

ANALIZË

E

TREGUT

TË SHËRBIMEVE CELULARE

- tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit në rrjetet celulare

Dokument për këshillim publik

(MIRATUAR ME VKD NR.11, DATE 17.04.2019)

I.	PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE	4
I.1.	TREGJET PËRKATËSE.....	4
I.1.1	<i>Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit</i>	4
I.1.2	<i>Tregu me pakicë i shërbimeve celulare</i>	5
I.2	NEVOJA PËR KRYERJEN E ANALIZËS SË TREGUT TË SHËRBIMEVE CELULARE.....	6
I.3.	VENDOSJA E MASAVE RREGULLATORE SIPAS PËRCAKTIMEVE LIGJORE.....	8
	<i>PREAMBUL A- Rregullimi sipas direktivave Evropiane</i>	11
	<i>PREAMBUL B- Raste të ngjashme të rregullimit të tregut përkatës të aksesit dhe origjinimit në rrjetet celulare</i>	12
I.4	RREGULLIMI SIPAS LIGJIT PËR KOMUNIKIMET ELEKTRONIKE NË REPUBLIKEN E SHQIPËRISË.....	16
I.4.1	<i>Analizat e mëparshme të tregut me shumicë të aksesit dhe origjinimit dhe masat rregullatore</i>	19
II.	PANORAMË E PËRGJITHSHME E TREGUT TË SHËRBIMEVE CELULARE	19
I.	TREGUES KRYESORE TË PËRDORIMIT TË SHËRBIMEVE CELULARE.....	21
II.	STRUKTURA E PËRDORUESVE TË SHËRBIMEVE MOBILE.....	22
III.	TË ARDHURAT TOTALE NGA KOMUNIKIMET ELEKTRONIKE MOBILE.....	24
IV.	TREGUESIT E ARPU DHE ARPM.....	24
V.	TARIFAT PËR SHËRBIMET E AKSESIT BROADBAND CELULAR.....	25
VI.	TARIFAT E THIRRJEVE ON-NET/OFF-NET.....	26
VII.	TARIFAT STANDARDE PËR NJËSI KOMUNIKIMI (PAY AS YOU GO).....	29
VIII.	NDËRHYRJET E AKEP NË TRANSPARENCËN DHE RREGULLIM E KOHËZGJATJES SË OFERTAVE.....	30
III.	TREGU ME SHUMICË I AKSESIT DHE ORIGJINIMIT NË RRJETET CELULARE	31
III.1	PROBLEMET E KONKURENCËS NË TREGJET E AKSESIT DHE ORIGJINIMIT.....	31
III.2	PËRKUFIZIMI I TREGUT PËRKATËS.....	36
III.3	APLIKIMI I TESTIT TË 3 KRITEREVE PËR TREGUN ME SHUMICË TË AKSES / ORIGJINIMIT NË RRJETET CELULARE.....	40
III.4	ANALIZA PËR FNT NË TREGUN ME SHUMICË TË AKSES DHE ORIGJINIMIT.....	44
i.	<i>Përcaktimi i Fuqisë së Ndjeshme në Treg sipas ligjit 9918/2008</i>	45
ii.	<i>Dinamika e pjesëve të tregut dhe indeksi përqendrimit</i>	46
iii.	<i>Pengesat e hyrjes në treg</i>	53
iv.	<i>Fuqia kundërvepruese e blerësve</i>	54
v.	<i>Përparësitë teknologjike</i>	54
vi.	<i>Konkurrenca e mundshme në treg</i>	55
vii.	<i>Sjellja e ofruesve të shërbimeve</i>	56
viii.	<i>Fuqia ekonomike dhe ekonomitë e shkallës</i>	56
ix.	<i>Shkalla e integritimit vertikal</i>	56
x.	<i>Zhvillimi i produkteve të diferencuara</i>	57
xi.	<i>Aksesin në burimet financiare</i>	57
xii.	<i>Kontrolli mbi infrastrukturën</i>	57
III.5.	MASAT RREGULLUESE PËR FNT: TREGU ME SHUMICË I AKSES/ORIGJINIMIT.....	60
IV.	ANALIZA E TREGUT TË PAKICES (RETAIL)	65
IV.1.	TREGJET PËRKATËSE.....	65
IV.2.	EVIDENTIMI I PROBLEMEVE TË KONKURENCËS NË TREGUN E PAKICËS.....	65
IV.3.	USHTRIMI I TESTIT TË TRE KRITEREVE PËR RREGULLIMIN EX-ANTE TË TREGJEVE PËRKATËSE TË PAKICËS NË SHËRBIMET CELULARE.....	67
V.	PROCEDURA E KONSULTIMIT PUBLIK	78
	ANEKS 1- PYETJET PËR KËSHILLIM PUBLIK.....	80

Tabelat

Tabela 1: Reduktimi i përshkallëzuar i tarifave të origjinimit në rrjetet celulare për orientim në kosto BU-LRAIC (lekë/minutë)	19
Tabela 2: Treguesit kryesorë të volumit të shërbimeve celulare 2014-2018	21
Tabela 3: Struktura e përdoruesve celularë kontratë/parapagim (2017-2018)	23
Tabela 4: Ecuria e ARPM dhe ARPU 2010-2018.....	24
Tabela 5: Krahasim i vlerës së paketave bundle me parapagim me vlerën nëse tarifohet me çmime standarde	26
Tabela 6: Indeksi Herfindahl-Hirschman index (HHI) sipas treguesve të mësipërm	52
Tabela 7: Spektri i frekuencave të alokuara operatorëve celulare (01.02.2018)	70
Tabela 8: Indeksi Herfindahl-Hirschman index (HHI) pjesëve të tregut në tregun e pakicës	72
Tabela 9: Pjesët e tregut në pajtimtarë në vendet e BE (2016/2017).....	73

Figurat

Figura 1: Numri i përdoruesve celularë aktivë ,karta SIM dhe broadband 2014-2018.....	22
Figura 2: Struktura e thirrjeve dalëse celulare sipas destinacionit (2003-2018).....	27
Figura 3: Struktura e thirrjeve celulare (Janar 2014-Dhjetor 2018).....	28
Figura 4: Struktura potenciale e tregut	37
Figura 5: Pjesët e tregut sipas të ardhurave totale nga komunikimet elektronike mobile	46
Figura 6: Përdorues të shërbimeve celulare (karta sim përfshirë broadband data card)	48
Figura 7: Përdorues Aktivë të shërbimeve celulare.....	49
Figura 8: Pjesët e tregut sipas përdoruesve aktivë të shërbimeve broadband 2011-2018.....	50
Figura 9: Pjesët e tregut sipas thirrjeve dalëse 2011-2018.....	50
Figura 10: Pjesët e tregut sipas SMS-ve dalëse 2011-2018	51
Figura 11: Pjesët e tregut sipas trafikut të të dhënave (Gbyte)	52
Figura 12: Pjesët e tregut sipas të ardhurave në tregun e shërbimeve me pakicë	71

I. PËRMBLEDHJE EKZEKUTIVE

Autoriteti i Komunikimeve Elektronike dhe Postare (AKEP) në zbatim të ligjit Nr.9918, datë 19.05.2008 “Për komunikimet elektronike në RSH”, i ndryshuar, ka si objektiv nxitjen e konkurrencës efçente për sigurimin e rrjeteve dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, facilitetet shoqëruese dhe shërbimet e tjera.

Bazuar në praktikat më të mira të vendeve anëtarë të BE dhe BEREC dhe në funksion të objektivit të ligjit “Për komunikimet elektronike në Republikën e Shqipërisë” për përcaktimin e tregjeve që justifikojnë rregullimin, analizës dhe përcaktimin i sipërmarrësve që kanë fuqi të ndjeshme në treg, AKEP pas këshillimit publik të dokumentit do të marrë masat rregullatorë në funksion të konkurrencës së lirë dhe efektive në treg.

Analiza e tregut me shumicë të aksesit dhe origjinimit (*duke përfshirë për efekt analize dhe lidhje vertikale të tregjeve përkatëse edhe tregun me pakicë i shërbimeve celulare*) rishikohet sipas praktikave më të mira në funksion të përcaktimi të tregut përkatës, analizën e testit kumulativ të tre kriterëve sipas parashikimeve të Rregullores nr. 9, datë 17.7.2009 “Për analizën e tregut”, të ndryshuar, përcaktimit të një/disa sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg dhe marrjen e masave rregullatore proporcionale në funksion të sigurimit të konkurrencës efektive në tregjet përkatëse.

I.1. Tregjet përkatëse

I.1.1 Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit.

Tregu përkatës i aksesit dhe origjinimit në rrjetet celulare përfshin aksesin dhe origjinimin (thirrjet zanore dalëse) në rrjetet celulare në nivelin e shumicës, aksesin nga kartat me parapagesë dhe kontratë (postpaid), aksesin për rezidentët dhe konsumatorët biznes, origjinimin e SMS dhe shërbimeve të tjera data.

Operatorët celularë janë të integruar vertikalisht, duke qënë prezent në nivelin me shumicë dhe me pakicë të ofrimit të shërbimeve celulare, si një sipëmarrës i njëjtë. Vet-ofrimi i shërbimeve me shumicë, nënkupton ofrimin e këtyre shërbimeve nga operatori celular rrjetit të vet të tregtimit të shërbimeve të përdoruesit fundorë. Një ndër detyrimet kryesore që vendosen për FNT në shërbimet me shumicë, është detyrimi i mosdiskriminimit, i cili synon të parandalojë operatorët (me FNT) që të mos diskriminojnë midis operatorëve të ndryshëm, si edhe midis shërbimeve të ofruara operatorëve të tjerë dhe rrjetit të vet të tregtimit të shërbimeve të përdoruesit fundorë (integrimi vertikal). Pra, vetofrimi i shërbimeve të një operatori të integruar vertikalisht është pjesë e tregut përkatës të shërbimit me shumicë të shqyrtuar. Përfshirja e vetofrimit të shërbimeve me shumicë në tregun përkatës, është edhe një praktikë rregullatore e vendeve të BE.

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.

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

- Shërbimet me shumicë të akses/origjinimit të ofruara nga tre operatorë të celularë, Telekom Albania, Vodafone dhe Altelecom janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.
- Shërbimet e akses/origjinimit në rrjetet celulare të ofruara llojeve të ndryshme të ofruesve (të pavarur, rishitës, MVNO, MNO) janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.
- Vetofrimi i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, nga operatorë të këtyre rrjeteve është pjesë e tregut përkatës me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare;
- Dimensioni gjeografik i tregut me shumicë të akses dhe origjinimit në rrjetet celulare është kombëtar, d.m.th *territori i Republikës së Shqipërisë*.

Tregu përkatës i akses/origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, është:

“Tregu me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare përfshin shërbimet e ofruara nga Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Altelecom në territorin gjeografik të Republikës së Shqipërisë”.

I.1.2 Tregu me pakicë të shërbimeve celulare.

Bazuar në rekomandimet e KE për tregjet përkatës, si dhe në analizat e tregut të mëparshme të tregut celular, AKEP konkludon se:

- Aksesit dhe thirrjet dalëse në rrjetet celulare të ndryshëm janë pjesë e të njëjtit treg;
- Shërbimet e telefonisë/rrjeteve fikse nuk janë zëvendësues për shërbimet e rrjeteve celulare (e anasjellta është e vërtetë shërbimet e rrjeteve celulare janë zëvendësues të shërbimeve të rrjeteve fikse);
- Shërbimet e ofruara përdoruesve me parapagim dhe me kontratë janë pjesë e të njëjtit treg.
- Shërbimet celulare me pakicë përfshijnë të gjitha shërbimet celulare si thirrje, SMS, akses broadband celular, të ofruar në paketa, të integruara dhe individuale;
- Shërbimet e ofruara nga rrjete të ndryshme celulare GSM, 3G, 4G etj. janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.

Tregu përkatës përkufizohet tregu i shërbimeve publike telefonike celulare, të cilat përfshijnë aksesin (në rrjetet 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 Altelecom në territorin e Republikës së Shqipërisë.

Analiza e këtyre tregjeve është dhënë në kapitujt në vijim dhe përfshin:

1. Analizë e tregut me shumicë të akses/origjinimit:
 - përkufizim tregu;
 - testi i 3 kriterëve për justifikim rregullim ex-ante;
 - analize për FNT; dhe
 - masat rregulluese për FNT.
2. Analiza e tregut me pakicë:
 - përkufizim tregu
 - testi i 3 kriterëve (një nga kriteret plotësohet për justifikim rregullim ex-ante);

I.2 Nevoja për kryerjen e analizës së tregut të shërbimeve celulare.

Bazuar në nenin 34 të ligjit Nr.9918, datë 19.05.2008 “Për komunikimet elektronike në Republikën e Shqipërisë” të ndryshuar, si edhe në pikën 6 të dispozitivit të Vendimit nr.89, datë 15.11.2018¹, dhe në Strategjinë dhe Planin e Veprimit të AKEP për vitin 2019 miratuar me VKD nr. 100, datë 24.12.2018, AKEP ka hartuar dokumentin e analizës së tregjeve në përputhje me legjislacionin në fuqi.

Masat rregullatore efikase dhe propocionale ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg do të ndërmerren vetëm në tregun e rrjedhjes së sipërme (shumicës) të aksesit dhe origjinimit në funksion të nxitjes së konkurrencës së rrjeteve celulare e kryesisht hyrjes së operatorëve virtualë të telefonisë celulare(Mobile Virtual Netëork Operator) të cilët kanë shprehur interes për marrjen e autorizimit pranë AKEP.

Masat rregullatore në tregjet me shumicë të aksesit dhe origjinimit do të adresojnë për zgjidhje problemet e konkurrencës duke nxitur hyrjen e MVNO dhe rritjen e konkurrencës me MNO. Ndërkohë sa i përket tregut të pakicës nëse do të ketë kufizime apo pengime të konkurrencës sipas praktikave më të mira të BE dhe BEREC ato adresohen për zgjidhje te Autoriteti i Konkurrencës sipas parashikimeve të ligjit 9121 date 28.7.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, i ndryshuar.

Masat rregullatore për sipërmarrësit me Fuqi të Ndjeshme në Treg sipas parashikimeve të ligjit lidhen me:

- Detyrimin e mosdiskriminimit, sipas nenit 39 të ligjit nr. 9918/2008;
- Detyrimin e transparencës, sipas nenit 40 të ligjit nr. 9918/2008;
- Detyrimin për akses dhe interkoneksion dhe përdorimin e përbashkët të faciliteteve të rrjetit, sipas nenit 42 të ligjit nr. 9918/2008;
- Detyrimin për kontroll të tarifave, sipas nenit 45 të ligjit nr. 9918/2008;
- Detyrimi për ndarjen e llogarive(neni41).

Mbështetur në udhëzuesin e Komisionit Evropian mbi Fuqinë e Ndjeshme në Treg² (Maj 2018) rezulton se tregu me pakicë celular ka probleme të konkurrencës ku Vodafone Albania ka pjesë tregu mbi 50% për shumë tregues dhe në treg vihet re aplikimi i tarifave nën-kosto të cilat ndikojnë negativisht në qëndrueshmërinë e konkurrencës midis operatorëve, rrezikun për dalje të tjera nga tregu si pasojë e tarifimit agresiv dhe zbatimit të tarifave të pakicës nën kosto(margin squeeze), të cilat vlerësohet të kenë ndikim negativ në konkurrencën potenciale nga rrjetet virtuale MVNO dhe në përfitimet e përdoruesve të këtyre shërbimeve në periudhë afatgjatë.

¹ Mbi “Shfuqizimin e Vendimit nr.78, datë 01.10.2018 të Këshillit Drejtues të AKEP “Për miratimin e dokumentit: “Analizë e Tregut Celular: Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit; tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare dhe tregu me pakicë i shërbimeve celulare – dokument përfundimtar”, dhe shfuqizimin e vendimeve të Këshillit Drejtues përkatësisht nr.79, nr.80, nr.81 dhe nr.82, datë 01.10.2018”

² European Commission issues revised SMP guidelines FLTEEP20180015 - May 6, 2018

Meqenëse 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.

Treguesi i përqendrimit sipas të ardhurave në tregun përkatës të shërbimeve celulare me pakicë tregon një treg me përqendrim të lartë dhe ndeksi i përqendrimit i matur sipas modelit Hirshman Herfindal HHI³(shuma e katrorëve të pjesëve të tregut) tregon se tregu po përqendrohet 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 Communication⁴ e ndryshoi strukturën e tregut që nga data 1 janar 2018 nga 4 (katër) në 3 (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 duke thëlluar 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 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 vitet e fundit 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 rreth 36% në 2012.

Nga të dhënat e KE në Digital Agenda⁵ 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.

Gjatë vitit 2018, AKEP ndërmorri procesin e analizës së tregut të telefonisë së lëvizshme, me Vendim Nr.16 datë 22.02.2018 miratoi për këshillim publik të dokumentin: *“Analizë e tregut celular: tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit; tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare dhe tregu me pakicë i shërbimeve celulare - Këshillim publik”*.

Mbështetur në ligjin 9918/2008, i ndryshuar, udhëzuesin e Komisionit Evropian mbi Fuqinë e Ndjeshme në Treg (Maj 2018) dhe qëndrimin e AKEP, në dokumentin përfundimtar miratuar me VKD Nr. 78, datë 01.10.2018 dhe me VKD Nr.79, datë 01.10.2018, sipërmarrësi Vodafone Albania Sh.A., u përcaktua sipërmarrës me Fuqi të Ndjeshme në Treg në tregjet përkatës të mëposhtme:

³ Indeksi Përqendrimit të Tregut llogaritet me shumën e katrorëve të pjesëve të tregut të konkurrentëve në treg dhe mer vlerat nga 0-10 000 duke treguar strukturën e tregut nga konkurrencë perfektë(0) në monopol(10000). Rregullatorët e përdorin indeksin HHI për të vlerësuar nëse një industri është kompetitive apo quasi-monopol

⁴ 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

⁵ http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/reports/6086-termination-rates-at-european-level-january-2016

- a. *Tregu me shumicë i aksesit dhe i origjinimit në rrjetet celulare;*
- b. *Tregu me shumicë i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare; dhe*
- c. *Tregu me pakicë i shërbimeve celulare.*

Me VKD Nr. 80 dhe 81, datë 01.10.2018, sipërmarrësit Albtelecom Sh.a. dhe Telekom Albania Sh.a. përkatësisht, u përcaktuan me FNT në tregun përkatës të:

- a. *Tregu me shumicë i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare;*

Sipas përcaktimit të sipërmarrësve me FNT në tregjet përkatëse, AKEP vendosi edhe masat rregullatore.

Me Vendimin Nr. 89, datë 15.11.2018, Këshilli Drejtues i AKEP vendosi shfuqizimin e vendimit Nr. 78, datë 01.10.2018, dhe të vendimeve që rrjedhin prej tij, me argumentin se do të kryejë një proces gjithpërfshirës dhe në bashkëpunim të ngushtë edhe me strukturat e Komisionit Evropian.

Gjatë periudhës së këshillit publik të dokumentit, AKEP do të konsultohet me shërbimet e Komisionit Evropian duke dërguar një version të përmbledhur dhe të plotë të dokumentit të analizës së tregut për të marë opinionet, vërejtjet dhe sugjerimet lidhur me dokumentin e analizës dhe masat rregullatore propocionale dhe të efektshme për të adresuar për zgjidhje problematikën me konkurrencën në tregjet përkatëse.

I.3. Vendosja e masave rregullatore sipas përcaktimeve ligjore

Me qëllim nxitjen e konkurrencës eficiente në tregjet përkatëse të shërbimeve celulare, AKEP vendos masat rregullatore duke patur si prioritet masat rregullatore në tregjet e shumicës në mënyrë proporcionale ndaj sipërmarrësve/sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg dhe gjykon se janë të mjaftueshme sa i takojnë rregullatorit.

Ndërkohë që problemet e konkurrencës në tregun e pakicës AKEP do ti rekomandojë për ndërhyrje te Autoriteti i Konkurrencës, me synimin për të siguruar konkurrencën e lirë dhe efektive në tregjet përkatëse.

I.3.1. Masat rregullatore në tregjet përkatëse të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile

Pavarësisht mungesës së operatorëve virtual të shërbimeve celulare sipërmarrësit e shpallur me fuqi të ndjeshme në tregjet përkatëse me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve, kanë detyrimin e zbatimit të masat rregulluese të vendosura nga AKEP.

Nëse nga analiza e tregjeve përkatëse rezulton se nuk ka konkurrencë efektive dhe sipas parashikimeve të nenit 34 të Ligjit, nëse një/disa sipërmarrës ka/kanë fuqi të ndjeshme në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile, ndaj tyre do të propozohet vendosja e detyrimeve të parashikuara në nenet 39 e në vijim të ligjit 9918/2008, i ndryshuar.

- *Detyrimi i mosdiskriminimit (Neni 39)*
 - Sipërmarrësi me fuqi te ndjeshme në tregjet përkatëse të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik celular ka detyrimin të mos diskriminojë në lidhje aksesin, me çmimin ose ndonjë kusht tjetër për akses për roaming kombëtar, akses për MVNO-te dhe akses te ofruesit të shërbimit.
- *Detyrimi i transparencës (Neni 40);*

Oferta Referencë e Interkoneksionit e përditesuar duhet të përshijë informacionin e mëposhtëm të nevojshme për interkoneksion në linjat:

- a. Specifikimet teknike;
- b. Karakteristikat e rrjetit;
- c. Termat dhe kushtet për ofrimin dhe përdorimin;
- d. Tarifat, përfshirë zbritjet e mundshme.

- *Detyrimi për ndarjen e llogarive (neni 41)*

Sipërmarrësi me fuqi të ndjeshme në treg ka detyrimin për të pasqyruar deri në hollësi kostot dhe tarifat e shumicës dhe tarifat e transferimeve të brendshme si dhe të paraqesë në AKEP të gjithë informacionin dhe dokumentacionin shoqërues të kërkuar nga AKEP.

Ndarja e llogarive do të sigurojë bazën për verifikimin e ndalimit të diskriminimit të çmimeve ndaj ofruesve të MVNO dhe ofruesve që blejnë roaming kombëtar.

Llogaritë dhe dokumentacioni shoqërues të kërkuar nga AKEP do të dërgohen në AKEP në fund të çdo gjashtëmujori. Informacioni do të përmbajë një përshkrim të sistemit për mbajtjen e llogarive të veçanta, duke përfshirë një pasqyrë të kategorive të kostos dhe alokimi kryesor i shpërndarjes që përdoret.

- *Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42);*

- a. t'u ofrojë palëve të treta akses dhe interkoneksion në rrjet dhe elementet e tij;
- b. të ofrojë shërbime të veçanta në nivel shumice, për t'u rishitur nga palët e treta;
- c. të mos anulojë aksesin në facilitetet, kur e ka dhënë atë;
- d. të negociojë me dëshirën e mirë dhe me mirëbesim me subjektet, që kërkojnë akses;
- e. 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;
- f. të ofrojë akses në sistemet mbështetëse funksionale ose sistemet e ngjashme informatike të nevojshme, për të siguruar konkurrencë të ndershme në ofrimin e shërbimeve;

Në vendosjen e detyrimeve, sipas pikës 3 të nenit 42 të ligjit 9918/2008, i ndryshuar 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;
- d. nevojën për të garantuar konkurrencën në terma afatgjatë në rrjetet dhe shërbimet e komunikimeve elektronike publike dhe, veçanërisht, duke krijuar stimuj për investime efçente në facilitete, të cilat, në terma afatgjatë, sigurojnë më shumë konkurrencë;

- e. të gjitha të drejtat e pronësisë intelektuale.

AKEP do ti marrë masat rregullatorë pas konsultimit publik.

Periodha e këshillimit publik do të zgjasë nga data 18.04.2019 deri më datë 20.06.2019 ndërsa komentet do të dërgohen pranë AKEP nëpërmjet postës elektronike dhe shkresave zyrtare.

AKEP do të zbatojë parashikimet e nenit 56, 57 dhe 58 për rregullimin e tarifave duke kërkuar nga operatori i shpallur me fuqi të ndjeshme në treg të provojë paraprakisht në AKEP që paketat standarde dhe ofertat bundling nuk ofrohen nën kosto.

- *Detyrimi për kontroll të tarifave dhe orientim në kosto (neni 45)*

i) Tarifat e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve dhe shërbimeve të interkoneksionit të lidhura me këto shërbime në rrjetin Vodafone Albania janë objekt kontrolli dhe rregullimi nga AKEP;

ii) Metoda e rregullimit të tarifave të shërbimeve në piken „i“ më sipër përcaktohet me vendim të veçantë nga AKEP, sipas përcaktimeve të nenit 55 e në vijim të Ligjit 9918.

Parimi i rregullimit të tarifave lidhet me testin margin squeeze⁶ e rregullimit të marzhit apo diferencës midis tarifave mes shumicës dhe pakicës dhe testin e replikueshmërisë ekonomike, të sugjeruar nga KE në rekomandimin 2013/466/EU.

Masat rregullatore duhet të garantojë që marzhi midis tarifave me shumicë dhe me pakicë është i mjaftueshëm që të krijojë hapësirë për operatorët e tjerë të konkurrojnë, dhe me një fitim të arsyeshëm, pra që do thotë që operatori me FNT nuk duhet të kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të larta të paarsyeshme (në nivel me shumicë) ose tarifave të ulëta të paarsyeshme (në nivel me pakicë);

Propozimet për masat rregulluese nëpërmjet aplikimit të testit “margin squeeze” për operatorin me FNT në tregun e shërbimeve me shumicë synojnë që të krijojë hapësirë për operatorët e tjerë të konkurrojnë, dhe me një fitim të arsyeshëm.

Në lidhje me metodën e rregullimit të tarifave të sipërmarrësve që do përcaktohen me FNT sipas tregjeve përkatëse, AKEP do të kryejë një proces të veçantë këshillimi publik sipas parashikimeve të nenit 56 e në vijim të ligjit 9918/2008.

⁶ BEREC says the following about a margin squeeze situation: "A margin squeeze (also known as price squeeze) is a situation where a vertically integrated firm with market power in a key upstream market, supplies rival firms in associated downstream markets and sets prices for the input and the downstream service in a way that renders unprofitable the activities of its competitors in the retail market."1

PREAMBUL A- Rregullimi sipas direktivave Evropiane

Ligji 9918 “Për komunikimet elektronike në RSH” 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 Evropian 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 Evropian 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)⁷;
- Dokumenti i rishikuar i ERG⁸ për Qëndrim të përbashkët në qasjen ndaj masave rregullatore 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 Evropian dhe të Këshillit në një kuadër të përgjithshëm rregullator për rrjetet dhe shërbimet e komunikimit elektronik (2014/710/EC);
- Udhëzuesin e rishikuar të Komisionit Evropian për përcaktimin e sipërmarrësve me FNT (SMP guidelines FLTEEP20180015 - May 6, 2018).

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 rregullatore uniforme dhe konsistente në shtetet e ndryshme anëtare.

Praktika e Komisionit Evropian për përcaktimet e operatorëve me FNT⁹ në Tregjet Përkatëse

Legjislacioni dhe baza rregullatore 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:

⁷ 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)*”

⁸ERG (06) 33 “*Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework*” Final Version May 2006.

⁹ Significant Market Power (SMP)

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 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 potenciale.

KE ka përcaktuar se nga pikëpamja e zëvendësueshmërisë së kërkesës tregjet e ofrimit të shërbimit 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 Evropian, 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.

Meqenëse 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.

PREAMBUL B- Raste të ngjashme të rregullimit të tregut përkatës të aksesit dhe origjinimit në rrjetet celulare¹⁰

*Sipas analizës së **Cullen International** në shumicën e vendeve evropiane operatorët e rrjetit celular ofrojnë akses për operatorët virtualë të rrjeteve celulare mbi parime tregtare. Gjithësesi në disa raste operatorët e rrjeteve celulare janë të detyruar t'ju japin akses MVNO mbi detyrime rregullatorë.*

Masat rregullatorë si rregull janë rezultat i rregullimit ex-ante pas analizave të tregut, kushteve në dhënien e licensave për spektrin ose angazhimeve nga legjislacioni konkurrencës.

B.1. Austria

Në rastin e Austrisë pas bashkimit të operatorëve të rrjeteve Hutchison 3G/Orange, Hutchison u angazhua të ofrojë akses për MVNO dhe ka publikuar ofertën referencë për MVNO mbi çmimet e shumicës dhe uljet.

B.2. Qipro

Në rastin e Qipros pas analizës së tregut CYTA është i obliguar të ofrojë akses për MVNO mbi bazën e metodologjisë Retail minus.

¹⁰ <https://www.cullen-international.com/product/headlines/pillar/TMobileWholesale>

B.3. Çekia

Në rregullimin e tregut përkatës në Republikën e Çekisë rregullimi i tarifave të shumicës së akses origjinimit bëhet mbi bazën e Price Squeeze Test bazuar mbi kostot e operatorit eficient. Tarifat e shumicës për datat në rrjetin celular variojnë nga 0.0492-0.104 CZK për MB. Çmimet e shitjes me shumicë për shërbimin fiks LTE janë në mënyrë domethënëse më të ulta(0.005-0.015 CZK për MB)

B.4. Franca

Në rastin e Francës tarifat nuk rregullohen por MVNO-ve duhet t'i ofrohet akses me tarifa të orientuara në kosto. ARCEP nuk imponon ndonjë obligim të rregullimit të çmimit.

B5. Maqedonia e Veriut

Në rastin e Maqedonisë, T-Mobile është operatori shpallur FNT pas analizës së tregut dhe është i detyruar të ofrojë akses mbi bazën e kërkesave të arsyetuara me tarifa të orientuara drejt kostos.

B.6. Norvegjia

Rasti i Norvegjisë është marë si referencë më shumë për shkak të karakteristikave të tregut dhe plotësisë së argumentave dhe dokumentave për referencë.

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 përqendrimit 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 bashkë-ndarje 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 aksesi 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 aksesi 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 te ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendodhjes.

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 aksesit 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-vendodhjes

Nkom imponon detyrim për Telenor ASA të publikojë ofertat referencë. 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 jepen të aftë të zgjedhin nga marrëveshjet ekzistuese në përputhje me kërkesat për mosdiskriminim.

Ofertat referencë 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 tarifat e thirrjeve;
- Elementet e çmimeve dhe shërbimet që mbulojnë elementët e çmimeve individuale,
- Çdo zbritje dhe kriter për zbritje;
- Metodat 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 dakordesuar.

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 pa vonesa të panevojshme pasi ndryshimet janë kryer.

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 vonesa 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 vonesa 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 vonesë 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.

- Kontrollat e çmimeve dhe të mbajtjes së llogarive

Nkom imponon kontrollat e çmimeve në Telenor ASA për format e aksesit të roamingut kombëtar, aksesin e MVNO, aksesin e ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendndodhjen. Kontrollat 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 përkatëse.

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 përsërit (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 përqind 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 në hartimin e marrëveshjeve të aksesit për roaming kombëtar, akses MVNO dhe ofruesit e shërbimeve.

Rregullimi i tarifave i nënshtrohet testit të shtypjes së çmimit (Price Squeeze Test-PST) ndaj sipërmarrësit të shpallur me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës i cili është i detyruar të ofrojë akses (përfshirë dhe për MVNO) mbi bazën e ofertës referencë të publikuar.

B.7. Turqia

Në rastin e Turqisë është kryer analiza e tregut përkatës për periudhën 2013-2017 ndërkohë që u vendosën detyrime ndaj Turkcell deri në prill 2019. Rregullimi i çmimeve të shumicës është bërë mbi bazën e metodologjisë së çmimit maksimal (price cap) për telefonatat në 0.4 Eurocent për minutë, 0.07 eurocent për sms dhe vidocalls 1.23 eurocent për minutë.

I.4 Rregullimi sipas ligjit për komunikimet elektronike në Republikën e Shqipërisë

Qëllimi i ligjit

Qëllimi i ligjit nr.9918, datë 19.05.2008 “Për komunikimet elektronike 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.

Konteksti ligjor për analizat e tregjeve.

Ligji Nr.9918 datë 19.05.2008 “Për komunikimet elektronike në RSH”, i ndryshuar, parashikon në Nenin 7 Objektivat rregullatorë ku në pikën (3) përcaktohet se AKEP-i nxit konkurrencën efiçente 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 sipas 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 konkurrencë 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.*

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 kryesisht për katër vitet e fundit, 2015-2016-2017-2018.

Tregu përkatës i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve nuk është pjesë e Listës së tregjeve të Rekomandimit të Komisionit Evropian, të vitit 2003, dhe në bazë të parashikimeve të Rregullores së Analizës së Tregut, AKEP në këtë dokument do të vlerësojë nëse ky treg plotëson testin e tre kriterëve.

Tregu me pakicë i shërbimeve celulare, nuk është pjesë e Listës së tregjeve të Rekomandimit të Komisionit Evropian, që nga viti 2003, por përfshihet në këtë analizë të tregut për shkak të karakteristikave që e lidhin në mënyrë vertikale dhe të pazgjidhshme me tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit. Edhe për këtë treg përkatës në bazë të parashikimeve të Rregullores së Analizës së Tregut, AKEP në këtë dokument do të vlerësojë nëse ky treg plotëson testin e tre kriterëve.

Në nenin 33, të ligjit 9918/2008, i ndryshuar 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 9918/2008, i ndryshuar, përcaktohet procedura e këshillimit me palët e interesit për analizën e tregut duke vendosur si afat periudhën kohore prej 60 ditësh.

Rishikimi dhe rregullimi i tregjeve të komunikimeve Elektronike është një proces mjaft teknik dhe kompleks, dhe si i tillë bazohet në implementimin e plotë të legjisllacionit Shqiptar, gjithashtu merr në konsideratë edhe një sërë udhëzimesh dhe rekomandimesh të Komisionit Evropian për të vënë në zbatim praktikatat sa më të mira në fushën e rregullimit të komunikimeve elektronike në vendet e Evropës dhe më gjerë.

I.4.1 Analizat e mëparshme të tregut me shumicë të aksesit dhe origjinimit 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 rrjete 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 aksesit dhe origjinimit të thirrjeve përfshirë MVNO, rishitës të shërbimeve celulare të sipërmarrësit AMC Sh.a.

AKEP, gjykoj që tarifat e origjinimit të thirrjeve, që janë nën kontroll, për AMC dhe Vodafone Albania të aplikohen në të njëjtat vlera me tarifën e terminimit sipas reduktimit të përshkallëzuar të dhënë në tabelën e mëposhtme:

Tabela 1: 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

II. PANORAMË E PËRGJITHSHME E TREGUT TË SHËRBIMEVE CELULARE

Ofruesit e shërbimeve celulare në Shqipëri

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 rralla 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 aktualisht ushtrojnë veprimtarinë e tyre si sipërmarrës ofrues të shërbimeve/rrjeteve celulare:

- Telekom Albania sh.a (më parë Albanian Mobile Communications sh.a);
- Vodafone Albania sh.a;
- Albtelecom sh.a;

Telekom Albania

Operatori Albanian Mobile Communications (AMC) është licencuar 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 aksioneve¹¹, pjesë e cila u ble nga Cosmote Group¹³, 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 Cosmote Group. Deutsche Telekom është aksionari më i madh i OTE. Në Korrik 2015, Albanian Mobile Communications ndryshoi emrin në Telekom Albania.

Me shkresën nr. prot 508/2 të datës 13.2.2019 Telekom Albania ka njoftuar AKEP mbi transferimin e kontrollit të 99.757 % të aksioneve të zotëruara nga Cosmote Mobile Telecommunications S.A te shoqëria Albania Telecom Invest AD.

Vodafone Albania

Operatori Vodafone Albania është licencuar si operatori i dytë kombëtar i shërbimit celular në Shqipëri më 9 Qershor 2001. Aksioneret e Vodafone Albania janë Vodafone Europe B.V¹⁴ dhe Vodafone Panafon International Holding B.V, te cilët zotërojnë secili 50 përqind të aksioneve. Në 3 Gusht 2001 Vodafone Albania filloi ofrimin e shërbimeve të saj GSM në Shqipëri.

Albtelecom

Operatori Albtelecom është licencuar si operatori i tretë kombëtar i shërbimit celular në Shqipëri me 1 Mars 2004. Licensa i është dhënë Albtelecom 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 vete me 100% pronësi të Albtelecom sh.a deri me 31.01.2013, duke u përthithur më pas nga Albtelecom sh.a.¹⁵ Pas bashkimit të dy kompanive shërbimet celulare ofrohen nga Albtelecom sh.a. Albtelecom sh.a ka si aksioner kryesor Cetel¹⁶ Telekom Iletisim Sanayi Ve Ticaret me 76% të aksioneve.

Struktura e tregut ishte me 4 sipërmarrës deri më datë 31 dhjetor 2017. Operatori Plus Communication (më parë Mobile 4 Al) ishte 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 lëvizshme në fund të muajit Nëntor 2010.

¹¹ Detajet për ndarjen e llogarive në një aneks të veçant.

¹² Kontrata e shites së aksioneve të Telekom Albania, është ratifikuar në Kuvendin e Republikës së Shqipërisë me Ligjin nr. 8660, date 18.09.2000.

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

¹⁴ Sipas informacionit të marrë në qkr.gov.al në datën 26/02/2019

¹⁵ Përthithja e Eagle Mobile sh.a nga Albtelecom sh.a. sipas legjisllacionit 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 parë Eagle Mobile sh.a. tek sipërmarrësi Albtelecom sh.a.

¹⁶ Sipas informacionit të marrë në www.qkr.gov.al në datën 26/02/2019

Nga data 1 janar 2018 sipërmarrësi **Plus Communication** nuk ka ofruar shërbime të telefonisë celulare dhe brezi i frekuencave të tij i është shpërndarë dy sipërmarrësve Vodafone dhe Telekom Albania sipas marrëveshjeve mes tyre dhe miratimeve të Autoritetit të Konkurrencës dhe AKEP.

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

i. 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 2: Treguesit kryesorë të volumit të shërbimeve celulare 2014-2018¹⁷

Viti	2014	2015	2016	2017	2018	Ndryshimi 2018/2017
Numri i përdoruesve të telefonisë celulare:						
– sipas kartave SIM	4,928,784	4,777,885	5,280,990	5,558,492	4,143,603	-25.45%
– Përdorues aktivë	3,406,772	3,442,665	3,490,686	3,625,699	2,714,878	-25.12%
Numri përdoruesve me akses broadband 3G/4G:						
– Totali	1,576,877	2,049,072	2,739,550	3,345,045	2,657,015	-20.57%
– Përdorues aktivë	907,975	1,297,281	1,686,354	2,030,978	1,809,996	-10.88%
Thirrje telefonike dalëse të përdoruesve celularë (minuta)	7,301,024,035	7,381,147,348	6,793,769,155	6,619,674,715	6,019,006,073	-9.07%
Thirrje hyrëse kombëtare (minuta)	596,861,301	1,388,340,601	2,522,840,417	2,893,847,082	2,525,099,112	-12.74%
Thirrje hyrëse ndërkombëtare (minuta)	464,550,758	420,253,147	300,227,063	168,753,020	165,037,402	-2.20%
Numri mesazheve SMS të dërguara nga përdoruesit	1,826,346,190	1,598,702,865	1,610,322,977	1,400,142,526	1,212,559,068	-13.40%
Volumi total i të dhënave të transmetuara në rrjete celulare (GB)	6,269,940	12,740,073	26,753,639	45,901,117	60,051,808	30.83%

Burimi: Të dhëna të dërguara nga operatorët, përpunimi AKEP

Nga të dhënat e tabelës vihet re se në një ndryshim nga viti 2017, treguesit e paraqitur në tabelën sa më sipër kanë shënuar rënie të theksuar, përjashtim bën vetëm treguesi i volumit të të dhënave (Data GB) i cili gjatë vitit 2018 është rritur me rreth 31 % krahasur me vitin 2017.

Numri i përdoruesve aktivë të broadbandit për gjatë vitit 2018 ka shënuar rënie, por ky numër është më i lartë se ai i viteve 2016, apo 2015, në kontrast me rënien e numrit të përdoruesve aktiv të shërbimeve broadband, sic u theksua edhe sa më sipër, treguesi i volumit të të dhënave ka shënuar rritje me rreth 31%. Rënien më të madhe e kanë shënuar treguesit e përdorimit të kartave SIM dhe përdoruesit aktivë mobile, me më shumë se 25% respektivisht. Rënien e numrit të pajtimtarëve për këto dy tregues e kanë Vodafone Albania dhe Telekom Albania, përkatësisht me rreth 26% dhe 19% për përdoruesit aktivë dhe 24% dhe 20% për pajtimtarët me kartë SIM.

Fenomen që vërehet edhe nga vitet e kaluara është rritja e vazhdueshme e përdorimit të të dhënave Data, rritje e cila ka ndikuar në uljen e numrit të SMS dhe minutave të komunikimit Voice, si rezultat i përdorimit në masë të aplikacioneve (Ëhatsapp, Viber, Messenger, Skype, etj). Komunikimi nëpërmjet këtyre aplikacioneve ka ardhur gjithnjë në rritje edhe për shkak të përmirësimit të shërbimeve të ofruara nga rrjetet 4G dhe 4G+ të cilët mundësojnë transmetim me cilësi më të mirë si të mesazheve ashtu edhe të thirrjeve nëpërmjet këtyre aplikacioneve.

¹⁷ Saktësuar pas shkresës së ardhura nga sipërmarrësi Vodafone Albania referencë LEA/016/EK të datës 22.02.2018

Ndaj të tre operatorëve të rrjeteve celulare në AKEP është depozituar një ankesë nga shoqëria Alban Tirana Nascendo AL me anë të shkresës me nr. Prot.909 AKEP dt.19.03.2019 (drejtuar Autoritetit të Konkurrencës) e cila pretendon se shoqëritë e mësipërme:

- “Edhe pse janë FNT nuk ofrojnë akses/origjinim, tranzitim dhe terminim thirrjesh kombëtare dhe ndërkombëtare;
- Nuk deklarojnë kostot për shërbimet që ofrojnë;
- Nuk ofrojnë cmime të ndara për shumicë dhe pakicë;
- Shpeshherë në menyrë identike shesin nën kosto;
- Kanë sjellje identike në treg duke ofruar cmime dhe oferta të njëjta;
- Zotërojnë 100% të tregjeve përkatëse dhe nuk ka asnjë mundësi që operatorë të tjerë të vegjël të penetrojnë në këtë treg për arsye të barrierave të pakalueshme;
- Kanë shkelur konkurrencen 100%;
- Me këtë sjellje diskriminojnë operatorët e vegjël.

Duke u mbështetur në këto pretendime kjo shoqëri kërkon:

1. Marrjen e masave të përkohshme sipas nenit 44 të Ligjit 9121 datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, pasi ekziston rreziku i kryerjes së një dëmi të rëndë dhe të pariparueshëm që mund të coj në nxjerrjen nga tregu;
2. Hapjen e procedurës hetimore me ankesë të palëve të interesuara ose te tretat, për kufizime, shtrembërime apo pengime të konkurrencës sipas nenit 42 të Ligjit të sipërcituar dhe më pas procedurë e hetimit të thelluar”.

ii. Struktura e përdoruesve të shërbimeve mobile

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

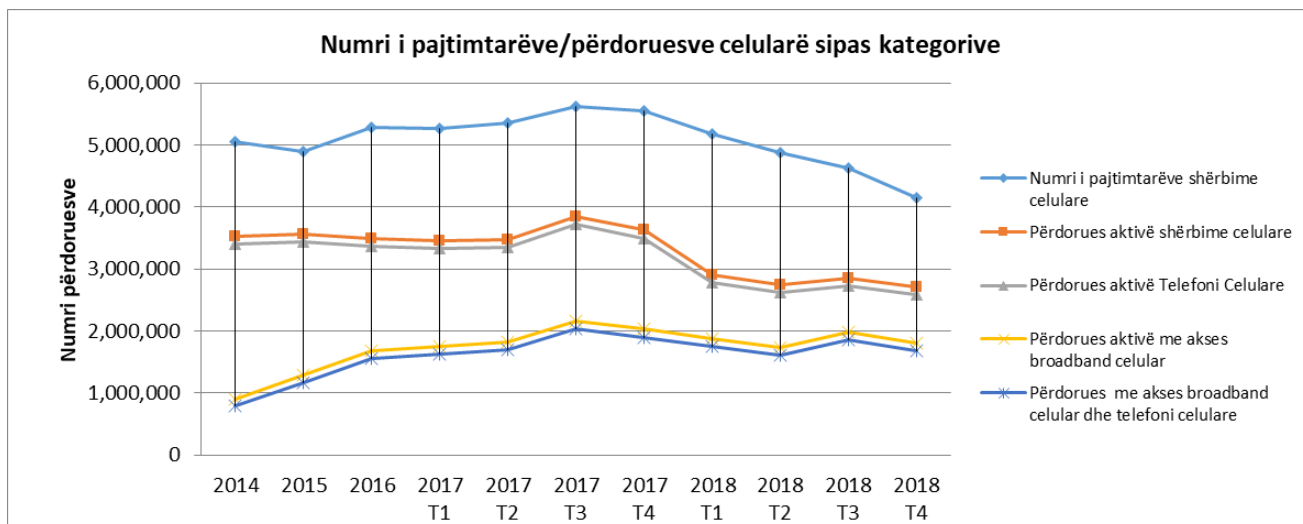
- Numri i përdoruesve sipas kartave ‘SIM’, i referohet numrit të kartave SIM që janë aktive¹⁸ në rrjet celular në fund të periudhës së raportimit;
- Numri i përdoruesve aktivë, i referohet përdorues të kartave SIM që kanë përdorur shërbime celulare në 3 muajt e fundit;

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 2018 ishte rreth 4.1 milion që përbën rritje me rreth 25% në krahasim me të njëjtën periudhë të vitit 2017. Ndërkohë numri i përdoruesve aktivë (përdorim në 3 muajt e fundit të vitit) të telefonisë celulare në vitin 2018 arriti në rreth 2.7 milionë që përbën një rritje me rreth 25% krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit 2017.

Figura 1: Numri i përdoruesve celularë aktivë, karta SIM dhe broadband 2014-2018

¹⁸Secili 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.



Burimi: Përlllogaritje 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 2017-2018 të paraqitura në figurën e mësipërme vërehet ndër të tjera se ndërsa numri i përdoruesve të shërbimeve celulare ka shënuar rritje deri në tremujorin e katërt të vitit 2017, duke u ndjekur nga një rënie e theksuar gjatë gjithë tremujorëve të vitit 2018, të njëjtin trend rënës ka ndjekur edhe numri i përdoruesve aktivë të këtyre shërbimeve rënie e cila arrin deri në 25% në vitin 2018, krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit 2017. 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 nga një rënie e lehtë gjatë tremujorit të fundit të këtij viti, ndryshimi i këtyre treguesve në terma vjetorë për periudhën 2017 – 2018 ka qenë rreth 11% rënie për përdoruesit aktivë me akses broadband celular dhe rreth 11% rënie për përdoruesit aktivë me akses broadband celular dhe telefoni celulare.

Proporcioni i përdoruesve aktivë ndaj kartave SIM aktive në 2018 ishte rreth 66% në krahasim me 64% në vitin 2017. Ky proporcion varjon nga 69% për Albtelecom, 61% për Vodafone Albania dhe 70% për Telekom Albania. Në fund të vitit 2018 numri përdoruesve me parapagim përbënte 90% të numrit total të përdoruesve aktivë celularë, duke pësuar rënie me rreth 1% nga viti 2017.

Tabela 3: Struktura e përdoruesve celularë kontratë/parapagim (2017-2018)

	Telekom Albania		Vodafone		Albtelecom		Plus		Total	
		Kontratë/parapagim		Kontratë/parapagim		Kontratë/parapagim		Kontratë/parapagim		Kontratë/parapagim
Perdorues Aktivë	2017	10%/90%	5%/95%	15%/85%	6%/94%	9%/91%				
	2018	12%/88%	7%/93%	18%/82%	N/A	10%/90%				

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

Ndryshimi i strukturës së përdoruesve celularë vlerësohet të ketë ardhur nga politikat tarifore të operatorëve celularë, si edhe uljes së konsiderueshme që ka pësuar numri i përdoruesve aktiv me parapagim (paragjafi më sipër). 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 parapagim/kontratë.

Gjatë vitit 2018, mesatarisht gjatë një muaji një përdorues celular aktiv ka kryer rreth 158 minuta thirrje dalëse dhe 161 minuta thirrje hyrese, ka dërguar rreth 31 mesazhe SMS dhe ka konsumuar 2.6 GB në Internet broadband. Treguesit e përdorimit mestar të thirrjeve dalëse kanë pësuar rritje me rreth 2% në krahasim me vitin 2017, ndërsa numri i SMS-ve është me

tendencë rënëse 2018, me 6%, ndërsa përdorimi mesatar i të dhënave ka rritje të ndjeshme me 26%.

iii. Të ardhurat totale nga komunikimet elektronike mobile

Të ardhurat totale të shërbimeve mobile për vitin 2018 janë rreth 26,848 milionë lekë, që përbën një rënie me rreth 10% nga viti 2017 vit në të cilin të ardhurat ishin rreth 29,740 milionë lekë, duhet theksuar se të ardhurat e të tre sipërmarrësve aktualë janë pothuajse në të njëjtin nivel sa ato të vitit 2017 për këta sipërmarrës, rënia e të ardhurave të vitit 2018 është për afërsisht sa të ardhurat e Plus Communication për vitin 2017 (sipërmarrës i larguar nga tregu me 31 Dhjetor 2017). Të ardhurat totale nga komunikimet elektronike mobile për vitet 2015 – 2016 janë përkatësisht rreth 33,070 milionë lekë dhe rreth 33,867 milionë. Siç vërehet, të ardhurat kanë shënuar rritje të lehtë gjatë vitit 2016, duke u shoqëruar me një rënie me rreth 12% gjatë vitit 2017. Ndër faktorët kryesorë që ka ndikuar në rënien e të ardhurave gjatë vitit 2017 - 2018 është rënia e të ardhurave nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare.

iv. Treguesit e ARPU dhe ARPM

Treguesit e ARPU (Average Revenue Per User / E ardhura Mesatare Për Përdorues) dhe ARPM (Average revenue Per Minute / e Ardhura Mesatare Për Minutë) 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 agregate 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 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 2010-2018 janë dhënë në tabelën e mëposhtme:

Tabela 4: Ecuria e ARPM dhe ARPU 2010-2018

Vitet	ARPM (Leke/Minutë)	ARPU (Leke/përdorues)	ARPM Ndryshimi vjetor (%)	ARPU Ndryshimi vjetor (%)
2010	6.49	8,594	N/A	N/A
2011	5.35	8,319	-18%	-3%
2012	3.92	7,132	-27%	-14%
2013	3.13	5,863	-20%	-18%
2014	2.63	5,447	-16%	-7%
2015	2.36	5,125	-10%	-6%
2016	2.53	4,750	7%	-8%
2017	2.60	5,091	3%	7%

2018	2.89	6,482	11%	27%
------	------	-------	-----	-----

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 vitet 2016-2018 ky tregues ka shfaqur tendencë rritëse. Në vitin 2018 një përdorues celular ka paguar mesatarisht rreth 3.47 lekë/minutë (me TVSH) dhe në bazë vjetore një përdorues aktiv ka paguar rreth 7,778 lekë (me TVSH) ose rreth 27% më shumë se në vitin 2017.

Nga ana tjetër vlerat e ARPU kanë njohur vetëm rënie nga viti 2010 deri në vitin 2016, duke shënuar vlerën 4710 lekë/minutë, dhe gjatë vitit 2017, ky tregues është rikthyer në trendin rritës, duke arritur në vlerën 5,091 Lekë/përdorues ose rreth 7 % më e lartë se viti 2016 . E thënë ndryshe për vitin 2017 një përdorues ka shpenzuar mesatarisht 509.1 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 2017 në Shqipëri ishte 38¹⁹ euro/vit, që është 23% më e ulët se Rumania me nivelin më të ulët në BE²⁰ me 46.8 euro. Niveli mesatar i ARPU në BE në 2016 ishte rreth 163 euro apo rreth 4.4herë më e lartë se ARPU e Shqipërisë në 2016, gjithashtu rreth 4.7 herë më e madhe edhe se ARPU e Shqipërisë në vitin 2016. ARPM për Shqipërinë ishte në nivelin rreth 1.84 eurocent në 2016 dhe rreth 1.94 eurocent në 2017. 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.

v. 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 apo mujor. Tarifat e këtyre paketave variojnë sipas afatit të vlefshmërisë dhe njësive të komunikimit dhe/ose aksesit në Internet të përfshira në pagesën fikse. Gjatë vitit 2018, Këshilli Drjetues i AKEP me anë të Vendimit Nr. 32, datë 24. 04. 2018 vendosi që kohëzgjatja e vlefshmërisë së paketave tarifore celulare standard bundle me parapagim të ndryshojë dhe nga 28 ditë të jetë mujore (30 ditë).

Nga ofertat/paketat tarifore të disponueshme nga operatorët celularë vihet re se përdoruesit me parapagim (që përbëjnë mbi 90% të përdoruesve të shërbimeve celulare në Shqipëri) gjatë vitit 2018 kanë pasur mundësinë e zgjedhjes për të përfituar aksesin në Internet celular së bashku me shërbime telefonike/apo si shërbime më vete duke filluar nga 60 lekë/ditë dhe 300/400 lekë/muaj, dhe me kapacitete download 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 frekuencave të nevojshme për rrjetet 3G/4G të pavarura 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 tarifat janë shumë konkurruese dhe të përballueshme.

¹⁹ Me kurs te mesatarizuar per vitin 2017 (1 Euro = 134 Lekë).

²⁰ Average Revenue per User (ARPU) in the Retail Mobile Market 2015 (Digital-Agenda-Data.EU)

vi. 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 tarifat e shërbimeve të komunikimeve elektronike publike rezultoi se:

- Programet tarifore/ofertat/opsionet nga tre 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;

Duke paguar një tarifë të vetme për një paketë e cila përmban sasi të konsiderueshme minuta/SMS/internet, shmang pothuajse tërësisht tarifimit e këtyre njësive me tarifat standarte që aplikon operatori.

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

Tabela 5: Krahasim i vlerës së paketave bundle me parapagim me vlerën nëse tarifohet me çmime standarde

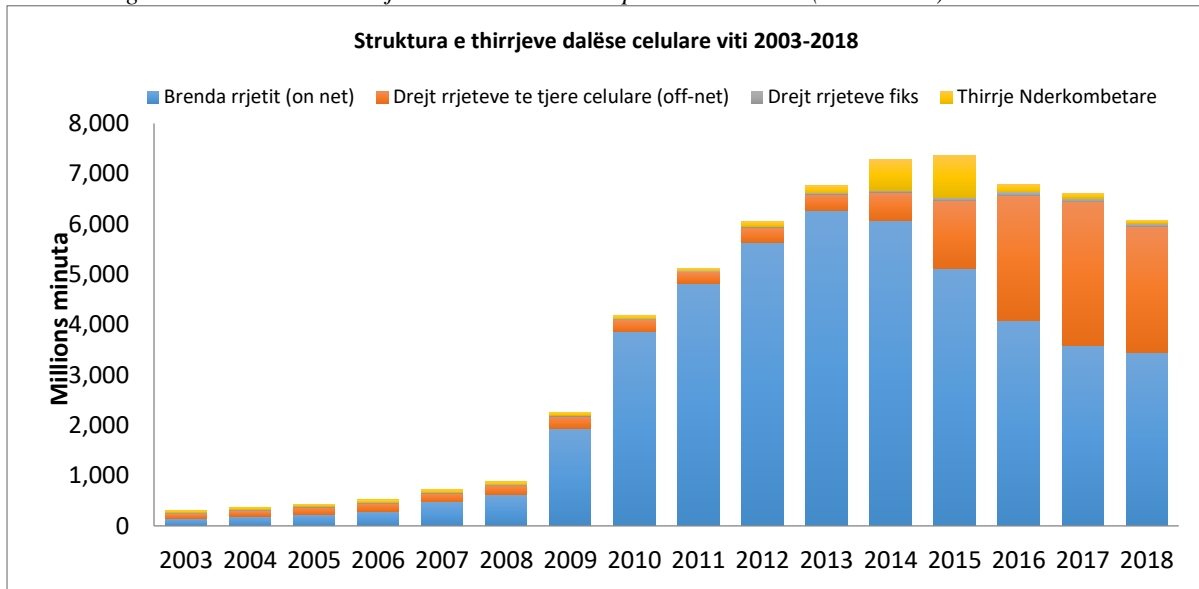
Përmbajtja e ofertës	Vodafone Albania	Çmimi standard për njësi	Vlera me çmim standard	Telekom Albania	Çmimi standard për njësi	Vlera me çmim standard	Albtelecom	Çmimi standard për njësi	Vlera me çmim standard
Çmimi i paketës	800			800			700		
Minuta kombëtare	200	39	7,800	200	39	7,800	200	29	5,800
SMS kombëtare	200	12	2,400	200	12	2,400	400	16	6,480
Volumi Internet (në MB)	200	10	1,998	400	100	39,976	400	10	4,000
Minuta drejt rrjetit FIKS				100	39	3,900	100	29	2,900
Vlera e paketës sipas tarifave standarde			12,198			54,076			19,180

*Çmimet në lekë me TVSH.

Burimi: Çmimet standarde dhe paketat e ofruara nga operatorët mobile. Përpunimi AKEP.

Kemi marrë si shembull paketat standarde (bundles) me çmimin më të ulët mujor për të tre sipërmarrësit mobile, të cilat kanë vlefshmëri përdorimi periudhën 30 ditore. Duket qartë se vlera e paketës nëse elementët e saj llogariten me tarifat standarde janë disa herë më të lartë se çmimet me të cilat ofrohen këta paketa në treg. Edhe nëse supozohet se ajo nuk konsumohet tërësisht nga përdoruesit brenda periudhës së përdorimit, përsëri ky raport mbetet shumë i lartë, çka nënkupton se konsumatorët përfitojnë disa herë më shumë se në rastin nëse do të konsumonin këto shërbime me tarifa standarde. Megjithatë, çmimi relativisht i ulët i elementëve përbërës të paketave bundle ngre dyshime për shitje nën kosto dhe mundësinë e ndërsuvencionimit nga të ardhura nga shërbimet e tjera që ofrojnë sipërmarrësit mobile.

Figura 2: Struktura e thirrjeve dalëse celulare sipas destinacionit (2003-2018)



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 52%, krahasuar me vitin 2016 ku ky tregues shënonte rreth 60% nga 69% në 2015 (84% në 2014), ndërsa pesha e thirrjeve off-net u rrit me rreth 15% në krahasim me vitin 2016 duke arritur në 37% krahasuar me 18% në 2015 (8% në 2014). Në ndryshim nga trendi rënës i peshës së thirrjeve On-net deri në vitin 2017, gjatë vitit 2018 pesha e thirrjeve on-net ndaj totalit të thirrjeve dalëse arriti nivelin rreth 56%, dhe pesha e thirrjeve off-net u reduktua në rreth 41%. Gjatë viteve 2016 e në vijim ka pasur reduktim të ndjeshëm të thirrjeve ndërkombëtare, gjë e cila ka çuar në reduktim edhe të peshës së këtyre thirrjeve duke arritur në rreth 1% gjatë vitit 2018 nga rreth 11% në vitin 2015.

Rënia e madhe e trafikut të thirrjeve dalëse ndërkombëtare në vitin 2016 – 2018 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.

Gjithashtu, një faktor mjaft i rëndësishëm është edhe rritja e përdorimit të të dhënave data (internetit), nëpërmjet të cilit konsumatorët thirrjet me jashtë territorit i kryejnë edhe nëpërmjet aplikacioneve Viber, Skype, Ëhatsapp, Mesanger, etj.

Bazuar në të dhënat e grafikut sa më sipër, vërehet edhe një rënie e volumit total të minutave të komunikimit dalëse nga viti 2015 deri në vitin 2018, përkatësisht nga rreth 7.3 milionë minuta dalëse në vitin 2015 në rreth 6 milionë minuta në vitin 2018.

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 2015-2018 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). Gjithashtu, ndikim në ndryshimin e strukturës së trafikut On-net vs Off-net ka pasur edhe OTT (Ëhatsapp, Viber,

Messenger, Skype, etj), përdorimi i të cilëve ka ardhur gjithnjë e në rritje për shkak të rritjes së përdorimit të ofrimit të internetit nga operatorët mobile.

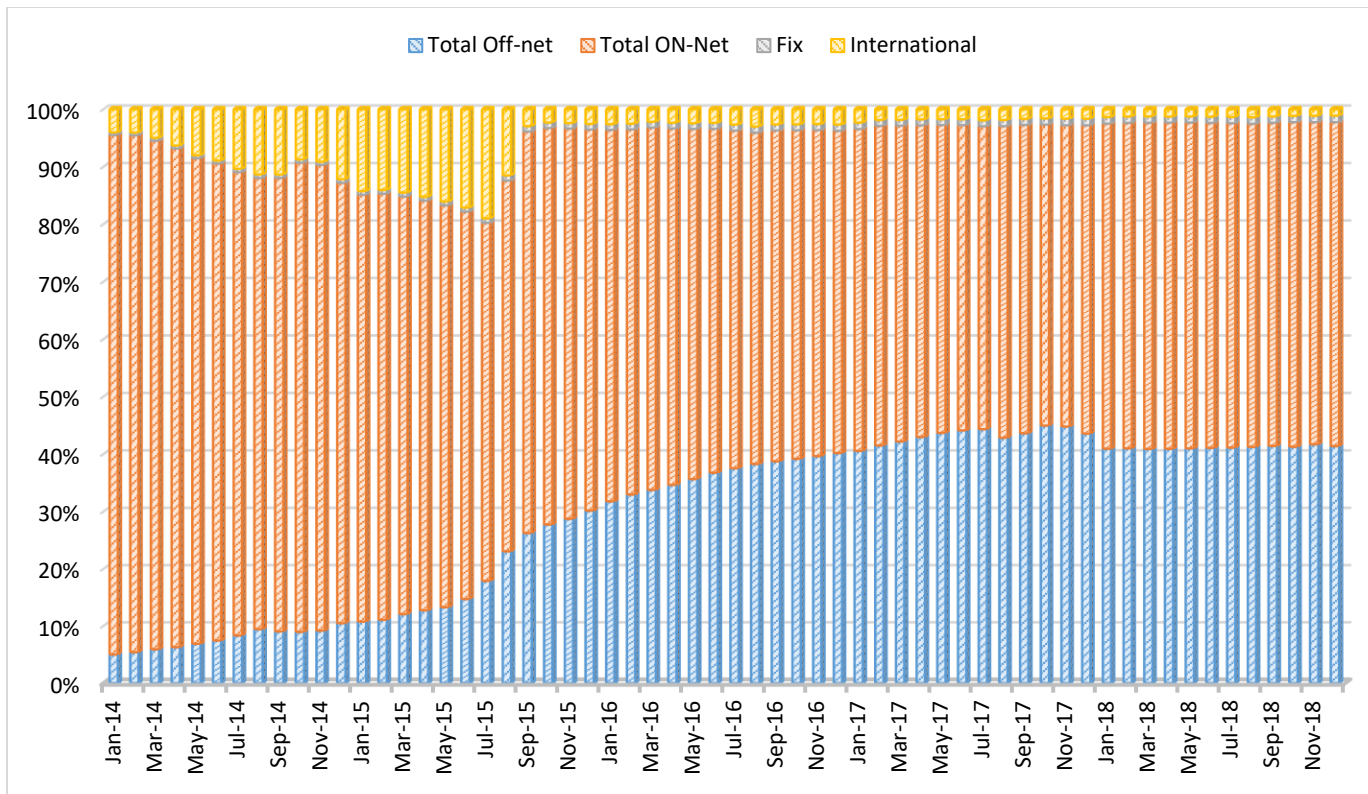
Nga këto masa rregullatore sipërmarrësit kanë barazuar tarifën e thirrjeve on-net off-net me përjashtim Vodafone Albania vazhdon të mbajë në fuqi tarifën on-net me 39 lekë/minutë kundrejt 29 lekë për thirrjet off-net.

Ndërsa në lidhje me paketat standarte, për të ruajtur rregullin e përcaktuar nga AKEP, ata aplikojnë kryesisht në përmbajtjen e paketës zërin “minuta kombëtare” pa e cilësuar destinacionin e tyre. Kjo gjë ka sjellë disa zhvillime në tregun me pakicë:

- Nga njëra anë vërehet rritje në konkurrencën mes sipërmarrësve, cka duket tek ndryshimet e shpeshta që pësojnë paketat në përmbajtjen e tyre.
- Në aspektin e konsumatorit nuk mund të themi se ka patur ndonjë përfitim në vlerë absolute për sa i përket përmbajtjes së paketave sepse, p.sh një paketë që ofronte 200 minuta on-net + 200 minuta off-net, u zëvendësua me një paketë me 300 minuta kombëtare. Ndryshimet më të ndjeshme në lidhje me paketat standarte ka ndodhur në Korrik 2018 ku Vodafone Albania dhe Telekom Albania kanë hedhur në treg paketa të reja me çmime nga 7 -10% më të larta (Gigadepo dhe Electronics Beats me 36%). Megjithëse kanë ndryshuar edhe përmbajtjen e këtyre paketave duke shtuar minuta/sms/internet, kjo gjë nuk ka përmirësuar situatën e përdoruesve, përkundrazi. Çdo kategori përdoruesish ka një shkallë të caktuar përdorimi, gjë të cilën përmbajtja e këtyre paketave e tejkalon. Pra e thënë ndryshe, rritja e çmimit për këto paketa nuk e justifikon shtimin e elementëve në përmbajtjen e tyre.
- Tarifat standarte nuk kanë pësuar ndryshim që në vitin 2014 kur AKEP bëri ndërhyrjen e fundit duke përcaktuar detyrimin e mosdiskriminit të tarifave on-net off-net. Shkalla e ulët e aplikimit të këtyre tarifave nga përdoruesit tregon edhe arsyen e mosndryshimit të tyre për një periudhë kaq të gjatë.

Figura e mëposhtme paraqet ecurinë e strukturës së thirrjeve të përdoruesve celularë sipas destinacionit të thirrjeve në baze mujore në periudhën Janar 2014-Dhjetor 2018. 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 45% në Nëntor 2017. Në të njëjtën periudhë pesha e thirrjeve on-net është reduktuar nga 90% në Janar 2014 në 52% në Nëntor 2017. Pas muajit Nëntor 2017, vërehet një tendencë e kundërt, ku pesha e thirrjeve off-net ka pësuar rënie duke arritur në rreth 41% në Janar të vitit 2018, ndërsa pesha e thirrjeve on-net është rritur në rreth 57%.

Figura 3: Struktura e thirrjeve celulare (Janar 2014-Dhjetor 2018)



Burimi: Të dhëna të ardhura nga operatorë, përpunimi AKEP.

Përsa i përket treguesit të strukturës sa më sipër, vlen të theksohet se numri i minutave totale të komunikimit ka pësuar rënie me rreth 18% nga viti 2014 në vitin 2018, ku rënien më të madhe në peshë e kanë pasur thirrjet ndërkombëtare, rënie në të cilën ka ndikuar edhe rritja e përdorimit të shërbimit të internetit mobile dhe zhvillimit të thirrjeve (audio dhe video) dhe dërgimit të mesazheve nëpërmjet aplikacioneve OTT (Whatsapp, Viber, Mesanger, Skype, etj).

vii. Tarifat standarde për njësi komunikimi (pay as you go)

Në analizat e tregut, AKEP ka evidentuar si problematikë diferencën e lartë të tarifave për shërbimet e konsumuara për njësi (lekë/minutë, SMS) me tarifat e shërbimeve të përfshira në pagesën fikse si pjesë e ofertave. Këto tarifa aplikohen nëse përdoruesi me parapagim nuk blen paketa/oferta ose pasi ka konsumuar njësitë përkatëse të përfshira në çmimin e paketës/ofertës, si dhe për përdoruesit me kontratë pas konsumit të njërive të përfshira në pagesën fikse mujore dhe/ose të paketave/opsioneve shtesë që mund të blejnë kjo kategori përdoruesish. Këto tarifa rezultojnë të jenë shumë herë më të larta se tarifat mesatare që aktualisht paguajnë përdoruesit celularë. Siç është theksuar në seksionin e ARPM, çmimi që një përdorues celular ka paguar mesatarisht për një minutë thirrje telefonike nga rrjete celulare në vitin 2017 ishte 3.12 lekë/minutë me TVSH, ndërsa tarifat standarde të thirrjeve jashtë paketave janë deri 13 herë më të larta se kjo vlerë mesatare (tarifa mesatare standarte që aplikohet varion nga 29 - 39 lekë/minutë). Në mënyrë të ngjashme edhe tarifimi për aksesin broadband jashtë paketave tregon për nivel shumë të lartë të tyre dhe diferenca të mëdha me aksesin broadband në paketa (parapagim/paspagim).

Megjithatë duhet theksuar se pesha e madhe e përdoruesve me parapagim (rreth 92%) përdorin shërbime me karta rimbushëse dhe tendencat e përdorimit të paketave me parapagim dhe paspagim që përfshijnë sasi mëse të mjaftueshme thirrjesh dhe SMS, dhe masa të tjera nga vetë operatorët celularë e reduktojnë ndjeshëm mundësinë e aplikimit të këtyre tarifave të

larta standarde. P.sh, në vitin 2016 / 2017 vetëm 0.7% / 0.65% e thirrjeve dhe 2.5% / 2.46% e SMS-ve janë tarifuar me tarifatat standard, cka tregon jo vetëm për një përqindje shumë të ulët të tarifimit standart por edhe për një tendencë gjithmonë në rënie. Njëkohësisht, operatorët celularë për të shmangur fatura mjaft të larta për aksesin broadband, shpesh aplikojnë politikatat tarifore të ashtuquajtura FUP (Fair Usage policy), ku ofrohet internet “pa limit”: Pas konsumit të një sasive të caktuar GB apo MB, përdoruesi vazhdon të ketë internet pa limit, por me shpejtësi të reduktuar deri në 128/256 kbps. Gjithsesi, AKEP është duke e trajtuar këtë çështje edhe në kuadër të Shërbimit Universal.

viii. Ndërhyrjet e AKEP në transparencën dhe rregullim e kohëzgjatjes së ofertave

Gjatë vitit 2018, AKEP-i ka ndërhyrë në tregun më pakicë mbi kohëzgjatjen e vlefshmërisë së paketave të shërbimeve mobile të ofruara për përdoruesit me parapagim. Deri në këtë kohë tre sipërmarrësit kryesorë, në mënyrë të dyshuar për koordinim aplikojnë periudhën 28 ditore për paketat standarte nga 30 ditë që ishte më parë, duke rënduar kështu padrejtësisht buxhetin e konsumatorëve.

AKEP, me Vendimin Nr. 32, datë 24.04.2018, “Për vlerësimin e ndryshimit të kohëzgjatjes së vlefshmërisë së paketave tarifore celulare me parapagim nga 30 në 28 ditë”, detyroi sipërmarrësit mobile që duke filluar nga data 1.06.2018 të rikthejnë në treg paketat standarde me afat përdorimi 30 ditor nga 28 ditë që ishte. Ndërkohë që Vodafone Albania dhe Telekom Albania e kanë kryer këtë ndryshim në datën e përcaktuar në Vendim, Altelecom ka bërë ndryshimin me datë 10.04.2018, pra përpara datës së vendimmarrjes së AKEP. Rregullimi i kohëzgjatjes së vlefshmërisë së paketave tarifore celulare me parapagim nga 28 në 30 ditë, synon mbrojtjen e konsumatorit nga tarifimi në mënyrë të padrejtë duke e copëzuar vitin në rreth 13 periudha faturimi nga rreth 12 që është normalja.

Në fillim të vitit 2018 AKEP ka marrë nismën për të ndërhyrë edhe në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare dhe në tregun me pakicë, treg i cili deri në këtë kohë ka qënë i parregulluar. Është kryer Analiza e Tregut për këtë qëllim dhe me Vendimin e Këshillit Drejtues Nr.78, datë 1.10.2018 u miratua Dokumenti “*Analizë e tregut celular. Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit, tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare dhe tregu me pakicë i shërbimeve celulare*”, ndonëse me Vendimin nr.89, datë 15.11.2018 është shfuqizuar ky vendim dhe vendimet që rrjedhin prej tij, me arsyetimin për një rianalizim të këtyre tregjeve me ekspertizë më të specializuar me bashkëpunimin edhe të ekspertëve të BE.

Në funksion të mbrojtjes dhe rritjes së përfitimeve të konsumatorëve fundorë, Këshilli Drejtues i AKEP me Vendimin Nr. 37, datë 18.5.2018, miratoi disa ndryshime në rregulloren Nr. 27 Datë 21.9.2012, e ndryshuar “*Mbi publikimin e informacionit për tarifatat si dhe kushtet e aksesit dhe përdorimit të shërbimeve të komunikimeve elektronike publike*”, ndryshime të cilat kanë si synim rritjen e treguesve të informimit të konsumatorëve, në mënyrë që të garantohen interesat e konsumatorëve fundorë.

Pyetje për këshillim publik

Si ka ndikuar nga pikpamja e konkurrencës në tregjet përkatëse dalja nga tregu e sipërmarrësit Plus Communication?

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

III.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, blerësit dhe konsumatorët atëherë ai përcaktohet si një operator me fuqi të ndjeshme në treg, fuqi nëpërmjet të cilës mund ti shkaktojë probleme konkurrencës brenda tregut përkatës

Inegrimi vertikal përcakton një situatë ku një ofrues i integruar vertikalisht me fuqi të konsiderueshme 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 integritit vertikal 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 tepër të 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 origjinimin e 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, FNT 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 afatshkurtra.

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 nënshtuar 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 vijon: *“(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 ndërsjellët 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, vonesave 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 pajustificuar 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 ti ofrojë kompanisë vet avantazhin e lëvizjes 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 perioda 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 dëshmipërblyer 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 përpiket 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 shkëputjes 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 ndodh duke kërkuar ekskluzivitet në situatën e negociatave pasi 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. Çmimet grabitqare

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, ne 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 negative (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 fundorë.

i. Proporcionaliteti

Mbi bazën e parimit të proporcionalitetit dhe vlerësimit të proporcionalitetit, detyrimet/obligimet e vendosura duhet të jenë proporcionale, jo-diskriminuese, të bazuara në kriteret 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 ndihmojë në nxitjen e interesave të konsumatorëve, dhe aty ku është e mundur, të kontribuojnë në zhvillimin kombëtar dhe ndërkombëtar. Barra 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 jo-proportionale.

j. Akses për MVNO-të

Një operator 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 *Rishitës*) 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. Rregullimi i aksesit e shërbimeve nuk duhet të bëhet një alternativë për ndërtimin e infrastrukturës së vet, saqë zvogëlon nxitjen për të investuar.

Rregullimi 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.

I. Ekonomia e shkallës

Ekonomitë e shkallës ekzistojnë në rastet kur kompanitë gjatë ushtrimit të aktivitetit të tyre me rritjen e prodhimit përfitojnë kosto totale (kosto fikse + variable) për njësi më e ulët. Kjo karakteristikë është më e evidente tek kompanitë të cilat si rezultat i operacioneve teknike në ushtrimin e aktivitetit të tyre kanë kosto fikse të larta dhe kosto variable të ulët. Ekonomitë e shkallës mund të shërbejnë si avantazh konkurrues në të dyja rastet, edhe si barrierë hyrëse për hyrësit e rinj në industri, ashtu edhe për konkurrentët ekzistues në treg. Operatorët ekzistues në treg përpiqen të shfrytëzojnë në maksimum përdorimin e rrjeteve të veta të cilat i zotërojnë. Operatorëve të rinj hyrës në këtë treg u duhet kohë që të ndërtojnë rrjetet e ushtrimit të aktivitetit të tyre dhe për të siguruar konsumatorë dhe trafik në rrjet, si rezultat nuk mund të gëzojnë përfitimet e ekonomive të shkallës njësoj si operatorët e tjerë që vazhdojnë të ushtrojnë aktivitet në këtë treg për shumë vite.

Bazuar në sa më sipër, 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 te 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, sipërmarrësit me FNT kanë 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 te 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.

III.2 Përkufizimi i tregut përkatës

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.

Siç 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.

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 44²¹, 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 qëndrueshme, 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 përballet 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, atëherë produktet e tjera që janë zëvendësues të ngushtë të produktit të analizuar duhet të përfshihen në këtë 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 mundësisht kanë konsumatorët të zëvendësojnë përdorimin e këtij produkti me një tjetër?

²¹ 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).

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.

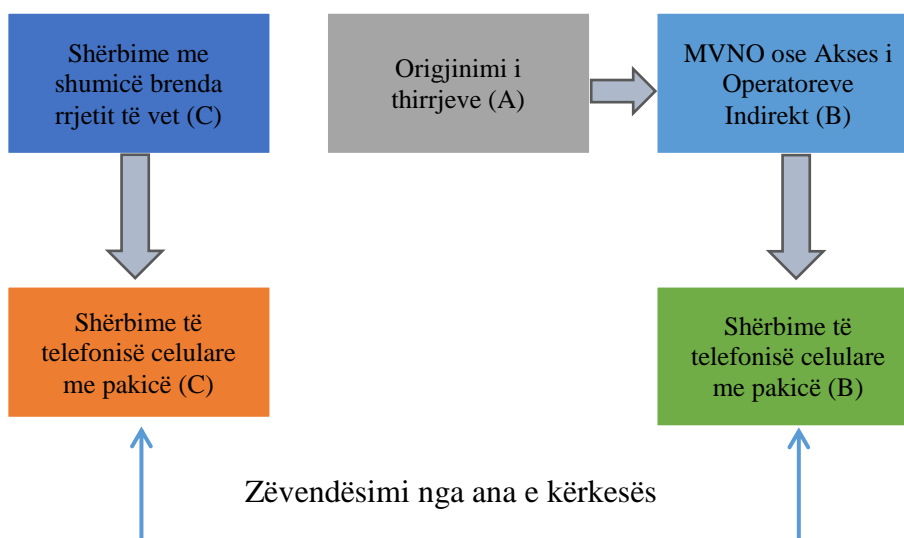
Në zëvendësimin në anën e ofertës duhet të merren parasysh vetëm operatorët, të cilët mund të zhvendosin burimet e tyre drejt ofrimit të shërbimit të marrë në konsideratë, për një kohë të shkurtër dhe pa kosto të larta të pakthyeshme. Pra, operatorë të rinj që nuk janë në treg nuk mund të merren parasysh, 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.

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 4: Struktura potenciale e tregut



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 akses/origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, AKEP ka konsideruar faktorët e mëposhtëm:

1. nëse shërbimet me shumicë të akses/origjinimit të ofruara nga operatorë të rrjeteve të ndryshëm celulare janë pjesë e të njëjtit treg përkatës;
2. nëse shërbimet me shumicë të akses/origjinimit të ofruara MVNO-ve, ofruesve të pavarur janë pjesë e të njëjtit treg përkatës;
3. shërbimet me shumicë të vetofrimit të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, nga operatore të këtyre rrjeteve është pjesë e tregut përkatës me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet 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 akses/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, akses/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 aksesit 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 celulare, Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Altelecom janë pjesë e të njëjtit treg përkatës:

- *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 operatorëve 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 operatorët e rrjeteve për akses/origjinim, për t'ju përshtatur sa më mirë kërkesës 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 (te pavarur, rishitës, MVNO, MNO) janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.

Në lidhje me dimension gjeografik, AKEP gjykon se në vijim të arsytimeve 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, përcaktohet

“Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare, shërbime të ofruara nga Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Altelecom, të ofruara në Republikën e Shqipërisë”.

Aksesi 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 tu 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:*** ofrues 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 MVNO-të 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 abonentët 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 akses 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 operatorë 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 për të tretët nuk ekziston 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, rezulton:

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

- Shërbimet me shumicë të akses/origjinimit të ofruara nga operatorë të rrjeteve të ndryshëm celularë, Telekom Albania, Vodafone dhe Albtelecom janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.
- Shërbimet e akses/origjinimit në rrjetet celulare të ofruara llojeve të ndryshme të ofruesve (të pavarur, rishitës, MVNO, MNO) janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.
- Dimensioni gjeografik i tregut me shumicë të akses dhe origjinimit në rrjetet celulare është kombëtar, d.m.th territori i Republikës së Shqipërisë.

Përcaktimi i tregut përkatës të akses/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.**

III.3 Aplikimi i testit të 3 kriterëve për tregun me shumicë të Akses / origjinimit në rrjetet celulare

AKEP në përfundim të kapitullit III, ka cituar se analiza e tregut me shumicë të akses origjinimit pas përkufizimit të tregut përmabn dhe aplikimin e testit të 3 kriterëve për këtë treg përkatës, nëse ky treg është i justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante. Aplikimi i këtij testi për tregun përkatës me shumicë të akses/origjinimit në rrjetet celulare është i nevojshëm pasi sipas përcaktimeve të Rregullores së Analizës së Tregut (neni 3, pika 4), ky treg përkatës nuk është pjesë as e listës së tregjeve përkatës të përfshira në Rregulloren e AKEP (neni 3, pika 1) dhe as e listës së tregjeve përkatës të rekomandimit në fuqi të KE për tregjet përkatës të justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante (Rekomandimi i Komisionit i datës 9 Tetor 2014).

Në këto raste, AKEP vlerëson gjithashtu nëse ky treg plotëson testin e tre kriterëve të mëposhtme:

- (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 konkurrencë 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.

Tregu përkatës me shumicë të akses/origjinimit në rrjetet celulare ka qenë pjesë e listës së tregjeve të Rekomandimit 2003 të KE-së (tregu 15), por është hequr nga lista e tregjeve të Rekomandimit të vitit 2007 të KE, si dhe nuk është pjesë as e listës së tregjeve sipas Rekomandimit të vitit 2014 të KE.

Direktivat dhe rekomandimet e KE, veçanërisht dokumentet shoqërues të rekomandimeve për tregjet përkatës, e bëjnë të qartë se që një treg të jetë i justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante, duhet të realizohen të tre kushtet. Nëse edhe njëri prej tyre nuk realizohet atëherë tregu nuk mund të konsiderohet si treg i justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante.

Siç është cituar edhe më sipër, nëse nga vlerësimi rezulton se plotësohen të 3 kriteret e mësipërme, analiza vijon me vlerësimin për konkurrencën efektive dhe FNT e ndjeshme në treg dhe masat përkatëse rregulluese në rast të gjetjes së FNT.

i. *Prezenca e barrierave te larta dhe jo-kalimtare te hyrjes.*

Sipas nenit 13 pika 2 e ligjit “Për komunikimet elektronike në RSH”, “*ofrimi i rrjeteve dhe shërbimeve të komunikimeve elektronike në Republikën e Shqipërisë bëhet kundrejt autorizimit nga AKEP-i*”. Përveç barrierës ligjore të hyrjes në treg duhet theksuar se brezi i frekuencave është një burim i kufizuar pasi si edhe në vende të tjera, të drejtat për përdorimin e frekuencave për operatorët e rrjeteve celulare në Shqipëri kanë qene dhe jepen me numër të kufizuar. Këto janë barriera strukturore ndërkohë që ka edhe barriera rregullatore (autorizime/licensa) në lidhje me spektrin vazhdojnë të jenë prezente dhe nuk pritet që në një periudhë afat-mesme këto pengesa të reduktohen.

Komisioni Evropian edhe në aplikimin e testit të tre kritereve për këtë treg në rekomandimin e vitit 2007 citon se ky treg ka akoma pengesa për hyrje, pasi sipërmarrësit që nuk i është caktuar spektër mund të hyjnë në treg vetëm në bazë të alokimeve të ardhshme të spektrit dhe/ose tregtimit sekondar të tij.

Pavarësisht se në fund të vitit 2017 sipërmarrësi Plus doli nga tregu përkatës, frekuencat që zotëronte i transferoi të gjitha tek dy operatorët më të mëdhenj celularë, Vodafone Albania dhe Telekom Albania. Ky proces ndryshimi në strukturën e tregut dhe transferim i frekuencave midis operatorëve ka cuar në një rritje të përqendrimit të frekuencave tek dy operatorët më të mëdhenj dhe rritje të barrierave për hyrjen në treg të operatorëve të rinjë të mundshëm si MNO. Në këto vite janë alokuar breza të ndryshëm frekuencash për MNO-të dhe nuk ka rezultuar se ka pasur interes për hyrje të operatorëve të rinjë të rrjeteve celulare.

Edhe për procesin e alokimit të brezit 800 MHz të zhvilluar gjatë muajit Shkurt 2019, numri i të drejtave ishte i kufizuar në maksimumi 3. Siç e thotë edhe rekomandimi i vitit 2014 të KE për tregjet përkatës (dokumenti shpjegues), numri i kufizuar i të drejtave të përdorimit të frekuencave përbën një barrierë ligjore/rregullatore. Përkufizimi i tregut përkatës të akses/origjinimit është kombëtar dhe përdoruesit fundore tashmë kanë pritshëmri për mbulim kombëtar të shërbimeve të një operatorio celular. Në këto kushte një MNO e re duhet të sigurojë mbulim dhe cilësi të ngjashme me rrjetet e tre MNO-ve ekzistuese, me qëllim që të ketë mundësi të konkurrujë në treg, pra dhe me kosto të larta fillestare (sunk cost).

Barrierat teknike të të drejtave të përdorimit të frekuencave mund të mos jenë absolute nëse operatorët në mënyrë vullnetare bien dakord për të përdorur në mënyrë të përbashkët spektrin. Gjithashtu një faktor që ndikon në reduktimin e barrierave është ndryshimi teknologjik dhe mundësite për të ndarë (përdorur në mënyrë të përbashkët) elementë të rrjetit, duke i bërë pengesat jo të mundshme për të persistuar në periudhë afat-mesme deri afatgjatë. Komisioni vijom me arsyetimin se një faktor tjetër që ndikon në barrierat për hyrjen në treg është dhe numri i operatorëve të rrjeteve celulare që mund të ofrojnë shërbime nga perspektiva ekonomike mund të jetë i kufizuar. Në këtë mënyrë barrierat për hyrjen në treg të një operatori të ri rrjeti celular mund të jenë të larta dhe jo-kalimtare edhe në kushte kur mund të ketë spektër të disponueshëm për tu alokuar.

Për sa më sipër pengesat për hyrje në këtë treg me shumicë të akses origjinimit si operator rrjeti celular janë si ligjore dhe ekonomike dhe këto janë jo-kalimtare por të qëndrueshme dhe nuk pritet të ndryshojnë për një periudhë afatgjatë.

Per sa me siper, AKEP gjykon se ***Kriteri 1 i testit permbushet***

ii. *Një strukturë tregu e cila nuk ka tendencë për të shkuar në drejtimin të një konkurrencë efektive brenda afatit kohor perkatës.*

Komisioni Evropian në metodologjinë e përkufizimit të tregjeve përkatës për ndërhyrje ex-ante dhe në analizimin e këtij tregu për të mos qenë pjesë e listës së tregjeve në vitin 2007, thekson se niveli i konkurrencës në tregun e lidhur me pakicë (në këtë rast tregu me pakicë i shërbimeve celulare) është tregues që ndërhyrja rregullatore ex-ante në nivel me shumicë mund të mos jetë e nevojshme. KE citon gjithashtu se tregjet celulare me pakicë me konkurrese kanë MVNO dhe se janë dy interpretime (jo perjashtuese) për këtë: së pari hyrja e MVNO-ve i bën tregjet me pakicë më konkurruese dhe së dyti tregjet konkurruese ofrojnë akses për MVNO vullnetarisht.

Dokumenti shoqëruar i rekomandimit të vitit 2014 të KE, sqaron se tendenca drejt konkurrencës efektive nuk do të thotë domosdoshëmsisht se ky treg do të arrijë në konkurrencë efektive brenda afatit kohor përkatës, por që ka evidenca të qarta të dinamikave në treg që tregojnë se konkurrenca efektive do të arrihet në një të ardhme të parashikueshme pa rregullim ex-ante të këtij tregu. Dhe keto ngjarje të ardhme duhet të jenë të pritshme të ndodhin në një afat kohor të parashikuar dhe bazuar në elementë konkretë si plane biznesi, investime të kryera, teknologji të reja etj., dhe jo në ngjarje të përgjithshme dhe arsyetime teorike. Vlerësim i këtij kriteri duhet të bëhet pavarësisht barrierave të larta të hyrjes.

Analiza e detajuar e strukturës së tregut jepet në kapitujt pasardhës nga ku rezultojnë se sipërmarrësi Vodafone Albania është me fuqi të ndjeshme në tregjet përkatëse pasi zotëron më shumë se 50 për qind të treguesve kryesorë dhe 47 % të tregut të përdoruesve aktivë.

Analiza e kryer në seksionin pararendës konkludoi se konkurrenca në nivelin me shumicë të ofrimit të shërbimeve celulare ka probleme dhe dalja nga tregu i Plus Communication më 1.01.2018 ka rritur nivelin e përqëndrimit të tregut. Mungesa e operatorëve MVNO në Shqipëri tregon se operatorë që synojnë të ofrojnë shërbimet nëpërmjet MVNO e kanë të vështirë të operojnë në një treg të përqëndruar dhe pa masa rregullatore përkatëse që do të garantojnë funksionimin efektiv të ofruesve të këtyre shërbimeve.

Gjithashtu sic është theksuar dhe më lartë, transferimi i frekuencave të Plus tek dy operatorët më të mëdhenj celularë ka çuar në rritjen e sasisë së frekuencave që zotërohen nga dy operatorët më të mëdhenj celular, pra dhe në rritje të përqëndrimit të tregut me shumicë të akses/organizimit.

Duke analizuar të dhënat financiare me rezultat negativ (humbje) të tre sipërmarrësve për vitin 2017 dhe një situatë të ngjashme për vitin 2018 dhe në kushtet kur pranë AKEP nuk ka interes të shprehur për operator rrjeti celular (MNO), arrijmë në konkluzionin se struktura e tregut nuk pritet të ketë ndryshime afatshkurtra dhe nuk ka evidenca që të tregojnë se dinamika e këtij tregu është drejt konkurrencës efektive. Madje konsolidimi së fundmi i tregut celular nga 4 MNO në 3 MNO dhe rezultatet financiare negative të tre operatorëve celularë në 2017 janë tregues që atraktiviteti për hyrje të reja në treg si MNO është shumë më i ulët se në vitet e mëparshme si në 2010, kur hyri në treg Plus Communication (niveli shumë i lartë i tarifave me pakicë dhe fitime tepër të larta të operatorëve).

Në këto kushte, AKEP vlerëson se struktura e këtij tregu me shumicë nuk ka tendencë të shkojë drejt një konkurrence efektive në 2-3 vitet në vijim.

Per sa me sipër, AKEP gjykon se ***Kriteri 2 i testit permbushet***

iii. Aplikimi vetëm i ligjit të konkurrencës është i pamjaftueshëm për të adresuar në mënyrë të përshtatshme deshtimin e identifikuar të tregut

KE shpjegon se rregullimi ex-ante duhet të vendoset vetëm në rastet kur masat që mund të vendosen nëpërmjet ligjit të konkurrencës janë të pamjaftueshme për të adresuar problemet e identifikuar të konkurrencës. Rregullimi ex-ante është i justifikuar në rastet kur p.sh masat rregullatore të nevojshme për të adresuar dështimin e tregut nuk mund të vendosen nga ligji i konkurrencës (si detyrimi për të dhënë akses, rregullim të tarifave, orientimi në kosto etj).

KE në rekomandimin e vitit 2007 citon se në disa raste mund të ndodhe që MNO-të të kene nje stimul për sjellje të koordinuar të fshehte për të zvogeluar dinamikën normale të konkurrencës. Në këtë sektor, megjithëse individualisht MNO-të mund të kene stimul për të lejuar akses në rrjetet e tyre për MVNO, operatorët mund të jene me mirë nëse kolektivisht nuk ofrojnë akses në rrjet për MVNO. KE citon se probleme të tilla të koluzionit që mund të shfaqen në tregje me pakice dhe me shumice mund të adresohen nga ligji i konkurrencës.

Situata në Shqipëri e këtij tregu me shumicë ka pasur ndryshime ndër vite nga 2 në 3 dhe 4 MNO dhe aktualisht 3 MNO. Megjithëse problemet e koluzionit mund të zgjidhen nga aplikimi i ligjit të konkurrencës, transferimi i frekuencave të Plus tek dy operatorët e tjerë dhe kushtëzimi i miratimit të tyre nëpërmjet mos-vendosjes së detyrimeve ndaj dy operatorëve përfitues të frekuencave, tregon se dhe në këto raste është e vështirë që problemet e këtij tregu të adresohen vetëm nëpërmjet ligjit të konkurrencës.

Vendimet e AK nr.484 dhe 485, datë 23.11.2017, për miratimin e transferimit të frekuencave të Plus tek Vodafone dhe Telekom Albania përfshijnë përcaktimin që, pas përfundimit të transferimit të spektrit, AKEP-i të kryejë analizën e tregut të telefonisë celulare, duke përcaktuar operatorët me fuqi të ndjeshme në treg (FNT), sipas kërkesave të Kreut VI të Ligjit Nr. 9918.

Refuzimi i aksesit për MVNO dhe probleme të tjera si tarifimet shumë të ulëta retail në krahasim me tarifimet e inputeve përkatëse me shumicë (*margin squeeze*) janë probleme që mund të adresohen në mënyrë më efektive dhe të shpejtë me rregullim ex-ante nga rregullatori sesa nëpërmjet ligjit të konkurrencës.

Për sa me sipër, AKEP gjykon se ***Kriteri 3 i testit përmbushet***

Megjithatë tre kriteret plotësohen, në përputhje me rregulloren e analizës së tregut dhe rekomandimet e KE, tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare konsiderohet si treg i justifikueshem për nderhyrje ex-ante.

Pyetje për këshillim publik

AKEP ka analizuar testin e tre kriterëve për secilin nga tregjet përkatëse të shumicës së akses-origjinimit dhe të pakicës por gjykon se masat rregullatore në tregjet e shumicës do të jenë të mjaftueshme për të adresuar për zgjidhje edhe problemet në tregjet e pakicës. Cili është gjykimi juaj për këtë çështje?

III.4 Analiza për FNT në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit²²

Praktika e Komisionit Evropian për përcaktimin e Fuqisë së Ndjeshme në Treg

Sipas udhëzuesit të rishikuar të Komisionit Evropian Për Fuqinë e Ndjeshme në Treg²³ i cili mbështetet në analizën e tregjeve të komunikimeve elektronike bazuar mbi parimet e konkurrencës, Fuqia e Ndjeshme në Treg e një sipërmarrësi (single dominance) vlerësohet kur një sipërmarrës i vetëm zotëron mbi 40 % të tregut përkatës dhe prezumohet kur zotëron mbi 50 % të tregut përkatës.

Tabela nr.: Udhëzuesi i rishikuar i Komisionit Evropian Për Fuqinë e Ndjeshme në Treg (SMP)

Dominancë individuale (Single SMP)	Udhëzimi i vjetër për FNT	Udhëzimi i ri për përcaktimin FNT
Supozohet që nuk ka FNT	Poshtë 25%	Nuk ka udhëzime
Risku i FNT	Mbi 40% "Në praktikën vendimmarrëse të komisionit, dyshimet për dominancë individuale normalisht shfaqen në rastet kur një sipërmarrës gëzon pjesë tregu mbi 40%, megjithatë në disa raste Komisioni ngre dyshimet për ekzistencën e dominancës individuale edhe kur një sipërmarrës ka pjesë tregu më të vogël se 40% (pasi dominanca mund të ekzistojë edhe kur një sipërmarrës nuk posedon pjesë të mëdha tregu).	Mbi 40% "Bazuar në eksperiencat e kaluara Komisioni sugjeron se dominanca individuale nuk ka gjasa të ndodhë në rastet kur një sipërmarrës posedon më pak se 40% të tregut përkatës. Megjithatë, mund të ketë raste specifike me pjesë tregu nën këtë nivel ku konkurrentët nuk kanë mundësinë të konkurrojnë në mënyrë efektive sjelljen e një sipërmarrësi dominant.
Supozohet që ka FNT	Mbi 50%	Mbi 50%

Burimi: European Commission issues revised SMP guidelines 6 May 2018 dhe Cullen Interantional

Sipas parashikimeve të nenit 102 TFEU mbi abuzimin me pozitën dominuese "një ose më shumë sipërmarrës" mund të gëzojnë një pozicion dominant në treg. Edhe sipas nenit 33.1 të ligjit "Për komunikimet elektronike në RSH", "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".

Parë në këtë këndvështrim dhe hierarkinë e nenit, fillimisht analizohet nëse një sipërmarrës i vetëm, zotëron një pozitë të tillë ekonomike, që i mundëson një zgjerim të ndjeshëm,

²² Sipas të Drejtës së Konkurrencës të Bashkimit Evropian: zotërimi nga ndërmarrjet i 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 vërtete mund të thuhet që pjesë të mëdha të tregut përbejnë ne 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)".

²³ European Commission issues revised SMP guidelines 6 May 2018

pavarësisht nga konkurrentët, klientët apo përdoruesit fundorë dhe nëse ky kusht plotësohet atëherë përjashtohet dominanca e dy ose më shumë sipërmarrësve.

Treguesit kryesor sipas udhëzuesit të rishikuar të Komisionit Evropian Për Fuqinë e Ndjeshme në Treg janë:

- Refuzimi i aksesit në tregjet e shumicës (terminimit);
- Mbajtja e Pjesëve ekzistuese të tregut;
- Mbajtja e çmimeve ekzistuese të shumicës/pakicës;
- Kufizimi ofertës(ose vonesat teknike dhe ekonomike për përditësimin e rrjeteve.

Rastet e dominancës së bashkuar janë shumë të rralla në praktikë sipas zbatimit të parashikimeve rregullatore specifike në komunikimet elektronike, neni 14 i Direktivës Kuadër dhe 61 i EECC. Dominanca e bashkuar i referohet një situatë tregu ku është arritur një marrëveshje e fshehtë, e shkruar ose jo, ose në formën e sjelljes së koordinuar.

Më së shumti këto marrëveshje analizohen nga ligji “Për mbrojtjen e konkurrencës”, neni 3 ku parashikohet respektivisht se (pika 4) “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 dhe (pika 5) “Pozitë dominuese” është ajo fuqi ekonomike e mbajtur nga një ose më shumë ndërmarrje, që i 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.

i. Përcaktimi i Fuqisë së Ndjeshme në Treg sipas ligjit 9918/2008

Përcaktimi i Fuqisë së Ndjeshme në Treg është dhënë në nenin 33 të ligjit 9918/2008, i ndryshuar, ku citohet:

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 përkufizimi është pothuajse i njëjtë me përkufizimin e Direktivës Kuadër të KE 2002, neni 14²⁴ (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 thotë dominancë individuale, dhe për raste kur dyshohet për më shumë se një sipërmarrës me FNT apo dominancë 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) në zhvillimin e elasticitetit të kërkesës dhe ofertës;

²⁴ ‘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’

- 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 integritimit 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.

ii. Dinamika e pjesëve të tregut dhe indeksi përqendrimit

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 praktikatat më të mira të BE-së, 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 përkatës rregullator. 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.

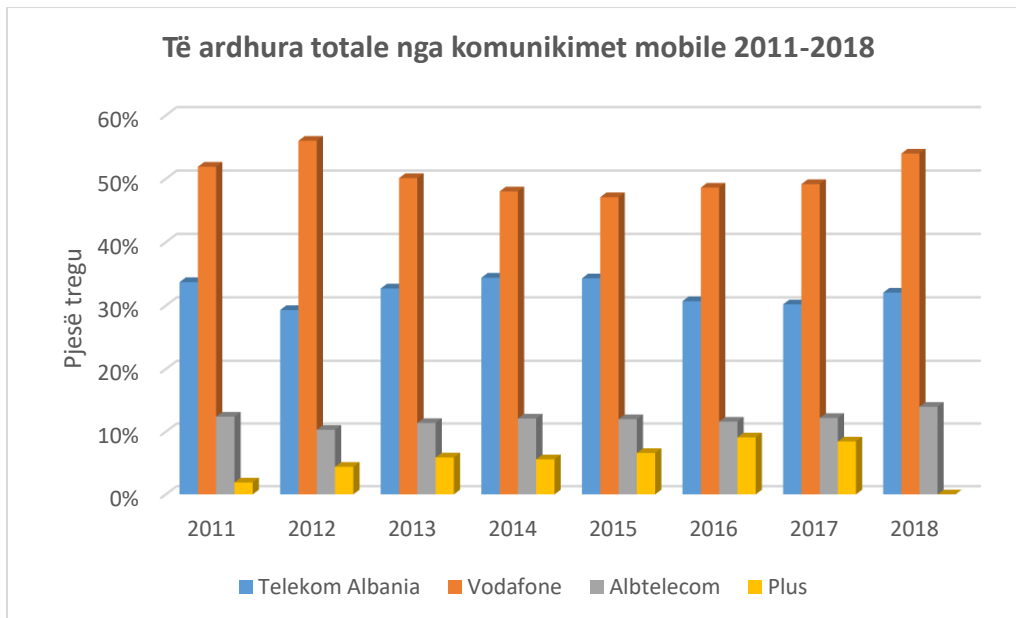
Bazuar në praktikatat vendimmarrëse të Komisionit Evropian, përcaktimi i FNT për një sipërmarrës inicohet në rastet kur një sipërmarrës i vetëm zotëron më shumë se 40% të pjesëve të tregut përkatës, megjithatë në disa raste KE ka shqyrtuar çështje në lidhje me abuzimin me FNT edhe për sipërmarrës me 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.

Meqenëse 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 2011-2018 së bashku me indeksin HHI²⁵ të përqendrimit.

Figura 5: Pjesët e tregut sipas të ardhurave totale nga komunikimet elektronike mobile

²⁵ HHI (Herfindahl–Hirschman Index), i matur si shuma e katrorëve të pjesëve të tregut të gjithë lojtareve të tregut. Tregjet me tregues përqendrimi nën vlerën 1,500 konsiderohen si tregje konkurrues, tregjet me tregues përqendrimi HHI midis 1,500 – 2,500 konsiderohen si tregje me përqendrim të moderuar, ndërsa tregjet me tregues 2,500 ose më shumë vlerësohen si tregje me përqendrim të lartë.



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Të ardhurat vlerësohen si një nga treguesit më sinjifikativë përse i përket fuqisë që ka një sipërmarrës në një treg të caktuar. Të ardhurat totale sipas viteve për vitet 2015 – 2018 janë përkatësisht rreth 33,070 milionë lekë për vitin 2015, rreth 33,867 milionë për vitin 2016, rreth 29,741 milionë lekë për vitin 2017 dhe 26,848 milionë lekë për vitin 2018, pra të ardhurat kanë shënuar një rritje të lehtë gjatë vitit 2016 në krahasim me atë 2015, për tu ndjekur nga një rënie e theksuar me rreth 12% gjatë vitit 2017 dhe rreth 10% për vitin 2018, vlen të theksohet se ndër faktorët kryesorë që ka ndikuar në këtë rënie janë rënia e të ardhurave nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare, si edhe dalja e Plus nga tregu në vitin 2018.

Nga të dhënat e mësipërme, vërehet që operatori me të ardhurat më të larta gjatë të gjithë periudhës së marrë në analizë është Vodafone Albania, 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. Pavarësisht rënies totale të të ardhurave në tregun e telefonisë celulare gjatë vitit 2017, sipërmarrësi Vodafone Albania ka arritur ta ruajë pjesën e saj të tregut duke mbajtur atë në nivelin rreth 49%. Me daljen e Plus nga tregu i komunikimeve elektronike mobile gjatë vitit 2018 sipërmarrësi me pjesën më të lartë për sa i përket të ardhurave totale është Vodafone Albania pjesa e tregut të të cilit gjatë vitit 2018 është rritur me rreth 6% në krahasim me vitin 2017, duke arritur në rreth 54% të tregut.

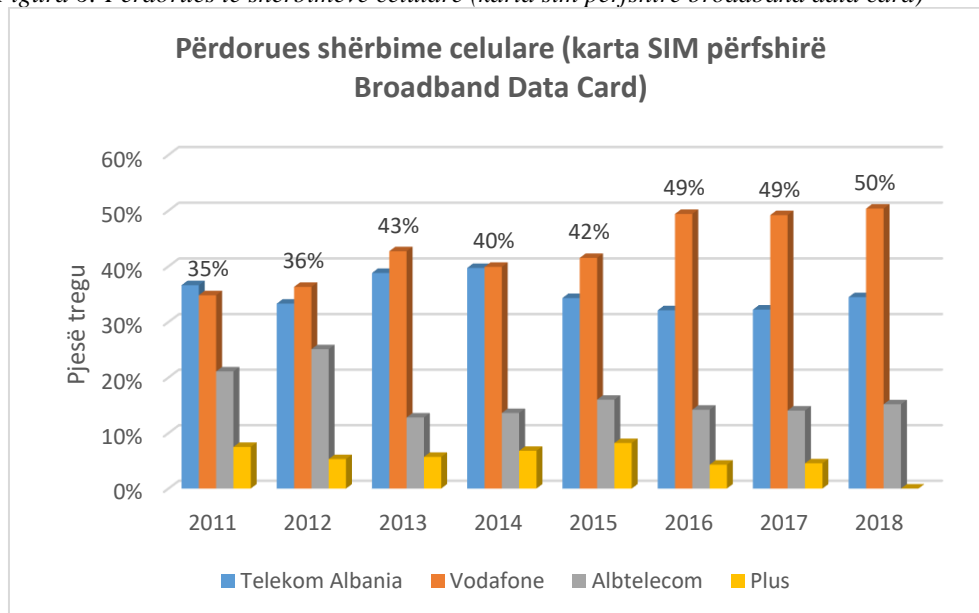
Për efekt të analizës²⁶ nëse shikojmë edhe ndarjen e pjesëve të tregut të të ardhurave që sipërmarrësit gjenerojnë në tregun e pakicës, konstatohet se sipërmarrësi me pjesën e tregut më të madhe është Vodafone Albania. Pjesët e tregut të këtij operatori përgjatë periudhës së marrë në analizë kanë qenë me rritje, duke arritur nivelin më të madh të pjesëve të tregut në vitin 2016 me rreth 56% të tij, dhe gjatë vitit 2017 pjesa e tregut për këtë sipërmarrës ka rënë në rreth 51%.

²⁶ 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.

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, për tu rikthyer në trendin rritës gjatë vitit 2017 ku pjesa e tregut të këtij sipërmarrësi ka arritur në rreth 31%.

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 11% gjatë viteve 2013-2014, për tu rikthyer në rreth 12% gjatë viteve 2015-2016 dhe në rreth 13% gjatë vitit 2017, ndërsa Plus Communication ka shënuar rritje të pjesëve të tregut nga rreth 2% në vitin 2011, në rreth 5% gjatë viteve 2014-2017.

Figura 6: Përdorues të shërbimeve celulare (karta sim përfshirë broadband data card)



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët, përpunimi AKEP

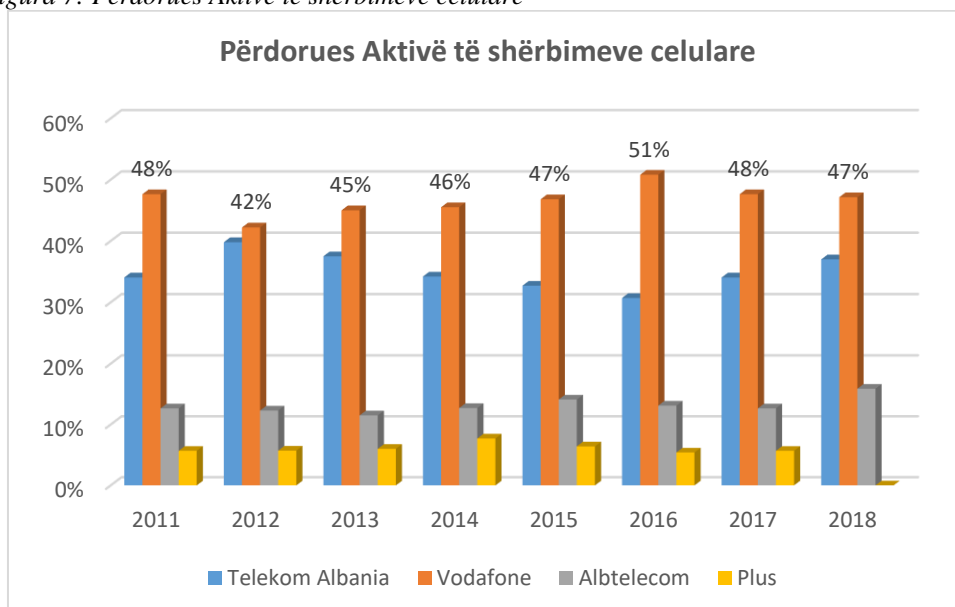
Gjatë vitit 2016 sipërmarrësi Vodafone Albania, ka rritur ndjeshëm pjesën e tregut me rreth 7 pikë përqindje (pp) të numrit total të përdoruesve të shërbimeve celulare sipas kartave SIM (përfshirë kartat e të dhënave për akses broadband), duke mbajtur të njëjtën pjesë tregu edhe për vitin 2017 me 49% të tij, për të arritur në rreth 50% në vitin 2018.

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, ndërsa në vitin 2018 pjesët e tregut të këtij sipërmarrësi janë rreth 34%.

Rënie të pjesëve të tregut gjatë vitit 2016 ka pasur edhe Albtelecom, duke shkuar nga 16% të tregut në vitin 2015 në 14% për dy vitet pasardhëse, dhe rreth 15% në vitin 2018. 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. Duhet theksuar fakti që sipërmarrësi Plus Communication ka dalë nga tregu në fund të vitit 2017.

Për sa i përket numrit të pajtimtarëve që disponojnë një kartë SIM gjatë periudhës së marrë në analizë, vërehet se gjatë viteve 2016 – 2017 ka pasur rritje të numrit të pajtimtarëve duke arritur në rreth 5.5 milionë përdorues në vitin 2017, kjo si rezultat i fushatave agresive të sipërmarrësve nëpërmjet ofrimit të kartave falas apo edhe faktorëve të tjerë për të zgjeruar pjesët e tregut. Ndërkohë, gjatë vitit 2018 ka pasur një reduktim të theksuar të mbajtësve të kartave SIM në masën rreth 25% duke arritur në rreth 4.1 milionë pajtimtarë.

Figura 7: Përdorues Aktivë të shërbimeve celulare



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi 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 dhe rreth 1 (pp) gjatë vitit 2018.

Sipërmarrësi Vodafone Albania me shkresën me referencë LEA/016/EK të datës 22.02.2018 ka saktësuar të dhënat e raportuara për sa i përket numrit të pajtimtarëve aktivë me parapagesë dhe ka bërë korrigjimet 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 të pjesëve të tregut gjatë dy viteve pasardhëse konkretisht 34% në vitin 2017 dhe 37% në vitin 2018.

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. Pjesa e tregut të Altelecom për këtë tregues gjatë vitit 2018 ka arritur në rreth 16%.

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, rritje e cila ka vazhduar edhe gjatë vitit 2017 me rreth 135 mijë pajtimtarë, sikundër gjatë vitit 2018 në krahasim me vitin 2017, ka pasur një rënie të theksuar rreth 25% e numrit të pajtimtarëve për këtë tregues, duke arritur në rreth 2.7 milionë pajtimtarë aktivë, numri më i ulët ky që nga viti 2010.

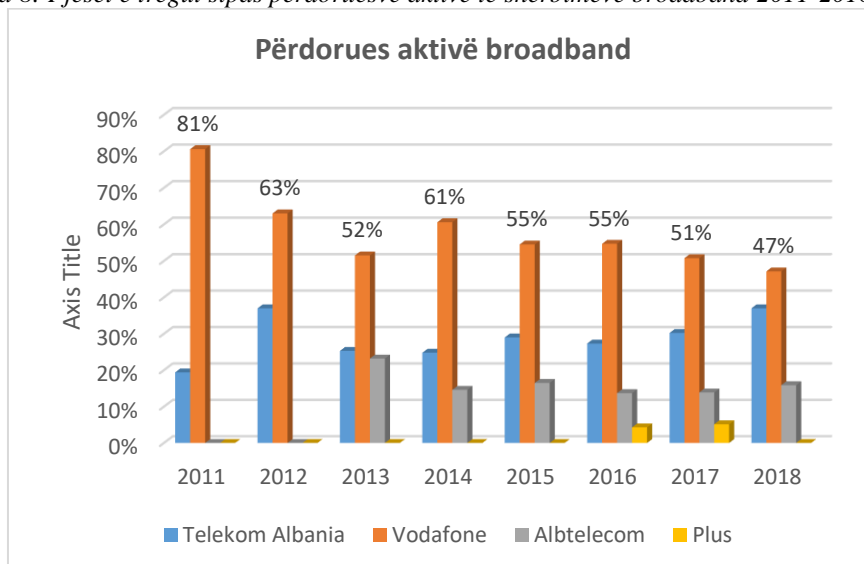
Për të dy treguesit pajtimtarët e SIM kartave dhe pajtimtarët aktivë të shërbimeve celulare, rënie të theksuar kanë pasur sipërmarrësit Vodafone Albania (përkatësisht 23 dhe 26%) dhe Telekom Albania (përkatësisht rreth 20% dhe 19%).

Lidhur me rënien e pjesëve të tregut për këto dy tregues u është kërkuar informacion sqarues sipërmarrësve që kanë pasur rënie, mbi bazën e të cilës sipërmarrësit kanë sqaruar se kjo rënie ka ardhur si rezultat i disa faktorëve:

- i. ndryshimit të politikës së zbatuar nga sipërmarrësit në lidhje me jetëgjatësinë e kartave SIM për numrat me parapagesë duke shkurtuar periudhën gjatë të cilës një numër mund të qëndrojë aktiv në rrjet pa kryer rimbushje;
- ii. ndryshimi i politikave të kompanive për sa i përket fushatave promovionale për ofrimin e numrave falas, duke dekurajuar përdoruesit që të përdorin karta SIM për një kohë të shkurtër;
- iii. reduktimi i numrit të kartave nga ana e përdoruesve që mbanin dy ose më shumë SIM.

Ndryshimet e mësipërme kanë bërë që treguesit statistikorë të raportuar të paraqesin më me vërtetësi volumin e numrave që realisht përdorin rrjetin për komunikimet elektronike mobile.

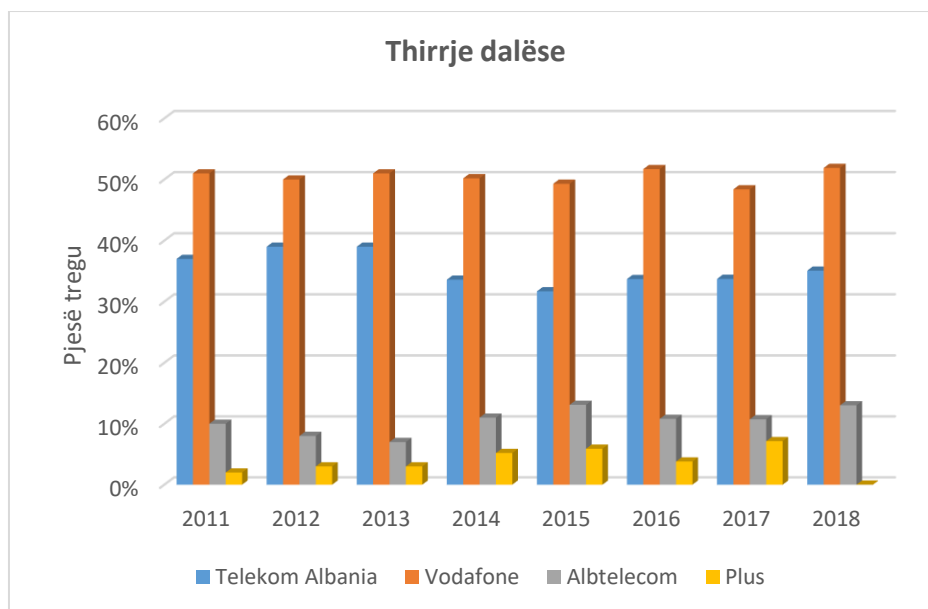
Figura 8: Pjesët e tregut sipas përdoruesve aktivë të shërbimeve broadband 2011-2018



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi AKEP

Përsa i përket treguesit të numrit të përdoruesve broadband edhe pse gjatë viteve të marra në analizë Vodafone Albania ka shënuar rënie të pjesëve të tregut, ai vazhdon të mbetet operatori me pjesën më të madhe të tregut me rreth 55% (2016) 51% (2017) dhe rreth 47% (2018), duke humbur kështu rreth 8 (pp) të tregut në krahasim me vitet 2015-2016. Ndjekësi më i afërt në përdorimin e këtij shërbimi është operatori Telekom Albania, i cili ka shënuar rritje gjatë viteve 2016 – 2018 nga rreth 27% të tregut në vitin 2016 ka arritur në rreth 37% të tregut për këtë tregues në vitin 2018. Operatori Altelecom 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, pjesa e tregut të Altelecom për vitin 2018 është rreth 16%. Operatori tjetër, Plus i cili ka edhe pjesën më të vogël të tregut për këtë tregues ka pasur rritje të pjesës së tregut nga 4 % në vitin 2016, në 5 % gjatë vitit 2017. Në ndryshimin e strukturës së tregut për këtë tregues ka ndikuar edhe rritja e mbulimit dhe investimeve në ofrimin e shërbimeve 3/4G nga sipërmarrësit më të vegjël të cilët janë pajisur në një kohë më të vonë me licensat për ofrimin e shërbimeve 3G dhe 4G.

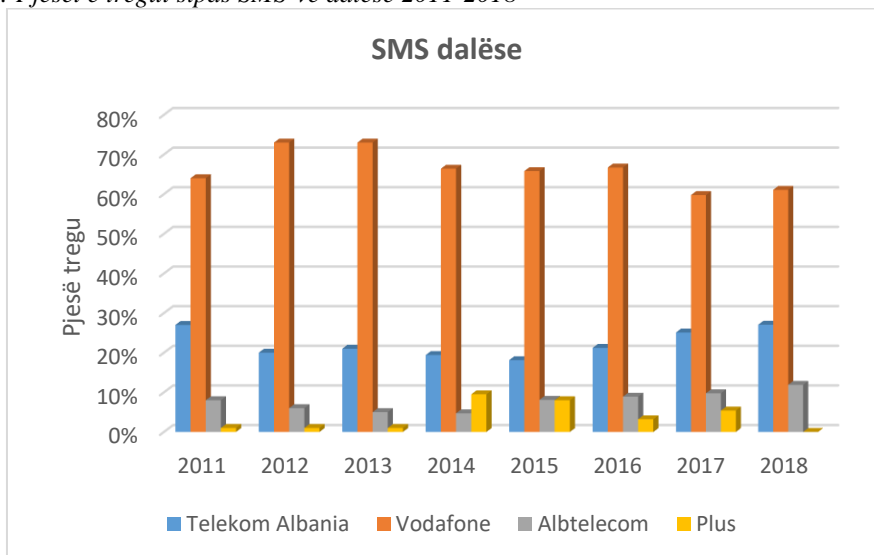
Figura 9: Pjesët e tregut sipas thirrjeve dalëse 2011-2018



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi AKEP

Në lidhje me treguesin e thirrjeve dalëse gjatë tre viteve të fundit ka pasur luhatje të pjesëve të tregut për të gjithë operatorët. Operatori Vodafone i cili është edhe operator i 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) dhe gjatë vitit 2018 ka pasur rritje të pjesës së tregut duke arritur në nivelet e vitit 2016 (rreth 52% të tregut). 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 dhe në vitin 2018 zë rreth 35% të tregut për këtë tregues. Operatori Albtelecom ka humbur pjesë të tregut gjatë periudhës 2015 – 2017, duke shkuar nga 13% në 11% në vitin 2017, për tu rikthyer gjatë vitit 2018 në të njëjtat nivele si në vitin 2015. 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 vit pas të cilit ka dalë nga tregu.

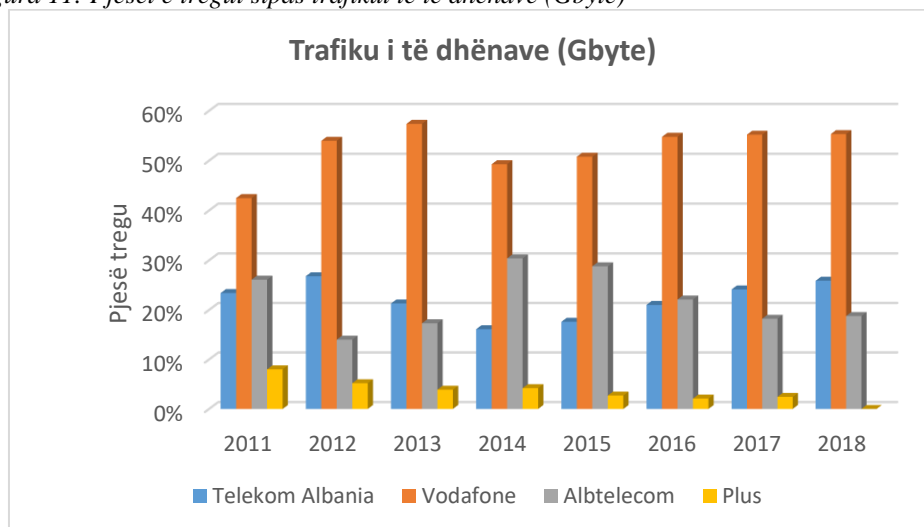
Figura 10: Pjesët e tregut sipas SMS-ve dalëse 2011-2018



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi 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 tjerë ndajnë pjesën tjetër të këtij tregu në kufijtë 3 – 25% të tij përkatësisht. Dhe pas daljes së Plus nga tregu pjesa e tij është shpërndarë tek tre operatorët e tjerë, por duhet theksuar se numri i SMS-ve ka pësuar rënie të vazhdueshme gjatë gjithë periudhës së marrë në analizë duke arritur në nivelin e rreth 1,212 milionë SMS në vitin 2018 nga rreth 1,610 milionë SMS në vitin 2015.

Figura 11: Pjesët e tregut sipas trafikut të të dhënave (Gbyte)



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi AKEP

Për sa i përket treguesve të Trafikut të të dhënave (Gbyte) Vodafone Albania është sipërmarrësi me pjesën më të madhe të tregut për këtë tregues rreth 55% pjesë të cilën e ka mbajtur përgjatë të tre viteve 2016-2017-2018, i ndjekur Telekom Albania gjatë viteve 2015 – 2018 ka shënuar rritje të pjesëve të tregut nga rreth 18% në 2015 në rreth 27% në vitin 2018. Sikundër, dy operatorët më të vegjël Altelecom dhe Plus kanë pësuar rënie të pjesëve të tregut për këtë tregues, ku rënien më të madhe e ka pasur Altelecom 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.

Vlen të theksohet se volumi total i të dhënave të transmetuara në rrjete celulare (GB) është i vetmi nga treguesit sa më sipër i cili ka shënuar rritje të vazhdueshme gjatë gjithë periudhës së marrë në analizë, duke arritur në rreth 60 milionë GB në vitin 2018 nga rreth 127 milionë GB në vitin 2015. Siç është ëprmedur edhe më lart, rritja e përdorimit të internetit (volume i të dhënave data) ka ndikuar në reduktimin edhe të minutave të komunikimit kombëtare dhe ndërkombëtare, si edhe dërgimit të SMS-ve.

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

HHI	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	3,549	3,746
	2018	3,954	3,842	3,842	4,093	4,602	4,086	4,137	4,173

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

Indeksi i HHI është në nivele mbi 3,200 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 104 pikë, ndërsa gjatë vitit 2018 indeksi HHI për të dy këta tregues është përkeqësuar duke u rritur përkatësisht me 278 dhe 222 pikë. Gjithashtu edhe treguesit e përdoruesve aktivë broadband dhe thirrjeve dalëse gjatë vitit 2018 kanë pasur rritje përkatësisht 134 dhe 475 pikë. Rritje të indeksit HHI e ka pasur edhe treguesi i SMS-ve dalëse, me 277 pikë, megjithatë indeksi HHI për këtë tregues për vitin 2018 mbetet në nivelet më të larta në krahasim me treguesit e tjerë përkatësisht 4,602 pikë për shkak të pjesës shumë të madhe të tregut të Vodafone për këtë shërbim. Edhe indeksi HHI për trafikun e të dhënave (Gbyte) është rritur me 116 pikë.

Në ndryshim nga vitet e mëparshme, gjatë vitit 2018 të gjithë treguesit e marrë në analizë kanë shënuar vlera më të madha të HHI, e thënë ndryshe rritje e përqendrimit të tregut të komunikimeve elektronike mobile. Ndikim në përkeqësimin e këtyre treguesve, ka edhe dalja nga tregu e sipërmarrësit Plus Communication, duke bërë që në këtë treg tashmë të operojnë vetëm tre operatorë, nga katër deri në vitin 2017.

Bazuar në sa më sipër, vërehet se indeksi i përqendrimit HHI për të gjithë treguesit e marrë në analizë është dukshëm më i lartë sesa kufiri 2500 pikë, kufi mbi të cilin tregu konsiderohet mjaft i përqendruar, rritja e të cilit tregon për ulje të konkurrueshmirisë midis sipërmarrësve në këtë treg.

Mbi bazën e vlerësimit të indeksit HHI për tregun e komunikimeve elektronike mobile në Shqipëri, rezulton se ky treg është mjaft i përqendruar dhe ky përqendrim është shoqëruar me rritje të theksuar gjatë vitit 2018, duke përforcuar dyshimet për ekzistencën e një sipërmarrësi me pozitë dominuese në treg dhe ulje të konkurrueshmërisë midis sipërmarrësve.

iii. Pengesat e hyrjes në treg

Ofrimi i shërbimeve të telefonisë celulare si operator rrjeti ndeshet me pengesa të larta dhe të qëndrueshme të cilat lidhen me shkallen e lartë të investimeve të kërkuara për të ndërtuar një rrjet celular, numri i kufizuar i operatorëve të rrjeteve celulare që vjen si pasojë e rralësisë 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 vështirësive 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 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. 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 2017²⁷ të sipërmarrësit Plus Communication, në treg janë 3 (tre) operatorë të licencuar për ofrimin e shërbimeve celulare.

Spektri i radio frekuencave është një burim natyror i kufizuar, ndërkohë që Plani Kombëtar i Radio frekuencave, 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 licencimin 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.

iv. 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.

v. 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 dy²⁸ konkurrentët e tjerë.

²⁷Bazuar 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

²⁸ Plus Communication vetëm për vitin 2017, pasi pas muajit Nëntor të këtij viti, në këtë treg operojnë vetëm tre operatorë.

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 vegjël në treg, pasi operatorët këta të fundit për të qenë 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.

vi. Konkurrenca e mundshme ne treg

Për sektorin e telefonisë celulare ekziston mundësia e hyrjes ne treg te ofruesve te pavarur te shërbimeve dhe operatoreve celulare virtuale vetëm nëpërmjet autorizimit te përgjithshëm.

Parashikimet e ligjit 9918/2008, i ndryshuar, e bëjnë te qarte se ne rast se ofruesit e shërbimeve kërkojnë akses ne operatore te rrjeteve me FNT me qellim ofrimin e shërbimeve përdoruesve fundore, dhe ky akses nuk i jepet nga këta operatore, ofruesit e shërbimeve mund ti drejtohen AKEP për zgjidhje mosmarrëveshje. Kompetencat e AKEP për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve me ligjin e ri janë shume me te mëdha se me ligjin e mëparshëm, dhe përfshijnë çdo marrëdhënie aksesi midis operatoreve ne treg dhe mosmarrëveshje te lindur për to.

Aktualisht në Shqipëri në tregun celular me pakicë nuk ka ofrues te pavarur shërbimesh apo siç njihen ndryshe MVNO. Ky fakt përbën një tregues se tregu celular me pakice vazhdon te ketë de facto pengesa për hyrjen ne treg te ofruesve te shërbimeve.

Gjatë vitit 2018, në kuadër të procesit të këshillimit publik dhe analizave të kryera nga AKEP, ka pasur shfaqje interesi nga dy sipërmarrës ofrimin e shërbimeve si MVNO, të cilët në kërkesat e tyre ndër të tjera paraqesin:

Për te realizuar këtë detyrim për klientët tanë, ne kërkojmë dhënien e te drejtës për te ofruar këto shërbime mobile si Ofrues te shërbimeve MVNO (Mobile Virtual Netëork Operator), pa shfrytëzuar burimet e fundme siç janë spektri i frekuencave, por vetëm shërbime shumice / 'ëholesale' Voice, Sms, Data te ofruar nga operoret mobile dominant, ne tregun tone te Telefonisë mobile, si shërbime te rregulluara nga AKEP.

Për te realizuar këtë shërbim për operoret e rrjetave fikse dhe internet duhet qe shërbimet MVNO (Mobile Virtual Netëork Operator) te behën te vlefshme ne tregun shqiptar si kudo vende te rajonit, te Evropës dhe me gjere :

- Duke miratuar një kuadër rregullator për shërbimet MVNO ne formën dhe mënyrën e përshatshme për këtë treg. (shërbim i munguar deri tani ne tregun shqiptar)
- Duke krijuar mundësinë qe ky shërbim te mos ofrohet nga operoret ekzistues mobile ose bijëza te tyre, pasi tregu do te kthehet ne një monopol duke dëmtuar rende konkurrencën dhe ofrimin e shërbimeve tek klientët e operoreve te tjerë.
- Duke miratuar se bashku me kornizën e përgjithshme edhe një kuadër rregullatore detyruet për operoret mobile me fuqi te ndjeshme ne treg, për te ofruar shërbime me shumice Voice/Sms/Data për shërbimin MVNO.
- Duke vendosur procedura te thjeshtuara për marrjen e te drejtës për këtë shërbim dhe numeracionit përkatës, vetëm për operoret e fushës qe ofrojnë shërbime "Triple play" për te kaluar ne 'Quad play'.
- Duke vendosur barriera për te shmangur abuzimin nga operoret me pamundësi investimi, ne mënyrë qe tu ofrohet vetëm atyre qe e vërtetojnë mundësinë reale te këtij investimi, vetëm ose ne partnership me operore te fushës se telekomunikacioneve ne Shqipëri.
- Duke vendosur afate kohore te përcaktuara qarte për ofrimin e këtij shërbimi.

- Duke vendosur masa rregullatore specifike/detyruese për shërbimin e aksesit dhe origjinimit që do të ofrojnë operatorët mobile për operatorët virtuale MVNO.

Ndërhyrja e AKEP dhe vendosja e masave rregullatore përkatëse për sipërmarrësit e shpallur me FNT do të krijojnë mundësinë e ofrimit të shërbimit MVNO në Shqipëri, njësoj si në vendet ku këto shërbime janë liberalizuar dhe aplikohen me sukses në rajonin tonë, si në Maqedoni, Mali i Zi, Kosovë, Serbi, Bosnje Hercegovinë, Slloveni, Kroaci, Rumani, Hungari, Greqi e Itali por edhe në vendet e tjera evropiane si Angli, Irlandë, Francë, Gjermani, Austri, Spanjë. Norvegji, Holandë, etj.

Për sa i përket pengesave të tjera me natyrë ekonomike dhe teknike, për hyrjen në treg si operator rrjeti celular, këto pengesa nuk janë eliminuar: spektri i radio frekuencave, numri i operatorëve të rrjeteve në treg, kostot e pakthyeshme dhe integrimi vertikal.

vii. 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.

viii. Fuqia ekonomike dhe ekonomitë e shkallës.

Investimet fillestare për ndërtimin e rrjeteve të telefonisë celulare të operatorëve 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.

Duke qenë se Vodafone Albania ka pjesën më të madhe të tregut për të gjithë treguesit e marrë në analizë, dhe kjo pjesë është mbi 45% për të gjithë treguesit e analizuar, kjo tregon se Vodafone Albania është më i avantazhuar në lidhje me përfitimet nga ekonomia e shkallës.

Tregues i fuqisë ekonomike është edhe tenderi i zhvilluar me datë 7 Shkurt 2019, për dhënien e të drejtave të përdorimit në brezin e frekuencave 800 mhz(792-862 mhz)", ref.1x10 mhz i çiftuar -800-2018", vetëm sipërmarrësi Vodafone Albania paraqiti ofertë për një nga brezat për të cilën u shpall fitues. Ndërkohë që dy operatorët e tjerë Altelecom dhe Telekom Albania nuk paraqitën asnjë ofertë në tender, të cilët gjatë procesit të këshillimit publik për brezin e frekuencave 800 MHz ishin shprehur për mosgadishmërinë e tyre për blerjen e këtyre frekuencave, duke argumentuar që çmimi duhet të ishte më i ulët se vlera e parashikuar nga AKEP.

ix. Shkalla e integritit vertikal

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.

x. 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 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 2018, operatori me pjesën më të madhe në treg është Vodafone AL, përkatësisht me rreth 52% të tregut për thirrjet dalëse dhe 61% të tregut të SMS-ve të dërguara. Operatori i dytë më i afërt është Telekom me pjesë tregu përkatësisht 35% për thirrjet dalëse, dhe rreth 27% 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 Albania, përkatësisht me mbi 50% të numrit të përdoruesve, dhe ndjekësi më i afërt është Telekom me rreth 34% të këtij tregu²⁹.

xi. 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 aktualisht është pjesë e Grupi Deutsche Telekom i cili është i pranishëm në mbi 50 vende në mbarë botën. Altelecom është pjesë e grupit Çalık Holding me qendër në Turqi, ndërsa Plus Communication ishte 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 ndërmarrjes Vodafone Albania. Vodafone gjatë vitit 2018 zotëronte rreth rreth 54% (49% 2017) të tregut të të ardhurave totale, ndërsa Telekom Albania rreth 32% të tij (30% 2017). Dy sipërmarrësit e tjerë janë dukshëm më të vegjël në krahasim më dy operatorët e tjerë, gjë e cila vërehet edhe në të ardhurat totale të gjeneruara nga shitjet për shërbimet celulare, ku Altelecom zotëron rreth 14% të këtij tregu në vitin 2018 (pjesët e tregut përkatëse për vitin 2017 janë 12% Altelecom dhe 8% Plus).

Të qenit pjesë e grupeve të fuqishme ndërkombëtare, si edhe pjesët e tregut dukshëm më të mëdha 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.

xii. Kontrolli mbi infrastrukturën

Secili nga sipërmarrësit në fushën e ofrimit të shërbimeve celulare e ushtron 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. Pra nuk është e lehtë që të zëvendësosh lehtësisht infrastrukturën dhe rrjetin e shërbimeve celulare.

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 mirë për konsumatorët, investimet në rrjetin e telekomunikacionit janë investime që kërkojnë shumë kapital, kapital i cili përmban investimet fillestare si edhe investimet e teknologjive të përparuar të kohës. Pozitat e dy

²⁹ Të dhënat i përkasin vitit 2018

sipërmarrësve kryesor Vodafone Albania dhe Telekom Albania janë përforcuar për sa i përket spektrit të frekuencave, pasi në fund të vitit 2017 të dy këta sipërmarrës blen në pjesë të barabarta frekuencat të vilat zotëroheshin nga Plus.

Gjithashtu, Vodafone Albania në ankandin e zhvilluar me datë 7 Shkurt është sipërmarrësi i vetëm që ka siguruar të drejtën e përdorimit për 15 vite dy çifte frekuencash në brezin 800 MHz, sy sipërmarrësit e tjerë nuk paraqitën asnjë ofertë për këtë tender. Autorizimi i Vodafone Albania për përdorimin e këtij brezi i jep atij përparësi dhe mundësi për të ofruar shërbime me cilësi të përmirësuar përkundrejt dy operatorëve të tjerë.

Përfundim për përcaktimin e Fuqisë së Ndjeshe në Tregun e akses origjinimit:

Bazuar në të dhënat për të gjithë treguesit e 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 – 2018 varrojnë si vijon:

- a) 49-54 % të të ardhurave të tregut përkatës (të ardhura totale);
- b) 48-52 % e trafikut të thirrjeve dalëse;
- c) 47-51 % të tregut të përdoruesve aktivë;
- d) 60-67 % të SMS-dalëse;
- e) 47-55 % të përdoruesve aktivë të internetit(broadband);
- f) 55 % të trafikut të të dhënave (internetit).

Telekom Albania gjatë viteve 2016 - 2018 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. Ajo që vërhert është se gjatë vitit 2018, Telekom ka shfaqur përqendrim të lehtë të pjesëve të tregut për disa nga treguesit treguesit në krahasim me vitin 2017, mbetet për tu parë se si do jetë treguesi i të ardhurave totale për vitin 2018 (gjatë vitit 2017 Telekom pati tkurrje të të ardhurave totale dhe humbje rreth 40 milionë euro).

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 Communication³⁰ operatori me pjesët më të vogël (i dalë tashmë nga tregu).

Si konkluzion, bazuar në vlerësimin e pjesëve të tregut, numrit të përdoruesve, të ardhurave totale, thirrjeve dalëse, përdorimit të shërbimeve broadband, treguesit e indeksit të përqendrimit, dhe treguesve të tjerë të trajtuar në këtë kapitull, AKEP propozon që sipas nenit 33 pika 1 të Ligjit, të përcaktojë sipërmarrësin Vodafone Albania me fuqi të ndjeshme në tregun celular me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare.

Bazuar në analizën për FNT në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve për shërbimet celulare, AKEP konkludon se ky treg nuk është në konkurrencë efektive pasi:

³⁰ 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 përqendrimit, pjesët e tregut për 3 sipërmarrësit ekzistues pritet të rriten në varësi të zgjedhjes së operatorit nga ish-abonentët e Plus Communication.

- 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.
- 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;
- Dalja nga tregu e sipërmarrësit Plus Communication, përbën një pengesë për inkurajimin e hyrësve potencial në tregun e shërbimeve të telefonisë mobile, pasi tregu bëhet më i përqendruar (çka sjell ulje të konkurrueshmërisë) dhe rritje të mundësisë për koordinim nëpërmjet marrveshjeve të ndaluara midis operatorëve aktual;
- Mungesa e ofruesve të tjerë të shërbimeve në nivelin me pakicë (ofrues të pavarur shërbimesh, MVNO), të ndryshëm nga operatorët e rrjeteve celulare;
- Ofruesit e shërbimeve celulare në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit janë të njëjtë me ofruesit e shërbimeve celulare në tregun me pakicë. Në këtë mënyrë pjesët e tregut dhe pjesa më e madhe e kritereve 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;
- Ekziston mundësia që mungesa e konkurrencës në tregjet me shumicë të akses/origjinimit të jetë një ndër arsytet e mungesës së konkurrencës efektive në tregun me pakicë të ofrimit të shërbimeve celulare;
- Nga vlersëimi i pjesëve të tregut, numrit të përdoruesve, të ardhurave totale, thirrjeve dalëse, përdorimit të shërbimeve broadband, dërgimit të SMS-ve, vërehet qartë që sipërmarrësi Vodafone Albania gjatë gjithë periudhës së marrë në analizë e ka ruajtur pozitën e liderit në treg duke zotëruar më shumë se 47% të tregut për të gjithë këta tregues;
- Mbi bazaën e vlerësimit të indeksit HHI për tregun e komunikimeve elektronike mobile në shqipëri, rezulton se ky treg është mjaft i përqendruar dhe ky përqendrim është shoqëruar me rritje të theksuar gjatë vitit 2018, duke përforcuar dyshimet për ekzistencën e një sipërmarrësi me pozitë dominuese në treg dhe ulje të konkurrueshmërisë midis sipërmarrësve;
- Ofrimi i shërbimeve të telefonisë celulare si operator rrjeti ndeshet me pengesa të larta dhe të qëndrueshme të cilat lidhen me shkallen e lartë të investimeve të kërkuara për të ndërtuar një rrjet celular, numri i kufizuar i operatorëve të rrjeteve celulare që vjen si pasojë e rrallësisë së frekuencave;
- Sipërmarrësit aktualë në treg 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;

- Sipërmarrësi Vodafone Albania ka fuqi ekonomike dhe si rezultat mundësi për investime në frekuenca dhe teknologji të reja, investime të cilat i krijojnë atij mundësi që të ofroj shërbime me kosto më ulët, si rezultat avantazh përfitues nga ekonomitë e shkallës, duke pakësuar në këtë mënyrë ndjeshëm shanset për presion konkurrues nga dy sipërmarrësit e tjerë Telekom Albania dhe Altelecom.

AKEP gjykon se tregu celular me shumicë i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare nuk është në konkurrencë efektive dhe sipërmarrësi Vodafone Albania sh.a permbush kriteret për FNT në tregun përkatës me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve nëpërmjet rrjeteve mobile.

Bazuar në analizën sa më sipër, sipas nenit 34 të Ligjit 9918/2008, i ndryshuar, sipërmarrësi Vodafone Albania sh.a permbush kriteret për FNT në tregun përkatës me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve nëpërmjet rrjeteve mobile, pra në këtë treg nuk ka konkurrencë efektive, si rezultat propozohet vendosja e detyrimeve të cilësuar në nenet 39 e në vijim të Ligjit.

Meqenëse sipërmarrësi Vodafone Albania sh.a permbush kriteret për FNT në tregun përkatës me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve nëpërmjet rrjeteve mobile, sipas parashikimeve të nenit 34.2 të Ligjit 9918/2008, i ndryshuar, AKEP vendos masat rregullatore përkatëseve.

III.5. 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 në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit nuk ka konkurrencë efektive dhe sipas parashikimeve të nenit 34 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania SH.A propozohen të shpallet nga Këshilli Drejtues i AKEP me fuqi të ndjeshme në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile.

Për këtë arsye, ndaj sipërmarrësit 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 për shkak të fuqisë së ndjeshme në tregjet përkatëse të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile ka 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 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. Kjo nënkupton se Sipërmarrësi Vodafone 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 duhet të ofrojë të paktën një marrëveshje aksesit me vetëm tarifa për akses të ndryshme për çdo formë të aksesit.

Sipërmarrësi Vodafone Albania ka 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 duhet të finalizohen pa vonesa të panevojshme. Nëse aksesit mohohet, sipërmarrësi Vodafone 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 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 të publikojë një ofertë reference për aksesin dhe interkoneksionin.

Sipërmarrësi Vodafone 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:

- a. t'u ofrojë palëve të treta akses dhe interkoneksion në rrjet dhe elementet e tij;
- b. të ofrojë shërbime të veçanta në nivel shumice, për t'u rishitur nga palët e treta;
- c. të mos anulojë aksesin në facilitetet, kur e ka dhënë atë;
- d. të negociojë me dëshirën e mirë dhe me mirëbesim me subjektet, që kërkojnë akses;
- e. të ofrojë akses të hapur në ndërfaqet teknike, protokollat ose teknologjitë e tjera të rëndësishme, të domosdoshme për ndërveprimin e shërbimeve ose për shërbimet e rrjetit virtual;
- f. të ofrojë akses në sistemet mbështetëse funksionale ose sistemet e ngjashme informatike të nevojshme, për të siguruar konkurrencë të ndershme në ofrimin e shërbimeve;

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;
 - d. nevojën për të garantuar konkurrencën në terma afatgjatë në rrjetet dhe shërbimet e komunikimeve elektronike publike dhe, veçanërisht, duke krijuar stimuj për investime efçente në facilitete, të cilat, në terma afatgjatë, sigurojnë më shumë konkurrencë;
 - e. 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 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 sipërmarrësi Vodafone Albania me sipërmarrësit e tjerë hartohen me shkrim.

Sipërmarrësit Vodafone Albania duhet të paraqesë 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.

– Publikimi i ofertave referencë

Në bazë të nenit 52 të ligjit 9918/2009 i propozohet Këshillit Drejtues të AKEP vendosja e detyrimit ndaj sipërmarrësit Vodafone 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 duhet të publikojnë ofertat reference të përditësuar 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,
- aksesit dhe tarifat 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 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 dakordesuar.

Sipërmarrësit Vodafone duhet të dërgojnë në AKEP të gjitha 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 duhet 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 është i 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 për periudhën raportuese. *AKEP ka miratuar rregulloren me udhëzime specifike mbi mënyrat e ndarjes së llogarive³¹, 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 detyrime të veçanta si:

- i) të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të ulëta të paarsyeshme;
- ii) të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;
- iii) 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;

³¹ <https://www.akep.al/images/stories/AKEP/rregullore/2014/RREGULLA-UDHEZIME-NDARJEN-LLOGARIVE-KOSTO-FNT070114.pdf>

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;
- d. raportet ndërmjet tarifave të shumicës dhe pakicës;
- e. 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 kostos

Sipas nenit 59, sipërmarrësi Vodafone ka detyrimin për orientimin e tarifave drejt kostos dhe është i detyruar të provojnë që tarifat e shërbimeve të ofruara prej tij janë rrjedhojë e kostos eficiente, duke mundësuar një normë fitimi të arsyeshme.

Vodafone 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.

Pas miratimit të dokumentit të analizës dhe masave rregullatore ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës, AKEP do të nxjerë për këshillim publik dokumentin **“Rregullimi i tarifave të sipërmarrësve me FNT në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit të shërbimeve celulare”** për një periudhë 30 ditore para marrjes së vendimit për rregullimin e tarifave.

Pyetje për këshillim publik

1. A mendoni se do të jenë efikase masat rregullatore propocionale ndaj sipërmarrësit me FNT në tregjet me shumicë të akses-origjinimit?

2. Në rast se pergjigja e pyetjes me lart eshte jo, cilën mendoni si zgjidhjen me të përshatshme të problemeve të konkurrencës:

a. adresimin për zgjidhje te Autoriteti Konkurrencës sipas nenit 8 (pozita dominuese) dhe 9 (abuzimi me pozitën dominuese) parashikuar në ligjin “Për mbrojtjen e Konkurrencës”; apo

b. marrjen e masave rregullatore nga AKEP?

Lutemi argumentoni qëndrimet tuaja.

IV. ANALIZA E TREGUT TE PAKICES (RETAIL)

IV.1. Tregjet përkatëse

Përkufizimi i tregut përkatës

Bazuar ne rekomandimet e KE për tregjet përkatës, si dhe ne analizat e tregut te mëparshme te tregut celular, AKEP konkludon se:

- aksesit dhe thirrjet dalëse në rrjetet celulare të ndryshëm janë pjesë e të njëjtit treg;
- shërbimet e telefonisë/rrjeteve fikse nuk janë zëvendëses për shërbimet e rrjeteve celulare;
- shërbimet e ofruara përdoruesve me parapagim dhe me kontratë janë pjesë e të njëjtit treg.
- Shërbimet celulare me pakice përfshijnë të gjitha shërbimet celulare si thirrje, SMS, akses broadband celular, te ofruar ne paketa, te integruara dhe individuale, si dhe si shërbime standalone
- Shërbimet e ofruara nga rrjete te ndryshme celulare GSM, 3G, 4G etj. janë pjese e te njetit treg përkatës;

Pra, Treg përkatës me pakicë 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 Albtelcom në tregun gjeografik në Republikën e Shqipërisë.

IV.2. Evidentimi i problemeve të konkurrencës në tregun e pakicës

Në ofrimin e shërbimeve celulare me pakicë operatorët mobile janë treguar agresivë në çmime nëpërmjet ofrimit të paketave bundle duke ofruar mijëra minuta me tarifa mjaft të ulëta, të cilat janë dukshëm nën kosto. Kjo praktikë ka rezultuar në norma të ulëta për treguesit e ARPM dhe ARPU-së (4.7 herë më të ulëta se mesatarja e EU-së për vitin 2016), rënie e dukshme kjo krahasuar me tarifatat më të larta të aplikuar në Evropë përpara vitit 2009.

Të dhënat për trafikun dhe çmimet tregojnë për një “luftë çmimesh” e cila ka filluar gjatë viteve 2009/2010, e cila rezultoi në një disproporcion mjaft të lartë të thirrjeve on-net (95-97%), kundrejt atyre off-net për dy operatorët kryesorë në treg. Komisioni i Konkurrencës (KK) u përpoq të adresonte këtë problem nëpërmjet ndërmarrjes së një hetimi të thelluar gjatë periudhës 2012 – 2014, në përfundim të të cilit, KK doli në konkluzionin se Vodafone Albania gjatë periudhës objekt hetimi ka zotëruar pozitë dominuese në tregun e telefonisë celulare me pakicë sipas kriterëve të përcaktuara në nenin 8 të Ligjit 9121/2003.

Bazuar në vendimmarrjen e mësipërme, KK i rekomandoi AKEP ndërmarrjen e disa masave të ndërmjetme dhe të menjëhershme për ndërhyrje dhe rregullime në treg. AKEP miratoi detyrimet për mosdiskriminim për të katërt operatorët aktivë në treg dhe uli në mënyrë të ndjeshme tarifatat e MTR-së kombëtare nga BULRIC + në Pure LRIC benchmark për tre operatorët kryesorë, masa të cilat rezultuan në ndryshime të ndjeshme raportin e thirrjeve on-net/off-net, por kjo masë nuk pati të njëjtin efekt në ndryshueshmërinë e strukturës së tregut

apo në rritjen e konkurrueshmërisë së operatorëve më të vegjël, pasi Vodafone Albania ka ruajtur dominimin e tregut të shërbimeve me pakicë dhe Plus ka dalë nga tregu në 01.01.2018. Një ndërhyrje e rëndësishme e Komisionit të Konkurrencës është edhe miratimi i transferimit të frekuencave të Plus Communication tek dy operatorët më të mëdhenj të tregut celular pa përcaktimin e angazhimeve/detyrime siç ndodh në të rastet e tjera të bashkimit të operatorëve mobile në vendet e EU-së.

Albtelcom, është operatori i ofrimit të shërbimeve mobile me pjesën më të vogël të tregut me rreth 13% në tregun e të ardhurave, edhe pse Albtelcom është operatori më i madh i ofrimit të shërbimeve të telefonisë fikse në vend, zëvendësueshmëria e lartë e telefonisë fikse me atë mobile, mbulimi i ulët, treguesit e ulët të përdorimit dhe penetrimit të telefonisë fikse në tregun shqiptar, nuk ka rezultuar në avantazh të Albtelcom përkundrejt dy operatorëve kryesore, kjo pasi pjesët e tregut të Albtelcom për shërbimet mobile kanë mbetur pothuajse të pa ndryshuara që nga viti 2012, dhe treguesi i tij EBITDA ka qenë me rezultate negative.

Nëse në tregun e ofrimit të shërbimeve celulare do të kishim daljen edhe të një operatori tjetër (si rezultat i aplikimit të strategjive agresive nga dy operatorët kryesorë) do të rezultonte në kthim pas në zotërimin e tregut vetëm nga dy operatorë (periudha deri në vitin 2008), çka mund të sjellë efekte të padëshirueshme për konkurrencën, zhvillimin dhe përfitimet e konsumatorëve fundorë.

Megjithatë 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 thirrjeve;

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

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

Me Vendimin nr. 59 dt. 9.11.2007 Komisioni i Konkurrencës ka vendosur “Abuzim me pozitën dominuese në Tregun e Telefonisë së Lëvizshme të Shoqërive Albanian Mobile Communication sh.a. dhe Vodafone Albania sh.a.” për vendosjen e tarifave shumë të larta dhe i ka gjobitur të dy operatorët me 2 % të të ardhurave.

Me vendimin 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 konkluduar se Vodafone Albania ka aplikuar (për periudhën nën hetim 2013-gjysma e parë e vitit 2014) çmime shumë të ulëta 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.

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 (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 te zgjidhur dështimet e tregut. (Për më shumë shiko pamjaftueshmëria e ligjit të konkurrencës për sigurimin e konkurrencës efektive në tregjet përkatëse).

AKEP-i mund të vendosë ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg detyrime të veçanta sipas shkronjave “a” ose “b” të nenit 56 të Ligjit:

- a) detyrimet e veçanta përfshijnë kërkesat që sipërmarrësi:
- i. të mos zbatojë tarifa tepër të larta për thirrjet standarde;
 - 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 (paketat standarde të pakicës);
 - iv. të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;
 - v. të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh;

IV.3. 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 përafruar 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 anëtarë duhet të demonstrojnë dhe Komisioni do të verifikojë plotësimin e tre kritereve kumulative:

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

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

Prezenca e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes

Anthony Whelan (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 (“*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 barriera të larta në hyrje e cila e bën më të lehtë sjelljen e koordinuar³² mes operatorëve ekzistues në treg.

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

³² 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.

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 rrallësisë së frekuencave GSM. Këto pengesa janë karakteristikë e sektorit celular dhe nuk kanë ndryshuar dhe nuk pritet të ndryshojnë në një periudhë afatmesme.

Sa vijon janë pagesat e operatorëve për licensa/frekuenca etj:

Licencat e dhëna në vitin 1999, ishin për dy kompanitë me pronësi shtetërore: Albtelecom dhe AMC. Për marrjen e tyre nuk u zhvillua garë dhe për frekuencat për sistemet GSM të dhëna AMC nuk u pagua "license fee" në dhënie, ndërkohë kompanitë paguanin pagesat për licencë dhe për frekuencë vjetore si për ERT ashtu dhe taksat kombëtare për frekuencat sipas rregullimeve ligjore ne fuqi.

Për shitjen e AMC në vitin 2000, kompania fituese e garës për privatizimin e AMC pagoi 85 milion USD.

Licenca e GSM dhënë Vodafone si fitues i garës së zhvilluar në vitin 2001 u dha me 38 milion USD.

Privatizimi i Albtelecom përfshiu të gjithë asetet, si ato të rrjeteve fikse, mobile, godinat, infrastrukturën etj.

Autorizimi individual për GSM për kompaninë Plus Communication ju dha kompanisë fituese me 7.2 milion Euro në vitin 2009.

Brezat e frekuencave 2100 MHz

AKEP³³ ka dhënë Autorizimeve Individuale për përdorimin e frekuencave të brezit 2100 MHz IMT (ish UMTS) si më poshtë:

- Në brezin 1920-1935/2110-2125 MHz dhe 1900.0-1905.0 MHz për sipërmarrësin "Vodafone Albania" Sh.a., me vlerë 31.400.000 Euro, datë 02.12. 2010, dhe 1965-1970 MHz/2155-2160 MHz me vlerë 1.5 milion Euro date 06.11.2014.
- Në brezin 1935 -1950/ 2125 – 2140 MHz dhe 1905-1910 MHz për sipërmarrësin Albanian Mobile Communications Sh.a. me vlerë 15.100.000 Euro, datë 28.09.2011
- Në brezin 1950-1965/2140-2155 MHz dhe 1910.0 – 1915.0 për sipërmarrësin Albtelecom me vlerë 4.000.355 Euro me datë 17.12.2012.
- Rinovimi i AI të sipërmarrësit AMC për brezin 900/1800 MHz në vitin 2015 është bërë në vlerën 10.900.000 Euro
- Rinovimi i AI të sipërmarrësit Vodafone Albania për brezin 900/1800 MHz në vitin 2016 është bërë në vlerën 10.900.000 Euro.
- Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 900 MHz (spektër i lirë) në vitin 2015 është bërë në vlerën 900.050 Euro për sipërmarrësin Vodafone Albania
- Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 1800 MHz (spektër i lirë) në vitin 2015 është bërë në vlerën 9.029.441 Euro për sipërmarrësin AMC
- Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 1800 MHz (spektër i lirë) në vitin 2015 është bërë në vlerën 8.605.116 Euro për sipërmarrësin Vodafone Albania.

³³ Në këto informacione nuk përfshihen të dhënat për vlerën e frekuencave të transferuara nga Plus tek Vodafone dhe Telekom Albania. Informacioni për pagesat i referohet vlerave të pagesave në tendera dhe nuk përfshin pagesat vjetore për AKEP dhe tarifën vjetore të shërbimit të radiokomunikacionit për buxhet.

- Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 1800 MHz (spektër i lirë) në vitin 2015 është bërë në vlerën 7.700.000 Euro për sipërmarrësin Albtelecom.
- Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 2600 MHz në vitin 2015 është bërë në vlerën 3.020.634 Euro për sipërmarrësin Telekom Albania
- Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 2600 MHz në vitin 2015 është bërë në vlerën 3.320.104 Euro për sipërmarrësin Vodafone. Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 2600 MHz në vitin 2016 është bërë në vlerën 2.184.004 Euro për sipërmarrësin Albtelecom;
- Dhënia në përdorim e frekuenca të brezit 800 MHz shkurt 2019, në të cilën pjesëmarrës i vetëm ishte sipërmarrësi Vodafone Albania, tender gjatë të cilit fitoi të drejtën e përdorimit të frekuencave 801-811 MHz (10 MHz) i çiftuar me 842-852 MHz (10 MHz) për vlerën 7.440.001 Euro³⁴

Barrierat teknike/operacionale

Licencat/autorizimet fillestare të operatorëve të rrjeteve celulare kanë qenë për përdorim të brezave 900 dhe 1800 MHz dhe ofrim të shërbimeve celularë në standardin GSM me afat 15 vjet nga dhënia e tyre. Prej vitit 2010 AKEP ka kryer një numër të konsiderueshëm procedurash konkurruese³⁵ për të alokuar sasi spektri edhe në brezat 1900/2100 MHz (për përdorim të frekuencave sipas standardit UMTS-shërbime 3G), 2500/2600 MHz (për përdorim të frekuencave sipas standardit LTE-4G) dhe brezit 800 MHz të tenderuar gjatë muajit Shkurt 2019.

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 licenca 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

Këshilli Drejtues i AKEP ka miratuar:

³⁴ Vendim nr.6, datë 04.03.2019 për miratimin e autorizimit individual sipërmarrësit Vodafone albania sh.a për përdorimin e frekuencave blloku a2, 801-811 mhz (10 mhz) i çiftuar me 842-852 mhz (10 mhz) të brezit 800 mhz (792-862 mhz), të tenderit publik me procedurë të hapur me objekt: “dhënia e të drejtave të përdorimit në brezin e frekuencave 800 mhz (792-862 mhz)”, ref. 1x10 mhz i çiftuar-800-2018”, zhvilluar në akep datë 07.02.2019”.

³⁵ Procedurat janë kryer sipas akteve ligjore dhe nen-ligjore në fuqi, dhe ato kanë qenë konkurruese dhe të gjithë operatorët celulare kanë pasur të drejtë pjesëmarrje. Në disa procedura janë përjashtuar nga pjesëmarrja operatorët që kanë pasur tashmë të drejtë përdorimi në brezin e alokuar dhe/ose operatori që nuk ka pasur të drejtë me pare ka pasur përparësi në fitimin e të drejtës.

- a) Vendim Nr.21 dhe 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 përkatësisht tek Sipërmarrësit Vodafone Albania Sh.a Telekom 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 7: Spektri i frekuencave të alokuara operatorëve celulare (01.02.2018) ³⁶

Sipërmarrës	Brezi i frekuencave	Sasia e Spektrit	Teknologjia	Kohëzgjatja e Autorizimit Individual
Vodafone Albania	800 MHz	2x10 MHz	FDD	Mars 2019-Mars 2034
	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 ³⁷
	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	

³⁶ 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.

³⁷ 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 vendimmarrjes 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 pavarura apo MVNO, për të cilët shkalla e investimeve të nevojshme nuk është aq e madhe sa e operatorëve të rrjeteve celulare.

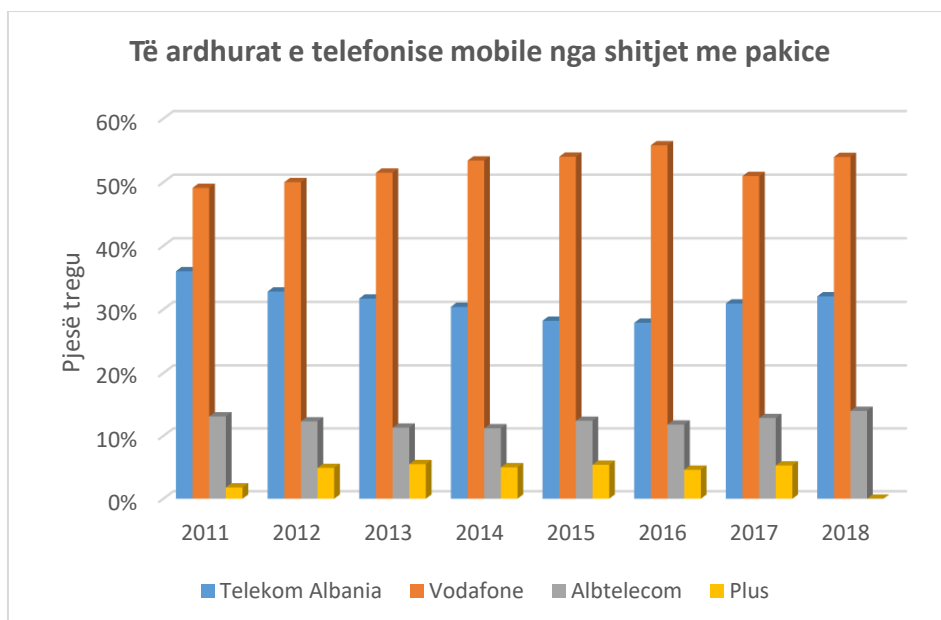
Po hyrja në këtë treg, pritet të mos jetë e lehtë, për shkak të vështirësive të implementimit së detyrimeve ndaj operatoreve celulare për të dhënë akses në rrjet për shërbimet me shumicë (akses dhe origjinim dhe terminim) me tarifa të orientuara në kosto.

Siç 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.

Një strukturë tregu e cila nuk ka tendencë për të shkuar në drejtimin të një konkurrencë efektive brenda afatit kohor përkatës

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

Figura 12: Pjesët e tregut sipas të ardhurave në tregun e shërbimeve me pakicë



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi AKEP

Për efekt të analizës janë marrë në shqyrtim të ardhurat që operatorët e ofrimit të shërbimeve celulare gjenerojnë në tregun përkatës të pakicës. Të ardhurat totale (vlerësim paraprak) të telefonisë celulare nga shërbimet me pakicë për vitin 2018 janë rreth 17,599 milionë lekë, me një rritje prej rreth 2% në krahasim me vitin 2017. Të tre operatorët aktualë kanë shënuar rritje të të ardhurave në tregun e shërbimeve celulare me pakicë, përkatësisht Telekom Albania me rreth 5%, Vodafone Albania me rreth 10% dhe Albtelcom me rreth 9%.

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 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, për tu rikthyer në rreth 31% të tregut në vitin 2017, por duhet theksuar se gjatë vitit 2017 ky sipërmarrës ka pësuar një humbje rreth 40 milionë euro.

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

Viti	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
HHI	3,882	3,751	3,815	3,926	3,894	4,052	3,7462	4,173

Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët, përpunimi AKEP

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

Gjithashtu, edhe nga analiza për përcaktimin me FNT në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve, treg i cili siç është sqaruar edhe më sipër në këtë dokument reflekton tregun e ofrimit të shërbimeve mobile me pakicë, është evidentuar që në treg nuk ka konkurrencë

efektive, konkurrencë e cila nuk pritët të përmirësohet pa ndërmarrjen e masave përkatëse rregullatore.

Dalja nga tregu e operatorit Plus Communication³⁸ e ka ndryshuar 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 krahasuese nëpërmjet marrjes 50 me 50 % të të drejtave të përdorimit të frekuencave që zotëronte Plus në përdorim duke thelluar avantazhin konkurrues të hyrësve të parë në treg.

Përveç barrierave financiare, teknike dhe juridiko-proceduriale 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 celularë, 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 facto³⁹ 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.

Ndërkohë nga të dhënat e Komisionit Evropian⁴⁰ 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.

Tabela 9: Pjesët e tregut në pajtimtarë në vendet e BE (2016/2017)

	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	53.99%	35.24%	10.77%
CZ	39.15%	31.41%	29.44%
DK	44.76%	26.55%	28.69%
EE	37.21%	33.32%	29.47%
ES	33.62%	29.62%	36.76%
FI	39.00%	35.00%	26.00%
IE	36.40%	32.21%	31.39%
IS	35.00%	33.00%	32.00%
IT	32.54%	32.03%	35.43%
LT	41.70%	30.70%	27.60%

³⁸ 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

³⁹ Sipas ekstraktit të QKB të datës 13.2.2018 Plus Communication ka status aktiv <file:///C:/Users/Downloads/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 dhe çregjistrimin nga regjistri i sipërmarrësve të rrjeteve /shërbimeve të komunikimeve elektronike.

⁴⁰ http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/reports/6086-termination-rates-at-european-level-january-2016

LU	49.22%	33.38%	17.40%
LV	35.85%	35.53%	28.62%
ME	36.23%	33.53%	30.24%
FYROM	49.28%	47.18%	3.54%
MT	42.17%	37.83%	20.00%
NL	50.88%	24.32%	24.80%
NO	55.15%	30.14%	14.71%
PT	46.48%	30.35%	23.17%
SE	37.83%	30.05%	32.12%
SI	45.49%	29.75%	24.76%
SK	33.04%	32.08%	34.88%
TR	43.75%	30.83%	25.42%

Burimi: BEREC (Termination rates at european level January 2016 and January 2018)

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/licencave 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 MVNO, pjesët e tregut të cilëve kanë variacion shumë të madh nga 0.8% në 15%.

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 Autoriteti i Konkurrencës nuk ka arritur të adresojë në mënyrë të përshtatshme dështimet e tregut (market failure) që solli si pasojë daljen 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 nen tregjeve përkatëse mbi 40 % dhe në disa raste mbi 50 për qind.

Autoriteti i Konkurrencës ka kryer procedura hetimore disa herë në tregun e komunikimeve elektronike mobile, procedura të cilat janë zhvilluar në disa periudha:

- Periudha 2005-2007 AK ngriti dyshime për abuzim me pozitën dominuese, proces në fund të të cilit u konkludua se dy sipërmarrësit Albanian Mobile Communication sh.a. dhe Vodafone Albania kishin abuzuar me pozitën e tyre dominuese në treg duke vendosur çmime të larta dhe të padrejta për përdoruesit celularë. Komisioni i Konkurrencës vendosi masë ndëshkimore me 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, si edhe vendosi rekomandim për 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.

Pavarësisht masave të mësipërme të AK, si vendosja e gjobave ndaj dy kompanive të cituara, sjellja e dy operatoreve nuk pati ndryshime dhe konkurrenca në tregun celular u forcua ndjeshëm vetëm pas hyrjes në treg të dy operatoreve të rinj si dhe masave rregullatore të AKEP si rregullimi i tarifave me shumice dhe me pakice të operatoreve me FNT, përfshirë rregullimin e tarifave të dy operatoreve me FNT në tregun me pakice celular në periudhën 2008-2010.

– Hetimet e AK në periudhën 2012-2015

Vendimi nr.303, datë 16.01.2014 i Komisionit të Konkurrencës arrin në përfundim se Vodafone Albania, gjatë periudhës objekt hetimi (2011-2012), zoteron pozite dominuese (sipas kriterëve të nenit 8 të Ligjit të Konkurrencës), por nuk ka abuzuar me pozitën e saj dominuese. Në lidhje me sjelljen e Vodafone, vendimi arrin në përfundimin se:

Nga analiza e sjelljes së ndërmarrjes objekt hetimi rezulton se strategjia e ndjekur nga ky operator shkakton shqetësime për konkurrencën në tregun përkatës si dhe efekte negative për konkurrencën në periudha afatgjata ndaj konkurrentëve më të vegjël, nëpërmjet aplikimit të strategjisë diferencuese të çmimit të thirrjeve brenda me jashtë rrjetit (on-net vs off-net). Diferencimi i çmimeve brenda me jashtë rrjetit mund të përdoret si një mekanizëm i mbylljes së tregut nga operatorët e mëdhenj për operatorët e vegjël të cilët mund të rrezikojnë daljen nga tregu përkatës, dhe ky fakt përbën një shqetësim për mirë funksionimin e tregut në një periudhë afatgjatë.

Bazuar në arsyetimin e Vendimit, Komisioni i Konkurrencës vendosi mbylljen e hetimit dhe i rekomandoj Autoritetit të Komunikimeve Elektronike dhe Postare si në vijim:

1. *Të marrë masat e ndërmjetme dhe të menjëhershme, përpara përfundimit të analizës së tregut të pakicës së telefonisë celulare, për të bërë të zbatueshme zgjidhjet e rregullimit të tregut për të parandaluar daljet nga tregu që do kishin pasoja afatgjatë mbi konkurrencën, dhe në veçanti:
 - a. *Të modifikojë modelin BULRAIC duke ulur ndjeshëm koston e terminimit për operatorët e vegjël ndaj operatorëve të mëdhenj në këtë treg, me qëllim nxitjen e konkurrencës së lirë dhe efektive në tregun përkatës;*
 - b. *Të detyrojë zvogëlimin real të diferencës së tarifave off-net/on-net brenda dhe jashtë paketave dhe planeve tarifore specifike për operatorët që kanë pozitë dominuese.**
2. *Të realizojë analizën e tregut të pakicës në telefoninë celulare për të adresuar zgjidhjet për shqetësimet e konkurrencës në tregun e telefonisë celulare me pakicë, duke ndërmarrë masa konkrete rregullatore për reduktimin e diferencimit të theksuar të tarifave për thirrjet brenda rrjetit me tarifën jashtë rrjetit të operatorit Vodafone Albania;*
3. *Në rolin e rregullatorit të monitorojë zbatimin e angazhimit publik të Vodafone Albania për barazimin e tarifave brenda Vodafone Club dhe jashtë rrjetit të Vodafone (drejt fix, AMC, Eagle dhe Plus) dhe në veçanti, reflektimin e zvogëlimt real të kësaj diference jo vetëm në tarifën nominale (off-net, on-net), por edhe në njësitet e përfshira në paketat opsionale të komunikimit kombëtar (ofertat dhe paketat javore, mujore e vjetore).*

Gjithashtu, 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”,⁴¹ Komisioni i Konkurrencës ka vendosur ndër të tjera:

⁴¹ http://caa.gov.al/uploads/decisions/Vendimi_356_masa_te_perkohshme_Vodafone.pdf

1) Vodafone Albania S.H.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 pikës 1.a më sipër aplikohet për të gjitha ofertat, shportat, opsionet dhe skontot e ofruara për abonentët.

Komisioni i Konkurrencës, me Vendimin nr.366, datë 4.06.2015⁴², ka vendosur ndër të tjera:

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:

- f. Barazimi i tarifave brenda me jashtë rrjetit me jashtë rrjetit (“on net” dhe “of net”) do të jetë për të gjitha ofertat, opsionet dhe tarifatat e thirrjeve standarde për të gjitha paketat dhe shërbimet e telefonisë celulare të shoqërisë Vodafone Albania S.H.A.;
- g. 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;
- h. Gjatë procesit të ndryshimit të planeve tarifore dhe ofertave të njoftojë abonentët mbi ndryshimet në planet tarifore të thirrjeve standarde dhe ofertave.

Sic mund të vihet re dhe në këto Vendime të AK, pavarësisht gjetjeve dhe masave të propozura dhe vendosura, AK ka dalë kryesisht me rekomandime për AKEP (vendimi 303/2014) ose ka vendosur ndaj Vodafone (Vendimet 356/2015 dhe 366/2015) të njëjtat detyrime që AKEP kishte vendosur më parë për të katër operatorët celulare me vendimet e datës 6.11.2014, të ndryshuara më 13.03.2015.

– Hetimi i AK për ndryshimin e menjëhershëm të ofertave nga tre operatorët celulare 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”. Kjo procedurë hetoi sjelljen e tre operatoreve celulare në vitin 2016-17, kryesisht për ndryshimin e periudhës së mbulimit të paketave nga 30 ditë në 28 ditë. Në përfundim të këtyre procedurave, AK doli me rekomandime për AKEP dhe Komisionin e mbrojtjes së konsumatorit për marrjen e masave për mbrojtjen e konsumatorit.

Edhe pas këtyre vendimeve, sjellja e tre operatoreve nuk pati ndryshime, megjithatë dhe vendopsjen e gjobave për Vodafone dhe Telekom Albania. Kjo situatë ndryshoi vetëm pas Vendimit 32/2018⁴³ të AKEP, që vendosi rikthimin e kohezgjatjes 30 ditore të vlefshmerisë së ofertave/paketave të tre operatoreve celulare.

- **Komentet e Autoritetit të Konkurrencës për testin e 3 kritereve në tregun me pakicë gjatë analizës së tregut 2018.**

⁴² http://caa.gov.al/uploads/decisions/Vendimi_366-Telefonia_Celulare.pdf

⁴³ https://www.akep.al/images/stories/AKEP/publikime/2018/Vendim_Nr._32_date_24.04.2018.pdf

Gjatë procesit të këshillimit publik të dokumentit “Analizë e Tregut të Shërbimeve Celulare” miratuar me VKD NR.17, datë 22.02.2018, Autoriteti i Konkurrencës ka dërguar komentet dhe qëndrimin e tij lidhur me këtë dokument, ku ndër të tjera citohet:

Autoriteti i Konkurrencës i ka kërkuar disa herë AKEP që të marrë masat për rregullimin ex-ante të tregut me pakicë të shërbimeve celulare për të shmangur daljet nga tregu të operatorëve të vegjël, pasi në këtë treg ndërmarrja Vodafone Albania ishte me pozitë dominuese dhe nga AKEP duhet të merreshin masat përkatëse rregullatore. Rregullimi ex-ante nga AKEP, i vendosur në nivel shumicë nuk ka qenë i mjaftueshëm për të adresuar problemet e konkurrencës në tregun e shitjes me pakicë. Kriteri i barrierave të hyrjes plotësohet pasi në tregun e shërbimeve celulare ka prezencë të barrierave të hyrjes në treg. Struktura e tregut është e tillë që nuk pritët për të shkuar në drejtim të një konkurrence efektive.

Vlerësojmë se tregu me pakicë i shërbimeve celulare plotëson testin e tre kriterëve dhe është treg i justifikueshëm për ndërhyrje/analize ex-ante nga ana e rregullatorit.

Pra sa më sipër, vërehet se edhe vet AK vlerëson se testi i 3 kriterëve plotësohet për tregun me pakicë celular.

Përfundim:

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 përshtatshëm dështimet e tregut me pakicë celular, e provuar kjo në tre raste procedurash hetimore ku vendimmarrja e Komisionit të Konkurrencës nuk e ka rivendosur tregun e telefonisë celulare në kushtet e konkurrencës së lirë dhe efektive në treg.

Ky përfundim është në linjë dhe me komentet e AK të dhënë në kuadër të këshillimit publik për këtë dokument analize tregu.

Zhvillimi i konkurrencës efektive apo mungesa e saj në tregun me pakicë, problematika e identifikuar në rrjedhën e poshtme të tregut celular është tregues i rëndësishëm i problemeve që ekzistojnë në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve. Sic është theksuar dhe ne arsyetimet më sipër, megjithëse AKEP gjykon se tregu me pakicë celular nuk është i justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante, nuk do të thote që ky treg është në konkurrence efektive, pasi nga analiza e tregut me shumicë identifikohet se tregu celular është shumë i përqendruar dhe ka mungesë të ofruesve të pavaruar të shërbimeve celulare si dhe MVNO-ve. Për këtë arsye, analiza e aspekteve kryesore të tregut celular me pakicë, përforcon akoma më shumë domosdoshmërinë e adresimit të problematikës së shfaqur fillimisht në tregun e rrjedhës së sipërme, pra në nivelin e shumicës dhe monitorimi i vijueshëm i zbatimit korrekt të masave rregullatore dhe zhvillimeve të pritshme, do të përcaktojnë në se është e nevojshme ose jo vendosja e masave rregullatore edhe në nivelin e pakicës ndaj sipërmarrësit me tregues dominancë.

AKEP me përcaktimin e sipërmarrësit Vodafone Albania me FNT në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit dhe vendosjen e masave rregullatore për këtë sipërmarrës, pret që do të adresojë në mënyrën e duhur problematikat e tregut të shërbimeve mobile për tregjet përkatëse tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit dhe tregu me pakicë.

Sipas praktikës së Komisionit Evropian, rregullatorët në fushën e rregullimit të komunikimeve elektronike vendosin masa rregullatore në rrjedhën e sipërme të ofrimit

të shërbimit mobile, dhe vetëm në rastet kur këto masa dështojnë, atëherë shikohet mundësia për adresim të problematikave në tregun e rrjedhës së poshtme.

Përfundim i Analizë së tregut

AKEP nëpërmjet këtij dokumenti ka analizuar tregjet përkatës me shumicë të akses/origjinimit në rrjetet celulare dhe tregun me pakicë të shërbimeve celulare, duke konkluduar në gjetje FNT dhe vendosje të masave rregullatore vetëm në tregun përkatës me shumicë të akses origjinimit.

AKEP do të monitorojë implementimin efektiv të masave rregullatore të vendosura në tregjet me shumicë, dhe nese aplikimi i ketyre masave nuk do te kete efekt pozitiv ne rritjen e konkurrences ne tregun me pakice celular, AKEP do të rishikojë përfundimet e kësaj analize tregu dhe masat rregulluese, sipas procedurave te ligjit 9918 dhe rregullores së analizës së tregut.

Masat rregullatore ne nivel me shumicë përfshijnë dhe aplikimin e testit Margin Squeeze për tarifat e sipërmarrësit të përcaktuar me FNT në tregun me shumicë të akses/origjinimit. Në lidhje me këtë test, AKEP do zhvillojë një procedura të vecantë këshillimi publik sipas përcaktimeve të ligjit 9918.

V. 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 brenda një periudhe dy mujore nga data e publikimit në faqen e Internetit të AKEP, për përfundimet në lidhje me FNT dhe detyrimet e propozuara nga AKEP për sipërmarrësit e shpallur me FNT.

Për efekt të transparencës, komentet e palëve të interesuara (përjashtuar ato konfidenciale) 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 AKEP bazuar në neni 36 përcakton vendosjen, ndryshimin, mbajtjen ose heqjen e detyrimeve, të përcaktuara në nenet 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47.

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, arrihet 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.

Periudha e këshillimit publik do të zgjasë 60 ditë nga data e publikimit ndërsa komentet do të dërgohen pranë AKEP nëpërmjet postës elektronike dhe shkresave zyrtare.

ANEKS 1- Pyetjet për këshillim publik

- 1- Si ka ndikuar nga pikpamja e konkurrencës në tregjet përkatëse dalja nga tregu e sipërmarrësit Plus Communication?
- 2- Cili është këndvështrimi juaj për integrimin vertikal të operatorëve të rrjeteve celulare në tregjet përkatëse të shumicës së akses-origjinimit dhe të pakicës?
- 3- AKEP ka analizuar testin e tre kritereve për seicilin nga tregjet përkatëse të shumicës së akses-origjinimit dhe të pakicës por gjykon se masat rregullatore në tregjet e shumicës do të jenë të mjaftueshme për të adresuar për zgjidhje edhe problemet në tregjet e pakicës. Cili është gjykimi juaj për këtë çështje?
- 4- A mendoni se do të jenë efikase masat rregullatore propocionale ndaj sipërmarrësit me FNT në tregjet me shumicë të akses-origjinimit?
- 5- Në rast se pergjigja e pyetjes me lart eshte jo, cilën mendoni si zgjidhjen me të përshtatshme të problemeve të konkurrencës:
 - a. adresimin për zgjidhje te Autoriteti Konkurrencës sipas nenit 8 (pozita dominuese) dhe 9 (abuzimi me pozitën dominuese) parashikuar në ligjin “Për mbrojtjen e Konkurrencës”; apo
 - b. marrjen e masave rregullatore nga AKEP?

Lutemi argumentoni qëndrimet tuaja.