", hartuar nga BEREC.

Udhëzimet dhe parimet e mishëruara në dokumentin e mjeteve juridike të BEREC-it synojnë të nxisin zhvillimin e tregut të vetëm për rrjetet dhe shërbimet e komunikimeve elektronike, si dhe të bëjnë të mundur një praktikë rregullore uniforme dhe konsistente në shtetet e ndryshme anëtare.

Praktika e Komisionit Europian për përcaktimet e operatorëve me FNT⁵ në Tregjet Përkatëse

Legjislacioni dhe baza rregullore e aplikuar nga AKEP për përcaktimin e një operatori me FNT është e përafuar me atë të KE. Sipas legjislacionit të KE një sipërmarrës përcaktohet me FNT nëse një ose më shumë ndërmarrje kanë fuqi ekonomike, që i/u jep atyre mundësinë për të penguar konkurrencën efektive në treg, duke i bërë ato të afta të veprojnë, për sa i takon ofertës ose kërkesës, në mënyrë të pavarur nga pjesëmarrësit e tjerë në treg, si konkurrentët, klientët ose konsumatorët.

Elementët kryesor për të përcaktuar një pozicion të tillë janë:

Përcaktimi i tregut përkatës në të dyja dimensionet e tij; Treg përkatës i produktit dhe Treg përkatës Gjeografik. Për të evidentuar nëse sjellja e një sipërmarrësi në vendosjen e çmimeve për prodhuesin/it ose për ofruesit e shërbimeve e kufizon konkurrencën përcaktimi i tregut duhet

³ Official Journal of the European Communities C 165/7: "Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002/C 165/03)"

⁴ERG (06) 33 "Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework" Final Version May 2006.

⁵ Significant Market Power (SMP)

analizohen edhe dy komponentë të tjerë të cilët janë **zëvendësueshmërinë e kërkesës** dhe **zëvendësueshmërinë e ofertës**, gjithashtu ekziston edhe një element tretë që mund të kufizojë konkurrencën i cili është *konkurrenca potenziale*.

KE ka përcaktuar se nga pikëpamja e zëvendësueshmërisë së kërkesës tregjet shërbimet e telefonisë celulare dhe asaj fikse përcaktohen si tregje më vete.

Përcaktimi i pjesëve të tregut është një tregues mjaft i rëndësishëm në përcaktimin e një sipërmarrësi me FNT, edhe pse i vetëm ky tregues nuk është i mjaftueshëm për të përcaktuar një operator me FNT, por në praktikë nuk ndodh që një sipërmarrës i cili nuk ka pjesë të konsiderueshme tregu të vlerësohet me FNT.

Bazuar në praktikat vendimmarrëse të Komisionit Europian, përcaktimi i FNT për një sipërmarrës inicohet në rastet kur një sipërmarrës i vetëm zotëron më shumë se 40% të pjesëve të tregut përkatës, megjithatë në disa raste KE ka shqyrtuar çështje në lidhje me abuzimin me FNT edhe për sipërmarrës me pjesë më të vogla. Veçanërisht për rastet kur pjesët e tregut të një sipërmarrësi të vetëm tejkalojnë 50% të pjesëve të tregut përkatës atëherë pjesa e tregut në vetvete është evidencë e pozitës dominuese.

Meqënëse për matjen e pjesëve të tregut mund të përdoren të dhënat sipas volumit të shitjeve (sasisë) dhe vlerës së shitjeve (të ardhurat) në rastet e diferencimit të produktit shitjet në vlerë dhe tregjet përkatëse me të dhënat për shitjet/të ardhurat konsiderohet se reflektojnë më mirë pozicionin relative dhe fuqinë e çdo operatori në treg.

Nëse një rregullator konkludon se konkurrenca në një treg përkatës nuk është efektive për shkak të ekzistencës së një sipërmarrësi me fuqi të ndjeshme në treg, rregullatori duhet ta shpallë sipërmarrësin me fuqi të ndjeshme në treg dhe të aplikojë masat rregullatore mbi sipërmarrjen/sipërmarrjet me fuqi të ndjeshme në treg.

IV. RREGULLIMI SIPAS LIGJIT PËR KOMUNIKIMET ELEKTRONIKE NË RSH

Konteksti ligjor për analizat e tregjeve.

Ligji Nr.9918 dt. 19.05.2008 “Për komunikimet elektronike në RSH”, parashikon në Nenin 7 Objektivat rregullatorë ku në pikën (3) përcaktohet se AKEP-i nxit konkurrencën eficiente për sigurimin e rrjeteve dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, facilitetet shoqëruese dhe shërbimet e tjera:

- **për të siguruar konkurrencën e lirë dhe efektive në sektorin e komunikimeve elektronike;**

Për të përmbushur qëllimin dhe objektivat rregullatorë, të përcaktuara nga ky ligj, AKEP-i spas nenit 8 ka kompetencë:

- a) mbikëqyr, kontrollon dhe monitoron veprimtaritë e sipërmarrësve të rrjeteve të komunikimeve elektronike dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, në përputhje me këtë ligj dhe aktet e tjera në zbatim të këtij ligji;
- b) rregullon aksesin dhe interkoneksionin midis rrjeteve të komunikimeve elektronike, në përputhje me përcaktimet e këtij ligji, akteve nënligjore në zbatim të tij, si dhe siguron që sipërmarrësit të mos diskriminohen dhe të kenë mundësi të barabarta, kushte transparente, objektive dhe të ndershme;

- c) miraton ofertën e referencës për aksesin dhe/ose interkoneksionin, si dhe ofertën e referencës për akses të hapur në rrjetin lokal të sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg, të cilat duhet të jenë në përputhje me kërkesat e këtij ligji, me aktet nënligjore, si dhe tarifa të orientuara në kosto;
- d) **përcakton sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg;**
- e) kryen regjistrimin e sipërmarrësve të rrjeteve të komunikimeve elektronike dhe ofruesve të shërbimeve të komunikimeve elektronike në përfundim të procesit të njoftimit;
- f) **ndërmerr dhe përcakton masat mbrojtëse ndaj sipërmarrësve të rrjeteve të komunikimeve elektronike dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, për të mos lejuar praktika antikonkurruese.**

Sipas nenit 31 të ligjit, tregjet që justifikojnë rregullimin dhe janë subjekt i rregullimit, në përputhje me përcaktimet e këtij ligji, janë tregjet me **pengesa, me natyrë juridike ose strukturore të larta dhe të qëndrueshme, për hyrjen në treg, tregjet të cilat nuk janë të orientuar drejt konkurrencës efektive brenda një periudhe kohore të përshtatshme**, tregjet ku zbatimi vetëm i ligjit për konkurrencën nuk mund të zgjidhë në mënyrën e duhur dështimet e tregut.

Përcaktimi i tregjeve, analiza e tyre dhe përcaktimi i sipërmarrësve, që kanë fuqi të ndjeshme në treg, në tregjet përkatëse bëhet në përputhje me këtë ligj dhe aktet në zbatim të tij.

Sipërmarrësit, që kanë fuqi të ndjeshme në treg, janë subjekt i masave të vendosura nga AKEP-i, në përputhje me këtë ligj dhe aktet në zbatim të tij.

Përcaktimi i tregjeve, analiza e tyre dhe përcaktimi i sipërmarrësve, që kanë fuqi të ndjeshme në treg, në tregjet përkatëse, bëhet nga AKEP-i në mënyrë periodike, por jo më pak se një herë në dy vjet, në bazë të një rregulloreje, të hartuar në zbatim të këtij ligji dhe në përputhje me rekomandimet përkatëse të BE-së.

AKEP-i përcakton tregjet përkatëse kombëtare të komunikimeve elektronike dhe produktet përkatëse, të cilat justifikojnë rregullimin dhe janë subjekte të rregullimit të veçantë, në përputhje me përcaktimet e këtij ligji, me parimet e ligjit për konkurrencën dhe kushtet aktuale të tregut shqiptar, duke pasur parasysh kërkesat e rregullimit të veçantë në sektor dhe rekomandimet e Bashkimit Evropian për tregjet përkatëse të produkteve dhe shërbimeve.

Me vendimin 747, datë 17.7.2009, (i ndryshuar) AKEP ka miratuar listën tregjeve të cilat analizohen për të përcaktuar sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg dhe masat rregullatore. AKEP mund të përcaktojë dhe analizojë tregje të tjera që nuk janë pjesë e listës.

Nëse AKEP analizon një treg që nuk është pjesë e listës së pikës 1 ose e listës së tregjeve përkatës të Rekomandimit të KE, që është në fuqi, atëherë AKEP vlerëson gjithashtu nëse ky treg plotëson testin e tre kriterëve të mëposhtme (ose kriteret e përcaktuara në rekomandimet/udhëzimet në fuqi të KE):

- i. *Prezenca e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes;*
- ii. *Një strukturë tregu e cila nuk ka tendencë për të shkuar në drejtimin e një konkurrence efektive brenda afatit kohor përkatës; dhe*
- iii. *Pamjaftueshmëria e ligjit të konkurrencës për të adresuar në mënyrë të përshtatshme dështimin e tregut të marre në shqyrtim.*

Në nenin 33 përcaktohet se një sipërmarrës vlerësohet me fuqi të ndjeshme në treg nëse, i vetëm, apo së bashku me të tjerë, zotëron një pozitë të tillë ekonomike, që i mundëson një zgjerim të ndjeshëm, pavarësisht nga konkurrentët, klientët apo përdoruesit fundorë. Pas përcaktimit nëse një ose disa sipërmarrës kanë fuqi të ndjeshme në treg, në tregun përkatës, ose nëse ekziston faktikisht një

konkurrencë efektive, atëherë detyrimet anulohen, mbahen, shtohen ose vendosen në përfundim të analizës së tregut.

Në **nenin 35** të ligjit, përcaktohet **procedura e këshillimit me palët e interesit** për analizën e tregut duke vendosur si afat periudhën kohore prej 60 ditësh.

IV.1. Procedura e konsultimit publik

AKEP duke mirëkuptuar interpretimet dhe pretendimet e palëve që jo domosdoshmërisht përputhen plotësisht me analizën, gjetjet, konkluzionet dhe masat e propozuara në këtë draft dokument, mirëpret komentet e tyre deri 60 ditë nga data e publikimit në faqen e Internetit të AKEP, për përfundimet në lidhje me FNT dhe detyrimet e propozuara nga AKEP për FNT. Për efekt të transparencës, komentet e paleve të interesuara do të publikohen nga AKEP, së bashku me dokumentin final të analizës së tregut dhe vendimet për FNT. Në çdo seksion ka pyetje për komente nga palët e interesuara, por palët mund të japin komente për çdo pjesë të këtij dokumenti.

Njëkohësisht neni 36 përcakton se vendosja, ndryshimi, mbajtja ose heqja e detyrimeve, të përcaktuara në nenet:

- 39 (Detyrimi i mosdiskriminimit);
- 40 (Detyrimi i transparencës);
- 41 (Detyrimi për ndarjen e llogarive);
- 42 (Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit),
- 43 (Detyrimi për zgjedhjen e bartësit dhe parazgjedhjen e bartësit);
- 44 (Detyrimi për ofrimin e linjave me qira);
- 45 (Detyrimi për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive);
- 46 (Marrëveshjet e aksesit);
- 47 (Detyrimi për interkoneksion dhe marrëveshjet e interkoneksionit) të këtij ligji, ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg bëhen me vendim të AKEP-it, në përfundim të procedurës së përcaktimit të tregjeve dhe analizës së tyre.

AKEP-it për sigurimin e aksesit dhe interkoneksionit, në përputhje me objektivat rregullatorë të përcaktuar në nenin 7 të këtij ligji, nxit dhe, nëse është e nevojshme, **detyron realizimin e aksesit dhe të interkoneksionit**, si edhe bashkëveprimin e shërbimeve, duke synuar nxitjen e konkurrencës së qëndrueshme dhe efçente, për përfitimin maksimal të përdoruesve fundorë.

Pavarësisht nga masat që mund të merren ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg, në përputhje me nenin 34 të këtij ligji, AKEP-i vendos:

- a) ndaj sipërmarrësve, të cilët kontrollojnë aksesin te përdoruesit fundorë, detyrimin në masën e duhur, për të siguruar lidhjen pikë fundore – pikë fundore, duke përfshirë, në rastet e justifikuara, detyrimin për të interkonektuar rrjetet e tyre në mungesë të këtij interkoneksioni;
- b) në rastet e justifikuara dhe në masën e duhur, detyrimin ndaj sipërmarrësve, të cilët kontrollojnë aksesin te përdoruesit fundorë për të mundësuar ndërveprueshmërinë e këtyre shërbimeve.

Detyrimet dhe kushtet e vendosura në përputhje me pikat 1 dhe 2 të këtij neni duhet të jenë objektive, transparente, proporcionale dhe jodiskriminuese, si dhe të vendosura pas konsultimit publik, në përputhje me nenin 110 të këtij ligji.

AKEP-i ndërhyr me nismën e tij, kur është e justifikuar, në përputhje me objektivat e nenit 7 të këtij ligji ose me kërkesë të cilësdo palë, në përputhje me nenet 50 dhe 60 të këtij ligji.

Autoriteti (AKEP) vendos masa rregullatore ndaj një ofruesi me fuqi të ndjeshme në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile, parashikuar në nenin 36 të ligjit “Për komunikimet elektronike”.

Një sipërmarrës i rrjetit të komunikimeve elektronike me fuqi të ndjeshme në treg, ndaj të cilit është vendosur detyrim për akses, sipas nenit 42 të këtij ligji, duhet t’u japë sipërmarrësve të tjerë, që kërkojnë akses në rrjetin e tij, një ofertë, që ata të ofrojnë shërbime të komunikimeve elektronike. Oferta e aksesit duhet të paraqitet pa vonesë, por, në çdo rast, jo më vonë se 15 ditë nga dita e marrjes së kërkesës.

Marrëveshjet e aksesit të lidhura nga një operator publik i rrjeteve të komunikimeve elektronike me fuqi të ndjeshme në treg me sipërmarrësit e tjerë hartohen me shkrim.

Një sipërmarrës i rrjeteve të komunikimeve elektronike publike me fuqi të ndjeshme në treg duhet të paraqesë në AKEP marrëveshjet e aksesit, ku ai është palë, brenda 15 ditëve nga data e lidhjes së tyre. AKEP-i publikon vendin dhe orarin kur marrëveshjet e mësipërme të jenë të vlefshme për inspektim nga subjektet, që kërkojnë shërbime dhe facilitete të aksesit

Mosdiskriminimi. Sipas parashikimeve të nenit 39 të Ligjit, AKEP-i vendos ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg detyrime për mosdiskriminim për aksesin dhe interkoneksionin. Detyrimet për mosdiskriminim sigurojnë, në veçanti, që një sipërmarrës me fuqi të ndjeshme në treg të zbatojë kushte të njëjta, në rrethana të njëjta ndaj sipërmarrësve të tjerë, që ofrojnë shërbime ekuivalente, si dhe t’u ofrojë sipërmarrësve të tjerë shërbime dhe informacion në kushte të njëjta dhe me cilësi të njëjtë, sikundër ai i ofron për shërbimet e veta, për filialet ose partnerët e tij.

Obligimi i mosdiskriminimit nënkupton që blerësit e aksesit duhet gjithashtu të jenë në gjendje të konkurrojnë në kushte të barabarta si sipërmarrësi OFNT dhe ky i fundit duhet të ofrojë produkte me shumicë që të mos kufizojë padrejtësisht mundësinë e blerësit për akses për të konkurruar qoftë në çmim, cilësi apo kushte të tjera.

AKEP-i i kërkon sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg të publikojë **një ofertë reference për aksesin dhe interkoneksionin**. Sipërmarrësi me FNT duhet të ofrojë në këtë ofertë reference shërbime mjaftueshmërisht të detajuara, zbërthimin e ofertave përkatëse në elementet përbërëse, në përputhje me nevojat e tregut dhe deklarimin e termave e të kushteve shoqëruese, përfshirë edhe tarifatat. AKEP-i kërkon dhe detyron ndryshime në ofertën referencë të aksesit dhe interkoneksionit, me qëllim që të realizohen detyrimet e vendosura sipas këtij ligji dhe akteve në zbatim të tij.

Oferta referencë duhet të përmbajë përshkrim të shërbimit të ofruar lidhur me:

- Termat dhe kushtet e përgjithshme kontraktuale;
- Aksesin dhe tarifatat e thirrjeve;
- Elementet e çmimeve dhe shërbimet që mbulojnë elementët e çmimeve individuale;
- Çdo zbritje dhe kriter për zbritje;
- Metodatat për llogaritjen e çdo oferte pa një çmim fiks;
- Zona e mbulimit gjeografik;
- Çdo kufizim të konsiderueshëm të kapaciteteve në ofrim;
- Karakteristikat e një natyre teknike dhe fizike, duke përfshirë interfaces dhe që përdoren;
- Niveli i dakorduar i cilësisë;
- Shërbimet e mirëmbajtjes, dhe;
- Dispozitat lidhur me kompensimin e arsyeshëm për mos përmbushjen e cilësisë së dakordësuar.

Kopje të marrëveshjeve, informacion rreth ndryshimeve në marrëveshjet që kanë qenë dhe informacionet në lidhje me ndryshimet në çmimet e aplikueshme duhet të dërgohen në AKEP brenda një afat kohor 15 ditor.

Sipas nenit 45 AKEP ka të drejtë të vendosë lidhur me detyrimin për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive. Nëse AKEP-i, në zbatim të procedurës të përmendur në nenin 34 të këtij ligji, identifikon se një sipërmarrës me fuqi të ndjeshme në treg **i mban tarifatat në një nivel të lartë, të paarsyeshëm, ose në një nivel të ulët, të paarsyeshëm**, në dëm të përdoruesve fundorë, vendos detyrime për mbulimin e kostos dhe kontrollin e tarifave, përfshirë detyrimin për orientimin e tarifave drejt kostos për aksesin dhe/ose interkoneksionin, si edhe detyrime për sistemet e mbajtjes së llogarive. Në vendosjen e detyrimeve, sipas pikës 1 të këtij neni, AKEP-i ka në vëmendje edhe investimin e bërë nga sipërmarrësi, lejimin e një norme të arsyeshme fitimi mbi kapitalin e punësuar, përfshirë edhe riskun.

Nëse nga analiza e tregut të kryer, në përputhje me nenin 34 të këtij ligji, është arritur në përfundimin se për tregun përkatës të aksesit dhe interkoneksionit (tregu i shumicës) nuk ka konkurrencë efektive, që nënkupton se në treg nga sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg janë zbatuar tarifa të larta të paarsyeshme, ose tarifa të ulëta të paarsyeshme, në dëm të përdoruesve fundorë dhe nëse masat e parashikuara në nenet 39 deri 43 të këtij ligji nuk janë të mjaftueshme, AKEP-i ka të drejtë të vendosë detyrimin për rregullimin e tarifave në këtë treg përkatës, sipas nenit 57 të këtij ligji duke nxjerrë vendimin për rregullimin e tarifave.

V. ANALIZA E TREGUT

V.1. Tregjet përkatëse

Përkufizimi i tregut përkatës

Në kuadër të analizave të kryera nga një rregullator për qëllime të analizës së konkurrencës efektive dhe përcaktimit të sipërmarrësit/sipërmarrësve me FNT, analiza e një tregu përkatës fillon me shqyrtimin e produkteve dhe shërbimeve që konsiderohen të jenë pjesë e të njëjtit treg.

Sic është cituar në Analizat e tregut të mëparshme AKEP në lidhje me përkufizimin e tregut përkatës, përdor përkufizimin e dhënë në nenin 3, pika 7 të Ligjit nr.9121, datë 28.7.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës” i ndryshuar:

***Treg përkatës**- janë produktet që vlerësohen si të zëvendësueshme nga konsumatorët ose klientët e tyre, për sa u përket karakteristikave, çmimit dhe funksionit të tyre dhe që ofrohen ose kërkohen nga ndërmarrjet në një zonë gjeografike me kushte të njëjta konkurrence, zonë kjo e cila veçohet nga zonat e tjera kufizuese.*

Treg përkatës përkufizohet tregu i shërbimeve publike telefonike celulare, të cilat përfshijnë aksesin (në rrjet celular nga përdoruesit fundorë) dhe të gjitha llojet e thirrjeve dalëse, SMS-ve dhe aksesin broadband të ofruara nëpërmjet paketave me parapagim dhe me kontratë për shërbime të ofruara nga sipërmarrësit Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Albtelecom në tregun gjeografik në RSH.

Ky përkufizim i tregut përkatës sipas parashikimeve të nenit 3 të Ligjit nr. 9121, datë 28.7.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës” i ndryshuar, është i ngjashëm dhe në linjë me përkufizimin e dhënë në

Udhëzimin e KE, pika 44⁶, udhëzim i përdorur nga AKEP. Përkufizimi i tregut për një produkt/shërbim merr parasysh efektin e zëvendësueshmërisë së produktit/shërbimit (në anën e kërkesës dhe ofertës), si edhe dimensionin gjeografik. Një instrument ndihmës që përdoret për identifikimin e tregjeve është parimi i monopolistit hipotetik.

Parimi i monopolistit hipotetik

Një produkt konsiderohet të përbëjë një treg me vete nëse “monopolisti” (hipotetik) që ofron produktin mund të rrisë çmimin e këtij produkti për një periudhë kohe jo tranzitore dhe të mos ketë rënie në shitje deri në nivelin që kjo të jetë jo- fitimprurëse. Pra, rritja e çmimit duhet të jetë fitimprurëse dhe e qendrueshme, monopolisti të ketë aftësinë të mbajë çmimin mbi nivelin konkurrues.

Testi i monopolistit hipotetik kryhet për të analizuar produktet/shërbimet të cilat mund të bëjnë pjesë në të njëjtin treg duke marrë në konsideratë efektin e zëvendësueshmërisë së produkteve në anën e kërkesës dhe/ose ofertës. Nëse monopolisti perballlet me kufizime nga ana e kërkesës- konsumatorët do të zhvendosen drejt konsumit të një produkti tjetër, që do ishte zëvendësues dhe, nga ana e ofruesve - ofrues të tjerë do të futeshin në këtë treg për të ofruar produktin me çmim dhe përfitim të lartë, atëhere produktet e tjera që janë zëvendësues të ngushtë të produktit të analizuar duhet të përfshihen në këte treg.

Zëvendësimi në anën e kërkesës

Nëse një subjekt, që është monopol në ofrimin e një produkti/shërbimi, do të rriste çmimin e këtij produkti, çfarë mundësisë kanë konsumatorët të zëvendësojnë përdorimin e këtij produkti me një tjetër?

Produkti/shërbimi që analizohet krahasohet me produkte të tjerë, nëse ato mund të zëvendësohen nga ana e konsumatorit. Nëse konsumatorët mund të zëvendësojnë produktin e ofruar nga monopolisti hipotetik me një produkt apo produkte të tjera, këto të fundit duhet të përfshihen në përkufizimin e tregut përkatës.

Zëvendësimi në anën e ofertës

Nëse monopolisti hipotetik do të rriste çmimin e produktit/shërbimit për një periudhë kohe jo tranzitore, a do të kishte presion nga ofrues të tjerë të mundshëm të këtij shërbimi? Operatorë të tjerë, të cilët nuk e ofrojnë shërbimin në fjalë, mund të zhvendosin burimet e tyre në drejtim të ofrimit të këtij shërbimi.

Në zëvendësimin në anën e ofertës duhet të merren parasysh vetëm operatorët, të cilët mund të zhvendosin burimet e tyre drejt ofrimit të shërbimit të marrë në konsideratë, për një kohë të shkurtër dhe pa kosto të larta të pakthyeshme. Pra, operatorë të rinj që nuk janë në treg nuk mund të merren parasysh, pasi reagimi i tyre ndaj një rritjeje të çmimit të produktit nuk do të ishte i shpejtë (në periudhë afatshkurtër) por do të kërkonte kohë për investime kapitale që kërkojnë një periudhë më afatgjatë.

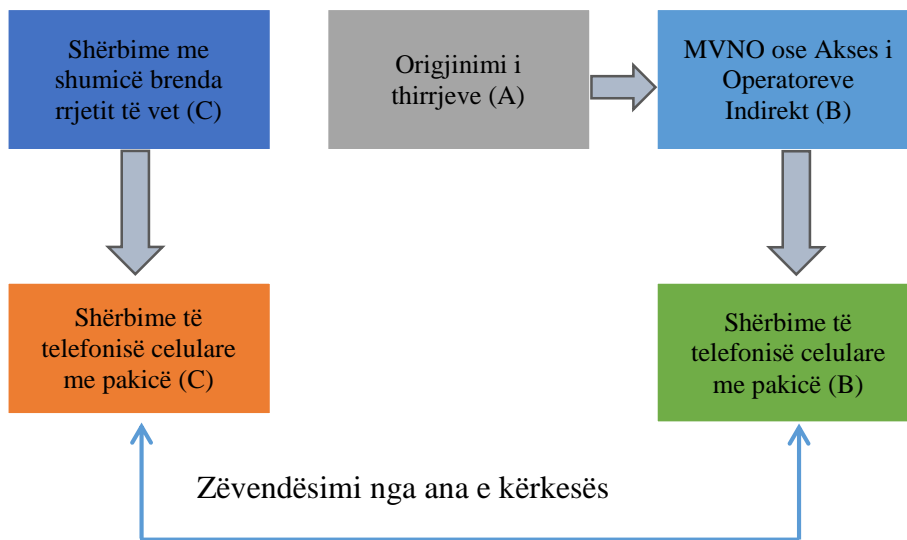
⁶ According to settled case-law, the relevant product/service market comprises all those products or services that are sufficiently interchangeable or substitutable, not only in terms of their objective characteristics, by virtue of which they are particularly suitable for satisfying the constant needs of consumers, their prices or their intended use, but also in terms of the conditions of competition and/or the structure of supply and demand on the market in question (32). Products or services which are only to a small, or relative degree interchangeable with each other do not form part of the same market (33). NRAs should thus commence the exercise of defining the relevant product or service market by grouping together products or services that are used by consumers for the same purposes (end use).

Ofruesit e mundshëm janë operatorë që ofrojnë shërbime të tjera dhe lehtësisht për një periudhë kohe të shkurtër mund të prodhojnë edhe produktin, çmimi i të cilit është rritur.

Efekti i operatorëve të rinj në treg, që duhet të kryejnë investime kapitale, merret në konsideratë vetëm në analizën e fuqisë së ndjeshme në treg, pra të konkurrencës së mundshme që këta operatorë mund të ushtrojnë.

Një faktor tjetër që merret në konsideratë në përkufizimin e tregut përkatës është nëse ekzistojnë kufizime të përbashkëta në tarifim (common pricing constraints) midis klientëve, shërbimeve apo zonave të ndryshme. Kjo do të thotë që operatori të mos jetë i pavarur në tarifimin e shërbimeve të ndryshme: s'ka mundësi të rrisë çmimin e një shërbimi pa reduktuar çmimin e një shërbimi tjetër, i cili në vetevete nuk është zëvendësues për shërbimin tjetër.

Figura 1: Struktura potenciale e tregut



V.2. Ofruesit e rrjeteve/shërbimeve celulare

Bazuar në Ligjin 9918 “Për komunikimet elektronike në RSH”, sipërmarrësit që ofrojnë rrjete dhe shërbimeve celulare janë të regjistruar së pari në Regjistrin e Autorizimeve të Përgjithshme për këto shërbime, dhe në rast të nevojës së përdorimit burimeve të fundme të ralla si frekuenca dhe numeracion për të ofruar këto shërbime, pajisen me autorizim individual për këto burime të fundme, sipas procedurave ligjore dhe nën-ligjore. Në sektorin e rrjeteve dhe shërbimeve celulare deri më 31 dhjetor 2017 ushtronin veprimatrinë e tyre si sipërmarrës ofrues të shërbimeve/rrjeteve celulare:

- Telekom Albania sh.a (më parë Albanian Mobile Communications sh.a)
- Vodafone Albania sh.a
- Altelecom sh.a
- Plus Communication sh.a.



Telekom Albania

Operatori Albanian Mobile Communications (AMC) është licensuar si operator publik kombëtar i telefonisë celulare në vitin 1996 dhe ka funksionuar si kompani shtetërore deri në Shtator të vitit 2000, kur u krye privatizimi i 85 për qind të aksioneve⁷⁸, pjesë e cila u ble nga Cosmote Group⁹,

⁷ Detajet për ndarjen e llogarive në një aneks të veçantë

operatori celular në Greqi, e cila është vetë pjesë e grupit OTE, operatorit incumbent në Greqi. Ministria e Ekonomisë Tregtisë dhe Energjetikës zotëroi rreth 12.6% të aksioneve të Telekom Albania Sh.a, deri në vitin 2008, kur u krye dhe shitja e kësaj pjese Cosmote Group. Afersisht 2.4% të aksioneve zotëroheshin nga aksionerë të vegjël (punonjës të AMC në kohën e privatizimit) të cilat më pas janë blerë nga Cosmotë Group. Dëutschë Tëlekom është aksioneri më i madh i OTE. Në Korrik 2015, Albanian Mobile Communications ndryshoi emrin në Telekom Albania.



Vodafone Albania

Operatori Vodafone Albania është licensuar si operatori i dytë kombëtar i shërbimit celular në Shqipëri më 9 Qershor 2001. Aksioneret e Vodafone Albania janë Vodafone Europe B.V¹⁰ dhe Vodafone Panafon International Holding B.V, te cilët zoterojnë secili 50 përqind të aksioneve. Në 3 Gusht 2001 Vodafone Albania filloi ofrimin e shërbimeve të saj GSM në Shqipëri.



Albtelcom

Operatori Albtelcom është licensuar si operatori i tretë kombëtar i shërbimit celular në Shqipëri me 1 Mars 2004. Licensa i është dhënë Albtelcom si pjesë e paketës së privatizimit të kësaj kompanie, proces i cili përfundoi në vitin 2007. Operatori Eagle Mobile filloi ofrimin e shërbimeve celulare në Mars 2008 nën emrin Eagle Mobile sh.a ka funksionuar si kompani me vehte me 100% pronësi të Albtelcom sh.a deri me 31.01.2013, duke u përthithur më pas nga Albtelcom sh.a.¹¹ Pas bashkimit të dy kompanive shërbimet celulare ofrohen nga Albtelcom sh.a. Albtelcom sh.a ka si aksioner kryesor Cetel¹² Telekom Iletisim Sanayi Ve Ticaret me 76% të aksioneve.



Plus Communication

Operatori Plus Communication (më parë Mobile 4 Al) është operatori i katërt celular, të cilit i'u akordua autorizimi individual nga AKEP me date 26.06.2009. Autorizimi individual iu dha konsorciumit të përfaqësuar nga Postë Telekomunikacioni i Kosovës (PTK) në bazë të Ligjit nr.10118, date 23.04.2009 “Për dhënien e së drejtës së përdorimit, për 15 vjet, në brezin e frekuencave E-GSM dhe GSM 1800, bashkimit të ofertuesve, përfaqësuar nga Postë Telekomunikacioni i Kosovës Sh.a., sipas procedurës “Tender i hapur ndërkombëtar”, i datës 20.02.2009”. Plus Communication filloi ofrimin e shërbimeve të telefonisë së levizshme në fund të muajit Nëntor 2010.

Me shkresën nr. 38 Prot, datë 11.1.2018, drejtuar AKEP (nr. 99 Prot i AKEP, datë 12.1.2018) dhe ne vijim të procedurave në zbatim të vendimeve të KD nr. 21 dhe 22 të datës 01.12.2017, Plus Communication sh.a. ka kërkuar mbylljen e ofrimit shërbimeve dhe rrjeteve dhe

⁸ Kontrata e shitjes së aksioneve të Telekom Albania, është ratifikuar në Kuvendin e Republikës së Shqipërisë me Ligjin nr. 8660, date 18.09.2000.

⁹ Cosmote Mobile Telecommunications S.A. zoteron 99.76 % të Telekom Albania, sipas informacionit të marre në në www.qkr.gov.al në datën 13/07/2016

¹⁰ Sipas informacionit të marrë në qkr.gov.al në datën 13/07/2016

¹¹ Perthithja e Eagle Mobile sh.a nga Albtelcom sh.a. sipas legjislacionit në fuqi është miratuar paraprakisht nga Autoriteti i Konkurrencës dhe AKEP me VKD nr. .2270, datë 13.02.2013, ka miratuar kalimin e të gjitha të drejtave dhe detyrimeve të caktuara me pare Eagle Mobile sh.a. tek sipërmarrësi Albtelcom sh.a.

¹² Sipas informacionit të marrë në www.qkr.gov.al në datën 13/07/2016

çregjistrimin nga regjistri i sipërmarrësve të rrjeteve /shërbimeve të komunikimeve elektronike.

i. Zhvillimet dhe tendencat e tregut me pakicë të shërbimeve celulare

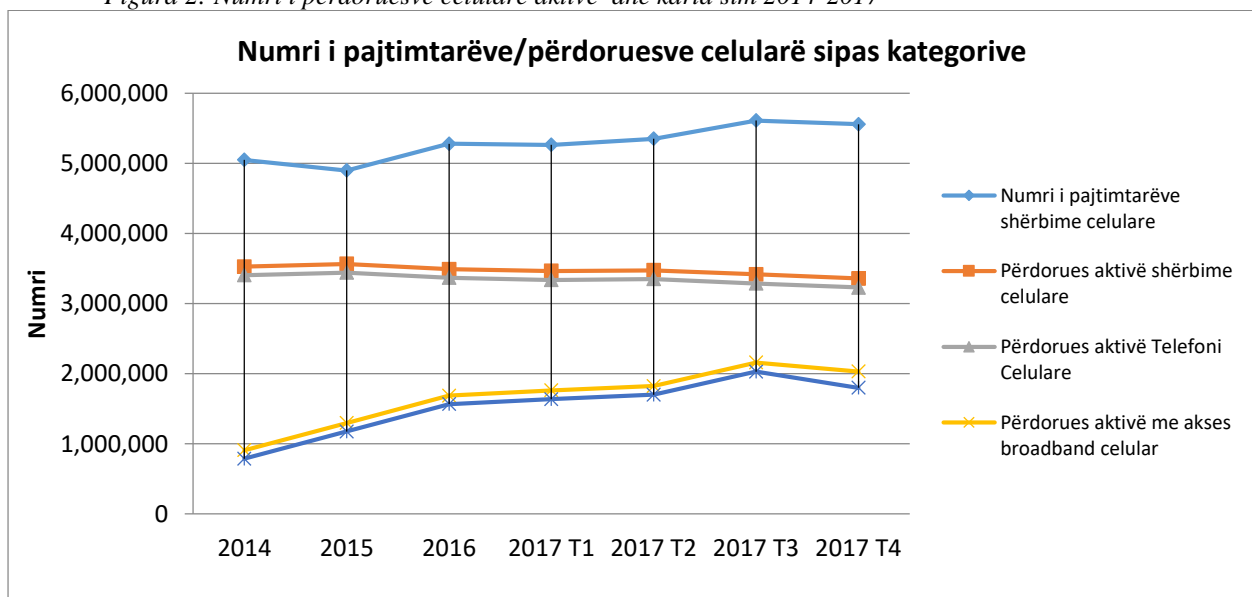
AKEP në publikimet e viteve të fundit ka raportuar numrin e përdoruesve celularë sipas dy mënyrave.

- Numri i përdoruesve sipas kartave ‘SIM’, i referohet numrit të kartave SIM që janë aktive¹³ në rrjet celular në fund të periudhës së raportimit;
- Numri i përdoruesve aktivë, i referohet përdorues të kartave SIM që kanë përdorur shërbime celulare në 3 muajt e fundit;

Në referenca të tjera në këtë dokument, AKEP i referohet kryesisht numrit të përdoruesve celularë sipas “përdoruesve aktive”, por ndërkohë në disa raste jepen edhe tregues bazuar në numrin e përdoruesve celularë sipas kartave ‘SIM’.

Numri i pajtimtarëve të shërbimeve celulare sipas kartave SIM (përshirë kartat e dedikuara për të dhëna) në fund të vitit 2017 ishte rreth 5.6 milion që përbën rritje me 5.7% në krahasim me vitin 2016. Ndërkohë numri i përdoruesve aktivë (përdorim në 3 muajt e fundit të vitit) të telefonisë celulare në vitin 2017 arriti në rreth 3.5 milionë që përbën një rritje afërsisht me 3% në krahasim me vitin 2016.

Figura 2: Numri i përdoruesve celularë aktivë dhe karta sim 2014-2017



Burimi: Përllogaritje të stafit të AKEP bazuar në të dhënat periodike të raportuara nga operatorët

Nga të dhënat e ecurisë së numrit të përdoruesve celularë sipas viteve dhe tremujorëve të vitit 2017 të paraqitur në figurën e mësipërme vërehet ndër të tjera se ndërsa numri i përdoruesve të shërbimeve celulare ka shënuar rritje gjatë vitit 2016 dhe në vijim, numri i përdoruesve aktivë të këtyre shërbimeve ka pësuar rënie gjatë vitit 2016 dhe në vijim të periudhës së marrë në analizë. Nga të dhënat e mësipërme, vërehet se treguesit për përdoruesit aktivë të shërbimeve celulare broadband kanë qenë në trend rritës për periudhën 2014 deri në tremujorin e tretë të vitit 2017, për tu ndjekur

¹³Secili operator ka politikën e veta se kur një kartë SIM (me parapagim) është aktive (që mund të kryejë komunikim) në varësi të kohës së rimbushjes apo përdorimit të fundit të saj.

nga një rënie e lehtë gjatë tremujorit të fundit të këtij viti, rritja e këtyre treguesve në terma vjetorë për periudhën 2016 – 2017 ka qenë rreth 20% përdoruesit aktivë me akses broadband celular dhe rreth 15% për përdoruesit aktivë me akses broadband celular. Numri i pajtimtarëve të shërbimeve celulare sipas kartave SIM (përshirë kartat e dedikuara për të dhëna) në fund të vitit 2017 ishte rreth 5.6 milion që përbën rritje me 5.7% në krahasim me vitin 2016. Ndërkohë numri i përdoruesve aktivë (përdorim në 3 muajt e fundit të vitit) të telefonisë celulare në vitin 2017 arriti në rreth 3.5 milionë që përbën një rritje afërsisht me 3% në krahasim me vitin 2016. Numri total i përdoruesve të rrjeteve celulare që kanë përdorur aksesin broadband në Internet të paktën një herë gjatë vitit 2016 2017 ishte rreth 23.7 3 milion, ndërsa numri i përdoruesve aktivë (përdorim të Internetit në tre muajt e fundit) ishte rreth 1.72 milionë, që përbën rritje vjetore me 3422.2% dhe 3017.6% respektivisht.

Proporcioni i përdoruesve aktivë ndaj kartave SIM aktive në 2017 ishte 64% në krahasim me 66% në vitin 2016. Ky proporcion varion nga 58% për Albtelcom, 62% për Vodafone Albania dhe 67% për Telekom Albania. Në fund të vitit 2017 numri përdoruesve me parapagim përbënte 92.1% të numrit total të përdoruesve aktivë celularë, duke pësuar një rritje me 0.1% nga viti 2016.

Tabela 1: Struktura e përdoruesve celularë kontratë/parapagim (2017)

	Telekom Albania	Vodafone	Albtelcom	Plus	Total
	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim
Perdorues Aktivë	10%/90%	5%/95%	15%/85%	6%/94%	9%/91%

Burimi: Përlllogaritje të stafit të AKEP bazuar në të dhënat periodike të raportuara nga operatorët

Ndryshimi i strukturës së përdoruesve celularë vlersohet të ketë ardhur nga politikat tarifore të operatorëve celularë. Prezenca e ofertave tarifore shumë atraktive për përdoruesit me parapagim si dhe eliminimi i grupeve të mbyllura për përdoruesit me kontratë kanë ndikuar në reduktimin e peshës së përdoruesve me paspagim/kontratë.

Gjatë vitit 2017, një përdorues celular aktiv (që ka kryer komunikim në 3 muajt e fundit) ka kryer mesatarisht 159 minuta thirrje dalëse, ka dërguar 34 mesazhe SMS në muaj dhe ka konsumuar 1.9 GB në Internet broadband. Treguesit e përdorimit mestar të thirrjeve dalëse kanë pësuar një ulje me 4% në krahasim me vitin 2016, ndërsa numri i SMS-ve është me tendencë rënëse 2017, me 15%, ndërsa përdorimi mesatar i të dhënave ka rritje të ndjeshme me 28%.

Treguesit e ARPU (Average Revenue Per User) dhe ARPM (Average revenue Per Minute) masin të ardhurat mesatare të operatorëve për përdorues dhe për minutë, por që njëkohësisht mund të interpretohen si shpenzime mesatare të përdoruesve celularë, dhe për këtë arsye përdoren edhe si tregues agregatë të ecurisë së tarifave të shërbimeve celulare. Në prezencë të përdorimit të lartë të paketave/ofertave dhe shportave të integruara të shërbimeve me sasi të mëdha shërbimesh të përfshira në pagesat fikse, për përdorues me parapagim dhe me kontratë, ARPM dhe ARPU janë tregues të mirë të tarifave dhe shpenzimeve mesatare efektive që paguajnë realisht përdoruesit celularë.

ARPM apo e ardhura mesatare për minutë matet si raporti i të ardhurave nga shërbimet me pakicë me numrin mesatar të përdoruesve gjatë periudhës përkatëse dhe përdoret si përafrues i çmimit që një përdorues celular paguan mesatarisht për një minutë thirrje telefonike. ARPU e matur si raporti i të ardhurave nga shërbimet me pakicë të operatorëve me numrin mesatar të përdoruesve (aktivë) gjatë një viti dhe tregon sa lekë shpenzon mesatarisht një përdorues celular për shërbime celulare në vit apo në muaj.

Vlerat e këtyre treguesve për periudhën 2010-2016 janë dhënë në tabelën e mëposhtme:

Tabela 2: Ecuria e ARPM dhe ARPU 2010-2016

Vitet	ARPM (Leke/Minutë)	ARPU (Leke/përdorues)	ARPM Ndryshimi vjetor (%)	ARPU Ndryshimi vjetor (%)
2010	6.49	8594		
2011	5.35	8319	-18%	-3%
2012	3.92	7132	-27%	-14%
2013	3.13	5863	-20%	-18%
2014	2.63	5447	-16%	-7%
2015	2.36	5125	-10%	-6%
2016	2.53	4710	7%	-8%

Shënim: Vlerat janë pa TVSH

Nga tabela e mësipërme vërehet se vlera e ARPM ka tendencë ulje nga viti 2010 deri në vitin 2015, dhe në vitin 2016 ka një rritje prej 0.17 lekë/minutë. Në vitin 2016 një përdorues celular ka paguar mesatarisht 3 lekë/minutë (me TVSH).

Nga ana tjetër vlerat e ARPU kanë njohur vetëm rënie nga viti 2010 deri në vitin 2016, duke shënuar vlerën 4710 lekë/minutë. E thënë ndryshe për vitin 2016 një përdorues ka shpenzuar mesatarisht 471 lekë/muaj (me TVSH) për shërbime celulare.

Niveli i këtyre treguesve në Shqipëri është shumë më i ulët se niveli mesatar në vendet e BE dhe ndër më të ulët në rajon. ARPU në vitin 2016 në Shqipëri ishte 35 euro/vit, që është 23% më e ulët se Letonia me nivelin më të ulët në BE me 46 euro. Niveli mesatar i ARPU në BE në 2014/12 ishte 162.2 euro apo rreth 4.4 herë më e lartë se ARPU e Shqipërisë në 2015. ARPM për Shqipërinë ishte në nivelin rreth 1.9 eurocent në 2014 dhe rreth 1.7 eurocent në 2015. Të dhënat më të fundit për ARPM e vendeve të BE janë të disponueshme për vitin 2011 dhe krahasimi tregon se ARPM ka tendencë të ngjashme me ARPU, dhe raporti i ARPM së Shqipërisë me mesataren e BE është i ngjashëm me atë të ARPU. Figura e mëposhtme paraqet ecurinë e ARPU (lekë/muaj pa TVSH) si dhe të përdorimit mesatar të thirrjeve dalëse (minuta/muaj) në periudhën 2011-2016.

Tendencat rënëse të shpenzimeve mesatare të përdoruesve celularë të shoqëruara me rritje të përdorimit mesatar të shërbimeve celulare, thirrje telefonike dhe përdorim të dhënash (data), tregojnë për rritje të përfitimeve të përdoruesve celularë nga konsumi i shërbimeve tradicionale dhe të reja të rrjeteve celulare.

ii. Tregues kryesorë të përdorimit të shërbimeve celulare

Tabela e mëposhtme paraqet disa tregues kryesorë të volumit të shërbimeve celulare për vitet 2013-2017 dhe normën e ndryshimit vjetor të tyre.

Tabela 3: Treguesit kryesorë të volumit të shërbimeve celulare 2011-2017¹⁴

	2013	2014	2015	2016	2017	Ndryshimi 2017/2016
Numri i përdoruesve të telefonisë celulare:						
- sipas kartave SIM	5,282,350	4,928,784	4,777,885	5,160,060	5,392,964	4.5%
- përdorues aktivë	3,685,983	3,406,772	3,442,665	3,360,888	3,460,171	3.0%
Numri përdoruesve me akses broadband 3G/4G:						
- Totali	1,231,259	1,576,877	2,049,072	2,739,550	3,345,045	22.1%
- Përdorues aktive	1,231,259	907,975	1,297,281	1,686,354	2,030,978	20.4%
Thirrje telefonike dalëse të përdoruesve celularë (minuta)	6,769,300,966	7,301,024,035	7,381,147,348	6,793,769,155	6,619,674,715	-2.6%
Thirrje hyrese kombetare (fiks dhe celulare te tjere)	335,122,643	596,861,301	1,388,340,601	2,522,840,417	2,893,847,082	14.7%
Thirrje hyrese nderkombetare	655,124,571	464,550,758	420,253,147	300,227,063	168,753,020	-43.8%
Numri mesazheve SMS të dërguara nga përdoruesit	1,689,200,882	1,826,346,190	1,598,702,865	1,610,322,977	1,400,142,526	-13.1%
Volumi total i të dhënave të transmetuara në rrjete celulare (GB)	2,529,549	6,269,940	12,740,073	26,753,639	45,901,117	71.6%

Burimi: Të dhëna të dërguara nga operatorët, përpunimi AKEP

Nga të dhënat e tabelës vihet re se në periudhën 2013-2017 ka rritje të ndjeshme të përdorimit të shërbimeve të aksesit broadband si në numër përdoruesish të këtyre shërbimeve dhe në volumin e të dhënave. Ndërkohë përdorimi i shërbimeve tradicionale të rrjeteve celulare ka tendencë rënëse ose rritje shumë më të vogël se ato të aksesit broadband. Në vitet 2016-2017 vihet re një rritje e ndjeshme e trafikut hyrës kombëtar në rrjetet celulare (efekti i masës rregulluese të mos-diskriminimit në thirrjet *on-net/off-net*) dhe përdorimit të shërbimeve të aksesit broadband (efekti i fillimit të ofrimit të shërbimeve 4G). Numri i përdoruesve aktivë të aksesit broadband celular ka rritje vetëm me 65% në 2013-2017 por volumi i të dhënave është rritur më shumë se 18 herë gjatë kësaj periudhe. Rritje të ndjeshme këta tregues kanë patur edhe në vitin 2017 krahasuar me vitin 2017, ku numri i përdoruesve të shërbimeve 3G/4G është rritur me 20%, ndërsa volumi i të dhënave është dyfishuar.

iii. Tarifat për shërbimet e aksesit broadband celular

Shërbimi i aksesit broadband në Internet në rrjetet celulare mund të përfitohet nëpërmjet paketave të përbashkëta me shërbimet standarde telefonike ose nëpërmjet paketave të veçanta për të dhëna. Programet tarifore të katër operatorëve celularë tregojnë se shumica e paketave janë të integruara: telefoni/SMS dhe akses në Internet 3G/4G. Këto paketa janë të shumëllojshme dhe mund të blihen nga përdoruesit me parapagim për konsum ditor, javor aapo 4-javor/Mujor. Tarifat e këtyre paketave variojnë sipas afatit të vlefshmërisë dhe njësive të komunikimit dhe/ose aksesit në Internet të përfshira në pagesën fikse.

Nga ofertat/paketa tarifore të disponueshme nga operatorët celularë vihet re se përdoruesit me parapagim (që përbëjnë mbi 93% të përdoruesve të shërbimeve celulare në Shqipëri) kanë mundësi zgjedhjeje për të përfituar aksesin në Internet celular së bashku me shërbime telefonike/apo si

¹⁴ Saktësuar pas shkresës së ardhura nga sipërmarrësi Vodafone Albania referencë LEA/016/EK të datës 22.02.2018

shërbime më vehte duke filluar nga 60 lekë/ditë dhe 300/400 lekë/muaj, dhe me kapacitete doëload të mjaftueshme për akses broadband funksional në Internet. Pavarësisht vonesave në fillimin e ofrimit të shërbimeve 3G/4G në Shqipëri (për shkak të vonesës në dhënien e të drejtave për brezat e frekuancave të nevojshme për rrjetet 3G/4G të pavaruara nga MNO-të në Shqipëri), në vetëm disa vite përdorimi i këtyre shërbimeve ka njohur rritje të ndjeshme në përdorues dhe konsum të dhënash dhe tarifrat janë shumë konkurruese dhe të përballeshme (shiko kapitullin e Shërbimit Universal të komunikimeve elektronike).

iv. *Tarifat e thirrjeve on-net/off-net*

Implementimi i masave rregullatore të përcaktuara nga AKEP në Vendimet e Nëntor 2014/Mars 2015 si dhe në udhëzimet përkatëse të Qershor 2015 për mos diskriminim të tarifave on-net/off-net u krye në dy faza:

- Faza e parë, u aplikua për programet tarifore/ofertat/opsionet për përdoruesit me parapagim dhe përdoruesit e rinj me kontratë, përfshirë rinovimet e kontratave ekzistuese që u kryen pas datës 1 Korrik 2015;
- Faza e dytë filloi me 1.01.2016, duke u aplikuar për përdoruesit me kontrata specifike/të personalizuar apo kontrata që kishin afat maturimi përtej datës 1.01.2016.

Nga monitorimi i vazhdueshëm i publikimit të tarifave në faqet e internetit të operatorëve sipas masave rregulluese dhe rregullores mbi publikimin e informacionit për tarifrat e shërbimeve të komunikimeve elektronike publike rezultoi se:

- Programet tarifore/ofertat/opsionet nga të katër operatorët celularë me detyrimin e mos-diskriminimit midis tarifave të thirrjeve off-net dhe on-net;
- Në faqet e tyre të internetit u publikuan programet tarifore, ofertat, opsionet etj., për përdoruesit me parapagim dhe përdoruesit me kontratë, sipas detyrimit të sipërpërmendur;
- Të gjitha produktet që nuk plotësonin detyrimin duke filluar nga data 01.07.2015 u hoqën nga tregu.

Periudha 3-mujore që ishte caktuar për mbajtjen në treg të një oferte me kushte të pandryshuara, i detyroi operatorët që të kalojnë në aplikimin e paketave standarte.

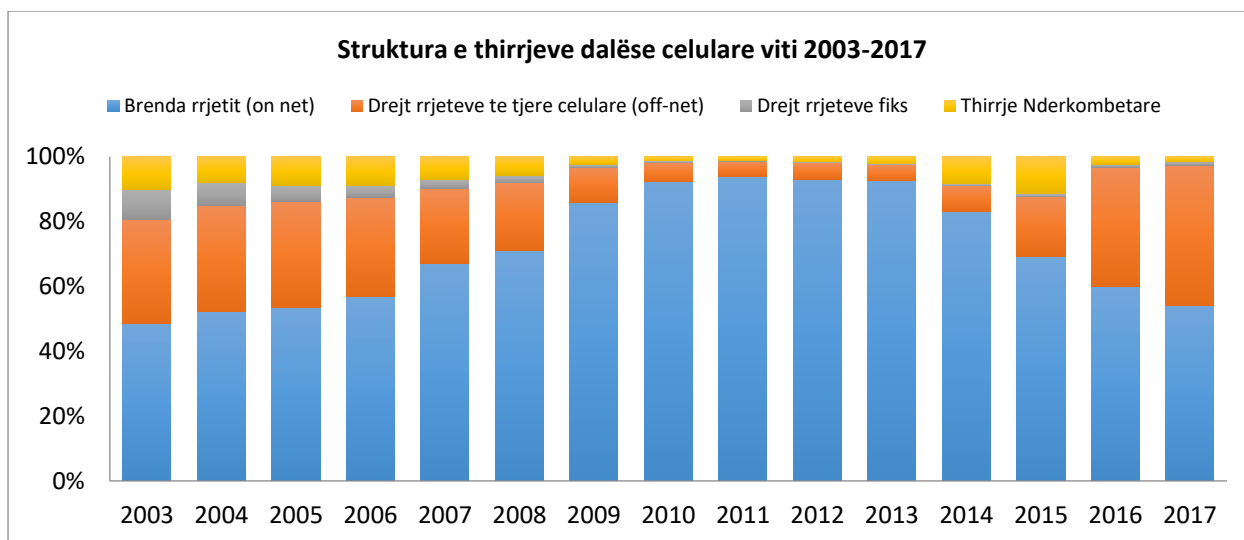
Në tabelën e mëposhtme bëjmë një krahasim për të ilustruar këtë fakt:

Tabela 4: Paketa standarte 4-javore 800 (Telekom Albania dhe Vodafone Albania).

Përmbajtja e ofertës	Sasia	Çmimi për njësi	Vlera për njësi
Çmimi i paketës	800		
Minuta kombetare	200	39	7,800
SMS kombëtare	200	12	2,400
Volumi Internet (në MB)	500	9.99	4,995
Vlera e paketës sipas tarifave standarte			15,195

Kemi marrë si shembull paketën me çmim mujor 800 lekë, e cila ka përmbajtjen më të vogël nga paketat standarte 4-javore që aplikohen aktualisht. Duket qartë se vlera e paketës nëse elementët e saj llogariten me tarifrat standarte është disa herë më e lartë se çmimi i saj i tregut. Edhe nëse supozohet se ajo nuk konsumohet tërësisht nga përdoruesit brënda periudhës së përdorimit, përsëri ky raport mbetet shumë i lartë, çka nënkupton një shitje nën kosto dhe të subvencionuar nga të ardhura të tjera.

Figura 3: Struktura e thirrjeve dalëse celulare sipas destinacionit



Burimi: Të dhëna të ardhura nga operatorë, përpunimi AKEP

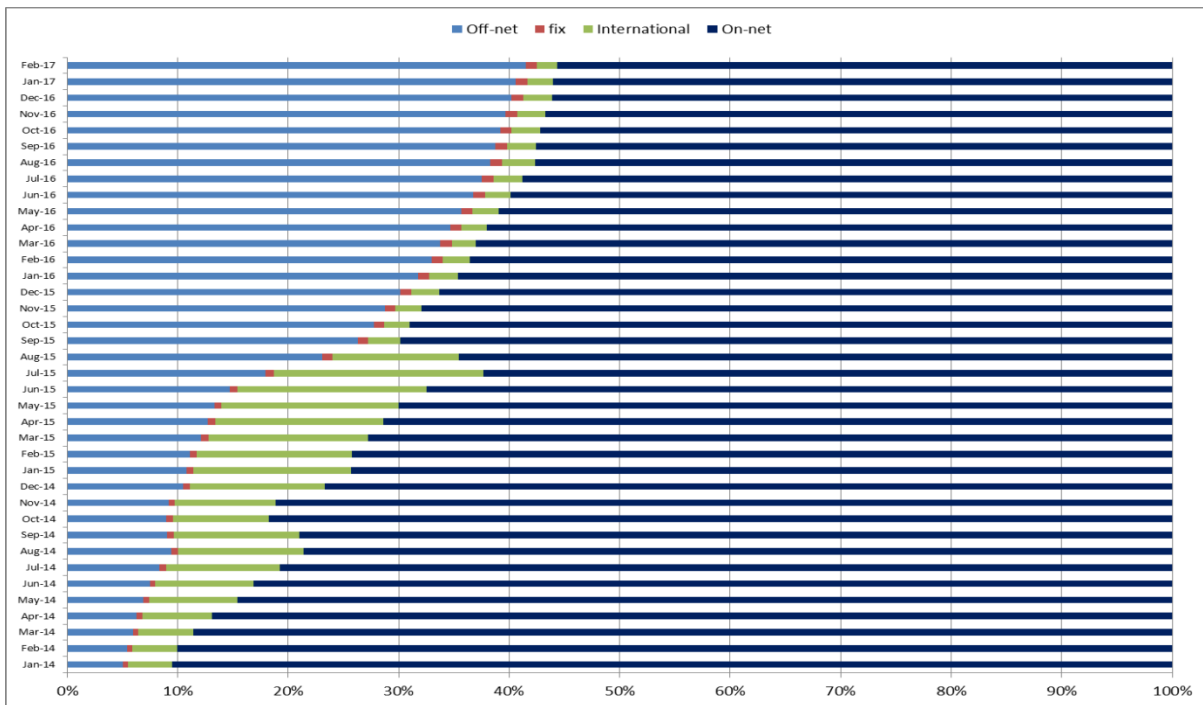
Pesha e thirrjeve brenda rrjetit ndaj totalit të thirrjeve dalëse në vitin 2017 u reduktua në 54%, krahasuar me vitin 2016 ku ky tregues shënonte rreth 60% nga 69% në 2015 (84% në 2014), ndërsa pesha e thirrjeve off-net u drit me rreth 15% në krahasim me vitin 2016 duke arritur në 37% krahasuar me 18% në 2015 (8% në 2014). Reduktimi i ndjeshëm i thirrjeve ndërkombëtare çoi në reduktim edhe të peshës së këtyre thirrjeve në 2% nga 11% në vitin 2015.

Rënia e madhe e trafikut të thirrjeve dalëse ndërkombëtare në vitin 2016 – 2017 ka ardhur pas rritjeve të ndjeshme të këtyre thirrjeve në vitet 2014-2015. Këto luhatje shpjegohen me ndryshimet ofertat/paketat e operatorëve celularë për thirrjet ndërkombëtare gjatë kësaj periudhe për shkak të ndryshimeve në tarifat e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në rrjetet celulare në vendet e BE-se të cilat përbëjnë pjesë të kostove të thirrjeve dalëse ndërkombëtare për operatorët shqiptarë. Reduktimi i minutave/ofertave për këto thirrje nga operatorët celularë shqiptarë në vitin 2016 ka ardhur për shkak të rritjes së tarifave të terminimit në një sërë vendesh të BE-së për thirrjet ndërkombëtare të origjinuara jashtë vendeve anëtare të BE.

Rritjet e ndjeshme të nivelit dhe peshës së thirrjeve off-net në totalin e thirrjeve celulare në vitet dhe reduktimet në thirrjet on-net në 2015-2017 kanë ndodhur në vijim të zbatimit të detyrimit të operatorëve celularë për mos-diskriminim në tarifat e thirrjeve brenda rrjetit dhe drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare, që filluan të zbatohen në Korrik 2015 (vendimet e Analizës së tregut në Nëntor 2014 dhe të ndryshuara në Mars 2015).

Figura e mëposhtme paraqet ecurinë e strukturës së thirrjeve të përdoruesve celularë sipas destinacionit të thirrjeve në baze mujore në periudhën Janar 2014-Shkurt 2016. Nga të dhënat vihet re ndryshimet e mëdha në strukturën e thirrjeve dhe tendencat e rritjes së peshës së thirrjeve off-net (drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare) dhe reduktimin e peshës së thirrjeve brenda rrjetit (on-net). Pesha e thirrjeve off-net është rritur nga 5% në Janar 2014 në 41% në Shkurt 2017. Në të njëjtën periudhë pesha e thirrjeve on-net është reduktuar nga 90% në Janar 2014 në 56% në Shkurt 2017.

Figura 4: Struktura e thirrjeve celulare (Janar 2014-Shkurt 2017)



V.3. Fuqia e Ndjeshme ne Treg¹⁵

Përkufizimi i FNT është dhënë në nenin 33 të ligjit:

Një sipërmarrës vlerësohet me fuqi të ndjeshme në treg nëse, i vetëm, apo së bashku me të tjerë, zotëron një pozitë të tillë ekonomike, që i mundëson një zgjerim të ndjeshëm, pavarësisht nga konkurrentët, klientët apo përdoruesit fundorë.

Ky përkufizim është pothuajse i njëjti me përkufizimin e Direktives Kuader të KE 2002, neni 14¹⁶ (EC 2002 Framework Directive).

Neni 33 i Ligjit përcakton gjithashtu kriteret kryesore që duhet merren në konsideratë për analizën për FNT, duke bërë një ndarje për rastet kur në treg dyshohet për një sipërmarrës me FNT, që do të

¹⁵ Sipas të Drejtës së Konkurrencës të Bashkimit Evropian: zotërimi nga ndërmarrjet e pjesëve të konsiderueshme të tregut të produktit për një farë kohe, ka shumë të ngjarë që të jetë tregues i pozitës së tyre dominuese në treg, por vetëm ky tregues nuk mund ta provojë këtë pozitë. Rasti i vetëm, kur ky tregues konsiderohet i mjaftueshëm është kur ndërmarrjet zotërojnë 50% apo më shumë të tregut të produktit.

Ky vlerësim, konfirmohet edhe nga Gjykata Evropiane e Drejtësisë në Luksemburg (GjED) në çështjen nr. 85/76, date 13.02.1979 Hofmann-La Roche, (paragrafët 39, 41): "Ekzistenca e Pozitës Dominuese mund të rrjedhë nga disa faktorë, të cilët, të marrë veç e veç, nuk janë domosdoshmërisht vendimmarrës, por ndërmjet këtyre faktorëve ekzistenca e një pjese të lartë të tregut është shume e rëndësishme. "... megjithëse madhësia e pjesëve të tregut ndryshon nga tregu në treg, me të vërtetë mund të thuhet që pjese të mëdha të tregut përbejnë në vetvete, me përjashtim të rasteve të jashtëzakonshme, prove të ekzistencës së një pozite dominuese. Ky interpretim i dhënë nga gjykata shërbeu si bazë edhe për përcaktimin e përqindjes së mjaftueshme së pjesës së tregut të një ndërmarrjeje për vlerësimin e pozitës dominuese të saj vetëm mbi bazën e këtij kriteri. Konkretisht në çështjen AKZO shprehimisht të trajtuar prej po kësaj gjykate (GJED), thuhet: "Në rast të zotërimit të një pjese tregu prej të paktën 50%, Pozita Dominuese mund të prezumohet. Në këtë rast barra e provës do të kalojë mbi ndërmarrjen që zotëron mbi 50% të tregut, e cila duhet të japë argumente për mohimin e prezumimit (që nuk zotëron 50% të tregut – shënimi ynë)" 9

¹⁶ "an undertaking shall be deemed to have significant market power if, either individually or jointly with others, it enjoys a position equivalent to dominance, that is to say a position of economic strength affording it the power to behave to an appreciable extent independently of competitors customers and ultimately consumers"

thote dominance individuale, dhe per raste kur dyshohet per me shume se nje sipermarrës me FNT apo dominance e bashkuar.

Për të bërë vlerësimin e sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg, AKEP-i bazohet, ndërmjet të tjerave, në kriteret e mëposhtme:

- a) *në madhësinë e sipërmarrësit, madhësinë e sipërmarrësit në raport me tregun përkatës, si edhe me ndryshimet në kohë, në pozicionin relativ të tij, ndaj lojtarëve të tregut;*
- b) *në pengesat e larta për hyrje dhe zgjerimin e pritshëm, si rrjedhojë e konkurrencës së mundshme;*
- c) *në fuqinë kundërvepruese të blerësve;*
- d) *çnë zhvillimin e elasticitetit të kërkesës dhe ofertës;*
- e) *në fazën e tregut përkatës;*
- f) *në përparësitë teknologjike;*
- g) *në përparësitë e rrjetit të shitjes dhe të shpërndarjes;*
- h) *në ekonomitë e shkallës, ekonomitë e sektorit dhe të dendësisë;*
- i) *në shkallën e integritit vertikal;*
- j) *në zhvillimin e produkteve të diferencuara;*
- k) *në aksesin në burimet financiare;*
- l) *në kontrollin mbi infrastrukturën, që nuk mund të zëvendësohet lehtësisht;*
- m) *në sjelljen e përgjithshme në treg, si tarifat, paketat e shërbimeve dhe të produktit*

i. Dinamika e pjesëve të tregut dhe indeksi përqëndrimit

Një nga kriteret bazë, nga e cila fillon analiza e përcaktimit të një ose më shumë operatorëve si operatorë me Fuqi të Ndjeshme në Treg, është pjesa e tregut të sipërmarrësit, madhësia e sipërmarrësit në raport me tregun përkatës, si edhe me ndryshimet në kohë, në pozicionin relativ të tij, ndaj operatorëve të tjerë të tregut përkatës.

Bazuar në praktikat më të mira të BE sa më e madhe të jetë pjesa e tregut dhe sa më e gjatë periudha që një sipërmarrës zotëron një pjesë të tillë tregu, aq më e mundur është që ky element të jetë një tregues i rëndësishëm për një pozicion FNT dhe të justifikojë në rrethana të caktuara ndërhyrjen e Autoritetit. Pjesët e tregut përkatës llogariten bazuar në disa tregues: pjesën e të ardhurave (të ardhurat e gjeneruara në tregun me pakicë; të ardhura në total), sipas volumit (numri i pajtimtarëve sipas pajtimtarëve aktiv dhe Karta SIM, thirrje dalëse, SMS, përdorimit broadband, trafikut të të dhënave Gbyte), etj.

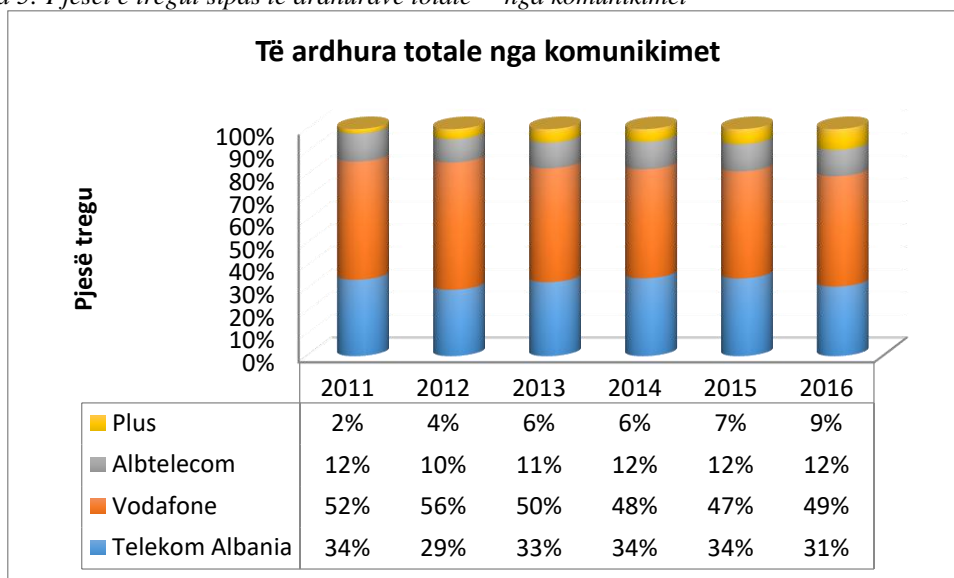
Përcaktimi i pjesëve të tregut është një tregues mjaft i rëndësishëm në përcaktimin e një sipërmarrësi me FNT, edhe pse i vetëm ky tregues nuk është i mjaftueshëm për të përcaktuar një operator me FNT, por në praktikë nuk ndodh që një sipërmarrës i cili nuk ka pjesë të konsiderueshme tregu të vlerësohet me FNT.

Bazuar në praktikat vendimmarrëse të Komisionit Europian, përcaktimi i FNT për një sipërmarrës inicohet në rastet kur një sipërmarrës i vetëm zotëron më shumë se 40% të pjesëve të tregut përkatës, megjithatë në disa raste KE ka shqyrtuar çështje në lidhje me abuzimin me FNT edhe për sipërmarrës me pjesë më të vogla. Veçanërisht për rastet kur pjesët e tregut të një sipërmarrësi të vetëm tejkalojnë 50% të pjesëve të tregut përkatës atëherë pjesa e tregut në vetvete është evidencë e pozitës dominuese.

Meqënëse për matjen e pjesëve të tregut mund të përdoren të dhënat sipas volumit të shitjeve (sasisë) dhe vlerës së shitjeve (të ardhurat) në rastet e diferencimit të produktit shitjet në vlerë dhe tregjet përkatëse me të dhënat për shitjet/të ardhurat konsiderohet se reflektojnë më mirë pozicionin relative dhe fuqinë e çdo operatori në treg.

Në vijim paraqiten pjesët e tregut të operatoreve celulare për treguesit kryesore në periudhën 2011-2017 së bashku me indeksin HHI¹⁷ të përqëndimit.

Figura 5: Pjesët e tregut sipas të ardhurave totale¹⁸ nga komunikimet



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

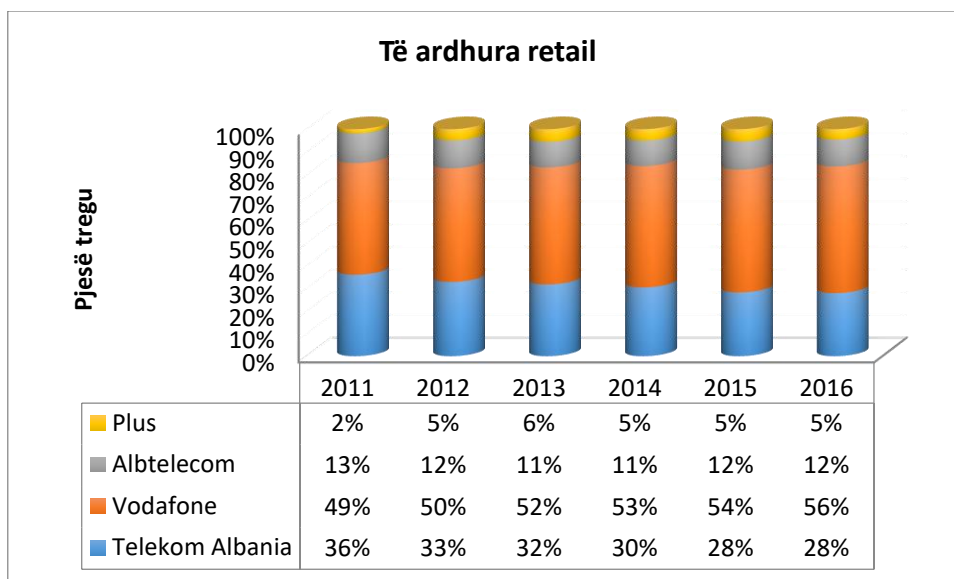
Të ardhurat vlerësohen si një nga treguesit më sinjifikativë përsa i përket fuqisë që ka një sipërmarrës në një treg të caktuar. Të ardhurat totale sipas viteve janë për vitet 2014 – 2016 janë përkatësisht 32,345 milionë lekë për vitin 2014, 33,070 milionë lekë për vitin 2015 dhe rreth 33,867 përgjatë vitit 2016, pra të ardhurat gjatë kësaj periudhe kanë qenë në trend rritës me rreth 2% nga viti në vit.

Nga të dhënat e mësipërme, vërehet që operatori me të ardhurat më të larta gjatë të gjithë periudhës së marrë në analizë është Vodafone, ku gjatë vitit 2016 ka pasur rritje të pjesës së tregut me rreth 2(pp) në krahasim me periudhën paraardhëse. Sikundër, operatori Telekom ka pësuar rënie të pjesës së tregut për këtë tregues me rreth 3(pp), ndërsa operatori Albtelecom nuk ka pasur ndryshim të pjesëve të tregut. Sipërmarrësi Plus Communication ka shënuar rritje të pjesës së tregut në lidhje me këtë tregues.

Figura 6: Pjesët e tregut sipas të ardhurave në tregun e shitjes me pakicë (retail)

¹⁷ HHI (Herfindahl–Hirschman Index), i matur si shuma e katroreve të pjesëve të tregut të gjithë lojtareve të tregut. Tregjet me tregues përqëndrimi nën vlerën 1,500 i konsiderohen si tregje konkurrues, tregjet me tregues përqëndrimi HHI midis 1,500 – 2,500 konsiderohen si tregje me përqëndrim të moderuar, ndërsa tregjet me tregues 2,500 ose më shumë vlerësohen si tregje me përqëndrim të lartë.

¹⁸ Të dhënat e vitit 2017 për këtë tregues nuk janë publikuar akoma



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

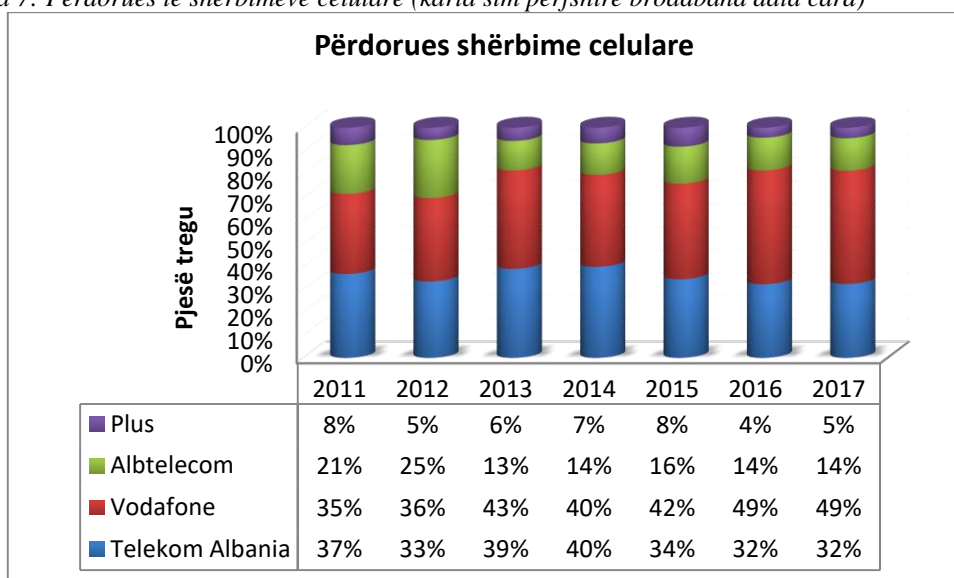
Për efekt të analizës sipas tregut përkatës të ofrimit të shërbimeve celulare me pakicë janë marrë në shqyrtim të veçuara të ardhurat që sipërmarrësit gjenerojnë në tregun e pakicës.

Mbi bazën e kësaj analize konstatohet se operatori me pjesën dukshëm më të madhe në këtë treg është Vodafone Albania. Pjesët e tregut të këtij operatori përgjatë gjithë periudhës së marrë në analizë kanë qenë me rritje, duke arritur nivelin më të madh të pjesëve të tregut në vitin 2016 me rreth 56% të tij.

Ndjekësi më i afërt Telekom Albania, gjatë po të njëjtës periudhë ka shënuar rënie të pjesëve të tregut për këtë tregues nga rreth 36% që zotëronte në vitin 2011 në rreth 28% në vitin 2016.

Dy operatorët e tjerë Albtelecom dhe Plus Communication kanë pasur luhatje të pjesëve të tregut gjatë kësaj periudhe, ku Albtelecom ka shënuar rënie nga rreth 13% në vitin 2011 ka arritur në rreth 12% gjatë vitit 2016, ndërsa Plus Communication ka shënuar rritje të pjesësve të tregut nga rreth 2% në vitin 2011, në rreth 5% gjatë vitit 2016.

Figura 7: Përdorues të shërbimeve celulare (karta sim përfshirë broadband data card)



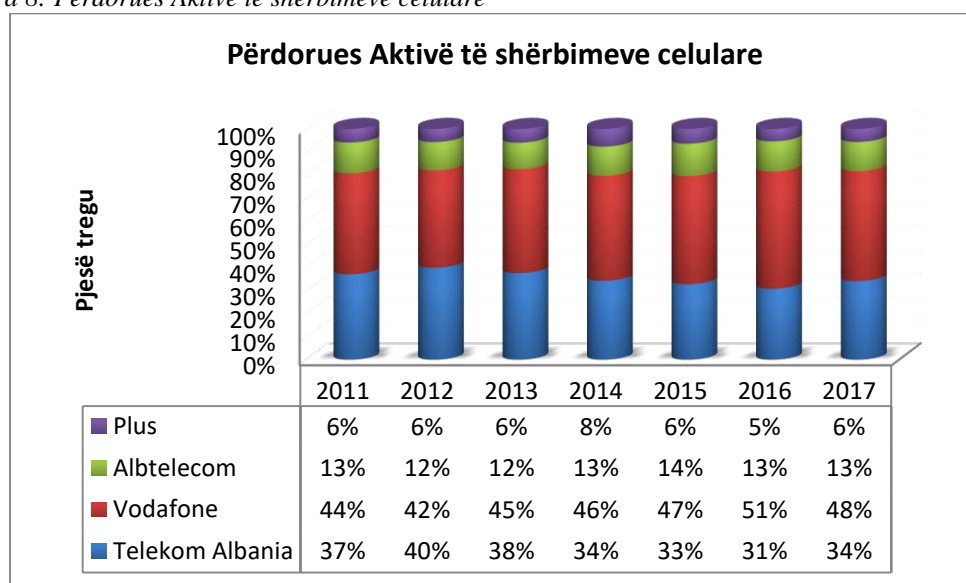
Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Gjatë vitit 2016 sipërmarrësi Vodafone Albania, ka rritur ndjeshëm pjesën e tregut me rreth 7 pikë përqindje (pp) të numrit total të përdoruesve të shërbimeve celulare sipas kartave SIM (përfshirë kartat e të dhënave për akses broadband), duke mbajtur të njëjtën pjesë tregu edhe për vitin 2017 me 49% të tij.

Operatori i dytë më i madh ka pësuar rënie të pjesëve të tregut me 2 pp gjatë vitit 2016 në krahasim me periudhën paraardhëse, dhe nuk ka pasur ndryshim të pjesës së tregut për vitin 2017.

Rënie të pjesëve të tregut gjatë vitit 2016 ka pasur edhe Albtelcom, duke shkuar nga 16% të tregut në vitin 2015 në 14% për dy vietet pasardhëse. Në të njëjtin drejtim rënës për vitin 2016 ka qenë edhe operatori Plus Communication pjesët e të cilit janë ulur me rreth 4 pp, ose e shprehur ndryshe gati përgjysmim i numrit të përdoruesve të vitit 2015, për tu shoqëruar me një rritje prej 1% gjatë vitit 2017.

Figura 8: Përdorues Aktivë të shërbimeve celulare¹⁹



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Në ndryshim nga rritja e numrit të përdoruesve të shërbimeve celulare sa më sipër, operatori Vodafone Albania ka pasur rritje me rreth 4 (pp) gjatë vitit 2016 në krahasim me periudhën paraardhëse të numrit të përdoruesve aktivë, duke u ndjekur nga një rënie rreth 3 (pp) gjatë vitit 2017 në krahasim me vitin 2016.

Bazuar në komentet/sugjerimet e palëve të interesuara për këtë publikim si dhe nga verifikimi i bërë nga stafi i AKEP, rezulton se midis vlerave të raportuara nga Vodafone Albania për treguesit D.7 (D.7.1), D.8 dhe D.10 (D.10.1) për tremujorin e tretë 2017 (T3 2017) ka ndryshime të ndjeshme dhe jo-proporcionale midis tyre (të kundërta), dhe që kanë nevojë për sqarime shtesë. Ndërsa raportimi tregon se është rritur me rreth 250 mijë numri i kartave SIM të Vodafone në T3 krahasuar me T2 2017, numri i përdoruesve aktivë është ulur me rreth 190 mijë (shërbime dhe telefoni). Këto mospërputhje vihen re dhe në raportimin për tremujorin e katërt dhe atë vjetor 2017.

Tabela e mëposhtme paraqet të dhënat e raportuara nga Vodafone Albania deri në T3 2017:

Tabela 5: Të dhënat e raportuara nga Vodafone Albania deri në T3

¹⁹ Nga ana e sipërmarrësit Vodafone janë raportuar

Referenca ne Dokumentin e AKEP/Periudha	Tabela 3.2: Numri i pajtimtarëve të shërbimeve celulare (karta SIM) sipas operatorëve	Tabela 3.3: Numri i përdoruesve aktivë të shërbimeve celulare sipas operatorëve	Tabela 3.4: Numri i përdoruesve aktivë të telefonisë celulare sipas operatorëve	Tabela 3.5: Numri i përdoruesve të akses broadband ne rrjetet 3G/4G sipas operatorëve
2014	2,012,442	1,595,839	1,549,498	550,196
2015	2,033,573	1,631,161	1,611,086	706,880
2016 T3	2,575,201	1,952,672	1,933,605	1,044,754
2016 T4	2,606,602	1,730,990	1,712,453	921,854
2017 T1	2,575,463	1,670,681	1,649,219	928,876
2017_T2	2,589,224	1,670,809	1,649,919	947,217
2017 T3	2,836,477	1,480,876	1,456,610	1,178,245
Ndryshimi tremujor	9.50%	-11.40%	-11.70%	24.40%
Ndryshim v-m-v	10.10%	-24.20%	-24.70%	12.80%

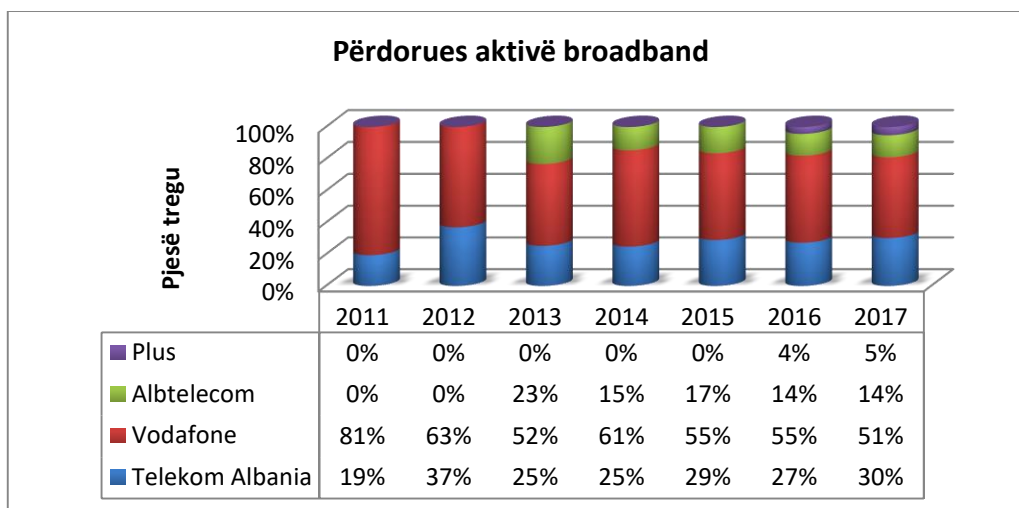
Bazuar në nenin 7 të Rregullores nr.12, datë 07.04.2010 “Për të dhënat statistikore dhe financiare periodike të sipërmarrësve të rrjeteve dhe/ose shërbimeve të komunikimeve elektronike” e ndryshuar, në datën 24.01.2018, AKEP nëpërmjet postës elektronike i ka kërkuar sipërmarrësit Vodafone që brenda 10 ditëve të jepte sqarimet e duhura për saktësinë e të dhënave të raportuara për T3 2017. Në mungesë të përgjigjes AKEP ka kërkuar me shkresë nr 683 prot të datës 15.02.2018 sqarimet përkthëse ndaj sipërmarrësit Vodafone të cilat do të përditësohen në momentin që do jenë të disponueshme. Me shkresën me referencë LEA/016/EK të datës 22.02.2018 sipërmarrësi Vodafone Albania ka pranuar pasaktësinë në raportimin statistikor sa i përket numrit të pajtimtarëve aktivë me parapagesë dhe ka bërë korigjimet e nevojshme të cilat janë reflektuar në dokument.

Operatori i dytë më i madh Telekom Albania në ndryshim nga Vodafone, gjatë vitit 2016 ka pasur rënie të pjesëve të tregut me 2 (pp) krahasuar me periudhën paraardhëse, dhe rritje me rreth 6% të pjesëve të tregut gjatë vitit 2017 në krahasim me vitin 2016.

Ndërsa dy operatorët e tjerë Altelecom dhe Plus Communication gjatë vitit 2016 kanë pasur rënie të pjesëve të tregut të përdoruesve aktiv të shërbimeve celulare me 1 (pp) në krahasim me periudhën paraardhëse, për tu ndjekur nga një rritje prej 1 (pp) gjatë vitit 2017, duke u kthyer kështu në të njëjtat nivele përkatëse të pjesëve të tregut si në vitin 2015.

Nga vlerësimi i të dhënave të paraqitura në grafikun sa më sipër, vërehet se numri i përdoruesve aktivë të shërbimeve celulare gjatë vitit 2016, në krahasim me periudhën paraardhëse ka pasur një rritje prej 48,021 përdoruesish, sikundër gjatë vitit 2017 në krahasim me vitin 2016, ka pasur një rënie të theksuar prej 131,754 përdoruesish, duke u ulur nën nivelin e vitit 2015.

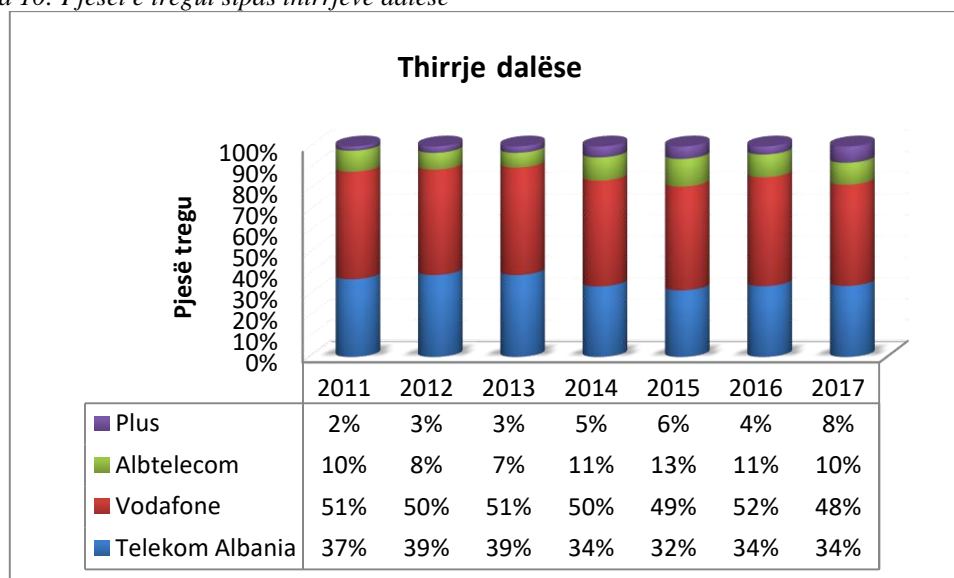
Figura 9: Pjesët e tregut sipas përdoruesve aktivë të shërbimeve broadband



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Përsa i përket treguesit të numrit të përdoruesve broadband edhe gjatë vitit 2017 Vodafone është operatori me pjesën më të madhe të tregut me rreth 51%, duke humbur kështu rreth 4 (pp) të tregut në krahasim me vitin 2016. Ndjekësi më i afërt në përdorimin e këtij shërbimi është operatori Telekom, i cili gjatë vitit 2016 ka pasur rënie të pjesëve të tregut me 1 (pp) dhe rritje të pjesës së tregut me 3 (pp) përgjatë vitit 2017 duke arritur në rreth 30% të tregut për këtë tregues. Operatori Albtelecom edhe gjatë vitit 2017 ka ruajtur të njëjtën pjesë tregu si gjatë vitit 2016 në nivelin rreth 14% të këtij tregu, rënie të pjesëve të tregut ka pasur gjatë vitit 2016 në krahasim me vitin 2015, periudhë gjatë së cilës ka humbur rreth 3 (pp) të tregut. Operatori tjetër, Plus i cili ka edhe pjesën më të vogël të tregut për këtë tregues ka pasu rritje të pjesës së tregut nga 4 % në vitin 2016, në 5 % gjatë vitit 2017.

Figura 10: Pjesët e tregut sipas thirrjeve dalëse

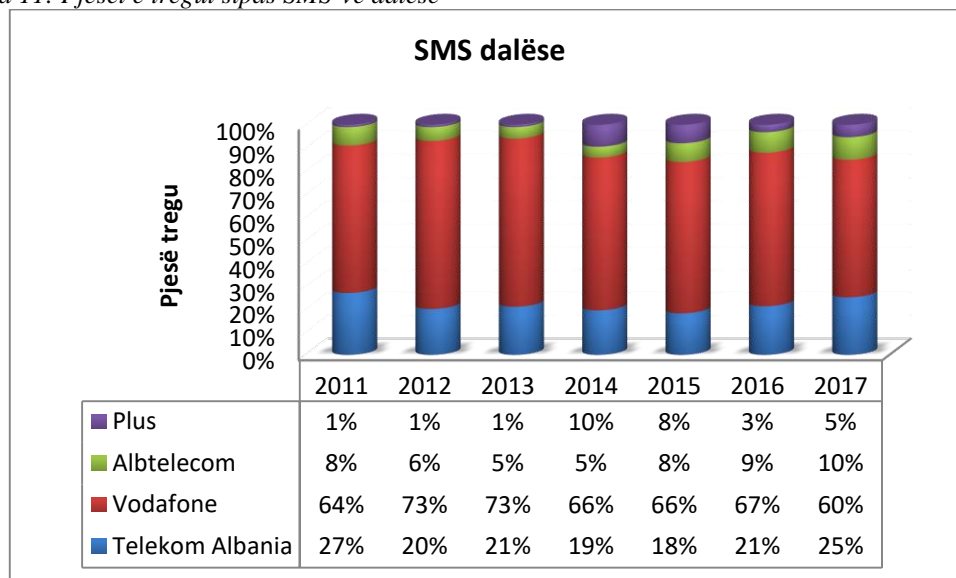


Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Në lidhje me treguesin e thirrjeve dalëse gjatë tre viteve të fundit ka pasur luhajtje të pjesëve të tregut për të gjithë operatorët. Operatori Vodafone i cili është edhe operatori me pjesën më të madhe të thirrjeve dalëse gjatë të gjithë periudhës së marrë në analizë, gjatë vitit 2016 e ka rritur pjesën e tregut me rreth 3 (pp) krahasuar me periudhën paraardhëse, ndërsa gjatë vitit 2017 ka pasur një rënie

me rreth 4 (pp) të pjesës së tregut në krahasim me vitin 2016. Ndërkohë, Telekom si ndjekësi më I afërt, ka pasur rritje të pjesës së tregut me 2 (pp) gjatë vitit 2016 në krahasim me vitin 2015, dhe të njëjtin nivel tregu me vitin 2016 rreth 34% ka pasur edhe gjatë vitit 2017. Operatori Albtelecom ka humbur pjesë të tregut gjatë periudhës 2015 – 2017, duke shkuar nga 13% në 11% në vitin 2017. Ndërsa operatori tjetër Plus Communication ka pasur luhatje të pjesës së tregut përgjatë tre viteve të fundit, me një rënie gjatë vitit 2016 me 2 (pp) , e ndjekur nga një rritje me 4 (pp) gjatë vitit 2017.

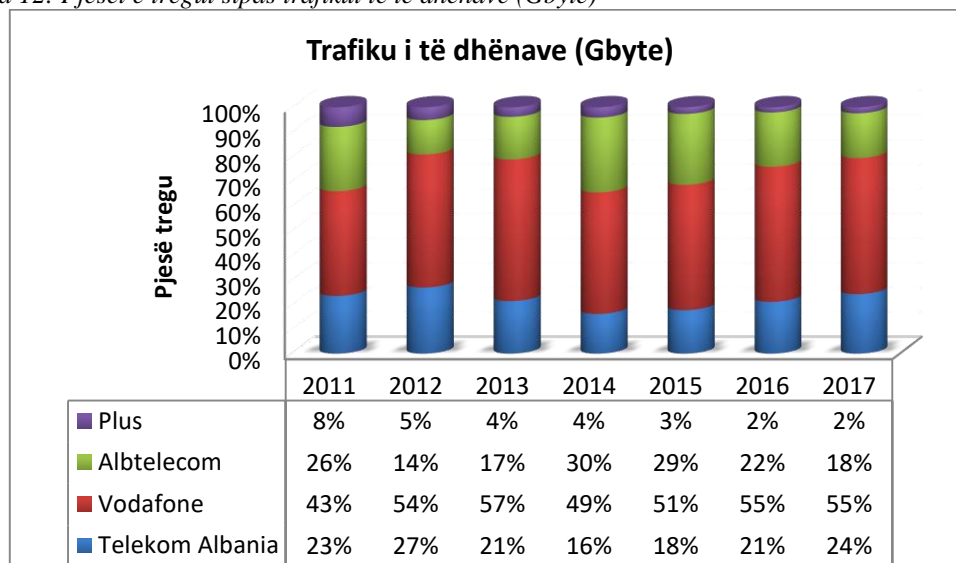
Figura 11: Pjesët e tregut sipas SMS-ve dalëse



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Në lidhje me treguesin e SMS-ve dalëse Vodafone është operatori me pjesën më të madhe të tregut për këtë tregues dukshëm më e madhe edhe në krahasim me pjesët e tregut për treguesit e sipërcituar konkretisht me mbi 60% të këtij tregu gjatë gjithë periudhës së marrë në analizë, ndërsa tre operatorët e tjerqë ndajnë pjesën tjetër të këtij tregu në kufijtë 3 – 25% të tij përkatësisht.

Figura 12: Pjesët e tregut sipas trafikut të të dhënave (Gbyte)



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Përsa i përket treguesve të Trafikut të të dhënave (Gbyte) dy operatorët më të mëdhenj Vodafone dhe Telekom kanë shënuar rritje gjatë viteve 2015 – 2017, përkatësisht operatori Vodafone ka pasur një rritje prej 4 (pp), ndërsa operatori Telekom ka pasur rritje me 6 (pp). në ndryshim, dy operatorët më të vegjël Albtelecom dhe Plus kanë pësuar rënie të pjesëve të tregut për këtë tregues, ku rënien më të madhe e ka pasur Albtelecom i cili gjatë vitit 2017 ka humbur 4 (pp) të tregut në krahasim me vitin 2016, vit në të cilin gjithashtu ka pasur rënie të tregut me 7(pp) krahasuar me vitin paraardhës, duke humbur në total gjatë dy viteve rreth 11% të këtij tregu.

Tabela 6: Indeksi Herfindahl-Hirschman index (HHI) sipas treguesve të mësipërm

Viti	Përdorues shërbime celulare	Përdorues Aktivë të shërbimeve celulare	Përdorues aktivë broadband	Thirrje dalëse	SMS dalëse	Trafiku të dhëna (Gbyte)	Të ardhura totale	Të ardhura retail
2011	3,052	3,493	6,871	4,074	4,890	3,099	3,987	3,882
2012	3,085	3,549	5,335	4,094	5,766	3,857	4,120	3,751
2013	3,525	3,600	3,831	4,180	5,796	4,063	3,744	3,815
2014	3,399	3,460	4,501	3,797	4,898	3,632	3,665	3,926
2015	3,222	3,499	4,082	3,642	4,787	3,727	3,582	3,894
2016	3,691	3,724	3,944	3,940	4,988	3,937	3,522	4,052
2017	3,676	3,620	3,708	3,619	4,325	3,970	N/A	N/A

Burimi: Të dhëna të llogaritura nga AKEP mbi bazën e pjesëve të tregut

Indeksi i HHI është në nivele mbi 3,000 për të gjithë treguesit e marrë në analizë, gjë e cila sipas përcaktimeve të këtij treguesi, tregon se ndodhemi në një treg me përqendrim shumë të lartë. Mbi bazën e indeksit HHI për treguesit e marrë në analizë, gjatë vitit 2016 ka pasur rritje të përqendrimit të tregut pasi është rritur indeksi i përqendrimit për pjesën më të madhe të treguesve të marrë në analizë, me përjashtim të përdoruesve aktivë të shërbimeve celulare, përdoruesve aktivë broadband dhe treguesit të të ardhurave totale, të cilët gjithashtu janë mbi normat 3,500 pikë.

Indeksi i HHI për treguesit e shërbimeve celulare dhe përdoruesve aktivë të këtyre shërbimeve ka pësuar rënie gjatë vitit 2017 në krahasim me vitin 2016, përkatësisht për përdoruesit e shërbimeve celulare rënia ka qenë 15 pikë, ndërsa për përdoruesit aktivë të këtyre shërbimeve 260 pikë. Gjithashtu edhe treguesit e përdoruesve aktivë broadband dhe thirrjeve dalëse ka pasur rënie të këtij treguesi, përkatësisht 236 pikë dhe 321 pikë. Rënien më të madhe të indeksit HHI e ka pasur treguesi i SMS-ve dalëse, me 663 pikë, megjithatë indeksi HHI për këtë tregues për vitin 2017 mbetet në nivelet më të larta në krahasim me treguesit e tjerë përkatësisht 4,325 për shkak të pjesës shumë të madhe të tregut të Vodafone për këtë shërbim. Në ndryshim nga të tjerët indeksi HHI për trafikun e të dhënave (Gbyte) është rritur me 33 pikë.

Përsa i përket indeksit HHI për treguesit e të ardhurave totale dhe të ardhuraveve në retail, të dhënat e marra në analizë i përkasin viteve 2011 – 2016, mbi bazën e të cilave vërehet se indeksi HHI për këta tregues është mbi normën 3,580 pikë cka tregon se jemi përpara një tregu me përqendrim shumë të lartë. Indeksi HHI në lidhje me të ardhurat totale ka pasur rënie që nga viti 2012, ndërkohë HHI për të ardhurat në retail ka ardhur duke u rritur regon rritje të përqendrimit në këtë treg.

Bazuar në sa më sipër referuar të gjithë treguesve të marrë në analizë, vërehet se operatori me fuqinë më të madhe në treg është Vodafone Albania për të cilin pjesët e tregut për çdo tregues

gjatë viteve 2016 – 2017 rezultojnë të jenë më shumë se 48 %, me përjashtim të pjesës së tregut tregut për përdoruesit e shërbimeve celulare aktivë për vitin 2017 e cila rezulton të jetë rreth 43%.

Telekom Albania gjatë viteve 2016 - 2017 rezulton të jetë ndjekësi më i afërt, me pjesë tregu mbi 28% për pjesën më të madhe të treguesve të marrë në analizë, me përjashtim të trafikut të të dhënave (Gbyte) përkatësisht 21% për vitin 2016 dhe 24% gjatë vitit 2017.

Pjesët e tregut të operatorëve të tjerë për periudhën e marrë në analizë janë dukshëm më të ulëta, me Altelecom operatori i tretë më i madh dhe Plus Communication operatori me pjesët më të vogël, i cili tashmë ka dalë nga tregu dhe frekuencat e zotëruara prej tij i kanë kaluar me marrëveshje dy operatorëve Vodafone dhe Telekom në raportin 50 me 50 % pas Vendimeve nr. 484 dhe 485, datë 23.11.2017 të Komisionit të Konkurrencës për autorizimin e përqendrimit të realizuar nëpërmjet transferimit të pjesë të barabarta (1/2) të spektrit të ndërmarrjes Plus Communication SH.A tek operatorët Vodafone Albania dhe Telekom Albania.

Pas realizimit të këtij përqëndrimi, pjesët e tregut për 3 sipërmarrësit ekzistues pritet të rriten në varësi të zgjedhjes së operatorit nga ish-abonentët e Plus Communication.

– Pengesat e hyrjes në treg

Ofrimi i shërbimeve të telefonisë celulare si operator rrjeti ndeshet me pengesa të larta dhe të qendrueshme të cilat lidhen me shkallën e lartë të investimeve të kërkuara për të ndërtuar një rrjet celular, numri i kufizuar i operatoreve të rrjeteve celulare që vjen si pasojë e rrallësisë së frekuencave GSM. Tregu i telefonisë së lëvizshme në Shqipëri është i rregulluar, institucioni i ngarkuar për rregullimin e tregut të telekomunikacioneve në Republikën e Shqipërisë është AKEP. Me gjithë ndryshimet në legjislacion, aktualisht në tregun celular me pakicë nuk ka ende ofrues të pavarur shërbimesh apo MVNO. Hyrja në këtë treg, pritet të mos jetë e lehtë, për shkak të vështiresive të implementimit të detyrimeve ndaj operatoreve celulare për të dhënë akses në rrjet për shërbimet me shumicë (akses dhe origjinim dhe terminim) me tarifa të orientuara në kosto. Kriteri i barrierave të larta, duhet shqyrtuar në këndevshtrimin nëse hyrja ka ndodhur apo pritet të ndodhë në mungesë të ndërhyrjes rregullatore, si dhe nëse hyrja mund të reduktojë fuqinë e tregut të operatorëve aktuale. Është shumë e vështirë të mendohet, që në tregun me pakicë celulare, në kushtet e mos-ndërhyrjes rregullatore, të mund të ndodhin hyrje të reja.

Aktualisht, me daljen nga tregu gjatë vitit 2017²⁰ të sipërmarrësit Plus Communication, në treg janë 3 (tre) operatorë të licencuar për ofrimin e shërbimeve celulare.

Spektri i radiofrekuencave është një burim natyror i kufizuar, ndërkohë që Plani Kombëtar i Radiofrekuencave, ose ndryshimi i tij miratohet nga Këshilli i Ministrave. Edhe me hapjen e tregut të telekomunikacioneve që ndodhi gjatë viteve 2007 - 2009, numri i licencave për disa shërbime është i kufizuar, për shkak të burimeve të kufizuara natyrore siç janë frekuencat. Kjo shpreh mjaft qarte faktin se kemi të bëjmë me një treg ku ekzistojnë barrierat hyrëse teknike.

Republikës së Shqipërisë i është lënë një numër i kufizuar bandesh 4 (katër) në kategori të ndryshme frekuencash nga ITU (International Telecommunication Union), të cilat e lejojnë në maksimumin e tyre licensimin e vetëm 4 ndërmarrjeve të telefonisë mobile, tregon se kemi të bëjmë me pengesa (barriera) teknike, të vendosura si rezultat i burimeve natyrore të kufizuara.

²⁰Bazuar në Vendimet nr. 484 dhe nr. 485, datë 23.11.2017 të Komisioni i Konkurrencës për autorizimin e përqendrimeve nëpërmjet transferimit të spektrit të ndërmarrjes Plus Communication SH.A tek Telekom Albania SH.A dhe Vodafone Albania SH.A

– Fuqia kundërvepruese e blerësve

Ndërmarrjet Vodafone AL dhe Telekom AL kanë krijuar avantazhe në tregun e telefonisë celulare, nëpërmjet krijimit të rrjeteve të veta, klientëve përkatës (abonentët), eksperiencës në menaxhimin e tregut, emër nëpërmjet marketingut, si dhe fuqi të konsiderueshme ekonomike dhe financiare. Në këto kushte, operatorëve të rinj, përfshirë MVNO do t'u duhet kohë dhe mjete monetare të konsiderueshme, për t'u bërë pjesë efektive e këtij tregu.

– Përparësitë teknologjike

Tregu i ofrimit të shërbimeve celulare është një treg i cili kërkon investime fillestare mjaft të larta, si edhe nevojën për përmirësim dhe përvetësim të vazhdueshëm të teknologjive të reja të cilat janë mjaft dinamike në ofrimin e shërbimeve të telekomunikacionit. Duke qenë një treg mjaft dinamik, fuqia ekonomike dhe përvoja në këtë treg u jep avantazh dy operatorëve me pjesën më të madhe të tregut Vodafon dhe Telekom, në krahasim me dy²¹ konkurrentët e tjerë.

Hapësirat e kufizuar ekonomike (në krahasim me operatorët e mëdhenj) për të kryer investime në teknologjitë e avancuara i vendos në disavantazh operatorët më të vegjel në treg, pasi operatorët këta të fundit për të qënë konkurrues duhet të përdorin çmime më të favorshme në krahasim me operatorët e mëdhenj, por, tërheqja e pajtimtarëve kryesisht ndër klientët ekzistues të operatorëve të tjerë, pa ju ofruar shërbime të cilat përdorin teknologjitë e fundit paraqet një pengesë për rritjen e tyre në treg.

– Konkurrenca e mundshme në treg

Per sektorin e telefonise celulare ekziston mundësia e hyrjes në treg të ofruesve të pavaruar të shërbimeve dhe operatorëve celulare virtuale (MVNO-Mobile Virtual Network Operators) vetëm nëpërmjet autorizimit të përgjithshëm.

Parashikimet e ligjit 9918, e bëjnë të qartë se në rast se ofruesit e shërbimeve kërkojnë akses në operatorë të rrjeteve me FNT (aktualisht Telekom Albania dhe Vodafone), me qëllim ofrimin e shërbimeve përdoruesve fundorë, dhe ky akses nuk i jepet nga këta operatorë, ofruesit e shërbimeve mund të drejtohen AKEP për zgjidhje mosmarrevshje. Kompetencat e AKEP për zgjidhjen e mosmarrevshjeve me ligjin e ri janë shumë më të mëdha se me ligjin 8618, dhe përfshijnë çdo marrëdhënie aksesit midis operatorëve në treg dhe mosmarrevshje të lindur për to.

Aktualisht në tregun celular me pakicë nuk ka ende ofrues të pavaruar shërbimesh apo MVNO. Ky fakt përben një tregues se tregu celular me pakicë vazhdon të ketë de facto pengesë për hyrjen në treg të ofruesve të shërbimeve.

Përsa i përket pengesave të tjera me natyrë ekonomike dhe teknike, për hyrjen në treg si operator rrjeti celular, këto pengesë nuk janë eliminuar: spektri i radiofrekuencave, numri i operatorëve të rrjeteve në treg, kostot e pakthyeshme dhe integrimi vertikal

– Sjellja e ofruesve të shërbimeve

Tregues i rëndësishëm për analizën e fuqisë së ndjeshme në treg të operatorëve është ecuria dhe niveli i tarifave të shërbimeve, si edhe norma e fitimit të subjekteve pjesëmarrës në treg. Për të analizuar aftësinë ndikuese në treg të operatorëve do të merren në konsideratë edhe kontrolli i operatorit mbi mjetet e aksesit të përdoruesit, si edhe praktika jo-konkurruese të operatorëve.

²¹ Plus Communication vetëm për vitin 2017, pasi pas muajit Nëntor të këtij viti, në këtë treg operojnë vetëm tre operatorë.

– **Fuqia ekonomike dhe ekonomitë e shkallës.**

Investimet fillestare për ndërtimin e rrjeteve të telefonisë celulare të operatorve që hyjnë në këtë treg, janë mjaft të mëdha. Kostot për hyrjen dhe daljen e një operatori në tregun e telefonisë së lëvizshme janë të konsiderueshme, sidomos ajo që konsiderohet kosto e pakthyeshme, pasi pajisjet e përdorura për ndërtimin e rrjeteve nuk mund të përdoren për qëllime të tjera. Kostot e pakthyeshme përbëjnë një kufizim për konkurruesit, dhe janë një barrierë e konsiderueshme ekonomike nëse ndërmarrja del nga tregu.

Ekonomitë e shkallës mund t'i japin ndërmarrjes/ve me Fuqi të Ndjeshme në tregun përkatës avantazh mbi konkurrentët. Kur një kompani celulare bën investime të mëdha për ndërtimin e rrjetit, si: stacionet; antenat; pas përfundimit të ndërtimit të të gjithë rrjetit, shtimi i çdo klienti të ri, çon në reduktimin e kostove mesatare të kësaj kompanie. Operatorët e rinj në këto tregje nuk mund të kenë një trafik të madh në krahasim me operatorët ekzistues, si rrjedhojë ata nuk përfitojnë nga ekonomitë e shkallës.

– **Shkalla e integritit vertikal**

Operatorët e rrjeteve celulare janë operatorë të integruar vertikalisht: ofruer në nivelin me shumicë të inputeve kryesore të nevojshme për thirrjet celulare, terminim, akses dhe origjinim, dhe njëkohësisht ofruer të shërbimeve celulare përdoruesve fundorë në nivelin me pakicë. Operatorët e rrjeteve celulare vet-ofrojnë ('shitje' divizionit me pakicë të kompanisë) këto shërbime për thirrjet brenda rrjetit dhe vet-ofrojnë akses dhe origjinim duke blerë terminimin në rrjete të tjera për thirrje jashtë rrjetit.

– **Zhvillimi i produkteve të diferencuara**

Operatorët e shërbimeve celulare në Shqipëri ofrojnë një gamë të gjerë shërbimesh komunikimi të një cilësie të lartë, duke përfshirë komunikimin zanor dhe të të dhënave duke siguruar që klientët të përdorin rrjetin më të mirë të komunikimeve elektronike dhe të përfitojnë nga shërbime novatore dhe cilësore. Lidhur me treguesit e thirrjeve dalëse dhe SMS të dërguara për vitin 2017, operatori me pjesën më të madhe në treg është Vodafone AL, përkatësisht me rreth 48% të tregut për thirrjet dalëse dhe 60% të tregut të SMS-ve të dërguara. Operatori i dytë më i afërt është Telekom me pjesë tregu përkatësisht 33.7% për thirrjet dalëse, dhe rreth 23% të SMS-ve të dërguara. Edhe në lidhje me numrin e përdoruesve të celularëve me akses broadband në rrjetet 3G/4G operatori me pjesën më të madhe të këtij tregu është Vodafone, përkatësisht me mbi 50% të numrit të përdoruesve, dhe ndjekësi më i afërt është Telekom me rreth 30% të këtij tregu²².

– **Aksesin në burimet financiare**

Vodafone Albania Sh.A. është pjesë e Vodafone Group Plc - kompani lider në botë në fushën e komunikimeve elektronike. Marka Vodafone renditet si marka e shtatë më e vlerësuar në botë. Vodafone është i pranishëm në më shumë se 30 vende të botës dhe është partner me rrjete të tjera në mbi 40 vende. Telekom Albania është pjesë e Grupi Deutsche Telekom i cili është i pranishëm në mbi 50 vende në mbarë botën. Albtelecom është pjesë e grupit Çalık Holding me qendër në Turqi, ndërsa Plus Communication është një sipërmarrës me aksioner 100% shqiptar.

Treguesi i xhiros së realizuar në tregun e përkatës, por edhe tregues të tjerë, si numri i pajtimtarëve, etj, evidentojnë fuqinë e konsiderueshme ekonomike dhe financiare të ndërmarrjeve Vodafone dhe

²² Të dhënat i përkasin vitit 2017

Telekom Albania. Vodafone gjatë vitit 2016 zotëronte rreth 54% të tregut të retail, ndërsa Telekom rreth 28% të tij. Dy sipërmarrësit e tjerë Albtelecom dhe Plus Communication janë dukshëm më të vegjel në krahasim më dy operatorët e tjerë, gjë e cila vërehet edhe në të ardhurat e gjeneruar nga shitjet me pakicë të shërbimeve celulare, ku pjesët e tregut përkatëse për vitin 2016 janë 12% dhe 5%.

Të qenit pjesë e grupeve të fuqishme ndërkombëtare, si edhe pjesët e tregut dukshëm më të mëdhaja se operatorët e tjerë në këtë treg i jep mundësinë sipërmarrësit Vodafone që të jetë në kushte më të favorshme se ndjekësi më i afërt dhe operatorët e tjerë pjesëmarrës.

– **Kontrolli mbi infrastrukturën**

Secili nga sipërmarrësit në fushën e ofrimit të shërbimeve celulare e ushtorn aktivitetin e tij nëpërmjet frekuencave dhe leje të aprovuara nga AKEP, të cilat në këtë rast janë të kufizuara në numër vetëm katër të tilla.

Secili nga pjesëmarrësit, ka ndërtuar rrjetin e tij të shpërndarjes për të mbuluar sa më shumë pjesë të territorit dhe për të ofruar shërbim sa më të mirët për konsumatorët, investimet në rrjetin e telekomunikacionit janë investime që kërkojnë shumë kapital, kapital i cili përmban investimet fillestaresi edhe investimet e teknologjive të përparuar të kohës. Pra nuk është e lehtë që të zëvendësoh lehtësisht infrastrukturën dhe rrjetin e shërbimeve celulare.

Si konkluzion, bazuar në vlerësimin e pjesëve të tregut, numrit të përdoruesve, thirrjeve dalëse, përdorimit të shërbimeve broadband, etj, i propozohet Këshillit Drejtues të AKEP:

Versioni 1

Sipas nenit 33 pika 1 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania është me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës për shitjeve me pakicë të shërbimeve celulare.

V.4. Dominanca e bashkuar

Gjithashtu, një përcaktim i rëndësishëm i nenit 33, për FNT (dominancë individuale apo e bashkuar), është pika 5:

Kur një sipërmarrës ka fuqi të ndjeshme në treg, në tregun përkatës, ai vlerësohet se mund të ketë fuqi të ndjeshme në treg edhe në një treg përkatës tjetër, të lidhur horizontalisht, vertikalisht ose gjeografikisht me tregun e analizuar, nëse lidhjet ndërmjet dy tregjeve janë të tilla që mundësojnë shtrirjen e fuqisë së ndjeshme nga tregu i parë në tjetrin, duke fuqizuar kështu fuqinë e sipërmarrësit në treg.

Udhëzimi i KE për sipërmarrësit me FNT të bashkuar, midis të tjerave citon se për dominancën e bashkuar është e rëndësishme që të analizohet nëse karakteristikat e tregut janë të tilla që cojnë në koordinim të fshehtë (jo të shfaqur) dhe se ky ko-ordinimi është i qëndrueshëm në kohë pasi oligopostet, operatorët e dyshuar për dominancë të bashkuar, kanë stimuluj të kordinojnë veprimet dhe jo të devijojnë ndërsa blerësisit apo konkurrentët nuk kanë aftësisë për të kundërvepruar/sfiduar rezultatit e koordinuar antikonkurrues. Kriteret e cituara më lart janë karakteristika të tregut të cilat kanë mundësi të cojnë në sjellje të koordinuar. Lista e kriterëve nuk është listë kumulative apo përjashtuese e kriterëve/karakteristikave të tjera për dominancë të bashkuar.

Përkufizimi i dominancës së bashkuar i dhënë në nenin 33 është si vijon:

“Dy ose më shumë sipërmarrës vlerësohen se kanë një pozitë zotëruese nëse edhe në mungesë të lidhjeve strukturore apo të lidhjeve të tjera, veprojnë në treg në një strukturë dhe mënyrë të tillë, e cilat çon në një sjellje të bashkërenduar, në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, klientët ose përdoruesit”.

Për përcaktimin e FNT, dominacë individuale apo e bashkuar, sic theksohet dhe në pikat 79 dhe 98 të Udhëzimit të KE, kriteret e përdorur duhen marrë të gjithë në konsideratë dhe në kombinim me njeri tjetrin dhe jo në mënyrë të veçantë për secilin kriter më vete, pasi evidenca e kriterëve të veçantë mund të mos jetë përcaktuese e FNT.

Analiza për FNT është një analizë e cila merr në konsideratë zhvillimet e kaluara dhe njëkohësisht tendencën për të ardhmen (forward looking). Analiza kryhet për të shqyrtuar nëse një treg përkatës vlerësohet të jetë në konkurrencë efektive në një periudhë të paktën 2 vjecare, dhe mungesa e konkurrencës efektive në një treg përkatës të justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante është e barazvlefshme me ekzistencën e fuqisë së ndjeshme në treg, prej një ose më shumë sipërmarrësish.

Ekzistenca e FNT do të thotë që në treg ka probleme të cilat identifikohen dhe në bazë të problemeve të evidentuara, propozohet marrja masave rregulluese apo detyrimeve për tu zbatuar nga sipërmarrësi/sipërmarrësit me FNT.

AKEP në bazë të nenit 34, ka detyrimin që në rast të gjetjes së FNT në një treg përkatës të vendosë një disa apo të gjitha detyrimet e cilësuara në nenet 39-45 dhe neni 56 të Ligjit. Vendosja e detyrimeve/masave rregulluese për FNT duhet të marrë në konsideratë objektivat rregullatore të përcaktuara në Ligj.

Dy ose më shumë sipërmarrës vlerësohen se kanë një pozitë zotëruese nëse edhe në mungesë të lidhjeve strukturore apo të lidhjeve të tjera, veprojnë në treg në një strukturë dhe mënyrë të tillë, e cila të çon në një sjellje të bashkërenduar, në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, klientët ose përdoruesit.

Për të bërë përcaktimin e dominancës së bashkuar të dy ose më shumë sipërmarrësve, AKEP-i bazohet, ndërmjet të tjerash, në kriteret e mëposhtme:

i. Pjesët e Tregut dhe Dominanca e Bashkuar

Gjatë gjithë perudhës së marrë në analizë dy operatorët që zotërojnë pjesët më të mëdha të tregut për të gjithë treguesit janë Vodafone Albania dhe Telekom Albania, ku operatori me pjesë tregu më të madhe është Vodafone. Në terma të numrit të përdoruesve që posedojnë një kartë SIM për vitin 2017, pjesët e tregut të Vodafone dhe Telekom janë përkatësisht 49% dhe 32%, në terma të numrit të përdoruesve aktivë për vitin 2016 treguesit janë Vodafone 51%, Telekom 31%.

Për vitin 2017 Vodafone 43%, Telekom 37%, edhe përsa i përket përdoruesve të rrjetit broadband pjesët e tregut janë për vitin 2016 Vodafone 55%, Telekom 27% ndërsa për vitin 2017 Vodafone 51%, Telekom 30%, për numrin e thirrjeve dalëse për vitin 2016 pjesët e tregut janë Vodafone 52%, Telekom 34%, ndërsa për vitin 2017 janë Vodafone 48%, Telekom 34%. Përsa i përket treguesve të SMS-ve të dala dhe trafikut të të dhënave (Gbyte) Vodafone për të dy vitet 2016 – 2017 zotëron mbi 55% të tregut për secilin tregues, ndërsa Telekom luhatat në shifrat 21 – 25 % të secilit tregues. Një

tjetër tregues mjaft i rëndësishëm është edhe ai i të ardhurave që operatorët celularë gjenerojnë nga ofrimi i shërbimeve celulare, konkretisht për vitin 2016 të ardhurat e gjeneruara nga Vodafone Albania përbëjnë rreth 56% të të ardhurave në tregun e ofrimit të shërbimeve me pakicë, ndërsa të ardhurat e Telekom përbëjnë rreth 28% të këtij treguesi.

Duke marrë marrë në konsideratë pjesët e tregut, si edhe eksperiencën që Vodafone dhe Telekom zotërojnë si në tregun vendas ashtu edhe në atë ndërkombëtare (pjesë të grupeve globale përkatëse Vodafone dhe T-Mobile) operatorët e tjerë ekzistues në treg apo hyrës të rinj e kanë shumë të vështirë që të konkurrojnë dhe të risin pjesët e tyre të tregut, për të qenë më kompetitiv dhe përmirësuar konkurrencën efektive në treg.

Një element tjetër i cili ndikon në zhvillimet e tregut të shërbimeve celulare dhe në rritjen e pjesëve të tregut të dy operatorëve është edhe përthithja nëpërmjet autorizimit përkatësisht nga ½ të spektrit të frekuencave të kokurrentit Plus Communication tashmë i dalë nga tregu.

Bazuar në sa më sipër, është evidente se pjesët e tregut që këta të dy operatorë zotërojnë në lidhje me treguesit e analizuar përbëjnë rreth 80% të tregut të shërbimeve celulare dhe këto pjesë kanë qenë të qendrueshme gjatë viteve të fundit.

– Pengesat për hyrjen në treg dhe efektin e tyre në konkurrencën e mundshme

Ofrimi i shërbimeve të telefonisë celulare si operator rrjeti ndeshet me pengesa të larta dhe të qendrueshme të cilat lidhen me shkallen e lartë të investimeve të kërkuara për të ndërtuar një rrjet celular, numri i kufizuar i opertoreve të rrjeteve celulare që vjen si pasojë e rrallësisë së frekuencave GSM. Tregu i telefonisë së lëvizshme në Shqipëri është i rregulluar, institucioni i ngarkuar për rregullimin e tregut të telekomunikacioneve në Republikën e Shqipërisë është AKEP.

Me gjithë ndryshimet në legjislacion, aktualisht në tregun celular me pakicë nuk ka ende ofrues të pavarur shërbimesh apo MVNO.

Hyrja në këtë treg, pritet të mos jetë e lehtë, për shkak të vështiresive të implementimit të detyrimeve ndaj operatoreve celulare për të dhënë akses në rrjet për shërbimet me shumicë (akses dhe origjinim dhe terminim) me tarifa të orientuara në kosto. Kriteri i barrierave të larta, duhet shqyrtuar në këndevshtrimin nëse hyrja ka ndodhur apo pritet të ndodhë në mungesë të ndërhyrjes rregullatore, si dhe nëse hyrja mund të reduktojë fuqinë e tregut të operatorëve aktuale. Është shumë e vështirë të mendohet, që në tregun me pakicë celulare, në kushtet e mos-ndërhyrjes rregullatore, të mund të ndodhin hyrje të reja.

Aktualisht, me daljen nga tregu gjatë vitit 2017²³ të sipërmarrësit Plus Communication, në treg janë 3 (tre) operatorë të licencuar për ofrimin e shërbimeve celulare.

Spektri i radiofrekuencave është një burim natyror i kufizuar, ndërkohë që Plani Kombëtar i Radiofrekuencave, ose ndryshimi i tij miratohet nga Këshilli i Ministrave. Edhe me hapjen e tregut të telekomunikacioneve që ndodhi gjatë viteve 2007 - 2009, numri i licencave për disa shërbime është i kufizuar, për shkak të burimeve të kufizuara natyrore siç janë frekuencat. Kjo shpreh mjaft qarte faktin se kemi të bëjmë me një treg ku ekzistojnë barrierat hyrëse teknike.

Republikës së Shqipërisë i është lënë një numër i kufizuar bandesh 4 (katër) në kategori të ndryshme frekuencash nga ITU (International Telecommunication Union), të cilat e lejojnë në maksimumin e

²³Bazuar në Vendimet nr. 484 dhe nr. 485, datë 23.11.2017 të Komisioni i Konkurrencës për autorizimin e përqendrimeve nëpërmjet transferimit të spektrit të ndërmarrjes Plus Communication SH.A tek Telekom Albania SH.A dhe Vodafone Albania SH.A

tyre licensimin e vetëm 4 ndërmarrjeve të telefonisë mobile, tregon se kemi të bëjmë me pengesa (barriera) teknike, të vendosura si rezultat i burimeve natyrore të kufizuara.

– **Zhvillimin e kundërveprimit të fuqisë blerëse**

Pozita e një operatori, që është monopol në ofrimin e një shërbimi dhe nuk perballlet me mundësinë (kërcenimin) e futjes në treg të subjekteve të tjerë, mund të jetë më e dobët nëse ekzistojnë blerës të shërbimit, të cilët zotërojnë fuqi të lartë negociuese. Fuqia e lartë negociuese është rezultat, kryesisht, i sasisë së madhe të shërbimit të kërkuar nga pala blerëse, dhe interesit të shitësit për të mos humbur këtë klient. Ky është një ndër kriteret më të rëndësishëm për analizimin e FNT në tregun e terminimit, pasi megjithëse një operator është monopolist, shpesh ky shërbim i ofrohet një numri të kufizuar blerësish dhe në këtë rast fuqia kundërvepruese e blerësve është shumë më e madhe se në rastet kur blerësit janë përdorues të vegjël, siç është shpesh rasti në tregjet me pakicë. Mund të ndodhë madje që në anën e blerësit të jetë një operator i vetëm, dhe pozita e ofruesit monopolist nuk është e njëjtë me rastin kur janë shumë blerës të vegjël të shërbimit. Tarifat e terminimit janë rezultat i negociatave midis operatoreve, të cilët në bazë të fuqisë blerëse mund të ushtrojnë presion në tarifa më të ulëta nga ofruesi tjetër. Është e rëndësishme të theksojmë se operatorët kanë detyrim të negociojnë për interkoneksion dhe në rast mosmarrveshjes ato i referohen AKEP, i cili urdhëron lidhjen e MI.

Megjithëse në blerjen e terminimit nga operatorët është e pritshme të ekzistojë fuqi kundërvepruese e blerësit, ky kriter duhet shqyrtuar në aspektin e aftësisë së blerësit apo blerësve për të bërë jofitimprurës për ofruesin një rritje të jo-kalimtare të çmimit prej tij.

Në anën e blerësit të terminimit të thirrjeve në një rrjet celular janë operatorët e tjere (fiks dhe celulare), vendas dhe të huaj. Gjithashtu, palë blerëse e terminimit të thirrjeve mund të konsiderojmë dhe divizionin me pakicë (retail) të vet operatorit celular: vet-ofrimi i terminimit mund të konsiderohet pjesë e të njëtit treg, pavarësisht se normalisht kompania nuk i paguan vetvetës për terminimin apo shërbimet e tjera të nevojshme për një thirrje.

Ndërmarrjet Vodafone dhe Telekom kanë krijuar avantazhe në tregun e telefonisë celulare, nëpërmjet krijimit të rrjeteve të veta, klientëve përkatës (abonentët), eksperiencës në menaxhimin e tregut, emër nëpërmjet marketingut, si dhe fuqi të konsiderueshme ekonomike dhe financiare. Në këto kushte, operatorëve të rinj do t'u duhet kohë dhe mjete monetare të konsiderueshme, për t'u bërë pjesë efektive e këtij tregu.

– **Transparenca aktuale e tregut**

Në publikimet periodike të informacionit mbi tarifatat celulare që kryen AKEP në faqen elektronike, në një seksion të veçantë bëhet krahasimi i paketave mes operatorëve, duke përdorur si bazë krahasimi periudhën e përdorimit të paketave dhe çmimet respektive të tyre.

Tendenca e konsumit drejt paketave bundle me shërbime të integruara thirrje telefonike kombëtare, SMS dhe akses në Internet e shoqëruar me ndryshimet e cituara ka çuar në krahasim më të lehtë të paketave të një operatori dhe ato midis operatorëve të ndryshëm dhe kontroll më të lehtë të shpenzimeve nga përdoruesit celulare.

Tendenca e operatoreve celularë në ofrimin e paketave për përdoruesit me parapagim është ofrimi i tyre në bazë konsumi 1 ditor, javor dhe mujor (30 ditorë) ose 4 javor/28 ditorë, duke përfshirë në shumicën e tyre përveç thirrjeve telefonike dhe SMS edhe akses në Internet. Këto paketa krijojnë mundësinë e zgjedhjes për përdoruesit me parapagim dhe janë lehtësisht të krahasueshme në bazë të çmimit, njësisive të konsumit të përfshira në paketa dhe kohëzgjatjes së tyre.

– **Zhvillimi i përmirësimeve teknologjike dhe shkallën e maturisë së teknologjisë**

Tregu i telekomunikacionit në përgjithësi dhe ai i ofrimit të shërbimeve celulare në veçanti kanë pasur një zhvillim mjaft të lartë teknologjik gjatë viteve të fundit. Sipërmarrësit që ushtrojnë aktivitet në këto tregje, veçinvestimit fillestar duhet të kryejnë investime të vazhdueshme për të rritur nivelin e shërbimit të konsumatorëve si edhe për të qenë në të njëjtën linjë me përmirësimet teknologjike që ofrohen në rang ndërkombëtar.

– Lidhjet informale dhe lidhjet e tjera ndërmjet lojtarëve të tregut

Mbi bazën e praktikave më të mira të BE dhe rregullimit të ligjit për mbrojtjen e konkurrencës, sjelljet e koordinuara të sipërmarrësve në një treg përkatës të cilat dëmtojnë konkurrencën janë reptësisht të ndaluara, dhe në rast evidentimi të një shkelje të tillë ndërmerren masa administrative ndaj pjesëmarrësve. Rastet e bashkërendimit të praktikave abuzuese në dëm të konkurrencës dhe konsumatorëve fundor kanë gjasa të ndodhin më shumë në tregjet të cilat kanë karakteristikat e oligopolit, lojtarët në këto tregje janë të pakët në numër dhe për të maksimizuar përfitimet dhe shmangien e përballjeve direkte me konkurrentët zgjedhin të krijojnë marrëveshje të tilla, të cilat dëmtojnë konkurrencën e lirë dhe efektive në treg.

– Mekanizmat ndëshkues

Tregu i shërbimeve celulare me pakicë është një trg i rregulluar dhe përgjegjës për rregullimin e këtij tregu është AKEP i cili mbikëqyr, kontrollon dhe monitoron veprimtaritë e sipërmarrësve të rrjeteve të komunikimeve elektronike dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, në përputhje me këtë ligjin dhe aktet e tjera në zbatim të tij.

Gjithashtu, në Republikën e Shqipërisë rregullator për promovimin dhe mbrojtjen e konkurrencës së lirë dhe efektive në treg është Autoriteti i Konkurrencës i cili e ushtron kompetencën e tij nëpërmjet ligjit Nr. 9121, datë 28.7.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës”.

Të dy këto institucione në mënyrë individuale apo nëpërmjet bashkëpunimit për rastet kur evidentojnë shkelje apo shtrembërime të rregullave të funksionimit të tregut për ofrimin e shërbimeve celulare me pakicë, ndërhyjnë nëpërmjet vendosjes së masave rregullatore si edhe nëpërmjet ndëshkimeve administrative sipas parashikimit të ligjislacionit përkatës.

– Zhvillimin e shtysave për konkurrencë të tarifave

Një treg konsiderohet si treg konkurrese nëse karakterizohet nga disa elementë sic janë, numri i madh i ofertuesve të shërbimeve/produkteve, pengesa të ulëta të hyrje daljeve nga tregu, fuqia kundërvepruese e klientëve apo konsumatorëve është e lartë, tregu nuk dominohet nga një ose disa operatorë, lojtarët e tregut ofrojnë shërbimet e tyre nëpërmjet diferencimit në ofrimin e shërbimeve dhe përmirësimit të vazhdueshëm të tyre, etj.

– Fuqia ekonomike dhe financiare të sipërmarrësit.

Vodafone Albania Sh.A. është pjesë e Vodafone Group Plc - kompani lider në botë në fushën e komunikimeve elektronike. Marka Vodafone renditet si marka e shtatë më e vlerësuar në botë. Vodafone është i pranishëm në më shumë se 30 vende të botës dhe është partner me rrjete të tjera në mbi 40 vende.

Telekom Albania është pjesë e Grupi Deutsche Telekom i cili është i pranishëm në mbi 50 vende në mbarë botën.

Treguesi i xhiros së realizuar në tregun e përkatës, por edhe tregues të tjerë, si numri i pajtimtarëve, etj, evidentojnë fuqinë e konsiderueshme ekonomike dhe financiare të ndërmarrjeve Vodafone dhe Telekom Albania.

Konkretisht sipas numrit të përdoruesve aktivë të pajtimtarëve për vitin 2016 Vodafone zë rreth 51% të këtij treguesi, ndërsa Telekom rreth 31%, ndërsa në lidhje me të ardhurat në retail, Vodafone zë rreth 56% të këtij treguesi, ndërsa Telekom rreth 28%.

ii. Ecuria e tarifave të shërbimeve

Në vijim paraqiten të dhënat mbi ecurinë e tarifave të shërbimeve celulara sipas përmbajtjes dhe paketave që operatorët celularë ofrojnë në treg.

Siç shikohet nga tabelat, Telekom Albania dhe Vodafone Albania kanë pothuajse të njëjtin konfigurim për paketat standarte si në çmim ashtu edhe në përmbajtje, duke dhënë indicia të një sjellje të koordinuar mes tyre në tregun e pakicës në raport me ofertat për pajtimtarët ndërsa Albtelecom ka ndryshuar larminë e paketave standarte 4-javore, duke hedhur në treg në muajin Shtator 7 paketa të tilla, Super 500 (1), Super 500 (2), Super 700, Super 1000, Super 1200, Super 1500 dhe Super 2000.

Albtelecom i ka hedhur në treg këto paketa me dt.14 Shtator 2017 dhe ka njoftuar në AKEP me dt.15 Shtator 2017.

Telekom Albania i ka hedhur në treg këto paketa me dt.27 Mars 2017 dhe ka njoftuar në AKEP me dt.29 Mars 2017.

Vodafone Albania i ka hedhur në treg paketat me dt.24 Mars 2017 dhe ka njoftuar në AKEP me dt.25 Mars 2017.

Viti 2016 (Korrik e në vijim)

Tabela 7: Paketa Standarte 4-Javore 800 lek

Përmbajtja e ofertës	Albtelecom		Plus	Telekom	Vodafone
	Kupid	Mujore 800	Plus 800	Vitamina	Club Xtreme
Ditë - përdorimi	28	28	30	28	28
Çmimi (leke)	800	800	800	790	800
Minuta brenda rrjetit	-	300	-	150	-
Minuta drejt rrj. te tjera cel.	-	300	-	150	-
Minuta drejt rrjetit fiks	1000	1000	-	-	-
Minuta kombetare	200	-	500	-	200
Minuta nderkombetare	-	-	20	-	-
SMS brenda rrjetit	-	-	600	-	-
SMS kombëtare	400	200	200	150	200
Volumi Internet	4 GB	1 GB	3 GB	3 GB	3 GB
Koha fill. + menyra e tarif.	60''+60''	60''+60''	60''+60''	60''+60''	60''+60''

Tabela 8: Paketa Standarte 4-Javore 1000 leke

Përmbajtja e ofertës	Albtelecom	Plus	Telekom		Vodafone
	Mujore 1000	Pak. Plus 1000	Pak. Medium	Data Mujore	Club Mix
Ditë - përdorimi	28	30	28	28	28
Çmimi (leke)	1,000	1,000	990	990	1,000
Minuta drejt rrj. fiks	1000	-	-	-	-
Minuta kombetare	1000	1300	2000	400	3000*
Minuta nderkomb.	20	25	-	-	-
SMS brenda rrjetit	-	1000	1000	-	-
SMS kombëtare	400	300	-	400	100
SMS nderkombëtare	-	-	300	-	-
Volumi Internet	pa limit*	4 GB	pa limit**	3 GB	-
Koha fill. + men e tarif.	60"+60"	60"+60"	60"+60"	60"+60"	60"+60"

*Pas konsumit 4 GB, interneti do të jetë pa limit, por me shpejtësi të reduktuar; 128 kbps / 64 kbps.

**Pas konsumit 2GB, interneti do të jetë pa limit, por me shpejtësi të reduktuar deri në 128kbps.

Tabela 9: Paketa Standarte 4-Javore 1200 leke

Përmbajtja e ofertës	Albtelecom	Plus	Telekom	Vodafone
	Mujore 1200	Paketa Plus 1200	Paketa Large	Club Superiore
Ditë - përdorimi	28	30	28	28
Çmimi (leke)	1,200	1,200	1,190	1,200
Minuta drejt rrjetit fiks komb.	1000	-	-	-
Minuta kombetare	1200	1600	2000	2000
Minuta nderkombetare	20	50	20	20
SMS brenda rrjetit	-	2000	2000	2000
SMS kombëtare	500	500	500	300
Volumi Internet	pa limit*	5 GB	pa limit**	2 GB
Koha fillestare + menyra e tarif.	60"+60"	60"+60"	60"+60"	60"+60"

*Pas konsumit 6 GB e parë, lundrimi do të jetë pa limit, por me shpejtësi të reduktuar; 128 kbps / 64 kbps.

**Pas konsumit 2GB, internet do të jetë pa limit, por me shpejtësi të reduktuar deri në 128kbps.

Tabela 10: Paketa Standarte 4-Javore 1600 lek

Përmbajtja e ofertës	Albtelecom	Plus	Telekom	Vodafone
	Mujore 1600	Paketa Plus 1600	Extra Large	Club Extra
Ditë - përdorimi	28	30	28	28
Çmimi (leke)	1600	1,600	1,590	1,600
Minuta drejt rrjetit fiks komb.	1000	-	-	-
Minuta kombetare	1600	2000	3000	2500
Minuta nderkombetare	60	95	60	60
SMS brenda rrjetit	1600	3000	3000	-
SMS kombëtare	500	500	600	1000
Volumi Internet	pa limit*	6 GB	pa limit**	3 GB
Koha fillestare + menyra e tarif.	60"+60"	60"+60"	60"+60"	60"+60"

*Pas konsumit 6 GB e parë, lundrimi do të jetë pa limit, por me shpejtësi të reduktuar; 128 kbps / 64 kbps.

**Pas konsumit 3GB, internet do të jetë pa limit, por me shpejtësi të reduktuar deri në 128kbps.

Viti 2017 (Prill e në vijim)

Tabela 11: Paketa me çmim 800 lekë Prill 2017 e në vijim

Nr.	Përmbajtja	Albtelecom Paketa 800	Telekom Paketa S	Vodafone Club Basic
1	Ditë përdorimi	28	28	28
2	Çmimi (lekë)	800	800	800
3	Minuta brënda rrjetit	300	n/a	n/a
4	Minuta kombëtare	300	200	200
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	1000	n/a	n/a
6	SMS kombëtare	300	200	200
7	Volumi Internet GB	0.5	0.5	0.5
8	Koha fillestare+mënyra e tarifimit	60''+60''	60''+60''	60''+60''

Tabela 12: Paketa me çmim 1,100 lekë Prill 2017 e në vijim

Nr.	Përmbajtja	Albtelecom Paketa 1100	Telekom Paketa M	Vodafone Superiore
1	Ditë përdorimi	28	28	28
2	Çmimi (lekë)	1,100	1,100	1,100
3	Minuta brënda rrjetit	2000	n/a	n/a
4	Minuta kombëtare	2000	2000	2000
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	1000	n/a	n/a
6	SMS brënda rrjetit	n/a	2000	2000
7	SMS kombëtare / ndërkombëtare	200	200	200
8	Volumi Internet GB	3	2	2
9	Koha fillestare+mënyra e tarifimit	60''+60''	60''+60''	60''+60''

Tabela 13: Paketa me çmim 1,400 lekë Prill 2017 e në vijim

Nr.	Përmbajtja	Albtelecom Paketa 1400	Telekom Paketa L	Vodafone Extra
1	Ditë përdorimi	28	28	28
2	Çmimi (lekë)	1,400	1,400	1,400
3	Minuta brënda rrjetit	2500	n/a	n/a
4	Minuta kombëtare	2500	2500	2500
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	1000	n/a	n/a
6	Minuta ndërkombëtare	10	10	10
7	SMS brënda rrjetit	n/a	2500	2500
8	SMS kombëtare / ndërkombëtare	400	300	300
9	Volumi Internet GB	6	4	4
10	Koha fillestare+mënyra e tarifimit	60''+60''	60''+60''	60''+60''

Tabela 14: Paketa me çmim 2,000 lekë Prill 2017 e në vijim

Nr.	Përmbajtja	Albtelecom Paketa 2000	Telekom Paketa XL	Vodafone Elite
-----	------------	---------------------------	----------------------	-------------------

1	Ditë përdorimi	28	28	28
2	Çmimi (lekë)	2,000	2,000	2,000
3	Minuta brënda rrjetit	3000	n/a	n/a
4	Minuta kombëtare	3000	3000	3000
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	2000	n/a	n/a
6	Minuta ndërkombëtare	60	60	60
7	SMS brënda rrjetit	3000	3000	3000
8	SMS kombëtare / ndërkombëtare	400	400	400
9	Volumi Internet GB	10	6	6
10	Koha fillestare+mënyra e tarifimit	60''+60''	60''+60''	60''+60''

Si konkluzion, bazuar në analizën e sjelljes ndaj çmimit/tarifave, vlerësimin e pjesëve të tregut, numrit të përdoruesve, thirrjeve dalëse, përdorimit të shërbimeve broadband, etj, i propozohet Këshillit Drejtues të AKEP:

Versioni 2-

Sipas nenit 33 pika 3 dhe 4 të Ligjit, dy sipërmarrësit Vodafone Albania dhe Telekom Albania të përcaktohen me fuqi të ndjeshme në treg (dominancë e bashkuar).

VI. EVIDENTIMI I PROBLEME TË KONKURENCËS NË TREGUN E PAKICËS

Meqënëse nga analiza e tregut të kryer, në përputhje me nenin 34 të këtij ligji, për tregun përkatës për përdoruesit fundorë (tregu i pakicës) është arritur në përfundimin se në këtë treg nuk ka konkurrencë efektive dhe nëse masat e parashikuara në pikën 1 të këtij neni nuk janë të mjaftueshme.

Problematika e shfaqur lidhur me mungesën e konkurrencës efektive i referohet kryesisht:

VI.1. On-net vs of net në mungesë të masave të rregullimit të tarifave të shumicës për terminimin e thirjeve;

VI.2. Tarifat standarte jashtë ofertave janë shumë të larta;

VI.3. Sjellja e operatorëve ka qenë e dyshimtë për marrëveshje të ndaluara dhe abuzim me pozitën dominuese.

Në mbyllje të të gjitha procedurave hetimore, Autoriteti i Konkurrencës ka dhënë rekomandime të vazhdueshme për AKEP për marrjen e masave rregullatore me qëllim vendosjen e tregut të telefonisë celulare në kushtet e konkurrencës efektive.

Ne rekomandimin e KE (shenimi shpjegues), citohet midis të tjerave se rregullimi ex-ante mund të konsiderohet si plotesues i ligjit të konkurrencës në raste kur aplikimi i ligjit të konkurrencës nuk mjafton për të zgjidhur deshtimet e tregut. (Për më shumë shiko pamjaftueshmëria e ligjit të konkurrencës për sigurimin e konkurrencës efektive në tregjet përkatëse)

AKEP-i ka të drejtë të vendosë ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) detyrime të veçanta sipas shkronjave “a” ose “b” të kësaj pike:

a) detyrimet e veçanta përfshijnë kërkesat që sipërmarrësi:

i) të mos zbatojë tarifa tepër të larta;

ii) të mos pengojë hyrjen në treg të lojtarëve të rinj;

iii) të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të larta të paarsyeshme ose tarifave të ulëta të paarsyeshme;

iv) të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;

v) të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh;

b) detyrimin për nxjerrjen e vendimit përkatës për rregullimin e tarifave, sipas nenit 57 të këtij ligji.

Pyetje:

1. A mendoni se në tregun me pakice i shërbimeve celulare ka vetëm një sipërmarrës me fuqi të ndjeshme në treg apo ka dominancë të bashkuar të dy sipërmarrësve me pjesët më të mëdha të tregut?

VII. TREGU ME SHUMICË I AKSESIT DHE ORIGJINIMIT NË RRJETET CELULARE

VII.1. Problemet e konkurrencës në tregjet e aksesit dhe origjinimit

Nëse një sipërmarrës mundet në masë të madhe të veprojë në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, bleresit dhe konsumatorët dhe për këtë arsye është përcaktuar si një operator me fuqi të ndjeshme në treg dhe ka mundësinë për ti shkaktuar probleme konkurrencës brenda tregut përkatës, i cili më pas formon bazën për vendosjen e detyrimeve specifike. Kushtet për ofertën e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet mobile deri tani kanë qenë subjekt i rregullimit.

Inegrimi vertikale përcakton një situatë ku një ofrues i integruar vertikalisht me fuqi të konsiderueshme në treg në tregun me shumicë kërkon të transferojë fuqinë e tregut nga tregu me shumicë në një treg të lidhur me pakicë duke mbyllur tregun për konkurrencë në dobi të biznesit të tyre të shitjes me pakicë.

Mënyrat e abuzimit me fuqinë e tregut nëpërmjet integritimit vertical janë kryesisht:

- Mohimi i aksesit të konkurrentit në rrjedhën e poshtme
- Diferencimi me anë të çmimeve
- Diferencimi me anë të variablave të tjerë (variabla cilësorë jo të çmimeve)

Një operator me fuqi të konsiderueshme në treg, në tregun me shumicë mund të përpiqet të shfrytëzojë fuqinë e tregut duke refuzuar (mohuar) aksesin për operatorët që ofrojnë shërbime konkurruese në tregjet përkatëse me pakicë. Kjo përfshin të dyja situatat ku operatori i rrjetit refuzon marrëveshjet blerësit e aksesit dhe rastet kur aksesit shitet me tarifa teper te larta në mënyrë që blerësi i aksesit të mos ketë mundësi reale të furnizimit të produkteve konkurruese në tregjet me pakicë.

Refuzimi i aksesit është problemi kryesor në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet mobile. Një sjellje e tillë mund të pengojë operatorët e rinj të krijohen dhe, në rastin më të keq, mund të detyrojë operatorët aktivë të dalin jashtë tregut.

Në mungesë të rregullimit ex ante, një sipërmarrës me fuqi të ndjeshme në treg do të ketë nxitjen dhe mundësinë për t'ju refuzuar (mohuar) ofruesve të tjerë shërbimet për aksesin dhe origjinimit të thirrjeve duke shfrytëzuar përparësitë konkurruese në tregjet me pakicë se sa në shitjen e aksesit me shumicë. Kjo është e lidhur me arritjen e një përqindjeje ndjeshëm më të lartë të të ardhurave të saj nga shitjet tek përdoruesit fundorë se sa nga shitjet me shumicë. Duke mos lejuar ose kufizuar konkurrentët nga aksesit si një faktor të nevojshëm të hyrjes në treg, SMP deri në një farë mase, do të jenë në gjendje të mbrojnë biznesin e vet të shitjes me pakicë nga konkurrenca.

Në mungesë të detyrimeve për aksesin, në kushtet e ekzistencës së sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg, mohimi i aksesit do të përfaqësojë një problem potencial të konkurrencës në periudha afatshkurtëra.

Rregullimi me anë të tarifave përfshin sjelljen që synon vlerësimin e kostove të konkurrentëve dhe kufizimin e shitjeve të konkurrentëve në tregjet me pakicë ose duke i nënshtuar konkurrentët në një ngushtim të diferencave. Efekti i kësaj forme të rregullimit në praktikë mund të konsiderohet si mohim i aksesit.

Një sipërmarrje e integruar vertikalisht me fuqi të konsiderueshme në tregun e shitjes me shumicë do të ketë një stimul dhe mundësi për të diskriminuar çmimin midis veprimtarisë së një operatori të integruar në krahasim me një konkurrent. Duke vepruar kështu, shpenzimet për konkurrentët ndaj ofruesit me fuqi të konsiderueshme në treg mund të jenë më të larta se kostot për biznesin e tyre me pakicë duke nënshtruar kështu konkurrentët në një disavantazh konkurrues në tregjet me pakicë. Kjo mund të rezultojë në zvogëlimin e shitjeve ose ngushtimin e diferencave. Ngushtimi i diferencës (*Margin squeeze*) është kur diferenca ndërmjet tarifës së aksesit (në tregun e shitjes me shumicë) dhe niveli i Çmimit në tregun e shitjes me pakicë është aq i vogël sa që shpenzimet për konkurrentët nuk mbulojnë duke i lënë ata në rrezik të daljes nga tregu.

Diskriminimi i tarifave gjithashtu mund të shprehet me strukturën e tarifave. Një operator i integruar vertikalisht, i cili nuk është i kufizuar nga një marrëveshje për akses të brendshëm, do të ketë stimul për të ofruar një strukturë të çmimeve për konkurrentët që kufizon ose ka efekte përjashtimi. Prandaj, struktura e çmimeve mund të rezultojë në kushte të pabarabarta për konkurrencë.

Ofruesit me fuqi të ndjeshme në treg mund të diskriminojnë edhe me çmimin ndërmjet klientëve me shumicë dhe diskriminimi i çmimeve është një problem potencial dhe aktual i konkurrencës në tregun përkatës.

a. Subvencionimi i tërthortë

Komisioni ka përcaktuar ndër-subvencionimin si më poshtë:

"(Ndër)-subvencionimi ndodh kur fitimet nga një shërbim i caktuar nuk mjaftojnë për të mbuluar kostot shtesë të ofrimit të atij shërbimi dhe aty ku ka një shërbim apo pakete shërbimesh të ardhurat nga të cilat nuk tejkalojnë kostot. Shërbimi për të cilin të ardhurat tejkalojnë koston është burimi i subvencionit të ndërsjelle dhe shërbimi në të cilin të ardhurat nuk mbulojnë kostot shtesë është destinacioni i saj."

b. Përdorimi diskriminues ose ndalimi, apo refuzimi i dhënies së informacionit

Problemi i konkurrencës lidhet me një praktikë ku një ofrues me fuqi të konsiderueshme tregu siguron funksionimin e vet në informacionin e tregut të shitjes me pakicë, që nuk i jep klientëve të tij të jashtëm me shumicë dhe në këtë mënyrë arrin një avantazh konkurrues për biznesin e vet me pakicë. Për shembull, operatori dominues mund të mos ofrojë informacion ose të japë informacion në një mënyrë që e bën të vështirë të kuptohet plotësisht oferta e shitjes me shumicë dhe për këtë arsye është e vështirë për të pranuar dhe/ose e vështirësojnë ofrimin e shërbimit të përdoruesit fundor. Një sjellje e tillë mund të rezultojë në disavantazh konkurrues në formën e, ndër të tjera, rritjes së kostove, vonësave dhe zvogëlimit të cilësisë për konkurrentët e operatorit dominues.

c. Taktikat penguese

Një operator dominues mund të ketë stimul të përdorë forma të ndryshme të taktikave penguese për të ngadalësuar aksesin, për shembull, nëpërmjet zgjatjes së pajustifikuar të negociatave. Në mungesë të një rregullimi efektiv, taktikat penguese mund të përbëjnë një problem për konkurrencën në vitet në vijim. Nga zgjatja e negociatave kur futen shërbime të reja, sipërmarrësi FNT dhe mund të ofrojë kompanisë vet avantazhin e levizjes së parë.

d. Kërkesat e padrejta

Kjo kategori mbulon të gjitha kushtet e kontratës që kërkojnë akt të veçantë nga blerësi i aksesit, që nuk është e nevojshme për të shitur produktin me shumicë, por që rrit kostot e konkurrentit ose kufizon shitjet. Këto kërkesa të padrejta mund të parashikohen në lidhje me të gjitha llojet përkatëse të aksesit. Ofruesit që kërkojnë akses, për shembull, duhet të pranojnë dispozita të panevojshme të garancisë, kërkesa kompensimi të paarsyeshme dhe periodha të gjata njoftimi në marrëveshjet e tij.

e. Diskriminimi i cilësisë

Duke diskriminuar cilësinë, operatori dominues mund të rritë kostot e konkurrentëve, nga të cilët, duhet të ndërmarrin masa për të demshperblyer cilësinë më të ulët ose duke e ulur çmimin. Pa masa kompensuese, konkurrenti mund të presë reduktimin e kërkesave. Prandaj, diskriminimi i cilësisë mund të shkaktojë konkurrencën për kostot e drejtpërdrejta dhe / ose indirekte.

f. Mbizotërimi i tregut të vetëm

Problemet e mundshme të konkurrencës gjithashtu mund të lidhen ekskluzivisht me pozicionin e fortë të një operatori në një treg specifik, për këtë arsye është e përshtatshme të bëhet dallimi ndërmjet tri llojeve të dominimit të vetëm të tregut: sjelljes që pengon hyrjen, sjelljes shfrytëzuese dhe prodhimit joefikas.

g. Sjellja që pengon hyrjen

Sjellja e ndalimit të hyrjes në treg përfshin një operator dominues që përpiqet të ngrëjë barrierat hyrëse për operatorët e rinj në treg, si p.sh. duke rritur kostot e portimit. Në nivel me shumicë kjo mund të bëhet përmes kushteve specifike kontraktuale. Në nivelin e përdoruesit fundor kjo mund të jetë klauzola për periudhat e shkeputjes ose përdorimi i kushteve të kthimit që rrisin kostot e portimit.

Vendosja paraprakisht kërkesa ekskluzive si gjatë negociatave për akses dhe pas lidhjes së marrëveshjes. Duke kërkuar ekskluzivitet në situatën e negociatave, blerësve iu mohohet mundësia për të krahasuar oferta të ndryshme dhe në këtë mënyrë të shfrytëzojnë fuqinë blerëse për të qenë në gjendje të negociojnë marrëveshjen më të favorshme. Dispozitat e ekskluzivitetit mund të zvogëlojnë aftësinë e rrjetit të tretë për të rritur trafikun në rrjetin e vet përmes shitjes së aksesit.

h. Predatory pricing

Operatorët me fuqi të konsiderueshme në treg mund të vendosin çmime që ndryshojnë nga kostot themelore. Kjo sjellje përfshin raste ku operatori dominues shfrytëzon klientët e tij me shumicë përmes “*predatory pricing*” në tregjet me pakicë, në ato me shumicë, diskriminimi i çmimeve ndërmjet shitjes së vet me pakicë dhe konkurrentëve në rrjedhën e poshtme, diskriminimit të çmimeve ose përmes *margin squeeze*.

Predatory pricing në tregun e shitjes me shumicë duhet të vlerësohet së bashku me tregjet e shitjes me pakicë, pasi është fuqia e tregut në të dy nivelet që krijon mundësinë për të caktuar çmime që nxisin konkurrentët jashtë tregut. Diskriminimi i çmimeve është përshkruar më në detaje në lidhje me rregullimin (leveraging) vertikal, ndërsa ngushtimi i diferencave ndodh kur sipërmarrja e integruar vertikalisht me fuqinë në tregun e sipërm vendos çmimet në të dy tregjet në një mënyrë që sjell fitim negativ (humbje) për konkurrentët e saj.

Predatory pricing apo çmimet që çojnë në një situatë të ngushtimit të diferencës, synon që konkurrentët të dalin nga tregu, pra një problem relevant i konkurrencës në lidhje me tregun e përdoruesve fundore.

i. Proporcionaliteti

Mbi bazën e parimit të proporcionalitetit dhe vlerësimit të proporcionalitetit, detyrimet/obligimet e vendosura duhet të jenë proporcionale, jodiskriminuese, të bazuara në kritere objektive dhe të drejta dhe të jenë të disponueshme për publikun. Proporcional do të thotë që detyrimet e vendosura lidhur me aksesin ose fuqinë e rëndësishme të tregut me kushtet përkatëse janë të përshtatshme për të kompensuar mungesën e qëndrueshme të konkurrencës dhe ndihmojnë në nxitjen e interesave të konsumatorëve, dhe aty ku është e mundur, të kontribuojnë në zhvillimin kombëtar dhe ndërkombëtar. Barrat e mjeteve të imponuara duhet të jenë proporcionale në lidhje me atë që kërkojnë të arrijnë. Kjo gjithashtu lejon autoritetet të lidhin detyrimet me fusha të caktuara të tregut përkatës nëse është e përshtatshme.

Ky parim do të thotë se kur zgjedhim nga disa alternativa, të cilat mund të promovojnë objektivat në mënyrë të barabartë në mënyrë efektive, AKEP duhet të zgjedhë alternativën më pak të rëndë. Nën rrethanat, gjithashtu duhet të vendoset një kërkesë absolute për të mos imponuar obligime që janë joproporcionale.

j. Akses për MVNO-të

Një operator i rrjeteve virtuale (MVNO) është përcaktuar këtu si një ofrues i cili zotëron sisteme teknike që janë të nevojshme për interkoneksion dhe roaming me operatorët e tjerë të rrjetit por që nuk posedojnë rrjetin e vet të radios. Operatorët e MVNO-së kanë serinë e tyre të kodeve të identitetit ndërkombëtar të celularëve (Kodet IMSI) 17, kodet e rrjeteve të telefonisë celulare (MNC) dhe ofrojnë abonimet e tyre (karta SIM) dhe shërbimet për përdoruesit fundorë. Në kontrast me ofruesit që kërkojnë roaming kombëtar, MVNOs nuk operojnë një rrjet aksesi radio, dhe për këtë arsye gjithashtu nuk përdorin frekuencat e tyre. Rrjedhimisht MVNO presupozon investime në infrastrukturën e vet, por në një masë shumë më të vogël sesa për një ofrues që krijon rrjetin e vet të radios dhe kërkon roaming kombëtar. Në afat të gjatë, blerësit e aksesit MVNO mund të përbëjnë gjithashtu klientë potencialë të rrjetit celular dhe në këtë mënyrë të kontribuojnë në konkurrencë të qëndrueshme, bazuar në infrastrukturë.

Ofruesit e MVNO janë të rëndësishëm për qëllimin e konkurrencës së qëndrueshme dhe këto lloje të ofruesve kërkojnë që një rrjet rregullator sigurie të jetë në gjendje të arrijë kushte mjaft të volitshme.

Një kundërshtim i mundshëm për imponimin e një detyrimi për akses për MVNO është se ai mund të zvogëlojë stimujt e ofruesve për të investuar në më shumë infrastrukturë nëse kjo formë aksesi bëhet një alternativë tërheqëse për të investuar në rrjetin e vet. Kjo është më e lidhur me aksesin MVNO në krahasim me format e tjera të aksesit, dhe veçanërisht roaming kombëtar, sesa me çështjen nëse duhet të vendoset një detyrim aksesi.

k. Akses për ofruesit e shërbimit

Ofruesit e shërbimeve (gjithashtu të njohur si Rishites) nuk kanë infrastrukturën e tyre, por u ofrojnë përdoruesve fundorë akses në rrjete dhe shërbime mobile bazuar në një marrëveshje për akses të ofruesit të shërbimit me një pronar të rrjetit ose MVNO. Këta ofrues të tregut i

shesin shërbimet e lëvizshme në emër të tyre dhe me planet e çmimeve të tyre dhe sigurojnë vetë shërbimin e konsumatorëve dhe faturimin e klientit.

Trafiku i ofruesit të shërbimit udhëhiqet sipas marrëveshjeve të interkoneksionit të operatorit pritës dhe mundësisht marrëveshjet roaming. Ofrimi i shërbimit të ofruesit të shërbimit kryhet kryesisht nga operatori pritës dhe nevoja për investime në infrastrukturë është e kufizuar. Segmenti i ofruesve të shërbimeve është për këtë arsye një segment tregu me pengesa relativisht të ulëta hyrëse nëse kushtet e aksesit janë të arsyeshme dhe rreziku i lidhur me krijimin është relativisht i kufizuar. Rrregullimi i aksesit e shërbimeve nuk duhet të bëhet një alternativë për ndërtimin e infrastrukturës së vet, saqë zvogëlon nxitjen për të investuar. Rrregullimi gjithashtu nuk duhet t'i privojë pronarëve të tjerë të rrjetit mundësinë për të ofruar akses konkurrues. Siç u përmend më lart, është e rëndësishme që rrjetit të tretë t'i jepet mundësia për të konkurruar në ofrimin e aksesit me shumicë.

Bazuar në sa më sipër, se ekziston nevoja për të vendosur detyrim ndaj Operatorëve me Fuqi të Ndjeshme në Treg për të akomoduar ndonjë kërkesë të arsyeshme për ofrimin e shërbimit të aksesit të ofruesit e shërbimeve me produktet dhe shërbimet që janë të përfshira në tregun përkatës. Në vlerësimin nëse ekzistojnë alternativa teknike ose ekonomike për aksesin e kërkuar, autoriteti do të marrë në konsideratë nëse alternativat janë të një natyre që do të mundësonte konkurrencën me sipërmarrjen me fuqi të ndjeshme të tregut në tregun përkatës.

Obligimet e transparencës luajnë një rol të rëndësishëm në sigurimin e përmbushjes së detyrimeve të tjera të vendosura, si detyrimi i aksesit dhe detyrimi për mosdiskriminim. Për shembull, sa i përket çështjeve të aksesit, kjo do të ndihmojë në thjeshtimin dhe shpejtimin e negociatave nëse kushtet kryesore për lidhje pasojnë një ofertë reference që është në dispozicion të publikut. Kërkesat për transparencë gjithashtu do ta bëjnë më të lehtë për ofruesit e tjerë dhe për të verifikuar pajtueshmërinë me detyrimet e mosdiskriminimit.

Ofertat reference që janë në dispozicion për të gjithë blerësit që paraqesin një kërkesë të arsyeshme janë të nevojshme për të bërë më efektive detyrimin e aksesit dhe detyrimin e mosdiskriminimit. Publikimi i ofertave të referencës është i rëndësishëm për të bërë detyrimin e aksesit më efikas. Publikimi i ofertës referuese duhet të bëhet në faqen e internetit të sipërmarrësit FNT dhe duhet të jetë lehtësisht i aksesueshëm për palët e interesuara.

Për të vendosur detyrimet e aksesit dhe detyrimin për mosdiskriminim më efikas, ekziston nevoja për të imponuar detyrime ndaj sipërmarrësit FNT për ofertat reference dhe publikimin e roamingut kombëtar, aksesin e MVNO, aksesin e ofruesit të shërbimit detyrimet që lidhen me ofertat reference dhe publikimet.

Detyrimi për akses, sipërmarrësi me FNT ka detyrimin të ofrojë aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetin telefonik mobile në përputhje me parashikimet e ligjit “Për komunikimet elektronike”. Kërkesat për roaming kombëtar, akses MVNO, akses të ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendndodhjen normalisht do të konsiderohen të arsyeshme. Të gjitha marrëveshjet për akses dhe origjinim të thirrjeve në rrjetin celular të SFNT duhet të finalizohen pa vonesa të panevojshme.

VIII. RASTE TË NGJASHME TË RREUGLLIMIT TË TRËGUT PËRKATËS TË AKSESIT DHE ORIGJINIMIT NË RRJETET TELEFONIKE PUBLIKE TË LËVIZSHME

Autoriteti i Komunikimeve Elektronike të Norvegjisë(Nkom) ka caktuar Telenor ASA (Telenor) si një ofrues me fuqi të ndjeshme tregu në tregun e shitjes me shumicë për aksesin dhe origjinimin e thirrjes në rrjetet publike të telefonisë mobile (më parë Tregu 15 - më tej i njohur si treg për akses dhe origjinim të thirrjeve në rrjetet mobile) dhe detyrimet specifike u vendosen për Telenor me vendimet përkatëse të datës 23 janar 2006 dhe 5 gusht 2010. Më 16 janar 2014, Nkom njoftoi se do ta caktonte edhe Telenorin si një ofrues me fuqi të ndjeshme në treg dhe do të vendoste detyrimet specifike.

Pas procesit të autorizimit të përqëndrimit të blerjes së operatorit Tele2 nga TeliaSonera AB nga Autoriteti Norvegjez i Konkurrencës (KT), Nkom bëri një rivlerësim dhe njoftoi një vendim të ri më 16 shtator 2015. Në njoftimin e vendimit, Nkom arriti në përfundimin se tregu përkatës ende kualifikohet për rregullim ex-ante dhe se Telenor ka fuqi të ndjeshme në treg. Nkom gjithashtu dha një pasqyrë të detyrimeve specifike që duhej të vendoseshin.

Detyrimet ndaj Telenor pas analizës së tregut:

- **Aksesi**

Nkom imponon një detyrim ndaj Telenor ASA për të akomoduar të gjitha kërkesat e arsyeshme për akses dhe bashkëndarje brenda tregut për akses dhe origjinim të thirrjeve në rrjetet publike të telefonisë mobile. Kërkesat për roaming kombëtar, akses MVNO, akses të ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendndodhjen normalisht do të konsiderohen të arsyeshme.

Të gjitha marrëveshjet për akses dhe origjinim të thirrjeve në rrjetin celular të Telenor ASA duhet të finalizohen pa vonesa të panevojshme

Nëse aksesimi mohohet, Telenor ASA do t'i japë palës kërkuese një dokument me refuzimin e justifikuar të kërkesës. Arsyet për refuzim duhet të përmbajnë të gjitha detajet që janë të nevojshme për të vlerësuar bazën për refuzim, të tilla si arsyeja pse aksesimi është mohuar së bashku me dokumentacionin e nevojshëm.

- **Mosdiskriminimi**

Nkom urdhëron TelenorASA të mos diskriminojë në lidhje me çmimin ose ndonjë kusht tjetër për akses për roaming kombëtar, Akses MVNO, akses të ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendndodhjes.

Obligimi i mosdiskriminimit duhet të aplikohet për blerësit e të njëjtës formë të aksesit. Detyrimi nënkupton që të gjithë blerësit e formave të njëjta të aksesit duhet të kenë mundësinë që të zgjedhin midis të gjitha marrëveshjeve ekzistuese të aksesit.

Obligimi i mosdiskriminimit ndërmjet aktiviteteve të veta dhe atyre të konkurrentëve do të thotë që blerësit e aksesit duhet gjithashtu të jenë në gjendje të konkurrojnë në kushte të barabarta si Telenor ASA. Kjo nënkupton se Telenor ASA duhet të ofrojë produkte me shumicë që të mos kufizojë padrejtësisht mundësinë e blerësit për akses për të konkurruar qoftë në çmim, cilësi apo kushte të tjera. Në këtë sfond Telenor ASA duhet të ofrojë të paktën një marrëveshje aksesimi me vetëm tarifa për akses të ndryshme për çdo formë të aksesit.

- **Publikimi i ofertave referencë**

Nkom imponon një detyrim për Telenor ASA për të hartuar oferta referencë për roaming kombëtar, akses për operatorët virtuale (marrëveshja MVNO), akses për ofruesit e shërbimeve dhe bashkë-vendndodhjes

Nkom imponon detyrim për Telenor ASA të publikojë ofertat reference. Do të jetë e mjaftueshme që kushtet për akses për roaming kombëtar, operatorët virtualë, ofruesit e shërbimeve dhe bashkë-vendodhje të publikohen në faqen e internetit të Telenor ASA. Detyrimi për të publikuar nuk përfshin publikimin e çmimeve në lidhje me roamingun kombëtar, akses MVNO dhe aksesin e ofruesit të shërbimeve. Blerësit ekzistues për akses duhet gjithashtu të jenë të informuar për të gjitha kushtet e çmimeve të aplikueshme në mënyrë që ato të jenë të aftë të zgjedhin nga marrëveshjet ekzistuese në përputhje me kërkesat për mosdiskriminim.

Ofertat reference duhet të ndahen mjaftueshëm në elemente individuale me termat dhe kushtet përkatëse dhe të plotësojnë nevojat në treg në mënyrë që pala tjetër nuk është e detyruar të pranojë shërbime, funksione apo rezultate që nuk kërkohen. Marrëveshja do të mbahet e përditësuar dhe, si minimum, përmban detaje të:

- Përshkrim të shërbimit të ofruar,
- termat dhe kushtet e përgjithshme kontraktuale,
- aksesit dhe tarifave të thirrjeve,
- Elementet e çmimeve dhe shërbimet që mbulojnë elementët e çmimeve individuale,
- Çdo zbritje dhe kriter për zbritje,
- Metodën për llogaritjen e çdo oferte pa një çmim fiks,
- Zona e mbulimit gjeografik,
- Çdo kufizim të konsiderueshëm të kapaciteteve në ofrim,
- Karakteristikat e një natyre teknike dhe fizike, duke përfshirë interfaces dhe që përdoren,
- niveli i dakorduar i cilësisë,
- shërbimet e mirëmbajtjes dhe
- Dispozita lidhur me kompensimin e arsyeshëm për mos përmbushjen e cilësisë së dakordësuar.

Telenor ASA do të njoftojë paraprakisht blerësit e roamingut kombëtar, aksesin MVNO, ofruesin e shërbimit dhe bashkë-vendodhjes për ndonjë ndryshim në shërbimet ekzistuese që nuk favorizon palët e tjera të marrëveshjeve dhe / ose përdoruesit e tyre fundore jo më vonë se dy muaj para se ndryshimi të jetë zbatuar. Informacioni në lidhje me ndryshimet e tjera të kushteve të marrëveshjes do të njoftohet pavonesë të panevojshme pasi ndryshimet janë vendosur.

Nkom urdhëron TelenorASA të dërgojë të gjitha ofertat reference dhe marrëveshjet e lidhura në lidhje me aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetet celulare, me përjashtim të marrëveshjeve për bashkë-vendndodhjen. Kopjet e marrëveshjeve të negociuara dhe të nënshkruara do të dërgohen në Nkom pa vonë të panevojshme, jo më vonë se dy javë pas nënshkrimit. Telenor ASA është gjithashtu i detyruar të njoftojë Nkom për çdo ndryshim të marrëveshjeve. Njoftimi duhet të tregojë qartë se ku janë bërë ndryshime në marrëveshje dhe çfarë përbëjnë këto. Njoftimi i ndryshimeve duhet të dërgohet në Nkom pa pasur vonë pasi ndryshimet janë vendosur dhe jo më vonë se dy javë pas nënshkrimit. Nëse ndryshimet hyjnë në fuqi përpara se marrëveshjet të nënshkruhen zyrtarisht, Nkom do të jetë informuar për ndryshimet në çmimet dhe zbritjet jo më vonë se data kur ndryshimet janë zbatuar.

Duhet të dërgohet çmimi që Telenor ASA ofron me kërkesë për roaming kombëtar në Nkom pa vonë dhe jo më vonë se dy javë pas ofrimit të ofertave. Përveç kësaj, Telenor ASA duhet menjëherë të informojë Nkom për ndryshimet e çmimeve të aplikueshme që ndodhin në bazë të kushteve të kontratës.

- **Ndarja e llogarive**

Telenor ASA është urdhëruar nga Nkom për të përgatitur ndarjen e llogarive për aktivitetin e saj në Norvegji, midis operimit të rrjetit dhe biznesit me pakicë. Ndarja do të përbëjë një bazë për monitorimin e pajtueshmërisë me ndalimin e diskriminimit ndaj çmimit të ofruesve të MVNO. Në mënyrë të barabartë, ndarja e llogarive për roaming kombëtar duhet të raportohet nëse Telenor ASA pranon një kërkesë të tillë brenda periudhës së vendimit. Ndarja e llogarive bazohet në kostot historike plotësisht të alokuara si dhe Llogaritë financiare të Telenor ASA dhe çmimet dhe vëllimet e Telenor ASA për periudhën raportuese.

- **Kontrollet e çmimeve dhe të mbajtjes së llogarive**

Nkom imponon kontrollet e çmimeve në Telenor ASA për format e aksesit të roamingut kombëtar, aksesin e MVNO, aksesin e ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendndodhjen. Kontrollet e çmimeve për roamingun kombëtar, aksesin MVNO dhe aksesin e ofruesit të shërbimeve.

Nkom imponon një detyrim ndaj Telenor ASA për të ofruar akses në ofruesit e shërbimeve, akses MVNO dhe akses në roaming kombëtar me çmime që nuk përfshijnë blerësin e aksesit si subjekt të testeve të margin squeeze.

Për aksesin në MVNO dhe aksesin për roamingun kombëtar Telenor ASA duhet të kalojë tre teste të margin squeeze siç është dhënë më poshtë. Marrëveshja e aksesit në përputhje me detyrimin e ofrimit të çmimeve të ndryshueshme duhet të përdoret si baze. Si pikënisje, testet duhet të kryhen me intervale gjashtë mujore, me mbledhjen e të dhënave 1 prill dhe 1 tetor të çdo viti. Nëse ky vendim hyn në fuqi në periudhën ndërmjet këtyre datave, testet e margin squeeze do të kryhen sa më shpejt që të jetë e mundur pas datës së vendimit. Testi për roamingun kombëtar duhet të kryhet nëse Telenor ASA pranon një kërkesë për të tillë akses. Testet duhet të kryhen duke përdorur modelin e margin squeeze të Nkom në përputhje me parimet e paraqitura në Shtojcën

Tri testet janë:

- *Test i një operatori që blen akses standard MVNO me Telenor ASA. Operatori ka një pjesë prej 5 për qind të tregjeve private për shërbimet bundled mobile dhe për broadband celular dhe kopjon produktet përfaqësuese të Telenor ASA në këto tregje.*
- *Testimi i një operatori që blen akses standard MVNO me Telenor ASA. Operatori ka një pjesëmarrje prej 5 për qind të tregjeve të biznesit për shërbimet bundled mobile dhe për broadband celular dhe perserit (kopjon) produktet përfaqësuese të Telenor ASA në këto tregje.*
- *Testimi i një operatori që blen akses standard roaming kombëtar me Telenor ASA. Operatori ka një pjesë prej 20 për qind të tregut të përgjithshëm dhe replikon produktet përfaqësuese të Telenor ASA në treg.*

Për aksesin e ofruesve të shërbimeve Nkom do të vendosë një detyrim ndaj Telenor ASA për të kaluar testet e marzhit bruto siç është dhënë më poshtë. Detyrimi për Telenor është që të ketë diferencë bruto pozitive për secilin nga produktet e përfshira në test. Marrëveshja e aksesit në përputhje me detyrimin e ofrimit të çmimeve të ndryshueshme duhet të përdoret si baze. Si pikënisje, testet duhet të kryhen së bashku me testet MVNO. Testet duhet të kryhen duke përdorur modelin e margin squeeze të Nkom në përputhje me parimet e paraqitura

Testimi i një operatori që blen aksesin e ofruesve të shërbimit standard me Telenor ASA. Operatori ka një pjesë prej 5 për qind të tregjeve private për shërbimet bundled mobile dhe për broadband mobile dhe replikon produktet përfaqësuese të Telenor ASA në këto tregje.

- Testimi i një operatori që blen aksesin e ofruesve të shërbimit standard me Telenor ASA. Operatori ka një pjesëmarrje prej 5 për qind të tregjeve të biznesit për shërbimet bundled mobile dhe për broadband mobile dhe përsërit produktet përfaqësuese të Telenor ASA në këto tregje.

Kontrolli i çmimit për hartimin e marrëveshjes së aksesit

Nkom urdhëron Telenor ASA që të ofrojë çmime te arsyeshme ne hartimin e marrëveshjeve të aksesit për roaming kombëtar, akses MVNO dhe ofruesit e shërbimeve

VIII.1 Përkufizimi i tregut përkatës

Përkufizimi i tregut përkatës me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve, në dimensionin e produkteve/shërbimeve dhe dimensionin gjeografik, është i lidhur me tregun me pakicë të shërbimeve celulare, pasi të dy tregjet kanë lidhje të ngushta: ekzistenca e konkurrencës në tregun me shumicë ka shumë mundësi të transmetohet në konkurrencë edhe në tregun me pakicë.

AKEP ka bërë përkufizimin e tregut përkatës me pakicë të shërbimeve celulare, duke konkluduar midis të tjerave se:

- aksesit dhe thirrjet dalëse në rrjetet celulare të ndryshëm janë pjesë e të njëjtit treg;
- shërbimet e telefonisë fikse dhe celulare janë tregje të ndryshëm;
- shërbimet e ofruara përdoruesve me parapagim dhe me kontratë janë pjesë e të njëjtit treg.

Në përkufizimin e tregut përkatës me shumicë të aksesit/origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, AKEP ka konsideruar faktorët e mëposhtëm:

- (i) nëse shërbimet me shumicë të aksesit/origjinimit të ofruara nga operatorë të rrjeteve të ndryshëm celulare janë pjesë e të njëjtit treg përkatës;
- (ii) nëse shërbimet me shumicë të aksesit/origjinimit të ofruara MVNO-ve, ofruesve të pavarur janë pjesë e të njëjtit treg përkatës;
- (iii) shërbimet me shumicë të aksesit/origjinimit të ofruara nga operatorë të rrjeteve të ndryshëm celulare

AKEP, gjykon se në vijim të arsyetimit se tregu me pakicë përfshin ofrimin e shërbimeve nga të gjithë operatorët celularë, edhe tregu me shumicë përfshin të gjithë operatorët celularë.

Njëkohësisht, për ofruesit e shërbimeve shërbimi i aksesit/origjinimit i ofruar nga një operator mund të konsiderohet i zëvendësueshëm nga ai që ofron një operator tjetër, nëse operatori që ofron shërbimin ka një bazë të konsiderueshme abonentësh dhe kjo bazë është e mjaftueshme për të realizuar biznesin e ofruesit të shërbimeve.

Në këtë këndvështrim, aksesit/origjinimi është i ndryshëm nga terminimi, pasi për të kryer thirrjet drejt rrjeteve të tjera një ofrues ka nevojë për terminim në secilin rrjet, i cili nuk mund të zëvendësohet me terminim në një rrjet tjetër.

Gjithashtu për MVNO-të, është e mjaftueshëm të kenë akses në një rrjet celular, dhe akses në një rrjet celular mund të zëvendësohet me akses në një rrjet tjetër celular. Pra shërbimet me shumicë të akses/origjinimit të ofruara nga operatorë të rrjeteve të ndryshëm celular, Telekom, Vodafone dhe Albtelecom janë pjesë e të njëjtit treg përkatës:

- (iv) shërbimet me shumicë të akses/origjinimit të ofruara MVNO-ve, dhe ofruesve të pavarur;

Shërbimet me shumicë të ofruara MVNO-ve, ofruesve të pavarur të shërbimeve dhe operatoreve të rrjeteve (roamingu kombëtar), kanë formë të ndryshme; MVNO-të mund të kërkojnë akses në rrjetin radio të operatorit celular, ofruesit e pavarur mund të kërkojnë vetëm origjinim të thirrjeve apo thirrje dalëse me shumicë, ndërsa një operator rrjeti tjetër celular kërkon roaming kombëtar (normalisht për një fazë kalimtare).

Megjithatë qëllimi i kërkimit të këtyre shërbimeve është ofrimi i shërbimeve celulare në tregun me pakicë, dhe një sipërmarrës që kërkon të hyjë në këtë treg me pakicë mund të zëvendësojë midis formave të ndryshme të marrëdhënieve me operatore të rrjeteve për akses/origjinim, për tju përshatur sa më mirë kërkesën së tregut me pakicë.

Gjithashtu një operator rrjeti celular që ofron shërbime ofruesve të pavarur mund të ofrojë shërbime edhe MVNO-ve dhe një rrjeti tjetër celular në kushtet e disponibilitetit të kapaciteteve. Në këtë mënyrë, AKEP gjykon se shërbimet e akses/origjinimit në rrjetet celulare të ofruara llojeve të ndryshme të ofruesve (të pavarur, rishites, MVNO, MNO) janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.

Në lidhje me dimensionin gjeografik, AKEP gjykon se në vijim të arsyetimeve për tregjet me pakicë të shërbimeve celulare:

Dimensioni gjeografik i tregut me shumicë të akses dhe origjinimit në rrjetet celulare është kombëtar, d.m.th territori i Republikës së Shqipërisë.

Për sa më sipër, përcaktimi i tregut të akses/origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, bëhet:

Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, shërbime të ofruara nga Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Albtelecom.

Akresi dhe origjinimi i thirrjeve, së bashku me terminimin, përbëjnë inputet kryesore për ofrimin e shërbimeve celulare në nivel me pakicë.

Llojet e shërbimeve me shumicë që mund të ofrohen nga operatorët e rrjeteve celulare (MNO-Mobile Network operators) janë të ndryshme, dhe përfshijnë midis të tjerave:

- **Origjinimi i thirrjeve:** ky shërbim mund të ofrohet ofruesve të shërbimeve që operojnë nëpërmjet zgjedhjes (parazgjedhjes) së bartësit të thirrjeve apo me numra jo-gjeografike siç janë shërbimet me vlerë të shtuar apo thirrjet drejt numrave pa pagesë, dhe numrave me ndarje të kostos. Ofrimi i shërbimeve nëpërmjet zgjedhjes (parazgjedhjes) së bartësit të thirrjeve celulare u krijon mundësinë përdoruesve fundorë celularë që të përdorin një bartës të thirrjeve të ndryshëm nga operatori i rrjetit në të cilin ata janë abonentë.

- **Rishitje e Thirrjeve dalëse dhe aksesit:** ofruer shërbimesh blejnë thirrje (dhe akses) me shumicë nga operatorët e rrjeteve, i ripaketojnë dhe i shesin tek përdoruesit fundor.
- **Origjinim i thirrjeve dhe akses:** ky shërbim lejon Operatorët e Rrjeteve Celular Virtual (MVNO-Mobile Virtual Network operator) të kenë akses në rrjetin e një operatori celular dhe të ofrojnë të gjitha shërbimet e mundshme celulare përdoruesve fundorë. Ofrimi i shërbimeve nga MVNO mund të jetë i formave të ndryshme. Në formën më të zgjeruar një MVNO mund të ofrojë akses dhe origjinim dhe terminim, duke blerë edhe interkoneksion (terminim, tranzitim) nga operatorët e tjerë për të mundësuar ofrimin e thirrjeve të plota për abonentet e vetë. Në këtë formë një MVNO ka dhe SIM e vet dhe ndërton një rrjet të ngjashëm me një rrjet celular por duke marrë akses në rrjetin e aksesit radio të operatorit celular (lidhja BTS-përdorues fundor).
- **Roaming kombëtar:** është një lloj aksesit i përdorur nga një operator rrjeti i ri në treg për një periudhë kohe të kufizuar, deri sa operatori i ri të zgjerojë rrjetin e vet (mbulimin gjeografik dhe të popullsisë)

Ideja e këtyre shërbimeve është që operatorët të pavarur pa patur nevojë të ndërtojnë rrjetin e vet celular të kenë mundësinë të blejnë shërbime mobile me shumicë edhe t'i ofrojnë këto tek përdoruesit fundorë.

Ofrimi i shërbimeve mobile me shumicë nuk egziston në Shqipëri, pasi operatorët shesin shërbimet e tyre direkt tek konsumatori fundor, nëpërmjet kanaleve të tyre të shitjes.

Nga analiza e tregut me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, rezultojnë:

- Ofrimi i shërbimeve mobile me shumicë nuk egziston në Shqipëri, pasi operatorët shesin shërbimet e tyre direkt tek konsumatori fundor, nëpërmjet kanaleve të tyre të shitjes.
- Shërbimet me shumicë të aksesit/origjinimit të ofruara nga operatorët e rrjeteve të ndryshme celulare, Telekom Albania, Vodafone dhe Albtelecom janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.
- Shërbimet e aksesit/origjinimit në rrjetet celulare të ofruara llojeve të ndryshme të ofruesve (të pavarur, rishitës, MVNO, MNO) janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.
- Dimensionin gjeografik të tregut me shumicë të aksesit dhe origjinimit në rrjetet celulare është kombëtar, d.m.th territori i Republikës së Shqipërisë.

Përcaktimi i tregut përkatës të aksesit/origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, është:

- **Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, shërbime të ofruara nga Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Albtelecom.**

IX. ANALIZAT E MËPARSHME TË TREGUT DHE MASAT RREGULLATORE

AKEP bazuar në analizën e tregut celular me vendimet nr. 1210, nr. 1211, datë 31.03.2010, përcaktoi AMC dhe Vodafone Albania si sipërmarrës me FNT për shërbimet e aksesit/origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, duke përcaktuar:

- *Tarifa e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve dhe shërbimeve të interkoneksionit të lidhura me aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetin AMC janë:*

- i. Objekt kontrolli nga AKEP për shërbime të origjinimit të thirrjeve drejt numrave të ofruesve të thirrjeve me karta të parapaguara (OSHKP) dhe numrave pa pagesë 0800xxx:
 - a. Tarifa maksimale e origjinimit të thirrjeve në rrjetin AMC, të jetë 10.50 lekë/minutë dhe tarifë 0.31 lekë/për thirrje.
 - b. Tarifa aplikohet për kohëzgjatjen e thirrjes (dhe numrin e thirrjeve) së suksesshme drejt platformës së OSHKP apo call center.
 - c. Zbatimi i detyrimit të ndarjes së llogarive dhe mbajtjes së llogarive (nenet 42 dhe 45) dhe zbatimi i detyrimit të orientimit në kosto të tarifave të interkoneksionit (neni 59), nga sipërmarrësi AMC Sh.a, do të kryhet në bazë të përcaktimeve të mëvonshme të AKEP.

ii. Objekt negociatash komerciale për shërbimet e tjera të akses dhe origjinimit të thirrjeve përfshirë MVNO, rishitës të shërbimeve celulare të sipërmarrësit AMC Sh.a.

AKEP, gjykon që tarifat e origjinimit të thirrjeve, që janë nën kontroll, për AMC dhe Vodafone Albania të aplikojë të njëjtat masa rregulluese të propozuar për terminimin e thirrjeve dhe vlera të njëjta me tarifën e terminimit sipas reduktimit të përshkallëzuar të dhënë në tabelën e mëposhtme:

Tabela 15: Reduktimi i përshkallëzuar i tarifave të origjinimit në rrjetet celulare për orientim në kosto BU-LRAIC (lekë/minutë)

	Aktuale	1 Mars 2011	1 Shtator 2011	1 Shtator 2012	1 Shtator 2013	1 Shtator 2014
AMC, Vodafone	10.50	8.85	7.57	6.10	4.51	4.51

IX.1. Analiza për FNT në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit

Bazuar në analizën për FNT në tregun me pakicë të shërbimeve celulare, AKEP konkludoi se ky treg nuk është në konkurrencë efektive.

AKEP gjykon se një analizë e vecantë e tregut me shumicë të akses dhe origjinimit nuk është e nevojshme. Ky gjykim bazohet në arsyet dhe karakteristikat e mëposhtme të tregut celular:

- Aktualisht niveli i konkurrencës efektive apo mungesa e saj dhe kushtet e tregut me shumicë të akses dhe origjinimit janë të njëjta me ato në tregun me pakicë të shërbimeve celulare:
 - operatorët e rrjeteve celulare janë operatorë të integruar vertikalisht: ofrues në nivelin me shumicë të inputeve kryesore të nevojshme për thirrjet celulare, terminim, akses dhe origjinim, dhe njëkohësisht ofrues të shërbimeve celulare përdoruesve fundorë në nivelin me pakicë. Operatorët e rrjeteve celulare vet-ofrojnë ('shitje' divizionit me pakicë të kompanisë) këto shërbime për thirrjet

brenda rrjetit dhe vet-ofrojnë akses dhe origjinim duke blerë terminimin në rrjete të tjera për thirrje jashtë rrjetit.

- Mungesa e ofruesve të tjerë të shërbimeve në nivelin me pakicë (ofrues të pavaruar shërbimesh, MVNO), të ndryshëm nga operatorët e rrjeteve celulare.
 - Ofruesit e shërbimeve celulare në tregun me pakicë janë të njëjtë me ofruesit e shërbimeve celulare në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit. Në këtë mënyrë pjesët e tregut dhe pjesa më e madhe e kriterëve të tjera të përdorur në analizën për FNT në tregun me pakicë të shërbimeve celulare aplikohen dhe për tregun me shumicë të akses/origjinimit të thirrjeve.
- Pengesat në hyrjen në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit janë më të larta se ato në tregun me pakicë të shërbimeve celulare;
 - Një ndër arsyet e mungesës së konkurrencës efektive në tregun me pakicë është mungesa e konkurrencës në tregjet me shumicë të akses/origjinimit;
 - FNT Vodafone Albania vetëm(solo) ose së bashku me Telekom Albania(dominancë e bashkuar) përcaktohet sipas nenit 33, për FNT pika 5:
Kur një sipërmarrës ka fuqi të ndjeshme në treg, në tregun përkatës, ai vlerësohet se mund të ketë fuqi të ndjeshme në treg edhe në një treg përkatës tjetër, të lidhur horizontalisht, vertikalisht ose gjeografikisht me tregun e analizuar, nëse lidhjet ndërmjet dy tregjeve janë të tilla që mundësojnë shtrirjen e fuqisë së ndjeshme nga tregu i parë në tjetrin, duke fuqizuar kështu fuqinë e sipërmarrësit në treg.

Nga sa u analizua më sipër në këtë seksion, AKEP gjykon se tregu celularë me shumicë i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare nuk është në konkurrencë efektive dhe **sipërmarrësi Vodafone Albania sh.a dhe Telekom Albania sh.a permbushin kriteret për FNT në tregun përkatës me pakicë të aksesit dhe shërbimeve nëpërmjet rrjeteve mobile.**

X. MASAT RREGULLUESE PËR FNT: TREGU ME SHUMICË I AKSES/ORIGJINIMIT

Masat rregullatore ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg

Nga analiza e tregjeve përkatëse rezulton se nuk ka konkurrencë efektive dhe sipas parashikimeve të nenit 34 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) propozohen të shpallen nga Këshilli Drejtues i AKEP me fuqi të ndjeshme në tregun në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile.

Për këtë arsye, ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg propozohet vendosja e detyrimeve të parashikuara në nenet 39 e në vijim të ligjit.

– Detyrimi i mosdiskriminimit

Në zbatim të nenit 39 të ligjit:

-Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) për shkak të fuqisë së ndjeshme në tregjet përkatëse të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile kanë detyrimin të mos diskriminojë në lidhje aksesin, me çmimin ose ndonjë kusht tjetër për akses për roaming kombëtar, akses MVNO, akses te ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendodhjes.

Detyrimi i mosdiskriminimit ndërmjet aktiviteteve të vet sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) dhe atyre të konkurrentëve do të thotë që blerësit e aksesit duhet gjithashtu të jenë në gjendje të konkurrojnë në kushte të barabarta si Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania). Kjo nënkupton se Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të ofrojë produkte me shumicë që të mos kufizojë padrejtësisht mundësinë e blerësit për akses për të konkurruar qoftë në çmim, cilësi apo kushte të tjera. Në këtë sfond Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të ofrojë të paktën një marrëveshje aksesit me vetëm tarifa për akses të ndryshme për çdo formë të aksesit.

Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) kanë detyrimin për të akomoduar të gjitha kërkesat e arsyeshme për akses dhe bashkëndarje brenda tregut për akses dhe origjinim të thirrjeve në rrjetet publike të telefonisë mobile. Kërkesat për roaming kombëtar, akses MVNO, akses të ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendndodhjen normalisht do të konsiderohen të arsyeshme.

Të gjitha marrëveshjet për akses dhe origjinim të thirrjeve në rrjetin celular të Sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të finalizohen pa vonesa të panevojshme. Nëse aksesit mohohet, Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) do t'i japë palës kërkuese një dokument me refuzimin e justifikuar të kërkesës. Arsyet për refuzim duhet të përmbajnë të gjitha detajet që janë të nevojshme për të vlerësuar bazën për refuzim, të tilla si arsyeja pse aksesit është mohuar, së bashku me dokumentacionin e nevojshëm.

Detyrimet për mosdiskriminim sigurojnë, në veçanti, që sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) të zbatojë kushte të njëjta, në rrethana të njëjta ndaj sipërmarrësve të tjerë, që ofrojnë shërbime ekuivalente, si dhe t'u ofrojë sipërmarrësve të tjerë shërbime dhe informacion në kushte të njëjta dhe me cilësi të njëjtë, sikundër ai i ofron për shërbimet e veta, për filialet ose partnerët e tij.

Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) të publikojë një ofertë reference për aksesin dhe interkoneksionin.

Sipërmarrësi Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të ofrojë në këtë ofertë reference shërbime mjaftueshmërisht të detajuara, zërthimin e ofertave përkatëse në elementet përbërëse, në përputhje me nevojat e tregut dhe deklarin e termave e të kushteve shoqëruese, përfshirë edhe tarifat.

AKEP-i kërkon dhe detyron ndryshime në ofertën referencë të aksesit dhe interkoneksionit, me qëllim që të realizohen detyrimet e vendosura sipas këtij ligji dhe akteve në zbatim të tij

– Detyrimi për akses

Në zbatim të nenit 42, i propozohet Këshillit Drejtues të AKEP të vendosë një ose disa nga masat si vijon ndaj sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania)

a) t'u ofrojë palëve të treta akses në elemente të veçanta të rrjetit dhe/ose faciliteteve, duke përfshirë akses në elemente të rrjetit, të cilat nuk janë aktive dhe/ose akses të hapur në qarkun lokal, duke lejuar, ndërmjet të tjerash, zgjedhjen dhe/ose parazgjedhjen e bartësit dhe/ose ofertat e rishitjes së linjës së pajtimtarit;

b) të ofrojë shërbime të veçanta në nivel shumicë, për t'u rishitur nga palët e treta; c) të mos anulojë aksesin në facilitetet, kur e ka dhënë atë;

ç) të negociojë me dëshirën e mirë dhe me mirëbesim me subjektet, që kërkojnë akses;

d) të ofrojë akses të hapur në ndërfaqet teknike, protokollet ose teknologjitë e tjera të rëndësishme, të domosdoshme për ndërveprimin e shërbimeve ose për shërbimet e rrjetit virtual;

dh) të ofrojë bashkëvendosje ose forma të tjera të përdorimit të përbashkët, përfshirë ndërtesat, tubacionet kabllore ose shtyllat, kullat;

e) të krijojë kushtet e nevojshme për të siguruar ndërveprimin e shërbimeve pikë fundore – pikë fundore, duke përfshirë facilitetet për shërbimet e rrjetit inteligjent dhe/ose roaming-ut në rrjetet mobile;

ë) të ofrojë akses në sistemet mbështetëse funksionale ose sistemet e ngjashme informatike (softwore), të nevojshme, për të siguruar konkurrencë të ndershme në ofrimin e shërbimeve;

f) të interkonektojë rrjetet ose facilitetet e rrjetit.

g) të ofrojë akses në shërbimet shoqëruese.

Në vendosjen e detyrimeve, sipas pikës 2 të këtij neni dhe për të vlerësuar nëse detyrimi për akses dhe interkoneksion është i justifikuar dhe proporcional, për rregullimet e parashtruara në këtë ligj, AKEP-i mban parasysh, veçanërisht, faktorët e mëposhtëm:

a) aftësitë teknike dhe ekonomike për përdorimin ose instalimin e faciliteteve konkurruese, në pikëpamje të shkallës së zhvillimit të tregut, duke pasur parasysh natyrën dhe tipin e interkoneksionit e të aksesit, që është në diskutim përfshirë mundësinë e aksesit në produkte të tjera të një niveli më të lartë, si aksesin në tubacione;

b) mundësinë e ofrimit të aksesit të propozuar, në relacion me kapacitetet e disponueshme; c) investimin fillestar nga pronari i faciliteteve, duke mbajtur parasysh riskun e përfshirë në kryerjen e investimit;

ç) nevojën për të garantuar konkurrencën në terma afatgjatë në rrjetet dhe shërbimet e komunikimeve elektronike publike dhe, veçanërisht, duke krijuar stimuj për investime eficiente në facilitete, të cilat, në terma afatgjatë, sigurojnë më shumë konkurrencë;

d) të gjitha të drejtat e pronësisë intelektuale.

Kur një sipërmarrës dëshmon se përdorimi i facilitetit mund të rrezikojë mirëmbajtjen e tërësisë së rrjetit ose funksionet e rrjetit, AKEP-i nuk vendos detyrim për këtë facilitet ose vendos detyrimin në një formë tjetër. Mirëmbajtja e tërësisë së rrjetit dhe siguria e funksioneve të rrjetit duhet të justifikohen nga sipërmarrësi, bazuar në standardet objektive.

Sipas nenit 46 të Ligjit, sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) ndaj të cilit është vendosur detyrim për akses, sipas nenit 42 të këtij ligji, duhet t'u japë sipërmarrësve të tjerë, që kërkojnë akses në rrjetin e tij, një ofertë, që ata të ofrojnë shërbime të komunikimeve elektronike. Oferta e aksesit duhet të paraqitet pa vonesë, por, në çdo rast, jo më vonë se 15 ditë nga dita e marrjes së kërkesës.

Marrëveshjet e aksesit të lidhura nga sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) me sipërmarrësit e tjerë hartohen me shkrim.

Sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të paraqesin në AKEP marrëveshjet e aksesit, ku ato është palë, brenda 15 ditëve nga data e lidhjes së tyre. AKEP-i publikon vendin dhe orarin kur marrëveshjet e mësipërme të jenë të vlefshme për inspektim nga subjektet, që kërkojnë shërbime dhe facilitete të aksesit.

– Detyrimi për zgjedhjen e bartësit dhe parazgjedhjen

Sipas parashikimeve të nenit 43 i propozohet Bordit Drejtues të AKEP- tju këkrojnë sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg, Vodafone Albania dhe Telekom Albania që në tregun përkatës të lidhjes në rrjetin telefonik publik dhe përdorimit të tij, që t'u mundësojnë pajtimtarëve të tyre aksesin në shërbimet e çdo ofruesi të shërbimeve telefonike të disponueshme për publikun, me të cilët janë të interkonektuar, nëpërmjet zgjedhjes ose parazgjedhjes së bartësit.

Tarifat për aksesin, si edhe për pagesën e aktivizimit për zgjedhjen ose parazgjedhjen e bartësit duhet të jenë të orientuara drejt kostos.

– Publikimi i ofertave referencë

Në bazë të nenit 52 të ligjit i propozohet Këshillit Drejtues të AKEP vendosja e detyrimit ndaj sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) për të hartuar oferta reference për roaming kombëtar, akses për operatorët virtuale (marrëveshja MVNO), akses për ofruesit e shërbimeve dhe bashkë-vendosjes.

Sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të publikojnë ofertat reference në faqen e internetit. Detyrimi për të publikuar nuk përfshin publikimin e çmimeve në lidhje me roamingun kombëtar, akses MVNO dhe aksesin e ofruesit të shërbimeve. Operatoreve duke kërkuar akses do tu dërgohen çmimet e aplikueshme për aksesin përkatës. Blerësit ekzistues për akses duhet gjithashtu të jenë të informuar për të gjitha kushtet e çmimeve të aplikueshme në mënyrë që ato të jenë të aftë të zgjedhin nga marrëveshjet ekzistuese në përputhje me kërkesat për mosdiskriminim.

Oferta reference duhet do të mbahet e përditësuar dhe, si minimum, përmban detaje të:

- Përshkrim të shërbimit të ofruar,
- termat dhe kushtet e përgjithshme kontraktuale,
- aksesin dhe tarifën e thirrjeve,
- Elementet e çmimeve dhe shërbimet që mbulojnë elementët e çmimeve individuale,
- Çdo zbritje dhe kriter për zbritje,
- Metodën për llogaritjen e çdo oferte pa një çmim fikse,
- Zona e mbulimit gjeografik,
- Çdo kufizim të konsiderueshëm të kapaciteteve në ofrim,
- Karakteristikat e një natyre teknike dhe fizike, duke përfshirë interfacet dhe që përdoren,
- niveli i dakorduar i cilësisë,
- shërbimet e mirëmbajtjes dhe
- Dispozita lidhur me kompensimin e arsyeshëm për mos përmbushjen e cilësisë së dakorduar.

Sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të dërgojnë në AKEP të gjitha ofertat reference dhe marrëveshjet e lidhura në lidhje me aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetet celulare, me përjashtim të marrëveshjeve për bashkë-vendndodhjen, jo më vonë se dy javë pas nënshkrimit.

Sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) janë gjithashtu të detyruar të njoftojë AKEP për çdo ndryshim të marrëveshjeve. Njoftimi duhet të tregojë qartë se ku janë bërë ndryshime në marrëveshje dhe çfarë përbëjnë këto.

– Ndarja e llogarive

Sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) janë të detyruar për të përgatitur ndarjen e llogarive për aktivitetin midis operimit të rrjetit (tregu i shumicës) dhe biznesit me pakicë. Ndarja do të përbëjë një bazë për monitorimin e pajtueshmërisë me ndalimin e diskriminimit ndaj çmimit të ofruesve të MVNO. Ndarja e llogarive bazohet në kostot historike plotësisht të alokuara, si dhe llogaritë financiare dhe çmimet dhe vëllimet e sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) për periudhën raportuese. AKEP do

të japë udhëzime specifike mbi mënyrat e ndarjes së llogarive, përgatitjen e pasqyrave kontabël dhe raportimin e kostove/të ardhurave sipas zërave të ndryshëm.

– Rregullimi i tarifave

Sipas parashikimeve të nenit 55 të ligjit (Rregullimi i tarifave) AKEP-i ka të drejtë të zbatojë rregullimin e tarifave nëpërmjet një vendimi për rregullimin e tarifave për: (b) shërbimet e ofruara nga sipërmarrësi me fuqi të ndjeshme në treg në tregun përkatës.

AKEP-i ka të drejtë të vendosë ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme Vodafone dhe Telekom detyrime të veçanta si:

- (iii) të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të ulëta të paarsyeshme;
- iv) të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;
- v) të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh;

– Metoda e rregullimit të tarifave

Sipas nenit 57, AKEP-i zbaton rregullimin e tarifave nëpërmjet metodave të mëposhtme:

- a) përcaktimit të nivelit minimal ose maksimal të tarifave;
- b) korigjimit të ecurisë së tarifave, duke përcaktuar kushte të tilla si:
 - i) kufirin maksimal të normës së ndryshimit (rritjes/uljes) të mundshëm të tarifës brenda një periudhe të caktuar kohe;
 - ii) raportin maksimal të rritjes së tarifës, që imponohet nga rritja e çmimeve të elementeve përbërëse (inputeve), brenda një periudhe kohe të caktuar;
 - iii) procedura, që do të përdoret për përcaktimin ose llogaritjen e tarifës, përfshirë detyrimin për orientimin në kosto, përcaktimin e kostove efçente, që mundëson realizimin e një fitimi të arsyeshëm;

Në rregullimin e tarifës, bazuar në pikën 1 të këtij neni, AKEP-i vlerëson edhe të dhënat më të fundit për:

- a) praktikën më të mirë të vendeve të BE-së;
- b) tarifat mesatare të vendeve të BE-së;
- c) tarifat e vendeve të rajonit me zhvillim të ngjashëm me Republikën e Shqipërisë; ç) raportet ndërmjet tarifave të shumicës dhe pakicës;
- d) normën e fitimit të arsyeshëm, të realizuar nga sipërmarrësit e tjerë të komunikimeve elektronike në vendet e BE-së dhe në vendet me zhvillim të ngjashëm me Republikën e Shqipërisë.

Metodat e rregullimit të tarifave mund të jenë të kombinuara.

– Zbatimi detyrimit për orientimin e tarifave drejt koston

Sipas nenit 59, sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) kanë detyrimin e për orientimin e tarifave drejt koston. Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) janë të detyruar të provojnë që tarifat e shërbimeve të ofruara prej tyre janë rrjedhojë e koston efçente, duke mundësuar një normë fitimi të arsyeshme.

Me kërkesë të AKEP-it, brenda një afati kohor prej 45 ditësh, sipërmarrësit Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) duhet të provojnë se tarifat e tij janë të orientuara drejt koston. Nëse sipërmarrësi, brenda afatit të caktuar, dështon në justifikimin e tarifave si më sipër, AKEP-i konsideron se tarifat nuk janë të orientuara drejt koston.

Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) ndaj të cilit është vendosur detyrimi për llogaritjen e kostos, të bëjë publikisht të vlefshme përshkrimin e sistemit të llogaritjes së kostos, duke treguar të paktën kategoritë kryesore, në të cilat janë grupuar kostot dhe rregullat e përdorura për caktimin e kostove.

Sipas pikës 5 të nenit 59, AKEP, ose një ekspertizë e kualifikuar e pavarur, e përzgjedhur nga AKEP-i, ka të drejtë të kryejë auditimin (verifikimin) vjetor të përputhshmërisë me sistemin e llogaritjes së kostos.

XI. MASAT RREGULLUESE PËR TERMINIMIN NDËRKOMBËTAR

Në vijim të komenteve për Analizën e tregut, si dhe të komenteve dhe kundërshtimeve të shpeshta midis operatoreve celularë për rregullimin apo de-rregullimin e tarifës së terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombetare (përfshirë ato drejt numrave të portuar) , dhe impaktit të madh financiar që ka sjellë dhe sjell rregullimi apo de-rregullimi i tarifës së terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare edhe në konkurrencën në tregun me pakicë celular, AKEP e ka konsideruar te arsyeshme përfshirjen e një seksioni të vecantë për këtë çështje. Në vijim është dhënë një përmbledhje e trajtimit rregullator të terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare (përfshirë ato drejt numrave të portuar) si dhe impakti i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare.

Bazuar në vlerësimin e kryer në dokumentin final të analizës së tregut të terminimit të thirrjeve miratuar me VKD nr 11, datë 22/02/2018, AKEP gjykoj ta linte të pandryshuar përkufizimin e tregut përkatës për terminimin e thirrjeve, pra që ai të përfshijë vetëm thirrjet kombëtare.

Ndërkohë në dokumentin e cituar AKEP ka përmendur se terminimi i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare, nëse ai përbën një treg të vecantë përkatës (të ndryshëm apo të njëjtë me terminimin e thirrjeve kombëtare), si dhe për nevojën ose jo të rregullimit të tij, do të vlerësohet nga AKEP në procesin e ri të analizës së tregut celular, me pakicë dhe tregjet e tjera të justifikueshme për ndërhyrje ex-ante pas ndryshimeve të strukturës së tregut celular dhe rekomandimeve të AK, pra në këtë dokument analize.

Përkufizimi i tregut

Bazuar në analizat e tregut deri në vitin 2010, AKEP ka përcaktuar se terminimi i thirrjeve ndërkombëtare është në të njëjtin treg përkatës si edhe termini i thirrjeve kombëtare. Bazuar në përfundimet dhe arsyetimin e Analizës së vitit 2010, të risjella në seksionin e mëparshëm, si dhe në impaktin e tyre në konkurrencë, AKEP propozon 3 alternativa kryesore për adresimin e problematikës së MTR ndërkombëtare:

1. *Përfshirje të terminimit ndërkombëtare në të njëjtin treg përkatës si edhe thirrjet kombëtare.*
2. *Përkufizimi si treg përkatës më vehte i justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante*
3. *Adresim problemesh pa FNT por me zgjidhje mosmarrveshje midis operatorëve vendas*

Alternativa 2 është e preferuar para alternativës 1 për shkak të kushteve të ndryshme në anën e kërkesës për këtë shërbim: operatorët e huaj v operatorët vendas.

Ndërkohë bazuar në efektin e madh në të ardhura si dhe potencial në rritje të tarifave retail, opsion 3 duket më i favorshëm.

Pjesa më e madhe e këtij seksioni përmban informacion konfidencial dhe për këtë arsye do të publikohet sipas parashikimeve të nenit 16 pika 5 të ligjit “Për komunikimet elektronike në RSH”.

i. Rregullimi/de-rregullimi i MTR ndërkombëtare

Tarifat e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në rrjetet celulare dhe fikse kanë qenë nën-rregullim nga AKEP në periudhën Shtator 2008-Shkurt 2012. Rregullimi i tarifës së terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në periudhën e cituar është kryer nga AKEP duke i përcaktuar ato të barabarta me MTR për thirrjet kombëtare.

AKEP me Vendimet nr.1739, 1740 dhe 1741, datë 20.12.2011, vendosi nxjerrjen nga rregullimi të tarifave të terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare për Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Albtelecom (rrjeti fiks) me efekte nga data 1.02.2012.

Në analizën e tregut të vitit 2012, AKEP me Vendimet nr.2119, 2120, 2121 dhe 2122, datë 4.07.2012 kreu de-rregullimin e plotë të terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare, duke e nxjerrë këtë shërbim nga përkufizimi i tregut përkatës të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare duke hequr edhe detyrimet e tjera për FNT si dhënie aksesi, mos-diskriminim dhe transparençë, me efekt nga data 1.09.2012. Ky qëndrim është mbajtur nga AKEP edhe në analizën e tregut të vitit 2014 si dhe në dokumentin e nxjerrë në këshillim publik në Dhjetor 2016.

ii. Impakti i terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare

Figura e mëposhtëme paraqet ecurinë e trafikut të terminuar në rrjetet celulare sipas origjinës, kombëtare dhe ndërkombëtare, për periudhën 2014-2017 për katër operatorët celularë.

Të ardhurat e Albtelecom, Vodafone dhe Telekom nga terminimi i thirrjeve kombëtare në vitin 2016 u rriten me 80-120% në krahasim me vitin 2014. Albtelecom pati rritjen më të vogël me 80% ndërsa Telekom rritjen më të madhe me 120%.

Të ardhurat nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare përbëjnë një burim të rëndësishëm të ardhurash me shumicë për operatorët për shkak të trafikut të lartë hyrës ndërkombëtare si dhe tarifës që operatorët aplikojnë për këto thirrje që arrijnë deri në 30 eurocent/minutë apo 40 lek/minutë që është shumë herë më e lartë (rreth 27 herë) se tarifa e terminimit të thirrjeve kombëtare.

Tabela e mëposhtëme paraqet peshën e thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në totalin e thirrjeve të terminuara në rrjete celulare si dhe peshën e të ardhurave në terminimi i thirrjeve ndërkombëtare dhe kombëtare në të ardhurat nga terminimi dhe ardhurat totale (retail plus ëholesale) të operatoreve celulare në vitet 2014-2016.

Nga tabelat e mësipërme për tre operatoret aktualisht aktive në treg vihet re se:

1- Pësha e thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në totalin e thirrjeve të terminura është reduktuar ndjeshëm për shkak të rënies së trafikut hyrës ndërkombëtar por më shumë për shkak të rritjes së ndejshme të trafikut off-net.

Sipas të dhënave të mësipërme, në tabelat e mëposhtëme AKEP ka pasqyruar të ardhurat mesatare për 1 minutë nga terminimi i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare si dhe të ardhurën mesatare për 1 minutë nga terminimi i thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare. Të dhënat janë në lek/minutë pa TVSH.

Nga të dhënat e tabelës së parë vihet re se MTR ndërkombëtare ka ardhur në rritje.
Nga të dhënat e tabelës së dytë vihet re MTR mesatar i ponderuar (kombëtar dhe

ndërkombëtar) është shumë më i lartë se MTR kombëtar (1.48 për tre operatorët në 2015-2016).

Në bazë të këtij informacioni për trafikun hyrës ndërkombëtare drejt numrave të portuar është përgatitur tabela e mëposhtëme që tregon sa përfiton operatori dhënës dhe marrës i numrit nga thirrjet hyrëse ndërkombëtare.

Sipas të dhënave impakti është i konsiderueshëm dhe operatori dhënës siguron një të ardhur të tepërt nga diferenca midis MTR ndërkombëtare dhe MTR kombëtare që nuk është e justifikuar. Njëkohësisht siç është cituar më sipër, e ardhura nga terminimi i këtyre thirrjeve është një pjesë e konsiderueshme e të ardhurave të operatorëve të cilat përdoren për të ofruar tarifa më të ulëta me pakicë. Sipas kësaj skeme, operatori dhënës i numrit (që i është larguar përdouesi fundor) vijon të marrë të ardhura të tepërta nga ky numër/përdorues të cilat i përdor të mabjtur përdoruesit aktualë apo shtuar përdorues të rinjë.

AKEP në implementimin e kësaj skeme ka gjykuar se trafiku hyrës ndërkombëtar midis operatorëve për këta numra të portuar midis tyre do të ishte i balancuar. Por siç vihet re situata nuk është e balancuar (i barabartë midis operatorëve).

Kjo skemë redukton stimujt e operatorëve për të marrë përdorues të rinj nëpërmjet portimit, madje çon edhe në situata absurde kur operatorit dhënës mund ti jenë larguar shumica apo të gjithë përdoruesit dhe ai mund të përfitojë të ardhura shumë të larta vetëm nga tranzitimi i këtyre thirrjeve.

AKEP vlerëson të adresojë këtë çështje nëpërmjet kësaj analize, ofertave reference te interkoneksionit si dhe ndryshimeve në Rregulloren e Portabilitetit, për të rregulluar

marrëdhëniet midis operatorëve për rrugëzimin e thirrjeve hyrëse ndërkombëtare (pika 5, Neni 8 i Rregullores)

Në vijim, AKEP ka dhënë një përmbledhje të argumentave (PRO) që mbështesin vendimet dhe qëndrimet e AKEP deri më tani, si dhe më pas janë dhënë disa argumenta (KUNDËR) që kundërshtojnë këtë qëndrim dhe rregullim, argumenta të parashtruara kryesisht nga operatorët celularë.

Argumenta PRO

1. Operatori është monopolist në ofrimin e terminimit të thirrjeve në rrjetin e vet, përfshirë terminimin e thirrjeve ndërkombëtare;
2. Detyrimet për mos-diskriminim dhe orientim në kosto;
3. Në treg konkurrues dhe të liberalizuar tarifave të terminimit nuk kanë dallim nga origjina e thirrjeve, për shkak të presioneve që krijon arbitrazhi;
4. Rregulla të njëjta për operatorët e tjerë;
5. Perfitime për konsumatorët vendas dhe të huaj.

Argumenta KUNDËR

1. Reduktimi i tarifës së terminimit në rrjetet celulare ka mundësi të mos transmetohet në reduktime të tarifave të thirrjeve drejt Shqipërisë, por vetëm shkon si fitim i tepert për tranzituesit apo operatorët origjinues;
2. Reduktimi i cilësisë së thirrjeve në rrjetet celulare apo edhe fikse për shkak të përdorimit në masë të madhe të VoIP me cilësi jo të lartë;
3. Efekte negative të konsiderueshme direkt në të ardhurat e operatorëve celulare dhe indirekt në buxhetin e shtetit, por edhe në tarifave të pakicë të shërbimeve celulare (waterbed effect);
4. Aplikimi nga operatorët e vendeve të tjera apo i carrierave ndërkombëtarë i tarifave të terminimit për thirrje ndërkombëtare me të larta se terminimi për thirrjet kombëtare dhe me të larta se terminimi në Shqipëri;
5. De-rregullimi i këtij shërbimi në shumë vende të BE-së për thirrjet hyrëse ndërkombëtare nga jashtë EU/EEA në vitet e fundit.

iii. Përfundim për trafikun ndërkombëtar

Për sa më sipër, ekzistojnë argumentat për përfshirje të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në tregun përkatës të terminimit (thirrje kombëtare) por edhe për përkufizim si treg me vehte, ku secili operator celular është monopolist në ofrimin e këtij shërbimi si edhe terminimi i thirrjeve kombëtare.

Për sa më sipër, testi i 3 kritereve nuk është i nevojshëm pasi është i njëjtë me terminimin e thirrjeve kombëtare (përkufizimi tregut përkatës).

Alternativa për rregullimin e mëtejshëm të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare apo marrëdhëniet midis operatorëve për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare:

1. Përfshirja e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në tregun përkatës të terminimit të thirrjeve (kombëtare) dhe FNT:
 - a. me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me glide path),
 - b. me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare
2. Me përkufizim si treg përkatës i vecantë (nga thirrjet kombëtare) i justifikuar për ndërhyrje ex-ante dhe FNT:
 - a. me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me glide path),
 - b. me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare
3. Mos përkufizim si treg përkatës i vecantë i justifikuar për ndërhyrje ex-ante por me te drejtë rregullimi të mosmarrveshjeve midis operatorëve vendas si për MTR të thirrjeve kombëtare;
4. Lënie në de-rregullim siç është aktualisht.

Për sa më sipër AKEP mirëpret komente për rregullimin e MTR ndërkombëtar sipas alternativave të propozuara ose të tjera që mund të propozojnë palët e inetersuara.

XII. USHTRIMI I TESTIT TË TRE KRITEREVE PËR RREGULLIMIN EX-ANTE TË TREGJEVE PËRKATËSE TË PAKICËS NË SHËRBIMET CELULARE

Pika 4 e nenit 31 të ligjit “Për komunikimet elektronike në RSH”, parashikon detyrimin për një rregullore për analizën e tregjeve dhe përcaktimin e FNT. AKEP me vendimin Nr.747, datë 17.07.2009, ndryshuar me Vendimin nr.2342, datë 31.07.2013 ka miratuar Rregulloren për Analizën e Tregjeve (në vijim referuar si Rregullorja).

Rregullorja e AKEP “Për analizën e tregut” është e përafuar me rekomandimin e Komisionit Evropian të datës 9 tetor 2014 mbi tregjet e produkteve/shërbimeve për rregullimin ex-ante, në përputhje me Direktivën 2002/21/EC të Parlamentit Evropian përcakton se autoritete rregullatore të vendeve antare duhet të demostrojnë dhe Komisioni do të verifikojë plotësimin e tre kriterëve kumulative:

- (a) **Prezencën e barrierave të mëdha dhe jo tranzitore, si barrierat strukturore, ligjore dhe rregullatore për hyrjen në treg;**
- (b) **Një strukturë tregu që nuk tenton drejt konkurrencës efektive;**
- (c) **Ligji konkurrencës, i vetëm, është i pamjaftueshëm për të adresuar dështimet e tregut.**

Kriteri kumulativ i tre testeve nëkupton plotësimin e tyre në të njëjtën kohë.

XII.1. Prezenca e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes

Anthony Èhelan (European Commission, DG Connect) shprehet se risku më i lartë për tregun e komunikimeve elektronike nuk janë më çmimet/tarifat e larta por përjashtimi i konkurrentëve nga tregu kur thotë se “**nuk ka barrierë më të madhe të hyrjes në treg sesa shenjat e një trupi të vdekur rreth e qark tregut**” (“*there is no greater barrier to entry than the sight of dead bodies around the market place*”).

Jorge Paddilas (compass Lexecon) e pranon se tregjet e telekomunikacioneve kanë tendencë të kenë barrierë të larta në hyrje e cila e bën më të lehtë sjelljen e koordinuar²⁴ mes operatorëve ekzistues në treg.

Tregu i telefonisë celulare është një treg i rregulluar dhe me barrierë të larta të hyrjes në treg që lidhen me barrierë ligjore, financiare dhe teknike/operacionale.

Sipas nenit 13 pika 2 të ligjit, ofrimi i rrjeteve dhe shërbimeve të komunikimeve elektronike në Republikën e Shqipërisë bëhet kundrejt autorizimit nga AKEP-i, që përbën një barrierë ligjore.

Barrierat financiare i referohen shkallës së lartë të investimeve të kërkuara për të ndërtuar një rrjet celular ndërkohë që barrierat teknike lidhen me numrin e kufizuar të operatorëve të rrjeteve celulare që vjen si pasojë e rrallesisë së frekuencave GSM. Këto pengesa janë

²⁴ Sipas nenit 3 të ligjit “Për Mbrojtjen e Konkurrencës”, “Marrëveshje” janë marrëveshjet dhe/ose praktikat e bashkërenduara ndërmjet dy apo më shumë ndërmarrjeve, si dhe vendimet ose rekomandimet e grupimeve të ndërmarrjeve, pavarësisht nga forma, e shkruar ose jo, apo nga forca detyruese e tyre.

karakteristikë e sektorit celular dhe nuk kanë ndryshuar dhe nuk pritet të ndryshojnë në një periudhë afatsmesme.

Sa vijon janë pagesat e operatorëve për licenca/frekuenca etj: *(konfidenciale)*

Barrierat teknike/operacionale

Licensat/autorizimet fillestare të operatorëve të rrjeteve celulare kanë qenë për përdorim të brezave 900 dhe 1800 MHz dhe ofrim të shërbimeve celulare në standardin GSM me afat 15 vjet nga dhënia e tyre. Prej vitit 2010 AKEP ka kryer një numër të konsiderueshëm procedurash konkurruese²⁵ për të alokuar sasi spektri edhe në brezat 1900/2100 MHz (për përdorim të frekuenceve sipas standardit UMTS-shërbime 3G) dhe 2500/2600 MHz (për përdorim të frekuenceve sipas standardit LTE-4G).

Në vitin 2015 AKEP finalizoi procesin e heqjes së kufizimeve teknologjike në përdorimin e brezave të frekuencave të operatorëve të rrjeteve celulare, duke mundësuar përdorimin e të gjithë spektrit në dispozicion të operatorëve celulare për shërbime të gjeneratës së katërt (4G) apo standardi LTE. E drejta e përdorimit të spektrit pa kufizim teknologjik dhe shfrytëzimi i spektrit pa kufizime filloi nga data 01.09.2015. Shërbimet bazuar në standardet GSM (2G) dhe UMTS (3G) ofrohen nga të katër operatorët, ndërsa në standardin LTE (4G), ofrohen nga Vodafone Albania, Telekom Albania dhe Albtelecom.

Me mbarimin e afateve të autorizimeve individuale për brezat 900/1800 MHz të Telekom Albania dhe Vodafone Albania të lëshuara si licensa në vitet 2000 dhe 2001, AKEP në vitet 2015 dhe 2016, pas procedurave përkatëse ligjore, miratoi rinovimin e këtyre Autorizimeve Individuale për një kohëzgjatje tjetër prej 15 vitesh.

Në fillim të muajit dhjetor 2017, pas miratimit nga ana e Komisionit të Konkurrencës të vendimeve nr. 484 dhe 485, datë 23.11.2017 me objekt:

- Autorizimi i përqendrimit të realizuar nëpërmjet transferimit të ½ të spektrit të ndërmarrjes PLUS COMMUNICATION SHA tek TELEKOM ALBANIA SHA
- Autorizimi i përqendrimit të realizuar nëpërmjet transferimit të ½ të spektrit të ndërmarrjes PLUS COMMUNICATION SHA tek VODAFONE ALBANIA SHA

Bordi Drejtues i AKEP ka miratuar:

- Vendim Nr.22, datë 01.12.2017 Mbi "Dhënien e Autorizimit Individual, rrjedhojë e përfundimit të procedurës së miratimit paraprak të transferimit të të drejtave të përdorimit të frekuencave të sipërmarrësit Plus Communication Sh.a tek Sipërmarrësi Telekom Albania Sh.a"

²⁵ Procedurat janë kryer sipas akteve ligjore dhe nen-ligjore në fuqi, dhe ato kanë qenë konkurruese dhe të gjithë operatorët celulare kanë pasur të drejte pjesëmarrje. Në disa procedura janë përjashtuar nga pjesëmarrja operatorët që kanë pasur tashmë të drejte përdorimi në brezin e alokuar dhe/ose operatori që nuk ka pasur të drejte me pare ka pasur përparësi në fitimin e të drejtës.

- Vendim Nr.21, datë 01.12.2017 Mbi "Dhënien e Autorizimit Individual, rrjedhojë e përfundimit të procedurës së miratimit paraprak të transferimit të të drejtave të përdorimit të frekuencave të sipërmarrësit Plus Communication Sh.a tek Sipërmarrësi Vodafone Albania Sh.a"

Sipërmarrësi Plus Communication sh.a. ka përdorur spektrin e frekuencave të brezave 900/1800/2100 MHz deri në datën 31.12.2017. Pas këtij afati ka përfunduar vlefshmëria e autorizimeve individuale të frekuencave dhënë sipërmarrësit Plus Communication Sh.a. me Vendimet e Këshillit Drejtues të AKEP Nr. 745, datë 26.06.2009, i ndryshuar, dhe Nr. 2677, datë 21.04.2016. Data 31.12.2017 shënon dhe daljen de-facto nga tregu i komunikimeve elektronike dhe postare të shoqërisë Plus Communication Sh.A duke e rikthyer strukturën e tregut të telefonisë celulare me tre operatorë.

Ndërkohë që sipërmarrësit Vodafone dhe Telekom Albania fillojnë shfrytëzimin e frekuencave brenda 2 (dy) muajve, nga data e hyrjes në fuqi të këtij Autorizimi Individual, pra nga data 1.02.2018.

Tabela e mëposhtme paraqet një përmbledhje të sasisë së spektrit në dispozicion të secilit operator celulare sipas brezave të frekuencave dhe afatet e autorizimeve individuale përkatëse në shkurt 2018.

Tabela 16: Spektri i frekuencave të alokuara operatorëve celulare (01.02.2018)²⁶

Sipërmarrës	Brezi i frekuencave	Sasia e Spektrit	Teknologjia	Kohëzgjatja e Autorizimit Individual	
Vodafone Albania	900 MHz	2x1.8 MHz	FDD	Qershor (Korrik) 2015– Qershor (Korrik) 2030	
		2x8 MHz		Qershor 2016 – Qershor 2031	
		2x 4 MHz	FDD	Janar 2018 - Qershor 2024 ²⁷	
	1800 MHz	2x 9 MHz	FDD	Qershor 2016 – Qershor 2031	
		2x 14.4 MHz	FDD	Prill 2015 – Prill 2030	
		2x 4.5 MHz	FDD	Janar 2018 - Qershor 2024	
	1900/2100 MHz	2x15 MHz	FDD	Dhjetor 2010 - Dhjetor 2025	
		2x5 MHz	FDD	Nentor 2014- Nentor 2029	
		2x5 MHz	FDD	Janar 2018 – Prill 2031	
	1900 MHz	1x5 MHz	TDD	Dhjetor 2010 - Dhjetor 2025	

²⁶ Tabela përfshin vetëm spektrin e alokuar në brezat 900, 1800, 1900/ 2100 dhe 2500/2600 MHz të cilat janë specifike për përdorim nga rrjetet celulare.

²⁷ Brezat e frekuencave dhe afatet e të drejtave të përdorimit të theksuar me ngjyrë të verdhë janë rezultati i transferimit të tyre nga Plus Communication tek Vodafone Albania dhe Telekom Albania me efekt nga data 1.01.2018 deri në përfundim të afateve fillestare të Autorizimeve individuale të Plus Communications.

	2500/2600 MHz	2x20 MHz	FDD	Maj 2015 – Maj 2030
	2500/2600 MHz	1x20	TDD	Maj 2015 – Maj 2030
Telekom Albania	900 MHz	2x 8 MHz	FDD	Gusht 2014 – Gusht 2029
		2x 4 MHz	FDD	Janar 2018 - Qershor 2024
	1800 MHz	2x 9 MHz	FDD	Gusht 2014 – Gusht 2029
		2x 12 MHz	FDD	Prill 2015 – Prill 2030
		2x 4.5 MHz	FDD	Janar 2018 - Qershor 2024
	1900/2100 MHz	2x15 MHz	FDD	Shtator 2011 - Shtator 2026
		2x5 MHz	FDD	Janar 2018 – Prill 2031
	1900 MHz	1x5 MHz	TDD	Shtator 2011 - Shtator 2026
	2500/2600 MHz	2x20 MHz	FDD	Maj 2015 – Maj 2030
Albtelecom	900 MHz	2x 8 MHz	FDD	Mars 2004 –Mars 2019
	1800 MHz	2x 9 MHz	FDD	Mars 2004-Mars 2019
		2x 12 MHz	FDD	Prill 2015 – Prill 2030

Bazuar në kërkesën e sipërmarrësit Plus Communication dhe pas vendimmarjes së Autoritetit të Konkurrencës dhe AKEP, procesi i transferimit të së drejtave të përdorimit të Plus Communications në brezat 900/1800/1900/2100 MHz tek Vodafone Albania dhe Telekom Albania në vitin 2017 u shoqërua me daljen nga tregu të Plus Communication, i cili prej datës 1.01.2018 nuk ofron më shërbime të rrjetit celular.

Ndërkohë ofrimi i shërbimeve celulare përdoruesve fundore mund të kryhet edhe nga ofrues shërbimesh të pavaruara apo MVNO, për të cilët shkalla e investimeve të nevojshme nuk është aq e madhe sa e operatorëve të rrjeteve celulare.

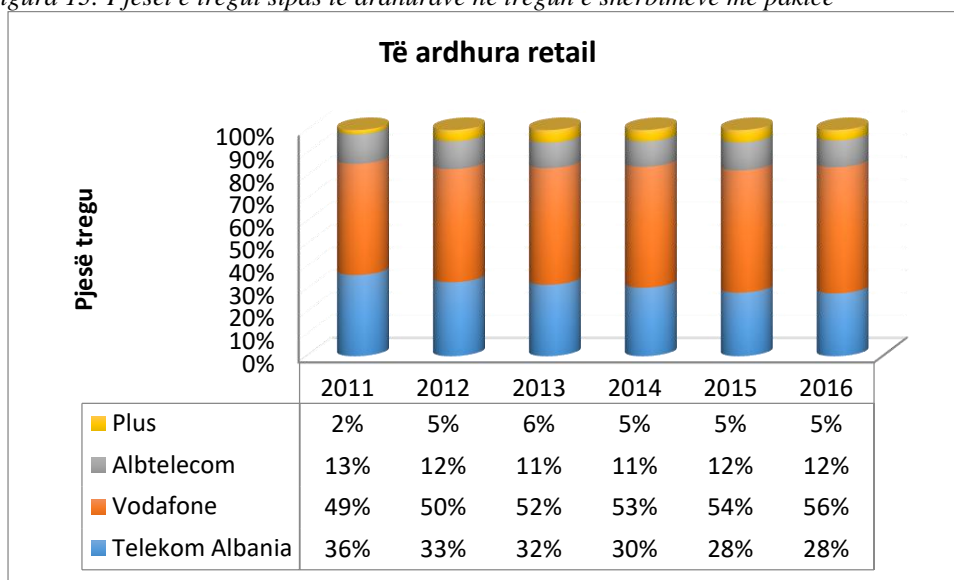
Po hyrja në këtë treg, pritet të mos jetë e lehtë, për shkak të vështirësive të implementimit së detyrimeve ndaj operatoreve celulare për të dhënë akses në rrjet për shërbimet me shumicë (akses dhe origjinim dhe terminim) me tarifa të orientuara në kosto.

Sic përmendet në dokumentin e KE, kriteri i barrierave të larta, duhet shqyrtuar në këndvështrimin nëse hyrja ka ndodhur apo pritet të ndodhë në mungesë të ndërhyrjes rregullatore, si dhe nëse hyrja mund të reduktojë fuqinë e tregut të operatorëve aktuale.

XII.2. Një strukturë tregu e cila nuk ka tendencë për të shkuar në drejtimin të një konkurrence efektive brenda afatit kohor përkatës

Struktura e tregut të telefonisë celulare paraqet një strukturë olipolistike e cila për periudhën afatshkurtër nuk ka tendencë të shkojë drejt konkurrencës efektive për periudhën afatshkurtër deri në analizën e ardhshme të tregjeve përkatëse(viti 2020).

Figura 13: Pjesët e tregut sipas të ardhurave në tregun e shërbimeve me pakicë



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Për efekt të analizës janë marrë në shqyrtim të ardhurat që operatorët e ofrimit të shërbimeve celulare gjenerojnë në tregun përktës të pakicës.

Mbi bazën e kësaj analize konstatohet se operatori lider në treg është Vodafone Albania. Pjesët e tregut të këtij operatori përgjatë gjithë periudhës së marrë në analizë kanë qenë me rritje dhe që nga viti 2012 lideri i tregut ka pjesë tregu më shumë se 50 % duke arritur nivelin më të madh të pjesëve të tregut në vitin 2016 me rreth 56% të tij.

Ndjekësi më i afërt Telekom Albania, gjatë po të njëjtës periudhë ka shënuar rënie të pjesëve të tregut për këtë tregues nga rreth 36% që zotëronte në vitin 2011 në rreth 28% në vitin 2016.

Dy operatorët e tjerë Albtelcom dhe Plus Communication kanë mbetur thuajse në të njëjta nivele të pjesëve të tregut sipas të ardhurave për rreth 5 vite, respektivisht 11-13% dhe 5-6 për qind.

Tabela 17: Indeksi Herfindahl-Hirschman index (HHI) pjesëve të tregut në tregun e pakicës

Viti	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
HHI(Të ardhura retail)	3,882	3,751	3,815	3,926	3,894	4,052	N/A

Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët, përunimi AKEP

Treguesi i përqëndrimit sipas të ardhurave në tregun përkatës të shërbimeve celulare me pakicë tregon **një treg me përqëndrim të lartë** dhe ndeksi i përqëndrimit i matur sipas modelit Hirshman Herfindal (shuma e katrorëve të pjesëve të tregut) tregon se tregu po përqëndrohet gjithnjë e më shumë për shkak të rritjes së pjesës së tregut të sipërmarrësit me pjesën më të madhe të tregut.

Dalja nga tregu e operatorit Plus Communication²⁸ e ndryshon strukturën e tregut nga 4 në tre operatorë duke vijuar trendin rritës të indeksit të përqendrimit të tregut dhe për më tepër dy sipërmarrësit me pjesën më të madhe në treg kanë rritur ndjeshëm kapacitetet konkurruese nëpërmjet marrjes 50 me 50 % të të drejtave të përdorimit të frekuencave që zotëronte në përdorim siduke thelluar avantazhin krahasues të hyrësve të parë në treg.

Përveç barrierave financiare, teknike dhe juridiko-procedurale për hyrjen në treg, dalja nga tregu e hyrësit të fundit në treg, Plus Communication, është barrierë e konsiderueshme për çdo hyrës të ri në treg.

Në këto kushte, është shumë e vështirë të mendohet, që në tregun me pakicë celulare, të mund të ndodhin hyrje të reja, pa ndërhyrjen rregullatore pasi për rreth 9 vite, Plus Communication ishte hyrja e fundit në treg dhe tashmë pas transferimit të frekuencave të dy sipërmarrësit Vodafone dhe Telekom Albania, hyrësi i fundit ka dalë de fakto²⁹ nga tregu dhe struktura e tregut ka ndryshuar drejt rritjes së përqendrimit dhe dominimit të liderit të tregut/dy sipërmarrësve me pjesë më të madhe tregu.

Ndryshe nga tregu shqiptar i telefonisë celulare ku pjesa e tregut e operatorit lider në treg ka tendencë në rritje, dinamika e tregjeve në vendet e BE ka lëvizur në kah të kundërt pasi pjesa e tregut e operatorit kryesor celular në vendet e BE mesatarisht ka qenë në reduktim, për të arritur në 36% në 2012.

Nderkohe nga të dhënat e KE në Digital Agenda rezulton se tendenca e pjesës së tregut të operatorit lider celular (Mesatarja) ka tendencë rënës nga **37.9% në vitin 2009 në 34.3% në vitin 2015.**

Tabela 18: Pjesët e tregut në pajtimtare në vendet e BE (2015/2016)

	Operatori me i madh	Operatori i dyte	Operatorët e tjere
AT	40.42%	28.98%	30.60%
BG	39.64%	32.25%	28.11%
CH	60.88%	22.18%	16.94%
CY	62.59%	31.99%	5.42%
CZ	39.15%	31.41%	29.44%
DK	36.77%	23.65%	39.58%
EE	39.55%	33.79%	26.66%
ES	31.05%	25.04%	43.91%
FI	39.00%	35.00%	26.00%
IE	38.30%	32.00%	29.70%
IS	35.00%	33.00%	32.00%
IT	32.20%	26.50%	41.30%
LT	42.91%	30.73%	26.36%
LU	52.13%	32.80%	15.07%
LV	35.85%	35.53%	28.62%
ME	38.75%	32.73%	28.52%

²⁸ Me vendimet nr. 21 dhe 22, datë 01.12.2017 AKEP ka miratuar dhënien e Autorizimeve individuale, rrjedhojë e përfundimit të procedurës së miratimit paraprak të transferimit të të drejtave të përdorimit të frekuencave të sipërmarrësit Plus Communication Sh.a tek Sipërmarrësi Vodafone Albania Sh.a dhe Telekom Albania

²⁹ Sipas ekstraktit të QKB të datës 13.2.2018 Plus Communication ka status aktiv <file:///C:/Users/Doenloads/EkstraktIThjeshte-13.2.2018.pdf> por ndërkohë me shkresën nr. 38 Prot, datë 11.1.2018, drejtuar AKEP (nr. 99 Prot i AKEP, datë 12.1.2018) dhe në vijim të procedurave në zbatim të vendimeve të KD nr. 21 dhe 22 të datës 01.12.2017, Plus Communication sh.a. ka kërkuar mbylljen e ofrimit shërbimeve dhe rrjeteve që regjistrimin nga regjistri i sipërmarrësve të rrjeteve /shërbimeve të komunikimeve elektronike.

FYROM	46.86%	27.11%	26.03%
MT	44.74%	37.94%	17.32%
NL	31.72%	24.82%	43.46%
NO	50.90%	37.99%	11.11%
PT	46.48%	30.35%	23.17%
SE	37.14%	27.47%	35.39%
SK	38.07%	31.33%	30.60%
TR	46.76%	30.06%	23.18%

Burimi: BEREC³⁰

Në vendet e BE numri i operatorëve të rrjeteve celulare (MNO) zakonisht është 3 dhe në disa vende janë 4 operatorë. Hyrjet e reja të operatorëve në vendet e BE kanë qenë shumë të hershme, ndërkohë që dhënia e autorizimeve/licensave për 3G dhe LTE se fundmi, ka çuar në rritje të numrit të operatorëve të rrjeteve në vendet e BE duke çuar në zakonisht 4 operatorë dhe në disa raste dhe 5-6.

Në 13 vende të BE ka dhe operatorë rrjetesh virtuale (MVNO), pjesët e tregut të cilëve kanë variacion shumë të madh nga 0.8% në 15%.

Një tendencë e viteve të fundit që ka lidhje me strukturën e tregjeve celulare në vendet e BE-së është konsolidimi i këtyre tregjeve nëpërmjet bashkimit apo blerjeve me përthithje (Mergeres and acquisitions) të operatorëve të rrjeteve celulare të cilët kanë çuar në reduktim të numrit të operatorëve të rrjeteve celulare në disa vende nga 4 në 3. Rastet më të rëndësishme në bashkim të operatorëve kanë qenë në Gjermani, Austri dhe Irlandë. Në vendet e rajonit përmendim Maqedoninë, ku operatori nr.2 dhe 3 u bashkuan duke kaluar nga një strukturë tregu me 3 operatorë rrjetesh në 2 operatorë rrjetesh celulare. Gjithashtu propozime për bashkime të MNO-ve ka pasur dhe në vend të tjera si UK, Danimarkë për kalim nga 4 në 3 operatorë, propozime që janë ende duke u shqyrtuar nga institucionet përkatëse. Në rastet e miratimit të bashkimeve të MNO-ve, ato janë shoqëruar me masa rregulluese nga autoritetet përkatëse, kryesisht për dhënie aksesit për MVNO dhe hyrësve të rinj të mundshëm si operator rrjeti celular.

XIII.3. Pamjaftueshmëria e ligjit të konkurrencës për të adresuar në mënyrë të përshtatshme dështimin e tregut të marrë në shqyrtim.

Autoriteti i Konkurrencës bazuar në parashikimet e ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e Konkurrencës”, i ndryshuar ka zhvilluar një sërë procedurash hetimore me qëllim rivendosjen e konkurrencës së lirë dhe efektive në treg. Nëpërmjet rasteve hetimore si vijon Autoriteti i Konkurrencës nuk ka arritur të adresojë në mënyrë të përshtatshme dështimet e tregut (market failure) që solli si pasojë dajlen nga tregu të hyrësit të fundit Plus Communication dhe solli ndryshimin e strukturës së tregut nga 4 në 3 konkurrentë ku konkurrenti kryesor ka mbajtur në mënyrë të vazhdueshme pjesë tregu të nëntregjeve përkatëse mbi 40 % dhe në disa raste mbi 50 për qind.

i. Abuzimi me pozitën dominuese të përbashkët³¹

³⁰ http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/reports/6086-termination-rates-at-european-level-january-2016

³¹ <http://caa.gov.al/decisions/read/id/22>

Tregu celular me pakicë ka qenë objekt hetimi nga Autoriteti i Konkurrencës (AK) në periudhën 2005-2007, i cili përfundoi hetimin duke marrë vendimin Nr.59, datë 09.11.2007, “Abuzim me pozitën dominuese në Tregun e Telefonisë së Lëvizshme të Shoqërive Albanian Mobile Communication sh.a. dhe Vodafone Albania, dhe Vendimin Nr.61, datë 21.11.2007 “Për Disa Rekomandime për Tregun e Telefonisë së Lëvizshme”.

Në këto vendime AK gjeti se AMC dhe Vodafone Albania kishin abuzuar me pozitën e tyre dominuese në treg duke vendosur cmime të larta dhe të padrejta për përdoruesit celularë, duke vendosur gjobë dy kompanive në vlerat 2% të xhiros vjetore të vitit 2005 që e shprehur në vlerë është 211 552 000 lekë për AMC dhe 242 633 000 lekë për Vodafone.

Megjithë gjobën e vënë ndaj AMC(Telekom Albania) dhe Vodafone, AK kishte rekomanduar marrjen e masave nga ERT (AKEP), pasi vetëm vendosja e gjobës ishte parë si një masë jo e mjaftueshme për të zgjidhur problemet e konkurrencës në këtë treg.

Mbështetur në hetimin në tregun e telefonisë së lëvizshme Autoriteti i Konkurrencës mori vendimin nr 61, “Për Disa Rekomandime për Tregun e Telefonisë së Lëvizshme”³². Meqenëse tregu i telefonisë së lëvizshme është një treg i rregulluar nga Enti Rregullator i Telekomunikacioneve, Komisioni i Konkurrencës i ka rekomanduar Këshillit të Ministrave dhe Entit Rregullator të Telekomunikacioneve liberalizimin e tregut të telefonisë së lëvizshme , nëpërmjet hyrjes në treg të operatorit të tretë, “Eagle Mobile” brenda afatit ligjor të parashikuar në kriteret e licencës dhe hapjen e procedurave për një licencë të katërt në tregun e Telefonisë së Lëvizshme, nisur nga radiofrekuencat e lëna në dispozicion në territorin e Shqipërisë.

Në këtë vendim i është rekomanduar ERT-së që dispozitat mbi Operatorët me Fuqi të Ndjeshme në Treg në ligjin nr. 8618, date 14.06.2000 “Për Telekomunikacionet në Republikën e Shqipërisë” të përshtaten me Strukturën Rregullatore për Konumikimet Elektronike të BE-së, sidomos me Direktivat e vitit 2002.

*ii. Masat e përkohshme ndaj ndërmarrjes Vodafone Albania, në tregun e telefonisë celulare me pakicë*³³

Pas një ankese të depozituar pranë Autoritetit të Konkurrencës nga “Plus Communication” SHA kundër Vodafone Albania SHA “për abuzim në tregun e telefonisë së lëvizshme në Shqipëri për një sjellje përjashtuese agresive me objektiv të qartë eliminimin e operatorëve të vegjël nga tregu, duke penguar në mënyrë indirekte e të pakthyeshme zhvillimin e konkurrencës në sektorin e telefonisë celulare dhe, në veçanti, në tregun e pakicës dhe, si rrjedhim, duke cënuar konsumatorët shqiptarë në një perspektivë afatgjatë”, Autoriteti i Konkurrencës me anë të Vendimit nr. 336, datë 11.11.2014, vendosi “Për hapjen e procedurës së hetimit paraprak në tregun e telefonisë celulare ndaj shoqërisë Vodafone Albania SHA”

Sipas nenit 8 të Ligjit “Për mbrojtjen e konkurrencës”, nisur nga pjesët e tregut, qëndrueshmërinë e pjesëve të tregut në vite, shkallën e përqendrimit në të gjithë treguesit, pengesat e hyrjes në treg; konkurrenca potenciale; fuqia ekonomike dhe financiare e ndërmarrjeve; fuqia kundërvepruese e blerësve dhe karakteristikat e tjera të tregut, rezulton se në mbështetje të nenit 3, pika 5 dhe nenit 8 të Ligjit nr. 9121 datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, por dhe nga praktikat më të mira të së drejtës europiane të konkurrencës, Komisioni i Konkurrencës ka shpallur me këtë vendim se **ndërmarrja Vodafone Albania ka**

³² <http://caa.gov.al/decisions/read/id/64>

³³ http://caa.gov.al/uploads/decisions/Vendimi_356_masa_te_perkohshme_Vodafone.pdf

pozitë dominuese në tregun e telefonisë celulare me pakicë për periudhën 2013 - 6 muhori I- rë 2014.

Nga vlerësimi i sjelljes së ndërmarrjes Vodafone Albania rezultoi se:

- Vodafone Albania ka aplikuar (për periudhën nën hetim 2013-gjysma e parë e vitit 2014) **çmime shumë të ulta për thirrjet brenda rrjetit (nën tarifën e terminimit)**, për të cilët ndërmarrjet konkurrense nuk mund ta konkurrojnë në mënyrë fitimprurëse, pasi do ti duhet që të paguajnë inputin e domosdoshëm për të kryer një thirrje drejt rrjetit Vodafone, tarifën e terminimit.
- Raporti i trafikut brenda rrjetit krahasuar me atë jashtë rrjetit është shumë i lartë. Shtrembërimi i fluksit të trafikut të thirrjeve on-net/off-net shkaktuar nga diferencimi i çmimeve me pakicë on-net/off-net ka rezultuar në përkeqsimin e bilancit të operatorëve të tjerë, i cili sjell efektin e rritjes së shpenzimeve dhe dobëson pozitën e tyre në treg.
- Devijimi i trafikut drejt on-net (ku Vodafone 95% të thirrjeve të tij i ka brenda rrjetit) është rezultat i zbatimit të diferencimit të tarifave midis praktikave për thirrjet on-net dhe off-net. Shtrembërimi i fluksit të trafikut on-net (Vodafone zotëron 52% të thirrjeve onnet/totalin e thirrjeve on-net të gjithë operatorëve) ka prirje për të zvogëluar pjesët e tregut të operatorëve më të vegjël. Struktura e thirrjeve është e tillë që rrjetet ndërmjet tyre kanë një ndërveprim shumë të ulët dhe të papërfillshëm në krahasim me trafikun total të hyrjeve ndonëse sipas të dhënave të AKEP gjatë vitit 2014 ky tregues është në rënie, në sajë të masave që ka marrë AKEP për uljen e tarifave të terminimit në zbatim të Vendimit nr. 303 të Komisionit të Konkurrencës.
- Vodafone gjatë periudhës nën hetim ka ofruar paketa në përbërje të cilave ka thirrje zanore në numër shumë të madh (me dhjetra herë) minutash brenda club/ rrjetit dhe të kufizuara jashtë rrjetit; SMS dhe internet. Këto paketa ofrohen në mënyrë ofertash për të dy planet tarifore me parapagesë, Vodafone Card dhe Vodafone Club.
- Strategjia diferencuese shfaqet më e theksuar në ofertat dhe paketat e hedhura për planin tarifor Vodafone Club, duke ju ofruar abonentëve të saj një numër shumë të madh thirrjesh (Minutash), SMS, MMS dhe Internet brenda rrjetit dhe më të kufizuara jashtë rrjetit. Ofertat e planit tarifor Vodafone Club janë më të shumta në numër, me bazë ditore, javore, mujore. Nëpërmjet ofertave Vodafone Club, i shtyn abonentët e vet që të kalojnë apo të zgjedhin këtë plan tarifor, pasi ofron një sasi shumë të madhe minutash, SMS, MMS dhe Internet brenda tij. Kalimi i abonentëve në planin tarifor Vodafone Club ka përfitime për komunikimin brenda këtij plani tarifor për shkak të njësisive të shumta të ofruara në raport me çmimin e paguar. Ky diskriminim/diferencim të tarifave midis thirrjeve on-net dhe off-net, ka çuar në fenomenin e “club effect”.
- Strategjia e aplikuar nga Vodafone lidhur me “portabilitetin për klientët në segmentin parapagesë” Vodafone Club, Vodafone Card ka qëllim të nxisë tërheqjen e klientëve tek Vodafone (kryesisht Vodafone Club), duke rritur bazën e numrit të abonentëve të saj kryesisht me forcimin e efektit “Club”; të ofrojë tarifa për klientët e rinj më të ulët sesa çmimet që u aplikohen klientëve aktualë të Vodafone; duke kushtëzuar sjelljen e konsumatorit shqiptar.

Me vendim nr. 356, datë 31.03.2015 “Për marrjen e masave të përkohshme ndaj ndërmarrjes VODAFONE ALBANIA SHA, në tregun e telefonisë celulare me pakicë”, Komisioni i Konkurrencës ka vendosur:

1) Vodafone Albania SH.A ndalohet të aplikojë tarifa në nivel me pakicë që kanë efekt diskriminues për sipërmarrësit e rrjeteve të tjera celulare kombëtare:

a) Sasia e minutave brenda rrjetit Vodafone Albania të përfshira në oferta/pagesë fikse të paketave tarifore nuk duhet të jetë më e madhe se sasia e minutave drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare;

b) Përcaktimet e pikes 1.a më sipër aplikohet për të gjitha ofertat, shportat, opsionet dhe skontot e ofruara për abonentët;

Në këtë vendim shtohet ankesa e operatorit tjetër “**Albtelecom**” SH.A e cila ka paraqitur ankim kundër ndërmarrjes Vodafone Albania për abuzim në tregun e telefonisë së lëvizshme në Shqipëri. Sipas ndërmarrjes Albtelecom, bazuar në faktet dhe argumentimet ligjore të parashtruara, praktikat e ndjekura nga Vodafone Albania janë antikonkurrense dhe kanë si pasojë bllokimin e tregut të shërbimeve celulare në favor të Vodafone dhe si rrjedhim, Albtelecom ShA nuk ka mundur dot të rrisë pjesën e tij të tregut dhe rrezikon të përjashtohet tërësisht nga ky treg.

Me datë 19.05.2015, në ambjentet e AKEP u zhvillua takimi me Drejtorin e Drejtorisë së Tregjeve pranë AKEP dhe specialistët e AKEP lidhur me problematikat e shfaqura në këtë treg e në mënyrë të posaçme ankesën ndaj Vodafone. Për këtë takim është mbajtur dhe procesverbali përkatës depozituar me nr. 89 prot të datës 29.05.2015

Meqënëse Autoriteti i Konkurrencës ishte në një procedure hetimore ndaj ndërmarrjes Vodafone Albania SHA, në zbatim të nenit 14 të Rregullores së funksionimit të Autoritetit të Konkurrencës, sipas kërkesës së ndërmarrjes Albtelecom nr. 208/3 datë 01.06.2015, Komisioni i Konkurrencës zhvilloi një seancë dëgjimore me ankimuesin Albtelecom në datën 03/06/2015.

Në zbatim të Vendimit të Komisionit të Konkurrencës nr. 356, ndërmarrja Vodafone Albania ka zbatuar pjesërisht vendimin pasi ka hedhur në treg një ofertë të re në të cilën ka barazuar sasinë e minutave të ofruara brenda rrjetit me ato jashtë rrjetit si dhe që nga muaji nëntor 2013 ka barazuar tarifat për thirrjet standarte, por gjithësesi vazhdon të ketë në treg oferta me më shumë minuta brenda rrjetit sesa jashtë rrjetit.

Komisioni i Konkurrencës, në mbështetje të nenit 24, (shkronja d), nenin 43.5, pika 5 dhe nenit 45 të Ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës” si dhe në nenin 4, pika 9, gërma a, të Rregullores “Për procedurat hetimore të Autoritetit të Konkurrencës”, vendosi:

I. Detyrimin e ndërmarrjes Vodafone Albania për zbatimin e Vendimit nr. 356 të Komisionit të Konkurrencës të datës 31.03.2015, për marrjen e masave detyruese që të ndalojë të aplikojë tarifa në nivel pakice që kanë efekt diskriminues për sipërmarrësit e rrjeteve të tjera celulare kombëtare, për të gjitha ofertat e hedhura në treg për periudhën nga njoftimi i këtij vendimi deri në 01.07.2016 si vijon:

1- Barazimi i tarifave brenda me jashtë rrjetit me jashtë rrjetit (“on net” dhe “of net”) do të jetë për të gjitha ofertat, opsionet dhe tarifat e thirrjeve standarteve për të gjitha paketat dhe shërbimet e telefonisë celulare të shoqërisë Vodafone Albania SH.A:

2- Sasia e minutave brenda rrjetit të përfshira në ofertat/pagesë fikse të paketave tarifore nuk mund të jetë më e madhe se sasia e minutave drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare;

3- Gjatë procesit të ndryshimit të planeve tarifore dhe ofertave të njoftojë abonentët mbi ndryshimet në planet tarifore të thirrjeve standarteve dhe ofertave.

Duhet theksuar se vendimi i Komisionit të Konkurrencës për mosdiskriminimin e tarifave brenda me jashtë rrjetin ishte vetëm për shoqërinë Vodafonë Albania, të shpallur me këtë vendim se Vodafone Albania **ka pozitë dominuese në tregun e telefonisë celulare me pakicë**.

Ashtu siç ligji “Për mbrojtjen e konkurrencës” parashikon në nenin 9 se një operator mund të abuzojë me pozitën dominuese në treg nëse e zotëron këtë pozitë sipas nenit 8 të ligji, paralelisht edhe ligji “Për komunikimet elektronike në RSH” në nenin 34 pika 2 parashikon se AKEP nëse përcakton se një ose disa sipërmarrës kanë fuqi të ndjeshme në treg, në tregun përkatës, pra nuk ka konkurrencë efektive, atëherë vendos ndaj tyre një, disa ose të gjitha detyrimet e veçanta të nevojshme të cilësuar në nenet 39 (mosdiskriminim), 40 (trasparencë), 41 (ndarje llogarish), 42(akses dhe interkoneksion), 43 (zgjedhjen dhe parazgjedhjen e bartësit), 44 (ofrimin e linjave me qira), 45(kontrollin e tarifave e 56 (zbatimin e rregullimit të tarifave) të këtij ligji.

iii. Hetimi i KK për ndryshimin e menjëhershëm të ofertave nga tre operatorë

Me vendim nr. 475, datë 21.09.2017 Komisioni i Konkurrencës vendosi për “Mbylljen e Hetimit Paraprak në Tregun me Pakicë të Shërbimeve Celulare dhe Dhënien e Disa Rekomandimeve”.

Sipas vendimit të Komisionit të Konkurrencës:

1. **Ndërmarrja Albtelecom më 15 Mars** të vitit 2016 ka ndryshuar numrin e ditëve që paketat mbulonin duke u bërë nga mujore (30 ditore) në 4-javore për paketat Cupid, Paketa 800, Paketa 1000, Paketa 1200 dhe Paketa 1600, ndërkohë që çmimi i paketave dhe njësitë nuk kanë ndryshuar. Gjithashtu për të gjitha paketat, për një periudhë prej 2.5 muaj pas ndryshimit të afatit të përdorimit të paketave, Albtelecom i ofroi abonentëve të vet për çdo aktivizim të paketave, 20 minuta ndërkombëtare dhuratë.
2. **Ndërmarrja Telekom më 21 Mars** të vitit 2016 ka ndryshuar numrin e ditëve që paketat mbulonin duke u bërë nga mujore (30 ditore) në 4-javore për paketat Vitamina, Medium, Large dhe XLarge, ndërkohë që çmimi i paketave dhe njësitë nuk kanë ndryshuar. Për paketat L dhe XL ky reduktim i numrit të ditëve është shoqëruar me një rritje në numrit të sms-ve ndër/kombëtare të ofruara.
3. **Ndërmarrja Vodafone më 23 Mars** të vitit 2016 ka ndryshuar numrin e ditëve që paketat mbulonin duke u bërë nga mujore (30 ditore) në 4-javore për paketat Club Extreme/Basic, Club Mix, Club Superior dhe Club Extra, ndërkohë që çmimi dhe njësitë e paketave nuk kanë ndryshuar. Për paketat Club Mix, Club Superior dhe Club Extra ka patur një rritje në numrit të sms-ve ndër/kombëtare të ofruara.

Ndryshimi i bërë në këtë periudhë konsiston në ndryshimin e periudhës së mbulimit të paketave nga 30 ditë në 28 ditë, por referuar inspektimeve që ka kryer Autoriteti i Konkurrencës shprehet në vendim se ***“nuk janë gjetur evidenca direkte apo indirekte që të provojnë që ky ndryshim ka ardhur si pasojë e një marrëveshjeje të ndaluar apo sjelljeje të bashkërenduar midis tyre në kuptim të nenit 4 të Ligjit Nr. 9121/2003”***.

Komisioni i Konkurrencës e shpjegon këtë sjellje “nga ndërlidhja oligopolistike ku ndërmarrjet përshtatin strategjinë e tyre në kuadër të informacionit të plotë ndaj konkurrentëve të tjerë dhe efekteve të tyre në njësi dhe tarifa”.

Vendimi Komisionit të Konkurrencës shprehet se “ky ndryshim i kohëzgjatjes së paketave standarde nga 30 ditë në 28 ditë bën që konsumatori të faturohet rreth 13 muaj në vit në vend të 12 muajve, duke çuar në një rritje vjetore prej rreth 6.5% të buxhetit të shpenzuar nga konsumatori për këtë shërbim”.

iv. Rekomandimet për AKEP dhe sqarimet

Në mbyllje të procedurave hetimore Komisioni i Konkurrencës ka vendosur t’i rekomandojë AKEP disa rekomandime. Këshilli Drejtues i AKEP në mbledhjen e datës 26.10.2017 mori në shqyrtim propozimet e Komisionit të Konkurrencës dhe me shkresën nr. 1878/1 prot të datës 8.11.2017 i dërgoi Autoritetit të Konkurrencës sqarimet lidhur me seicilin nga rekomandimin.

1.1 Të njoftojë Autoritetin e Konkurrencës për çdo paketë standarde/oferta të njoftuar nga ndërmarrjet që operojnë në tregun e telefonisë celulare që sjell efekte antikonkurruese në treg në përmbushje të detyrimeve ligjore të përcaktuara në nenin 12, nenin 38 dhe nenit 61 të Ligjit Nr. 9918/2008;

Sqarim i KD të AKEP: Ky rekomandim është një detyrim që buron nga ligji 9918/2008, neni 61 “Për komunikimet elektronike në RSH” dhe AKEP ka bashkëpunuar me AK në rastet kur palë të interesuara kanë depozituar/ankimuar në AKEP dhe/ose AK dyshime për raste antikonkurruese dhe do ta vijojë këtë bashkëpunim institucional.

1.2 Të kërkojë opinionin e Autoritetit të Konkurrencës për çdo ndryshim të strukturës së tregut që mund të sjellë pasoja për konkurrencën;

Sqarim i KD të AKEP: Për të gjitha rastet në lidhje me ndryshimin e strukturës së tregut të cilat mund të sjellin pasoja për konkurrencën AKEP shprehet me aktet përfundimtare pasi AK është shprehur konform procedurës dhe kompetencës në ligjin 9121/2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, i ndryshuar.

1.3 Brenda 90 ditëve nga data e hyrjes në fuqi të këtij vendimi, në bazë të nenit 70 të Ligjit Nr. 9121/2003, të marrë masat si vijon:

a. Të bëjë vlerësimin e paketave 28 ditore dhe 30 ditore për të vlerësuar nëse ka efekte negative për konsumatorin duke u shprehur me vendim të Këshillit Drejtues të AKEP-it;

Sqarim AKEP: Autoriteti i Konkurrencës e ka kryer vetë këtë vlerësimin në paragrafin e vendimit #19 kur shprehet se “ky ndryshim i kohëzgjatjes së paketave standarde nga 30 ditë në 28 ditë bën që konsumatori të faturohet rreth 13 muaj në vit në vend të 12 muajve, duke çuar në një rritje vjetore prej rreth 6.5% të buxhetit të shpenzuar nga konsumatori për këtë shërbim”.

AKEP në përgjigje të shkresës së AK 163 prot të datës 29.4.2016 ka dërguar shkresën me nr. 871 datë 3.5.2016 dhe në përgjigje të shkresës së AK me nr.163/2 prot të datës 27.09.2016 ka

dërguar shkresën me nr. 879/3 prot datë 4.11.2016 duke ju përgjigjur në kohë shqetësimit dhe kërkesave të Autoritetit të Konkurrencës.

Rasti hetimor është një analizë ex-post e Autoritetit të Konkurrencës që duhej të konkludohej me shkelje ose jo të nenit 4 (Marrëveshjet e ndaluara) të ligjit “për Mbrojtjen e Konkurrencës” ndërkohë që AKEP është organi kompetent për rregullimin ex-ante.

- b. Ndryshimin e nenit 8 të Rregullores Nr. 27/2012 “Mbi publikimin e informacionit për tarifatat si dhe kushtet e aksesit dhe përdorimit të shërbimeve të komunikimeve elektronike publike”, duke parashikuar detyrimin e ndërmarrjeve për njoftimin në AKEP përpara bërjes efektive të miratimit të tarifave/ndryshimeve;**

Qëndrimi i operatorëve

Telekom Albania: Sqaron se ky afat është caktuar për të ruajtur kofidencialitetin. Rekomandimi i AK që parashikon detyrimin për njoftimin përpara bërjes efektive të paketave rrezikon sekretin e biznesit dhe dyshojmë se një hap i tillë jo vetëm që nuk e ndihmon konkurrencën por përkundrazi.

Sqarim AKEP: Ky rekomandim është marrë parasysh nga AKEP dhe ka qenë pjesë e diskutimeve me sipërmarrësit në procesin e konsultimit të draft rregullores 27/2012 “Mbi publikimin e informacionit për tarifatat si dhe kushtet e aksesit dhe përdorimit të shërbimeve të komunikimeve elektronike publike”. Sipërmarrësit kanë kundërshtuar (dhe kjo është vlerësuar e drejtë në atë kohë nga AKEP) dhe në rregulloren e miratuar është vendosur që njoftimi në AKEP të bëhet pas hedhjes në treg të paketave për arsye kofidencialiteti në ceshtjet e tyre tregtare.

Por AKEP thekson se rregullorja po rishikohet për tu ndryshuar, pasi janë vërejtur disa fenomene në lidhje me lançimin në treg të paketave identike mes operatorëve të ndryshëm. Rregullorja është një proces rishikimi dhe rekomandimi i Komisionit të Konkurrencës do të adresohet për zgjidhje.

- c. Të përcaktojë për operatorët e shërbimit celular detyrimin që përveç çmimit të paketës standarde nga ana e ndërmarrjeve të publikohet dhe çmimi për njësi për çdo shërbim (lekë/min., lekë/sms, lekë/MB, etj.), që këto paketa përmbajnë;**

Qëndrimi i operatorëve

Albtelecom: Për këtë rekomandim, sqaron se është ndeshur në vështirësi objektive të cilat lidhen me mungesën e një metodologjie, apo praktikave ndërkombëtare.

Telekom: Argumenton pamundësinë e përcaktimit të çmimit për njësi të përmbajtjes së paketës bundle, në mungesë të një metodologjie apo një mënyre të unifikuar nga të tre operatorët. Nuk përcaktohet dot se ç’pjesë të çmimit të paketës i përket minutave kombëtare / ndërkombëtare, SMS, volumit të internetit 3G/4G apo elementëve të tjera që përmban paketa bundle.

Vodafone: Është e pamundur të përcaktohet volumi real efektiv në paketat bundle e për rrjedhojë është e pamundur të përcaktohet çmimi për njësi i elementëve përbërës, pasi edhe kostot përbërëse shfrytëzohen njëkohësisht nga të gjitha elementët përbërës dhe gjatë gjithë kohës së konsumit të paketës.

Sqarim AKEP: Në analizën e elementëve të paketave standarte dhe kosto/çmime për njësi AKEP vlerëson se procesi është i vështirë nga pikpamja e miratimit dhe zbatimit të një metodologjie me kaq shumë variabla për evidentimin e çmimit/njësi dhe ky proces nuk mund të jetë një qëllim në vetvete. Autoriteti i Konkurrencës ka instrumentin ligjor që në çdo fazë të procedurës (*aktualisht sipas nenit 28 të ligjit nr. 9121, datë 28.7.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, i ndryshuar-sipas vendimit: 4. Monitorimin nga ana e Autoritetit të Konkurrencës të tregut me pakicë të shërbimeve celulare për një periudhë 1 (një) vjeçare, e cila fillon nga data 1 Tetor 2017. 5. Gjatë periudhës së monitorimit ndërmarrjet që ushtrojnë veprimtari në këtë treg duhet të njoftojnë paraprakisht pranë Autoritetit të Konkurrencës të gjitha ndryshimet e kryera në paketa standarde, oferta promovionale, tarifa standarde, etj., që do të hedhin në treg;*) të kthejë në detyrime angazhimet e ndërmarrjeve lidhur me objektin nën hetim, shkurtimin e afateve të ofertave standarte nga 30 në 28 ditë dhe kthimin e tregut në gjendjen e mëparshme.

- d. Të parashtrijë përpara Autoritetit të Konkurrencës duke kërkuar fillimin e procedurave përkatëse ligjore për çdo rast për të cilin konstaton sjellje antikonkurrese nga ana e ndërmarrjeve që ushtrojnë veprimtari në tregun e komunikimeve elektronike;**

Sqarim AKEP: Aktualisht janë në procesin e konsultimit publik analizat për:

1. Analiza e tregut të shërbimeve celular/
2. Tregjet me shumice të terminimit dhe tranzitimit të thirrjeve në rrjetet telefonike publike nga vendndodhje fikse (deri më 28.0.2018);

Për të cilat mirëpret komentet e Autoritetit të Konkurrencës siç është vepruar edhe në rastet e tjera të konsultimit publik të analizave të tregut.

Me përfundimin e këtij procesi AKEP do të njoftojë Autoritetin e Konkurrencës lidhur me konkluzionet e analizave, vendimmarrjen e Këshillit Drejtues dhe nëse ka lëndë për aspekte të ligjit të konkurrencës³⁴.

- e. Të kryej analiza për zhvillimin dhe orientimin drejt kostos së tarifave standarde të aplikuara për përdoruesit me parapagesë, që përdorin tarifat standarde jashtë ofertave për operatorët me fuqi të ndjeshme në këtë treg.**

Sqarim AKEP: Në fakt ky rekomandim i Autoritetit të Konkurrencës për AKEP buron nga vetë dokumentet e AKEP, në rastin konkret “Analiza e tregut celular 2016”. **AKEP ka evidentuar problematikën e diferencave të tarifave standarte me ato të ofertave dhe po shikon mundësinë e adresimit të zgjidhjes nëpërmjet vendimmarrjes së KD për analizën e tregut.** AKEP ka përfunduar procesin e konsultimit publik dhe Këshilli Drejtues do të marrë vendimmarrjen përkatëse sipas Ligjit për të cilën do të vihet në dijeni Autoriteti i Konkurrencës.

Në mbyllje të të gjitha procedurave hetimore, Autoriteti i Konkurrencës ka dhënë rekomandime të vazhdueshme për AKEP për marrjen e masave rregullatore me qëllim vendosjen e tregut të telefonisë celulare në kushtet e konkurrencës efektive.

³⁴ Sipas nenit 61 të ligjit “Për komunikimet elektronike”, “kur AKEP-i, me nismën e vet, ose nëpërmjet njoftimit nga sipërmarrës të tjerë apo palë të tjera të interesuara, gjykon se sipërmarrësi me fuqi të ndjeshme në treg po abuzon me pozitën e tij, e parashtron rastin përpara Autoritetit të Konkurrencës, duke i kërkuar fillimin e procedurave përkatëse ligjore”.

Në rekomandimin e KE (shënimi shpjegues), citohet midis të tjerave se rregullimi ex-ante mund të konsiderohet si plotësues i ligjit të konkurrencës në raste kur aplikimi i ligjit të konkurrencës nuk mjafton për të zgjidhur dështimet e tregut.³⁵

Për sa më lart, AKEP gjykon se vetëm aplikimi i Ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës”, nuk është i mjaftueshëm për të adresuar në mënyrë të përshatshëm dështimet e tregut me pakicë celular, e provuar kjo në tre raste procedurash hetimore ku vendimmarja e Komisionit të Konkurrencës nuk e ka rivendosur tregun e telefonisë celulare në kushtet e konkurrencës së lirë dhe efektive në treg.

XIII. MASAT RREGULLUESE PËR FNT NË TREGUN ME PAKICË I SHËRBIMEVE CELULARE

Për sa më sipër, AKEP gjykon se tregu me pakicë i shërbimeve celulare, plotëson kriteret për të qenë treg përkatës i justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante.

Sipas nenit 56/2, nëse nga analiza e tregut të kryer, në përputhje me nenin 34 të këtij ligji, për tregun përkatës për përdoruesit fundorë (tregu i pakicës) është arritur në përfundimin se në këtë treg nuk ka konkurrencë efektive dhe nëse masat e parashikuara në pikën 1 të këtij neni nuk janë të mjaftueshme, AKEP-i ka të drejtë të vendosë ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg detyrime të veçanta sipas shkronjave “a” ose “b” të kësaj pike:

a) detyrimet e veçanta përfshijnë kërkesat që sipërmarrësi:

- vi. të mos zbatojë tarifa tepër të larta;
- vii. të mos pengojë hyrjen në treg të lojtarëve të rinj;
- viii. të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të larta të paarsyeshme ose tarifave të ulëta të paarsyeshme;
- ix. të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;
- x. të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh;

AKEP gjykon se masat rregulluese të vendosura në tregun me shumicë të terminimit të thirrjeve kombëtare si dhe masat e propozuara për FNT në tregjet me shumicë të akses/origjinimit dhe terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në këtë dokument, nuk janë të mjaftueshme për të adresuar problematikën e konkurrencës jo-efektive dhe aplikimit të tarifave shumë të ulëta në tregun me pakicë (si strategji mbyllje/përrjashtimi) por edhe shumë të larta (si tarifave standarde) të evidentuara në këtë dokument. Për këtë arsye, AKEP propozon

³⁵ *Ex ante regulation would be considered to constitute an appropriate complement to competition law in circumstances where the application of competition law would not adequately address the market failures concerned. Such circumstances would for example include situations where the regulatory obligation necessary to remedy a market failure could not be imposed under competition law (e.g. access obligations under certain circumstances or specific cost accounting requirements), where the compliance requirements of an intervention to redress a market failure are extensive (e.g. the need for detailed accounting for regulatory purposes, assessment of costs, monitoring of terms and conditions including technical parameters and so on) or where frequent and/or timely intervention is indispensable, or where creating legal certainty is of paramount concern (e.g. multi-period price control obligations). However, differences between the application of competition law and ex ante regulation in terms of resources required to remedy a market failure should not in themselves be relevant. In practice NRAs should consult with their National Competition Authority (NCA) and take into account that body’s opinion when deciding whether use of both complementary regulatory tools is appropriate to deal with a specific issue, or whether competition law instruments are sufficient.*

që ndaj sipërmarrsve me FNT në tregun me pakicë Vodafone Albania (dhe Telekom Albania) të vendosë të gjitha detyrimet e nenit 56 si dhe detyrimin për kontroll të tarifave sipas nenit 45 të ligjit 9918.

AKEP në analizën e tregut të terminimit të thirrjeve kombëtare ka vendosur detyrimin e mos-diskriminimit për të tre operatorët me FNT për terminimin. Megjithatë, kjo masë është e lidhur direkt me tarifën me pakicë dhe duhet të adresojë problemet në tregun me pakicë, të cilat vijnë nga pozita dominante apo FNT në këtë treg me pakicë.

Në lidhje me diskriminimin në tarifa që vjen nga FNT në terminim, ERG në dokumentin *ERG (06) 33, Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, Final Version May 2006*, shpjegon strategjinë për të mbyllur tregun është e lidhur kryesisht me konkurrencën në tregun celular apo marrdhëniet midis operatorëve celularë (M2M). Operatorët më të mëdhenj në treg mund të kërkojnë të mbyllin tregun apo përjashtojnë operatorët e vegjël duke aplikuar tarifa të larta (mbi kosto) për terminimin për operatorët e tjerë ndërsa aplikojnë tarifa të ulët të brendshme për terminimin (për divizionin e vet retail). Kjo çon në kosto të larta për thirrjet off-net për operatorët e tjerë në nivel me shumicë pra dhe në tarifa/kosto të larta të thirrjeve me pakicë off-net. Ndërkohë kostot më të ulëta për thirrjet on-net çojnë në tarifa më të lira on-net. Kjo strukturë tarifore (on-net shumë më i lirë se off-net) krijon atë që quhet eksternalitete të rrjetit për shkak të tarifave (tariff mediated network externalities) duke vendosur operatorët e vegjël në dizavantazh ndaj operatorëve të mëdhenj.

Externalitetet e rrjetit nënkuptojnë që sa më i madh një rrjet (në terma të numrit të pajtimtarëve) aq më tërheqës bëhet ai rrjet për pajtimtarët (aktualë dhe të rinj), pasi kanë mundësi të komunikojnë me tarifa shumë të ulëta on-net me një numër më madh pajtimtarësh në krahasim me një rrjet më të vogël. Dhe sa më e madhe diferenca midis pjesëve të tregut për pajtimtarë të operatorëve të mëdhenje dhe të vegjël, midis tarifave tarifa on-net/off-net dhe sa më i lartë niveli i MTR në raport me koston efiçente, aq më të mëdha avantazhet e operatorëve më bazë të madhe pajtimtarësh dhe dizavantazhet e operatorëve më të vegjël.

Ky diskriminim në tarifën me pakicë on-net/off-net është shumë më i favorshëm për operatorët më të hershëm (të mëdhenj) në treg dhe kon në ruajtje apo rritje të pjesës së tregut të operatorit/operatorëve më të mëdhenj dhe mos-ndryshim i pjesëve të tregut të operatorëve të më të vegjël, madje dhe rënie të tyre, për shkak të aftësisë së ulët konkurruese të këtyre operatorëve ndaj operatorëve më të mëdhenj.

Për sa më sipër, AKEP propozon që Masa e mosdiskriminimit të tarifave on-net/off-net të vendosur në analizën e tregut të terminimit të thirrjeve për të tre operatorët me FNT për terminimin e thirrjeve kombëtare, të vazhdojë të aplikohet vetëm për operatorët me fuqi të ndjeshme në tregun me pakicë të shërbimeve celulare, Vodafone Albania (dhe Telekom Albania).

Mbi bazën e nenit 35 të ligjit, pas miratimit nga Këshilli Drejtrues i AKEP, dokumenti do të publikohet në faqen e internetit të AKEP në funksion të këshillimit publik me grupet e interesit për përfundimet e arritura në përcaktimin dhe analizën e tregjeve, përkatësisht sipas neneve 32 e 34 të këtij ligji. Këshillimi bëhet për një periudhë kohore të përcaktuar 60 ditë.

AKEP mund të zbatojë parashikimet e nenit 56, 57 dhe 58 për rregullimin e tarifave duke kërkuar nga operatorët e shpallur me fuqi të ndjeshme në treg të miratojnë paraprakisht në AKEP paketat standarte dhe ofertat bundling.

Në lidhje me metodën e rregullimit të tarifave të sipërmarresve që do përcaktohen me FNT sipas këtij dokumenti pas këshillimit publik, AKEP do të kryejë një proces të veçantë këshillimi publik sipas parashikimeve të nenit 55 e në vijim të ligjit 9918.

Pyetje:

- 2. A mendoni se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është treg i justifikueshëm për ndërhyrje/analizë ex-ante (duke plotësuar testin e tre kritereve veçanërisht kriterin e tretë të pamjaftueshmërisë së ligjit për mbrojtjen e konkurrencës)?*

ANEKS 1. LISTA E PYETJEVE PER KONSULTIM PUBLIK

Me poshte eshte nje permbledhje e pyetjeve per te cilat AKEP eshte i interesuar te marre komnet nga palet e intersuara. Palet mund te japin komente edhe per pjese te tjera te dokumentit te analizes dhe perfundimeve te AKEP.

1. *A mendoni se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është treg i justifikueshëm për ndërhyrje/analizë ex-ante (duke plotësuar testin e tre kritereve)?*
2. *Mendoni se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është në konkurrencë efektive?*
3. *A plotësojnë kriteret për FNT një ose disa operatorë në treg?*
4. *A mendoni se tregu me shumice i akses dhe origjinimit të thirrjeve është në konkurrencë efektive?*
5. *A mendoni se detyrimet e propozuara nga AKEP për FNT në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit të thirrjeve janë proporcionale dhe të justifikuara?*
6. *A mendoni se terminimi i thirrjeve ndërkombëtare duhet të rregullohet nga AKEP apo të vijojë i parregulluar? Çfarë mendoni për alternativat e mëposhtëme:*
 1. *Përfshirja e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në tregun përkatës të terminimit të thirrjeve (kombëtare) dhe FNT:*
 - a. *me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me glide path),*
 - b. *me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare*
 2. *Me përkufizim si treg përkatës i vecante (nga thirrjet kombëtare) i justifikuar për ndërhyrje ex-ante dhe FNT:*
 - c. *me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me glide path),*
 - d. *me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare*
 3. *Mos përkufizim si treg përkatës i vecante i justifikuar për ndërhyrje ex-ante por me te drejtë rregullimi të mosmarrveshjeve midis operatorëve vendas si për MTR të thirrjeve kombëtare;*
 4. *Lënie në de-rregullim siç është aktualisht.*
7. *Cili është opinuioni juaj për problemet e evidentuara në tregun me pakicë të shërbimeve celulare dhe a janë të mjaftueshme masat regulluese në tregjet me shumicë (terminimi dhe akses/origjinimi) për të adresuar këto probleme?*
8. *A mendoni se propozimi i AKEP për vendosjen e detyrimit për rregullim të tarifave me pakicë të shërbimeve celulare është i nevojshëm për të realizuar objektivat rregullatore?*
9. *A mendoni se AKEP duhet të vijojë të rregullojë tarifën on-net of net për të gjithë sipërmarrësit apo vetëm për sipërmarrësit e shpallur me fuqi të ndjeshme në tregun e pakicës?*