



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**AUTORITETI I KOMUNIKIMEVE ELEKTRONIKE DHE POSTARE
KËSHILLI DREJTUES**

V E N D I M

Nr.78 datë 1.10.2018

PËR

**“MIRATIMIN TË 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”**

Këshilli Drejtues (KD) i Autoritetit të Komunikimeve Elektronike dhe Postare (AKEP), i përbërë nga:

1. Z. Ilir	Zela	Kryetar
2. Z. Alban	Karapici	Anëtar
3. Zj. Edlira	Dvorani	Anëtar
4. Zj. Ketrin	Topçiu	Anëtar
5. Zj. Klarina	Allushi	Anëtar

dhe sekretare Zj. _____, në mbledhjen e datës __.__.2018, sipas procedurës së përcaktuar në ligjin nr. 9918 datë 19.05.2008 “Për Komunikimet Elektronike në Republikën e Shqipërisë”, i ndryshuar dhe Rregulloren e Brendshme për “Funksionimin e Këshillit Drejtues të Autoritetit të Komunikimeve Elektronike dhe Postare” miratuar me Vendimin Nr.7, datë 16.02.2017 të Këshillit Drejtues të AKEP, shqyrtoi çështjen me objekt:

“Miratimin të 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”.

Dokumentacioni i Drejtorisë së Tregjeve dhe Masave Rregullatore përbëhet nga:

- i. 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 – Dokument Përfundimtar”, i cili përmban si Aneks 1: *Komentet në Konsultim Publik dhe Qëndrimi i AKEP për komentet;*

- ii. Relacioni shpjegues për Projektvendimin e KD dhe dokumentin e Analizës së tregut.
- iii. Projekt-vendimi i KD i formatuar dhe arsyetuar sipas përcaktimeve të parashikuara në nenin 106 e në vijim të ligjit nr. 8485;

BAZA LIGJORE:

1. Neni 31 e në vijim i Kreut VI të ligjit nr. 9918, datë 19. 05. 2008 “Për Komunikimet Elektronike në Republikën e Shqipërisë” i ndryshuar (*ligji nr. 9918/2008*);
2. Rregullore Nr.9 “Për Analizën e Tregut”, miratuar me VKD nr.747, date 17.07.2009, e ndryshuar;
3. Rregullore e Brendshme për “Funksionimin e Këshillit Drejtues të Autoritetit të Komunikimeve Elektronike dhe Postare” miratuar me Vendimin Nr.7, datë 16.02.2017 të Këshillit Drejtues të AKEP;
4. Udhëzues për Procedurat e Këshillimit me Publikun miratuar me VKD nr.1183, datë 10.03.2010;
5. Vendimet e Këshillit Drejtues të AKEP nr. 2617-2620, datë 8.10.2015, të ndryshuara me VKD nr.2651, datë 03.12.2015;
6. Vendimi nr. Nr.16, datë 22.02.2018 i Këshilli Drejtues të AKEP “*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*”.

K Ë S H I L L I D R E J T U E S:

Nga shqyrtimi i materialit shkresor, diskutimeve në mbledhje mbi çështjen, si dhe duke iu referuar bazës ligjore të sipërcituar:

V Ë R E N:

1. Këshilli Drejtues i AKEP me Vendimin Nr.16, datë 22.2.2018, miratoi nxjerrjen në këshillim publik të 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 - Këshillim publik*”.
2. Këshillimi publik u krye më datë 26/02/2018 – 28/04/2018, dhe nga palët e interesuara kanë dërguar komente nëpërmjet shkresave palët si më poshtë vijon:
 - Neofone shpk, me shkresën nr. 320 Prot, datë 20/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/22 prot., datë 24/04/2018);
 - Albtelecom sh.a me shkresën Nr.4295 Prot., datë 25/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/23 prot., datë 26/04/2018);

- Telekom Albania sh.a me shkresën Nr. 2877 Prot., datë 26/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/24 prot., datë 27/04/2018);
 - Vodafone Albania sh.a me shkresën LEA/047/IL, datë 27/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/25 prot., datë 30/04/2018);
 - ABCom shpk, me shkresën Nr. 142 Prot, datë 27/04/2018 (referenca e AKEP Nr.1254 prot., datë 02/05/2018);
 - Autoriteti i Konkurrencës me shkresën Nr. 156/1 Prot., të datës 17/05/2018 (referenca e AKEP Nr. 2285/26 prot., datë 21/05/2018);
 - Alban Tirana Nascendo AI shpk, me anë të e-mail datë 11/04/2018 ora 1:02 PM.
3. Nga komentet e palëve të interesuara vihet re se një pjesë e tyre janë dakord me përfundimet e AKEP dhe masat e propozuara për rregullimin e tregjeve përkatëse, shoqëruar me disa sugjerime, por kanë edhe qëndrime të ndryshme për disa aspekte të rregullimeve të propozuara nga AKEP. Komentet e palëve të interesuara dhe qëndrimi i AKEP për komentet janë paraqitur si ANEKS i dokumentit përfundimtar të Analizës së Tregut.
4. 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 – Dokument Përfundimtar”*:
- a. është përgatitur pas kryerjes së këshillimit publik të zhvilluar më 26.02.2018 – 28.04.2018, dhe përmban komentet e palëve të interesuara dhe qëndrimin e AKEP për komentet (Aneks 1, i dokumentit) në përputhje me nenin 35 të Ligjit 9918;
 - b. përbën një dokument të rëndësishëm rregullator në bazë të të cilit merren vendimet për FNT në tregjet e analizuar dhe masat rregulluese respektive, të cilat janë shumë të rëndësishme për zhvillimet rregullatore dhe tregun e komunikimeve elektronike në Shqipëri;
 - c. nga pikëpamja e rregullsisë, është në përputhje me procedurën e përcaktuar në ligjin nr.9918/2008 dhe Rregulloren për Analizën e tregut;
 - d. nga pikëpamja e ligjshmërisë është në konformitet me përcaktimet ligjore të parashikuara për analizën e tregut në nenin 31 e në vijim të Kreut VI të Ligjit 9918, dhe Rregullores, përfshirë përkufizimin e detajuar të tregjeve përkatës dhe analizën e testit të tre kriterëve, kriteret e përcaktimit FNT, dhe detyrimet e parashikuara për FNT;
 - e. ka marrë në konsideratë rekomandimet dhe direktivat e Komisionit Evropian dhe praktikat më të mira rregullatore në vendet e Bashkimit Evropian, parimet e ligjit të konkurrencës dhe kushtet aktuale të tregut celular në Republikën e Shqipërisë;
 - f. vendosja, ndryshimi, mbajtja dhe heqja e detyrimeve për FNT është në përputhje, me përcaktimet e nenit 36 e në vijim të Kreut VI të Ligjit 9918, me pikën 5 të nenit 3 të Rregullores dhe me objektivat rregullatore të AKEP, të përcaktuara në nenin 7 të ligjit 9918.
5. 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 – Dokument Përfundimtar”*, përmban:

- i. përkufizimin e tregjeve përkatëse të analizuar: *tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit, tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare dhe tregu me pakicë i shërbimeve celulare*
 - ii. analizë e konkurrencës në tregjet përkatës dhe vlerësimin nëse ka operatorë me fuqi të ndjeshme në treg (FNT);
 - iii. masat rregulluese të propozuara për sipërmarrësit e vlerësuar me FNT.
6. Diskutimi i dokumentit ka qenë një proces dinamik të zhvilluar në disa mbledhje të Këshillit Drejtues ku janë parashtruar komente, vërejtje dhe sugjerime të cilat janë marrë në konsideratë në procesin e përmirësimit të dokumentit të analizës së tregjeve dhe masave rregullatore ndaj sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në tregjet përkatëse në funksion të realizimit të qëllimit të ligjit “Për komunikimet elektronike në RSH” për sigurimin e konkurrencës efektive.

P Ë R K Ë T O A R S Y E:

Duke marrë në konsideratë rëndësinë e miratimit të dokumentit të cituar më lart, bazuar në pikën 1 të nenin 114, dhe pikën 1 të nenit 115 të ligjit nr. 9918, i ndryshuar,

V E N D O S:

1. Të miratojë 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 – Dokument Përfundimtar*”, sipas dokumentit bashkëlidhur.
2. Ky Vendim dhe dokumenti i miratuar në pikën 1 të publikohen në faqen e internetit të AKEP: www.akep.al.
3. Kundër këtij vendimi lejohet ankim në Gjykatën Administrative të shkallës së parë Tiranë brenda 45 ditëve nga data e publikimit të vendimit në faqen zyrtare të internetit të AKEP.

Ky vendim hyn në fuqi në datën e miratimit të tij.

K R Y E T A R

Ilir ZELA

ANËTARË:

1. Alban KARAPICI
2. Edlira DVORANI
3. Ketrin TOPÇIU
4. Klarina ALLUSHI



ANALIZË

E

TREGUT

TË SHËRBIMEVE CELULARE

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

Dokument Përfundimtar

(MIRATUAR ME VKD NR.78, DATE 1.10.2018)

Tabela e Përmbajtjes

I.	PËRMBLEDHJE.....	4
II.	HYRJE	16
	II.1 RRETH KËTIJ DOKUMENTI.....	16
	II.2 KUADRI LIGJOR DHE RREGULLATOR PËR PËRCAKTIMIN E SIPËRMARRËSVE ME FNT DHE MASAT RREGULLUESE	17
	II.3. PROCESI I KËSHILLIMIT PUBLIK TË DOKUMENTIT TË ANALIZËS.....	23
III.	ZHVILLIMET E TREGUT CELULAR	25
	III.1. OFRUESIT E RRJETEVE/SHËRBIMEVE CELULARE	25
	III.2 ZHVILLIMET DHE TENDENCAT E TREGUT ME PAKICË TË SHËRBIMEVE CELULARE.....	27
	III.3 EVIDENTIMI I PROBLEME TË KONKURRENCËS NË TREGUN E PAKICËS.....	33
	III.4. PERKUFIZIMI I TREGJEVE PERKATES NE TREGUN CELULAR	35
IV.	TREGU ME SHUMICË I AKSESIT DHE ORIGJINIMIT NË RRJETET CELULARE	37
	IV.1 PROBLEMET E KONKURRENCËS NË TREGJET E AKSESIT DHE ORIGJINIMIT	37
	IV.2. RASTE TË NGJASHME TË RREGULLIMIT TË TREGUT PËRKATËS TË AKSESIT DHE ORIGJINIMIT NË RRJETET TELEFONIKE PUBLIKE TË LËVIZSHME.....	42
	IV.3 PËRKUFIZIMI I TREGUT PËRKATËS	46
	IV.4 ANALIZA PËR FNT NË TREGUN ME SHUMICË TË AKSES DHE ORIGJINIMIT	48
	IV.5 MASAT RREGULLUESE PËR FNT: TREGU ME SHUMICË I AKSES/ORIGJINIMIT	49
V.	TREGU ME SHUMICE I TERMINIMIT TE THIRRJEVE NDËRKOMBËTARE	55
	V.1. PËRKUFIZIMI I TREGUT TË TERMINIMIT TË THIRJEVE HYRËSE NDËRKOMBËTARE DHE ANALIZA PER FNT.....	55
	V.2 MASAT RREGULLUESE PËR TERMINIMIN E THIRRJEVE NDËRKOMBËTARE	60
VI.	TREGU ME PAKICE I SHËRBIMEVE CELULARE	63
	VI.1 TESTI I 3 KRITEREVE PËR TREGUN ME PAKICE.....	63
	VI.2. ANALIZA PËR FUQI TE NDJESHME NE TREG.....	74
	VI.3 MASAT RREGULLUESE PËR FNT NË TREGUN ME PAKICË I SHËRBIMEVE CELULARE	87
	ANEKS 1. KOMENTET E PALEVE DHE QENDRIMI AKEP	90

Tabela

TABELA 1: STRUKTURA E PËRDORUESVE CELULARË KONTRATË/PARAPAGIM (2017)	28
TABELA 2: ECURIA E ARPM DHE ARPU 2010-2017	29
TABELA 3: TREGUESIT KRYESORË TË VOLUMIT TË SHËRBIMEVE CELULARE 2011-2017.....	30
TABELA 4: PAKETA STANDARDE 4-JAVORE 800 (TELEKOM ALBANIA DHE VODAFONE ALBANIA).....	31
TABELA 5: REDUKTIMI I PËRSHKALLËZUAR I TARIFAVE TË ORIGJINIMIT NË RRJETET CELULARE PËR ORIENTIM NË KOSTO BU-LRAIC (LEKË/MINUTË)	46
TABELA 6: SPEKTRI I FREKUENCAVE TË ALOKUARA OPERATORËVE CELULARE (01.02.2018)	65
TABELA 7: INDEKSI HERFINDAHL-HIRSCHMAN INDEX (HHI) PJESËVE TË TREGUT NË TREGUN E PAKICËS.....	67
TABELA 8: PJESËT E TREGUT NË PAJTIMTARË NË VENDET E BE (2015/2016)	68
TABELA 9: INDEKSI HERFINDAHL-HIRSCHMAN INDEX (HHI) SIPAS TREGUESVE TË MËSIPËRM.....	81
TABELA 10: UDHËZUESI I RISHIKUAR I KOMISIONIT EVROPIAN PËR FUQINË E NDJESHME NË TREG (SMP).....	85

Figura

FIGURA 1: NUMRI I PËRDORUESVE CELULARË AKTIVË DHE KARTA SIM 2014-2017	27
FIGURA 2: STRUKTURA E THIRRJEVE DALËSE CELULARE SIPAS DESTINACIONIT	32
FIGURA 3: STRUKTURA E THIRRJEVE CELULARE (JANAR 2014-SHKURT 2017).....	32
FIGURA 4: TERMINIMI I THIRRJEVE KOMBËTARE DHE NDËRKOMBËTARE 2014-2016.....	56
FIGURA 5: TË ARDHURAT NGA TERMINIMI I THIRRJEVE KOMBËTARE 2014-2016.....	57
FIGURA 6: PJESËT E TREGUT SIPAS TË ARDHURAVE NË TREGUN E SHËRBIMEVE ME PAKICË.....	67
FIGURA 7: PJESËT E TREGUT SIPAS TË ARDHURAVE TOTALE NGA KOMUNIKIMET.....	76
FIGURA 8: PJESËT E TREGUT SIPAS TË ARDHURAVE NË TREGUN E SHITJES ME PAKICË (RETAIL)	76
FIGURA 9: PJESËT E TREGUT SIPAS TË ARDHURAVE NGA TERMINIMI I THIRRJEVE NDERKOMBETARE).....	77
FIGURA 10: PËRDORUES TË SHËRBIMEVE CELULARE (KARTA SIM PËRFSHIRË BROADBAND DATA CARD)	78
FIGURA 11: PËRDORUES AKTIVË TË SHËRBIMEVE CELULARE.....	78
FIGURA 12: PJESËT E TREGUT SIPAS PËRDORUESVE AKTIVË TË SHËRBIMEVE BROADBAND.....	79
FIGURA 13: PJESËT E TREGUT SIPAS THIRRJEVE DALËSE.....	80
FIGURA 14: PJESËT E TREGUT SIPAS SMS-VE DALËSE	80
FIGURA 15: PJESËT E TREGUT SIPAS TRAFIKUT TË TË DHËNAVE (GBYTE).....	81
FIGURA 16: PJESËT E TREGUT SIPAS PËRDORUESVE AKTIVË TË SHËRBIMEVE BROADBAND	100

I. Përmbledhje

Ky dokument përbën versionin final të Analizës së tregut për tregjet me shumicë të akses dhe origjinimit të thirrjeve, terminimi i thirrjeve ndërkombëtare në rrjetet celulare dhe tregut me pakicë të shërbimeve në rrjetet celulare, dhe është përgatitur pas këshillimit publik të 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 - Këshillim publik*”. Në bazë të përcaktimeve të Ligjit 9918, dokumenti për këshillim publik u publikua në faqen e Internetit të AKEP¹ dhe këshillimi publik u krye për një periudhë 60 ditore më 26.02.2018 – 28.04.2018. Dokumenti i nxjerrë për këshillim publik përmbante:

- përkufizimin e tregjeve përkatëse të analizuar
- analizë e konkurrencës në tregjet përkatës dhe vlerësimin nëse ka operatorë me fuqi të ndjeshme në treg (FNT)
- masat rregulluese të propozuara për sipërmarrësit e propozuar me FNT

Në përfundim të këshillimit publik në AKEP kanë depozituar komente Autoriteti i Konkurrencës, tre operatorët celulare si dhe tre operatorë të tjerë të komunikimeve elektronike. Komentet e të gjitha palëve të interesuara për dokumentin e analizës së tregut të nxjerrë në këshillim publik dhe qëndrimet e AKEP për komentet janë përfshirë në Aneks 1 të këtij dokumenti.

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

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

Tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit.

Tregu përkatës 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.

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.

¹https://www.akep.al/images/stories/AKEP/publikime/2018/Analiza%20e%20tregut%20celular%20tregu%20me%20pakice%20tregjet%20me%20shumice%20akses%20origjin%20dhe%20terminimi%20nderkombetare_Keshillim%20Publik.docx.pdf

Tregu me shumicë i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare

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

Pas konsultimit publik AKEP vendos që tregu përkatës i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në rrjetet celulare të përkufizohet *si treg përkatës më vehte i justifikueshëm për ndërhyrje ex-ante*.

Tregu me pakicë i shërbimeve celulare.

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

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

Vlerësimi i Sipërmarrësve me Fuqi të Ndjeshme në Tregun e Pakicës

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.

Fuqia e ndjeshme në treg sipas parashikimeve të nenit 34 të Ligjit është e barasvlershme me mungesën e konkurrencës efektive dhe detyrimin e AKEP për vendosjen ndaj sipërmarrësit/sve me fuqi të ndjeshme në treg të një, disa ose të gjithë detyrimeve të veçanta të nevojshme të cilësuara në nenet 39-45 dhe 56 të Ligjit.

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.

Vlerësimi i Sipërmarrësve në tregun me shumicë të akses-origjinimit

AKEP gjykon se një analizë e veçantë e tregut me shumicë të akses dhe origjinimit nuk është e nevojshme. Aktualisht niveli i konkurrencës efektive apo mungesa e saj dhe kushtet e tregut me shumicë të akses dhe origjinimit në Shqipëri janë të njëjta me ato në tregun me pakicë të shërbimeve celulare:

- operatorët e rrjeteve celulare janë operatorë të integruar vertikalisht: ofrues në nivelin me shumicë të inpueteve kryesore të nevojshme për thirrjet celulare, terminim, akses dhe

origjinim, dhe njëkohësisht ofrues të shërbimeve celulare përdoruesve fundorë në nivelin me pakicë. Operatorët e rrjeteve celulare vet ofrojnë ('shitje' divizionit me pakicë të kompanisë) këto shërbime për thirrjet brenda rrjetit dhe vet-ofrojnë akses dhe origjinim duke blerë terminimin në rrjete të tjera për thirrje jashtë rrjetit.

- Mungesa e ofruesve të tjerë të shërbimeve në nivelin me pakicë (ofrues të pavarur shërbimesh, MVNO), të ndryshëm nga operatorët e rrjeteve celulare.
- Ofruesit e shërbimeve celulare në tregun me pakicë janë të njëjtë me ofruesit e shërbimeve celulare në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit. Në këtë mënyrë pjesët e tregut dhe pjesa më e madhe e kriterëve të tjera të përdorur në analizën për FNT në tregun me pakicë të shërbimeve celulare aplikohen dhe për tregun me shumicë të akses/origjinimit të thirrjeve.
- Pengesat në hyrjen në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit janë më të larta se ato në tregun me pakicë të shërbimeve celulare;
- Një ndër arsyet e mungesës së konkurrencës efektive në tregun me pakicë është mungesa e konkurrencës në tregjet me shumicë të akses/origjinimit;
- Pjesët e tregut në nivel me pakicë (dhe me shumicë për akses/origjinim) tregojnë se Vodafone Albania zotëron rreth 50% të tregut në shumë tregues madje dhe mbi 60% për tregues të vecantë. Këto pjesë tregu janë shumë më të mëdha se operatorii dytë më i madh, Telekom Albania.
- 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.

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

Përfundime për FNT në tregun me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare

Për shkak të monopolit që zotëron secili nga tre sipërmarrësit aktivë në këtë treg, Albtelecom Sh.A, Vodafone dhe Telekom Albania, ashtu siç është analizuar edhe për thirrjet kombëtare, secili operator është FNT dhe do të nënshtrohet masave rregullatore të mosdiskriminimit dhe transparencës.

Testi i 3 kriterëve nuk është i nevojshëm pasi është i njëjtë me terminimin e thirrjeve kombëtare (përkufizimi tregut përkatës).

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

Nxjerrja nga rregullimi i tarifave ndërkombëtare për operatorët që ofrojnë shërbime celulare në RSH, ka rezultuar në përfitime më të mëdha për sipërmarrësin me pjesët më të madhe të tregut, nëpërmjet shfrytëzimit të fuqisë potenciale konkurruese në tregun me pakicë, si efekt i bazës së madhe të pajtimtarëve. Si rezultat i proporcionit të lartë të të ardhurave nga terminimi ndërkombëtar, e ardhura mesatare për minutë nga terminimi i thirrjeve kombëtare

dhe ndërkombëtare, edhe pse në rënie, është disa herë më e lartë se MTR e rregulluar kombëtare (2.6 herë më e madhe në 2017).

Rregullimi i plotë i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare (njësoj si MTR kombëtar) mund të gjejë disa mbështetje nga pikëpamja teorike, në praktikë një rregullim i tillë do të shkaktonte rënie të të ardhurave për operatorët e ofrimeve të shërbimeve celulare, dhe si pasojë mund të sjell rritje të çmimeve në tregun e pakicës për shkak të peshës së konsiderueshme që zënë të ardhurat nga terminimi ndërkombëtar në totalin e të ardhurave të operatorëve celularë (e njëjta gjë edhe për operatorët e telefonisë fikse nëse aplikohet edhe për rregullimin e FTR).

Si konkluzion, AKEP vendos për përkufizim si treg përkatës i veçantë (nga thirrjet kombëtare) i justifikuar për ndërhyrje ex-ante dhe Fuqi e Ndjeshme në treg për te tre sipërmarrësit (si zotërues të vetëm të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare për abonentët në rrjetet e tyre respektive), Vodafone Albania, Telekom Albania dhe Albtelecom Sh.a:

Për sa u përket masave rregullatore, AKEP konsideron aplikimin e masave rregullatore për të tre operatorët **mos-diskriminimin e tarifave dhe detyrimit të transparencës** (në mënyrë që të bëhet i mundur adresimi i disa problematikave të paraqitura nga operatorët për terminimin e këtyre thirrjeve).

AKEP nxit operatorët që të ardhurat që realizohen nga trafiku hyres ndërkombëtar të përdoren për investime në infrastrukturën e komunikimive elektronike në RSH dhe jo për sjellje strategjike antikonkurrenciale.

AKEP do të monitorojë rregullisht performancën e këtyre të ardhurave dhe sjelljet e operatorëve dhe nëse do ta çmojë të nevojshme do të rishikojë masat e vendosura varësisht efektivitetit të tyre. AKEP mund ti ndryshojë ato për aq kohë sa operatorët vijojnë të kenë fuqi të ndjeshme në tregun përkatës. Pjesë e rregullimit do të jetë edhe detyrimi për raportimin periodik në AKEP mbi të dhënat dhe zgjidhja në AKEP e mosmarrëveshjeve mes operatorëve.

Detyrimet potenciale (që mund të vendosen) në rast të mungesës së efektivitetit të masave Mosdiskriminim dhe Transparencë janë Detyrimi për Akses(neni 42) dhe Detyrimi për rregullim të tarifës(neni 45).

Vlerësimi i Sipërmarrësve FNT në tregun me pakicë

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 indeksi 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.

Dalja nga tregu e operatorit Plus Communication² e ndryshoi strukturën e tregut 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 krahasuese nëpërmjet marrjes 50 me 50 % të të drejtave të përdorimit të frekuencave që zotëronte në përdorim duke thelluar avantazhin krahasues të hyrësve të parë në treg.

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

Në këto kushte, është shumë e vështirë të mendohet, që në tregun me pakicë celular, të mund të ndodhin hyrje të reja, pa ndërhyrjen rregullatore pasi për rreth 9 (nëntë) vite, Plus Communication ishte hyrja e fundit në treg dhe tashmë pas transferimit të frekuencave të dy sipërmarrësit Vodafone dhe Telekom³, hyrësi i fundit ka dalë de facto⁴ nga tregu dhe struktura e tregut ka ndryshuar drejt rritjes së përqendrimit dhe dominimit të liderit të tregut/dy sipërmarrësve me pjesë më të madhe tregu.

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

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

Bazuar në vlerësimin e pjesëve të tregut, numrit të përdoruesve, thirrjeve dalëse, përdorimit të shërbimeve broadband, në konsultimin publik u propozua dy versione:

Versioni 1

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

Versioni 2

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

Nga analiza e tregut përkatës të shërbimeve celulare me pakicë (*retail*) rezulton se:

- Sipas ndarjes së tregut sipas të ardhurave që sipërmarrësit gjenerojnë në tregun e pakicës, konstatohet se operatori me pjesën dukshëm më të madhe në këtë treg është Vodafone Albania. Pjesët e tregut të këtij operatori përgjatë gjithë periudhës së marrë në analizë

² 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

³ Bazuar 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

⁴ Sipas ekstraktit të QKB të dates 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.

kanë qenë me rritje, duke arritur nivelin më të madh të pjesëve të tregut në vitin 2016 me rreth 56% të tij.

- Për sa i përket treguesit të numrit të përdoruesve broadband edhe gjatë vitit 2017 Vodafone është operatori me pjesën më të madhe të tregut me rreth 51%;
- 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;
- 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.

Mbështetur në udhëzuesin e Komisionit Evropian mbi Fuqinë e Ndjeshme në Treg⁵ (Maj 2018) dhe qëndrimin e AKEP, në dokumentin përfundimtar miratohet versioni 1-sipërmarrësi Vodafone Albania është me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës të shitjeve me pakicë të telefonisë celulare.

Masat rregullatore

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

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

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

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

Në dokument është analizuar gjerësisht subvencionimi i ndërsjellët nga të ardhurat e gjeneruara nga trafiku thirrjeve hyrëse ndërkombëtare (tarifat e terminimit për këto thirrje janë

⁵ European Commission issues revised SMP guidelines FLTEEP20180015 - May 6, 2018

të derregulluara dhe rreth 27 herë më të larta së tarifa aktuale e terminimit të thirrjeve kombëtare prej 1.48 lekë) i shërbimeve me pakicë të shërbimeve celulare (paketat budle me minuta, sms, 3/4G) të cilat janë nën kosto duke cenuar parimet e konkurrencës eficiente në treg me pasojë përjashtimin e konkurrentëve nga tregu(rasti i Plus) dhe shtimin e presioneve edhe për operatorin tjetër Albtelecom (celular).

Anthony Ehelan (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*”).

AKEP ka marrë masën rregullatore të barazimit të tarifave brenda me jashtë rrjetin (on-net of net) është marrë në tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve kombëtare ndërkohë që monitorimi i zbatimit të saj është bërë në tregjet me pakicë të shërbimeve celulare (minuta dhe sms) dhe vlerësohet si një masë me ndikim pozitiv për pajtimtarët por e pamjaftueshme për të zgjidhur problemet e konkurrencës që shfaqen në treg dhe rrezikojnë daljen nga tregu të operatorëve të vegjël ose hyrësve të fundit në tregun përkatës të shërbimeve celulare.

Kjo e përforcon domosdoshmërinë e marrjes së masave rregullatorë ex-ante për të parandaluar dështime të tjera të tregut dhe kthimin në periudha afatmesme në situatën duopol të para 10 viteve kur sipas vendimit të Komisionit të Konkurrencës nr. 59 dt. 9.11.2007 të konfirmuar nga vendimet e gjykatave u provua “*abuzimi me pozitën dominuese në Tregun e Telefonisë së Lëvizshme të Shoqërive Albanian Mobile Communication sh.a. dhe Vodafone Albania sh.a.*”.

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.

Nga analiza e tregjeve përkatëse rezulton se nuk ka konkurrencë efektive dhe sipas parashikimeve të nenit 34 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania ka fuqi të ndjeshme në tregun e 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 (Neni 39)

-Sipërmarrësi me fuqi të 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 për MVNO-te dhe akses të ofruesit të shërbimit.

- Detyrimi i transparencës (Neni 40);

Oferta Referencë e Interkoneksionit e përditësuar 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 akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42);

- a. t'u ofrojë palëve të treta akses në elemente të veçanta të rrjetit dhe/ose faciliteteve, duke përfshirë akses në elemente të rrjetit, të cilat nuk janë aktive dhe/ose akses të hapur në qarkun lokal, duke lejuar, ndërmjet të tjerash, zgjedhjen dhe/ose parazgjedhjen e bartësit dhe/ose ofertat e rishitjes së linjës së pajtimtarit;
- b. të ofrojë shërbime të veçanta në nivel 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 bashkëvendosje ose forma të tjera të përdorimit të përbashkët, përfshirë ndërtesat, tubacionet kabllore ose shtyllat, kullat;
- g. të krijojë kushtet e nevojshme për të siguruar ndërveprimin e shërbimeve pikë fundore – pikë fundore, duke përfshirë facilitetet për shërbimet e rrjetit inteligjent dhe/ose roaming-ut në rrjetet mobile;
- h. të ofrojë akses në sistemet mbështetëse funksionale ose sistemet e ngjashme informatike të nevojshme, për të siguruar konkurrencë të ndershme në ofrimin e shërbimeve;
- i. të interkonektojë rrjetet ose facilitetet e rrjetit;
- j. të ofrojë akses në shërbimet shoqëruese.

Në vendosjen e detyrimeve të përcaktuara në nenin Neni 42 të ligjit 2218/2008, 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;
 - 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 efiçente në facilitete, të cilat, në terma afatgjatë, sigurojnë më shumë konkurrencë;
 - e. të gjitha të drejtat e pronësisë intelektuale.
- *Rregullimi tarifave në tregjet me shumicë të aksesit dhe origjinimit*

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.

Parimi i rregullimit të tarifave lidhet me testin margin squeeze 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 garantojnë 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);

Masat rregullatore për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare

Për nevojën e rregullimit të tregut përkatës në këshillimin publik u propozuan disa alternativa:

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

Në komentet e këshillit publik Vodafone dhe Telekom Albania janë kundër rregullimit të tregut përkatës të terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare ndërkohë që Albtelekom komenton se problemi mund të adresohet edhe pa shpallje të sipërmarrësve me FNT por me zgjidhje mosmarrëveshje dhe se operatori celular me fuqi të ndjeshme në treg duhet të depozitojnë rregullisht informacionin e kërkuar nga AKEP në Janar 2018,:

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

Është provuar në këtë dokument nga AKEP se nxjerrja nga rregullimi e tarifave ndërkombëtare për operatorët që ofrojnë shërbime celulare në RSH, ka rezultuar në përfitime më të mëdha për sipërmarrësin me pjesët më të madhe të tregut, nëpërmjet shfrytëzimit të fuqisë potenciale konkurruese në tregun me pakicë. Si rezultat i proporcionit të lartë të të ardhurave nga terminimi ndërkombëtar, e ardhura mesatare për minutë nga terminimi i thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare, edhe pse në rënie, është disa herë më e lartë se MTR

e rregulluar kombëtare (2.6 herë më e madhe në 2017). Si rezultat i proporcionit të lartë të trafikut të thirrjeve ndërkombëtare në thirrjet e terminuara dhe në nivelin e të ardhurave nga terminimi, ku tarifatat e terminimit ndërkombëtar rezultojnë mjaft të larta (përafërsisht 30 eurocent/minutë kundrejt 1 eurocent/minutë për tarifatat e rregulluara kombëtare) rregullimi vetëm i tarifave kombëtare dhe MTR simetrike (drejt modelit Pure LRIC benchmark) nuk paraqet të njëjtin impakt pozitiv si në vendet e tregut të EU-së, në të cilin thirrjet hyrëse ndërkombëtare (pjesa e de-rregulluar për vendet jashtë BE-së) kanë një peshë të vogël në të ardhurat dhe terminimin e thirrjeve.

Rregullimi i plotë i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare (njësoj si MTR kombëtar) mund të gjejë disa mbështetje nga pikëpamja teorike, në praktikë një rregullim i tillë do të shkaktonte rënie të të ardhurave për operatorët e ofrimeve të shërbimeve celulare, dhe si pasojë mund të sjell rritje të çmimeve në tregun e pakicës për shkak të peshës së konsiderueshme që zënë të ardhurat nga terminimi ndërkombëtar në totalin e të ardhurave të operatorëve celularë (e njëjta gjë edhe për operatorët e telefonisë fikse nëse aplikohet edhe për rregullimin e FTR).

Tarifatat e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare aktualisht janë në nivel rreth 30 eurocent/minutë dhe nëse bëhet ulja e tyre në nivelet e MTR të rregulluara kombëtare e cila është në nivelet rreth 1 eurocent/minutë, do të shkonim në orientim drejt kostos për të dy tarifatat e terminimit të thirrjeve mobile si ato kombëtare edhe ato ndërkombëtare, si rezultat do të nevojitej aplikimi i simetrisë ose asimetri mjaft e ulët për thirrjet kombëtare dhe ato ndërkombëtare.

AKEP gjykon se kjo alternativë për ndërhyrje dhe rregullim të menjëhershëm të tarifave të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare të mos jetë proporcionale dhe si rezultat konsideron shpalljen e të tre operatorëve me FNT në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në mënyrë të ndarë nga ai kombëtar, për shkak të karakteristikave të ndryshme që paraqiten nga ana e kërkesës.

Për sa u përket masave rregullatore, AKEP konsideron aplikimin e masave rregullatore për të paktën mos-diskriminimin e tarifave dhe detyrimin të transparencës (në mënyrë që të bëhet i mundur adresimi i disa problematikave të paraqitura nga operatorët për terminimin e këtyre thirrjeve.

Bazuar në sa më sipër, pas procedurës së këshillimit publik dhe komenteve të operatorëve, AKEP vendos një rregullim të pjesshëm të tregut përkatës të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare si treg përkatës i veçantë i justifikuar për ndërhyrje *ex-ante* dhe ndaj të tre sipërmarrësve Telekom Albania sh.a, Albtelecom sh.a dhe Vodafone Albania sh.a, të vendoset masa rregullatore e mosdiskriminimit për tarifatat e ofruara për rregullim ndërkombëtar, raportimi periodik në AKEP mbi të dhënat dhe zgjidhja në AKEP e mosmarrëveshjeve mes operatorëve.

Sipërmarrësit Telekom Albania sh.a, Albtelecom sh.a dhe Vodafone Albania sh.a kanë detyrimin të depozitohet në AKEP mbi baza tremujore dhe vjetore, dhe sipas kërkesave specifike të AKEP, informacionin e mëposhtëm:

- a. Marrëveshjet e lidhura për terminimin e thirrjeve hyrëse ndërkombëtare;
- b. Tarifatat e terminimit të thirrjeve ndërkombëtarë të aplikuara, përfshirë uljet;

- c. Të dhëna për trafikun, të ardhurat nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare;
- d. Të gjithë informacionin e mësipërm për marrëdhëniet kontraktuale me secilin operator vendas dhe të huaj.

AKEP me këto masa synon shmangien e subvencionimit të ndërsjellët të paketave “bundle” që shiten nën kosto me të ardhurat nga terminimi ndërkombëtar por këto të ardhura duhet të jenë në funksion të rritjes së investimeve të sipërmarrësve kryesisht në broadband dhe rritjes së kapaciteteve dhe cilësisë së shërbimeve të internetit për pajtimtarët.

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

Problemet kryesore të indentifikuara në tregjet e pakicës lidhen me sjelljen strategjike të sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg për mbylljen e abonentëve brenda rrjetit, shitjen nën kosto duke imponuar konkurrentët më të vegjël ta ndjekin në këtë strategji duke akumuluar humbje, ndërsubvencionimin me operatorët në vendet fqinje pjesë e grupit dhe ndërsubvencionimin e shërbimeve nën kosto me të ardhurat nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare.

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

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

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

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

Sipërmarrësit e Vodafone Albania sh.a. i përcaktuar sipërmarrës me FNT në tregun me shumicë të aksesit dhe i origjinimit në rrjetet celulare (pika 1/a më sipër), është i detyruar të zbatojë të gjitha detyrimet e parashikuara në Ligj si vijon, por pa u kufizuar:

- Detyrimin e mosdiskriminimit, sipas nenit 39 të ligjit nr. 9918.
- Detyrimin e transparencës, sipas nenit 40 të ligjit nr. 9918.
- Detyrimin për akses dhe interkoneksion dhe përdorimin e përbashkët të faciliteteve të rrjetit, sipas nenit 42 të ligjit nr. 9918.
- Detyrimin për kontroll të tarifave, sipas nenit 45 të ligjit nr. 9918.

- Detyrimi për ndarjen e llogarive(neni41).

Sipërmarrësi Vodafone Albania sh.a. i përcaktuar sipërmarrës me FNT *në tregun me pakicë të shërbimeve celulare*, është i detyruar të zbatojë të gjitha detyrimet e veçanta sipas nenit 56, si më poshtë:

- i. të mos zbatojë tarifa tepër të larta;
- ii. të mos pengojë hyrjen në treg të lojtarëve të rinj;
- iii. të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të larta të paarsyeshme ose tarifave të ulëta të paarsyeshme;
- iv. të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;
- v. të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh.

Për një periudhë jo më vonë se 12 muaj nga hyrja në fuqi e këtij vendimi, AKEP do vlerësojë efektet e masave të parashikuara në pikën 3.4 të këtij vendimi sipas parashikimeve në nenet 39 deri 43 të këtij ligji. Nëse konkludon se këto masa 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 si vijon.

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

AKEP përcakton që masa e mosdiskriminit të tarifave *on-net/off-net* të vendosur në analizën e tregut të terminimit të thirrjeve për të tre operatorët me FNT për terminimin e thirrjeve kombëtare, të vazhdojë të aplikohet si pjesë e detyrimeve për FNT për terminimin e thirrjeve kombëtare pasi ka dhënë rezultate pozitive për pajtimtarët.

II. Hyrje

II.1 Rreth këtij dokumenti

AKEP me VKD nr.11, datë 22.02.2018 miratoi dokumentin “*Analizë e tregut të shërbimeve celulare: Tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve në rrjetet individuale celulare – Dokumenti Përfundimtar*” dhe me Vendimet nr.12-14, date 22.02.2018 përcaktimin me FNT dhe masat rregulluese për terminimin e thirrjeve (kombëtare) në rrjetet e operatorëve celularë Vodafone Albania, Telekom Albania dhe Altelecom. Për të marrë në konsideratë dhe reflektuar ndryshimet e ndodhura në tregun celular gjate vitit 2017, si përqendrimi i tregut celular nga 4 në 3 operatorë, impakti i masave rregulluese dhe proporcionaliteti i tyre etj, AKEP me miratimin e dokumentit të cituar më sipër vendosi të nisë dy procese të reja këshillimi publik:

- “*Rregullimi i tarifave të sipërmarrësve me FNT në tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare – Këshillim Publik nr.2*”.
- “*Analizë e tregut celular: tregu me shumicë i aksesit dhe origjinimit, tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare dhe tregu me pakice i shërbimeve celulare- Këshillim Publik*”

Dy dokumentet e mësipërme u miratuan nga AKEP për këshillim publik me Vendimet nr.15 dhe 16, datë 22.02.2018. Siç është cituar më sipër këto dokumente u publikuan nga AKEP në vijim të përfundimit dhe miratimit të dokumentit të analizës së tregut celular për terminimin e thirrjeve, me qëllim kryerjen e një analize sa më të plotë për tregun celular dhe vendosjen e masave rregulluese proporcionale për nxitjen e konkurrencës midis operatorëve dhe përfitimeve të konsumatorit në periudhë afat-mesme afatgjatë.

Ky dokument përbën versionin final të Analizës së tregut për tregjet me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve, terminimi i thirrjeve ndërkombëtare në rrjetet celulare dhe tregjet me pakice të shërbimeve në rrjetet celulare, dhe është përgatitur pas këshillimit publik për këtë dokument të zhvilluar për një periudhë 60 ditore më 26.02.2018 – 28.04.2018. Dokumenti përmban vlerësimin final mbi tregjet e analizuar, FNT dhe masat përkatëse rregulluese për FNT

Struktura e dokumentit në pjesën në vijim është sa më poshtë:

- ✓ Kapitulli II, vijon me një përshkrim të bazës ligjore dhe nen-ligjore për analizën e tregut dhe të procesit të këshillimit publik të dokumentit;
- ✓ Kapitulli III përmban Zhvillimet dhe tendencat e tregut me pakicë të shërbimeve celulare;
- ✓ Kapitulli IV përmban problemet e konkurrencës në tregjet përkatëse të aksesit origjinimit të shërbimeve celulare
- ✓ Kapitulli V përmban masat rregulluese që AKEP për sipërmarrësit me FNT për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare
- ✓ Kapitulli VI përmban testin e tre kriterëve dhe fuqinë e ndjeshme në tregun e pakicës si dhe masat rregullatore ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg;
- Aneks 1 përmban përmbledhje të komenteve të palëve të interesuara dhe qëndrimin e AKEP për këto komente për dokumentin “*Analizë e tregut të shërbimeve celulare: Tregjet*

me shumicë të terminimit të thirrjeve në rrjetet individuale celulare – Këshillim Publik”, publikuar për këshillim publik më 7.12.2016

II.2 Kuadri ligjor dhe rregullator për përcaktimin e sipërmarrësve me FNT dhe masat rregulluese

Ky seksion përmban informacion në lidhje me kuadrin ligjor dhe nën-ligjor për analizën e tregut, rolin e analizës së tregut dhe masave rregulluese, konceptin e dominancës/FNT dhe lidhjet midis rregullimit ex-ante nga rregullatori sektorial dhe atij ex-post nga Autoriteti i Konkurrencës.

Objektivat e Ligjit 9918 dhe kuadri rregullator

Ligji nr.9918, date 19.05.2008 ”Për Komunikimet Elektronike ne Republikën e Shqipërisë”, i ndryshuar, (ne vijim Ligji 9918), ne nenin 1 te tij, përcakton se qëllimi i ligjit 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.

Neni 7 i Ligjit 9918, Objektivat Rregullatore, përcakton midis te tjerave se AKEP nxit konkurrencën eficiente për sigurimin e rrjeteve dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, facilitetet shoqëruese dhe shërbimet e tjera për t’u krijuar mundësinë çdo kategorie përdoruesish të shërbimeve të komunikimeve elektronike, përfshirë edhe përdoruesit me aftësi të kufizuara, të kenë përfitime maksimale nga aksesit në shërbimet e komunikimeve elektronike, në kuptimin e zgjedhjes së çmimit dhe cilësisë.

Kapitulli VI, Rregullimi i Konkurrencës, përmban përcaktimet për rregullimin e konkurrencës ne tregun e komunikimeve elektronike, dhe përfshin ndërmjet te tjerave detyrimin e AKEP për kryerjen e analizës se tregut për vlerësimin e konkurrencës efektive dhe përcaktimin e sipërmarrësve me fuqi te ndjeshme ne treg. Kreu VI, përmban gjithashtu kriteret e përdorura nga AKEP për vlerësimin e fuqisë se ndjeshme ne treg, detyrimet/masat rregulluese ne rast te gjetjes se FNT.

Pika 4 e nenit 31, parashikon detyrimin per nje rregullore per analizen e tregjeve dhe percaktimin e FNT. AKEP me vendimin Nr.747, date 17.07.2009, ka miratuar Rregulloren per Analizen e Tregjeve (ne vijim referuara si Rregullorja), dhe me Vendimin nr.2342, date 31.07.2013 ka miratuar amendime te kesaj Rregulloreje. Rregullorja përcakton midis te tjerave nje liste prej 7 tregje per t’u analizuar nga AKEP per FNT, si dhe detyrimin per te kryer testin e tre kriterëve per tregjet qe nuk jane pjese e listes se tregjeve te rregullores ose e Rekomandimit ne fuqi te Komisionit European per tregjet perkatese te dyshuara per nderhyrje ex-ante ne sektorin e komunikimeve elektronike. Lista e tregjeve te perfshira ne rregullore eshte sipas rekomandimit te KE te vitit 2007, ndersa rekomandimi i fundit ne fuqi i KE eshte Rekomandimi 2014/710/EC i dates 9 Tetor 2014.

Praktika e Komisionit Evropian për përcaktimet e operatorëve me FNT

Ligji 9918 është në linjë me direktivat e KE të vitit 2013/2014 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 (ne vijim referuar si Udhëzimi i KE)⁶
- Dokumenti i rishikuar i ERG⁷ 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)
- Rekomandimi i Komisionit, datë 7 Maj 2009 për trajtimin rregullator të tarifave të terminimit në rrjete celulare dhe fikse në BE.
- Dokumente të tjerë të KE dhe BEREC sipas shënimeve përkatëse.

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.

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.

KE më 7 Maj 2018 ka miratuar udhëzimin e ri për analizën e tregut dhe FNT “*Guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the EU regulatory framework for electronic communications networks and services*” (2018/C 159/01), që zëvendëson Udhëzimin e vitit 2002. Ky udhëzim është marrë në konsideratë nga AKEP në këtë version final, përfshirë.

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

⁶ 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)*”

⁷ERG (06) 33 “*Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework*” Final Version May 2006.

fillon me shqyrtimin e produkteve dhe shërbimeve që konsiderohen të jene pjese 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, zone kjo e cila veçohet nga zonat e tjera kufizuese.

Ky përkufizim i 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 44⁸, udhëzim i përdorur nga AKEP (ERT) në të gjitha analizat e mëparshme. Për këtë arsye si dhe duke qenë se udhëzimi i KE, është pjesë e dokumenteve të KE të referuara në Rregulloren për analizën e tregut, AKEP në këtë Analizë përdor të njëjtën metodologji për përcaktimin e produkteve/shërbimeve që janë pjesë e të njëjtit treg përkatës, si dhe në Analizat e tjera të tregut, siç është shtjelluar dhe në paragrafët në vijim.

Përkufizimi i tregut për një produkt/shërbim merr parasysh efektin e zëvendësuesmerisë 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 përbejë 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 jete jo- fitimprurëse. Pra, rritja e çmimit duhet të jete 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 zëvendësuesmerisë 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 ?

⁸ 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? Operatore 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 marre në konsideratë, për një kohe të shkurtër dhe pa kosto të larta të pakthyeshme. Pra, operatore 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 kohe për investime kapitale që kërkojnë një periudhë afatgjatë. Ofruesit e mundshëm janë operatore 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 operatoreve 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 operatore 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 jete 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 vetvete nuk është zëvendësues për shërbimin tjetër.

Fuqia e Ndjeshme në Treg dhe masat rregulluese

Përkufizimi i FNT është dhënë në nenin 33 të ligjit:

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

Ky përkufizim është pothuajse i njëjti me përkufizimin e Direktives Kuader të KE 2002, neni 14⁹ (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 rastet kur dyshohet për më shumë se një sipërmarrës me FNT apo dominancë të bashkuar. Përkufizimi i dominancës së bashkuar i dhënë në nenin 33 është si vijon:

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

⁹ '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''

Per percaktimin e FNT, dominace individuale apo e bashkuar, sic theksohet dhe ne pikat 79 dhe 98 te Udhzimit te KE, kriteret e perdorur duhen marre te gjithë ne konsiderate dhe ne kombinim me njeri tjetrin dhe jo ne menyre te vecante per secilin kriter me vete, pasi evidenca e kriterëve te vecante mund te mos jete percaktuese e FNT.

Percaktimi i pjesëve të tregut është një tregues mjaft i rëndësishëm në percaktimin e një sipërmarrësi me FNT, edhe pse i vetëm ky tregues nuk është i mjaftueshëm për të percaktuar 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, percaktimi 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. Ky rast i fundit¹⁰ është përfshirë nga KE edhe në udhëzimin i ri të datës 7 Maj 2018 për analizën e tregut dhe FNT “*Guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the EU regulatory framework for electronic communications networks and services*” (2018/C 159/01), që zëvendëson Udhëzimin e vitit 2002.

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.

Analiza për FNT është një analize e cila merr ne konsiderate zhvillimet e kaluara dhe njëkohësisht tendencën për te ardhmen (forëard looking), pasi mungesa e konkurrencës ne te kaluarën nuk do te thotë qe një treg nuk ka tendence për te qene ne konkurrence ne te ardhmen. Ne kete menyre Analiza krahas shqyrtimit te kriterëve per vleresimin e konkurrencës efektive ne treg ne te kaluaren, ben vleresin se si pritet te evoluojë tregu ne te ardhmen. Analiza kryhet per te shqyrtuar nese nje treg perkates vleresohet te jete ne konkurrence efektive ne nje periudhe te pakten 2 vjecare, dhe mungesa e konkurrencës efektive ne nje treg perkates te justifikueshem per nderhyrje ex-ante eshte e barazvlefshme me ekzistencen e fuqise se ndjeshme ne treg, prej nje ose me shume sipërmarresish.

Ekzistenca e FNT do te thote qe ne treg ka probleme te cilat identifikohen dhe ne baze te problemeve te evidentuara, propozohet marrja masave rregulluese apo detyrimeve për tu zbatuar nga sipërmarrësi/sipërmarrësit me FNT. AKEP ne baze te nenit 34, ka detyrimin qe ne rast te gjetjes se FNT ne një treg përkatës te vendose një disa apo te gjitha detyrimet e cilësuar ne nenet 39-45 dhe neni 56 te Ligjit. Vendosja e detyrimeve/masave rregulluese për FNT duhet te marre ne konsiderate objektivat rregullatore te percaktuar ne Ligj.

Nëse nga analiza arrihet ne përfundimin se tregu përkatës është ne konkurrence efektive, pra nuk ka FNT, atëherë AKEP nuk vendos detyrime dhe ne rast se ndaj sipërmarrësve janë vendosur detyrime (për shkak te statusit te mëparshëm me FNT) atëherë AKEP i heq këto detyrime duke percaktuar dhe një afat kohor jo me te gjate se 6 muaj për bërjen efektive te

¹⁰ According to established case-law, very large market share held by an undertaking for some time — in excess of 50 % — is in itself, save in exceptional circumstances, evidence of the existence of a dominant position⁽⁵⁰⁾. Experience suggests that the higher the market share and the longer the period of time over which it is held, the more likely it is that it constitutes an important preliminary indication of SMP⁽⁵¹⁾.

tyre. Ky përcaktim aplikohet edhe për tregjet e analizuara, por që nuk përmbushin testin e tre kritereve për nevojën për ndërhyrje ex-ante.

Testi i 3 kritereve

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 ligjit 9918, 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 (aktualisht i vitit 2014), atëherë AKEP vlerëson gjithashtu nëse ky treg plotëson testin e tre kritereve 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.*

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.

Analiza e tregut nga autoriteti rregullator dhe bashkëpunimi me Autoritetin e Konkurrencës

Sipas Nenit 38 të Ligjit Nr.9918, AKEP-i duhet të bashkëpunojë me Autoritetin e Konkurrencës. Gjithashtu AKEP dhe Autoriteti i Konkurrencës (AK) kanë nënshkruar një Memorandum Mirëkuptimi me datë 29.08.2007, ku midis të tjerave “Neni 6”, parashikon bashkëpunimin midis dy autoriteteve për përkufizimin e tregut, përcaktimin e dominancës/FNT, masave rregulluese etj. Ky dokument paralelisht iu dërgua edhe AK për dhënien e komenteve përkatëse. Komentet e AK janë përfshirë në Aneks 1 të këtij dokumenti.

Sic përcaktohet në aktet ligjore dhe nën-ligjore të komunikimeve elektronike në Shqipëri dhe dokumentat e KE dhe BEREC, roli i analizës së tregut është të përcaktojë nëse tregu/tregjet përkatës të analizuar janë apo tentojnë të shkojnë drejt konkurrencës efektive dhe në rast se jo përcaktimin e operatorit/operatorëve me FNT dhe masat rregulluese në tregun/tregjet përkatës që çojnë në konkurrencë efektive. Analiza e tregut bazohet fillimisht në një listë të tregjeve përkatës që janë të justifikueshëm/dyshuar për ndërhyrje ex-ante, dhe bazuar në parimet/kriteret e përcaktuara për gjetjen e dominancës sipas parimeve të legjislacionit për konkurrencën përcaktohet operatori/operatorët me FNT në treg. Megjithatë analiza e tregut rregullatorit sektorial bazohet në parimet e konkurrencës, roli i saj është i ndryshëm nga analizat e AK për dominancë dhe abuzim me dominancën. Analiza e tregut e rregullatorit sektorial bazohet në të kaluarën, por vlerëson dhe perspektivën e tregut dhe mundësitë për FNT në të ardhmen dhe merr masa në rast se vlerësohet se do ketë dominancë në të ardhmen,

pra nderhyrje ex-ante per te eliminuar problemet qe mund te ndodhin ne treg nga dominanca. Ndersa, AK ne rastet e vlersimit te abuzimit me dominancën merr ne konsiderate sjelljen dhe demin qe mund te kete shkaktuar dominanca e nje operatori ne treg ne te kaluaren. Pra problemet qe mund te kene ndodhur nga sjellja abuzive ne nje treg te caktuar ne te kaluaren, adresohen nga ligji dhe nderhyrjet e AK.

Udhezimi i KE per analizen e tregjeve paraqet ne menyre me te detajuar ngjashmerite dhe ndryshimet midis analizave te kryera nga rregullatori i komunikimeve elektronike ne lidhje me perkufizimin e tregut perkates dhe dominances dhe ato te kryera nga autoriteti i konkurrencës per abuzim me dominance apo vleresime te bashkimeve te kompanive. Ne paragrafet 30¹¹ dhe 31¹² te ketij udhezimi KE citon nder te tjera se percaktimi me FNT i nje sipermarresi ne rregullimin ex-ante nuk nenkupton automatikisht se ai eshte me pozite dominuese apo qe ka abuzuar me poziten dominuese sipas legjislacionit te konkurrencës, si dhe ne praktike mund te ndodhe qe dy autoritetet (rregullatore dhe i konkurrencës) te kryejne procedura paralele per te adresuar probleme te ndryshme ne tregjet perkates. Megjithate, KE thekson se ne te tilla raste detyrimet ex-ante te rregullatorit per FNT synojne te permbushin objektivat e direktivave (ligjit) ndersa masat e autoritetit te konkurrencës synojne te sanksionojne marreveshje ose sjellje abuzive te cilat kufizojne ose shtremberojne konkurrencën.

II.3. Procesi i këshillimit publik të dokumentit të analizës

AKEP me Vendimin Nr.16, datë 22.02.2018, miratoi nxjerrjen në këshillim publik të 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 - Këshillim publik”,

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 - Këshillim publik” u publikua në faqen e internetit të AKEP për keshillim publik për një

¹¹ *The designation of an undertaking as having SMP in a market identified for the purpose of ex-ante regulation does not automatically imply that this undertaking is also dominant for the purpose of Article 82 EC Treaty or similar national provisions. Moreover, the SMP designation has no bearing on whether that undertaking has committed an abuse of a dominant position within the meaning of Article 82 of the EC Treaty or national competition law. It merely implies that, from a structural perspective, and in the short to medium term, the operator has and will have, on the relevant market identified, sufficient market power to behave to an appreciable extent independently of competitors, customers, and ultimately consumers, and this, solely for purposes of Article 14 of the framework Directive.*

¹² *In practice, it cannot be excluded that parallel procedures under ex-ante regulation and competition law may arise with respect to different kinds of problems in relevant markets (15). Competition authorities may therefore carry out their own market analysis and impose appropriate competition law remedies alongside any sector specific measures applied by NRAs. However, it must be noted that such simultaneous application of remedies by different regulators would address different problems in such markets. Ex-ante obligations imposed by NRAs on undertakings with SMP aim to fulfil the specific objectives set out in the relevant directives, whereas competition law remedies aim to sanction agreements or abusive behaviour which restrict or distort competition in the relevant market.*

periudhë 60 ditore (sipas përcaktimeve të ligjit 9918) dhe përmbante analizën e tregjeve përkatës të mëposhtëm:

- Tregu me shumicë i akses dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare;
- Tregu me shumicë terminimi i thirrjeve ndërkombëtare në rrjetet celulare, dhe
- Tregut me pakice të shërbimeve në rrjetet celulare.

Dokumenti përmbante gjetjet e AKEP për FNT dhe propozimet për masat rregullore për FNT. Në lidhje me rregullimin e tarifave të operatorëve që përcaktohen me FNT sipas këtij dokumenti final të analizës, AKEP do të kryejë një proces të veçantë këshillimi publik.

Në përfundim të këshillimit publik të dokumentit të analizës në AKEP kanë depozituar komente palët e interesuara si vijon:

- Autoriteti i Konkurrencës me shkresën nr. 156/1 prot të datës 17/05/2018 (referenca e AKEP nr. 2285/26 prot të datës 21/05/2018);
- Vodafone Albania sh.a me shkresën LEA/047/IL, datë 27/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/25 prot., datë 30/04/2018);
- Albtelecom sh.a me shkresën Nr.4295, datë 25/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/23 prot., datë 26/04/2018);
- Telekom Albania sh.a me shkresën Nr. 2877 Prot, datë 26/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/24 prot., datë 27/04/2018).
- ABCom shpk, me shkresën nr. 142 Prot, datë 27/04/2018 (referenca e AKEP Nr.1254 prot., datë 02/05/2018);
- Neofone shpk, me shkresën nr. 320 Prot, datë 20/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/22 prot., datë 24.04.2018);
- Alban Tirana Nascendo AI shpk, me anë të e-mail datë 11/04/2018 ora 1:02 PM.

AKEP pasi ka shqyrtuar komentet e palëve të interesuara ka përgatitur këtë version final të dokumentit të analizës së tregut, i cili në Aneks 1 përmban dhe komentet e palëve të interesuara dhe qëndrimin e AKEP për komentet.

III. Zhvillimet e tregut celular

III.1. Ofruesit e rrjeteve/shërbimeve celulare

Bazuar ne 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 deri më 31 Dhjetor 2017 ushtronin 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;
- Plus Communication sh.a.

Ne vijim të tranzaksioneve midis operatorëve celularë për transferim të frekuencave nga sipërmarrsi Plus Communications tek Vodafone Albania dhe Telekom Albania, dhe miratimin e tyre nga AKEP dhe AK, duke filluar nga data 1.01.2018 në treg ofrojnë shërbime/rrjete celulare tre sipërmarrës:

- Telekom Albania 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 aksioneve¹³¹⁴, pjesë e cila u ble nga Cosmote Group¹⁵, 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. Afërsisht 2.4% të aksioneve zotëroheshin nga aksionerë të vegjël (punonjës të AMC në kohën e privatizimit) të cilat më pas janë blerë nga Cosmotë Group. Deutsche Telekom është aksionari më i madh i OTE. Në Korrik 2015, Albanian Mobile Communications ndryshoi emrin në Telekom Albania.

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.V¹⁶. dhe Vodafone Panafon International Holding B.V, të cilët zotërojnë secili 50 përqind

¹³ Detajet për ndarjen e llogarive në një aneks të veçantë.

¹⁴ Kontrata e shitjes së aksioneve të Telekom Albania, është ratifikuar në Kuvendin e Republikës së Shqipërisë me Ligjin nr. 8660, date 18.09.2000.

¹⁵ 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.

¹⁶ Sipas informacionit të marrë në qkr.gov.al në datën 13/07/2016.

te 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.¹⁷ Pas bashkimit të dy kompanive shërbimet celulare ofrohen nga Albtelecom sh.a. Albtelecom sh.a ka si aksioner kryesor Cetel¹⁸ Telekom Iletisim Sanayi Ve Ticaret me 76% të aksioneve.

Plus Communication

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

Me shkresën nr. 38 Prot, datë 11.1.2018, drejtuar AKEP (nr. 99 Prot i AKEP, datë 12.1.2018) dhe 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.

Licensat/autorizimet fillestare të operatoreve të rrjeteve celulare kanë qene për përdorim të brezave 900 dhe 1800 MHz dhe ofrim të shërbimeve celulare në standardin GSM me afat 15 vjet nga dhënia e tyre. Prej vitit 2010 AKEP ka kryer një numër të konsiderueshëm procedurash konkurruese¹⁹ për të alokuar sasi spektri edhe në brezat 1900/2100 MHz (për përdorim të frekuencave sipas standardit UMTS-shërbime 3G) dhe 2500/2600 MHz (për përdorim të frekuencave sipas standardit LTE-4G). Në vitin 2015 AKEP finalizoi procesin e heqjes së kufizimeve teknologjike në përdorimin e brezave të frekuencave të operatoreve të rrjeteve celulare, duke mundësuar përdorimin e të gjithë spektrit në dispozicion të operatoreve celulare për shërbime të gjenerates 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 (Eagle Mobile).

¹⁷ Përthithja e Eagle Mobile sh.a nga Albtelecom sh.a. sipas legjislacionit në fuqi është miratuar paraprakisht nga Autoriteti i Konkurrencës dhe AKEP me VKD nr. 2270, datë 13.02.2013, ka miratuar kalimin e të gjitha të drejtave dhe detyrimeve të caktuara me parë Eagle Mobile sh.a. tek sipërmarrësi Albtelecom sh.a.

¹⁸ Sipas informacionit të marrë në www.qkr.gov.al në datën 13/07/2016

¹⁹ Procedurat janë kryer sipas akteve ligjore dhe nen-ligjore në fuqi, dhe ato kanë qene konkurruese dhe të gjithë operatorët celulare kanë pasur të drejte pjesëmarrje. Në disa procedura janë përjashtuar nga pjesëmarrja operatorët që kanë pasur tashme të drejte përdorimi në brezin e alokuar dhe/ose operatori që nuk ka pasur të drejte me parë ka pasur përparësi në fitimin e të drejtës.

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

III.2 Zhvillimet dhe tendencat e tregut me pakicë të shërbimeve celulare

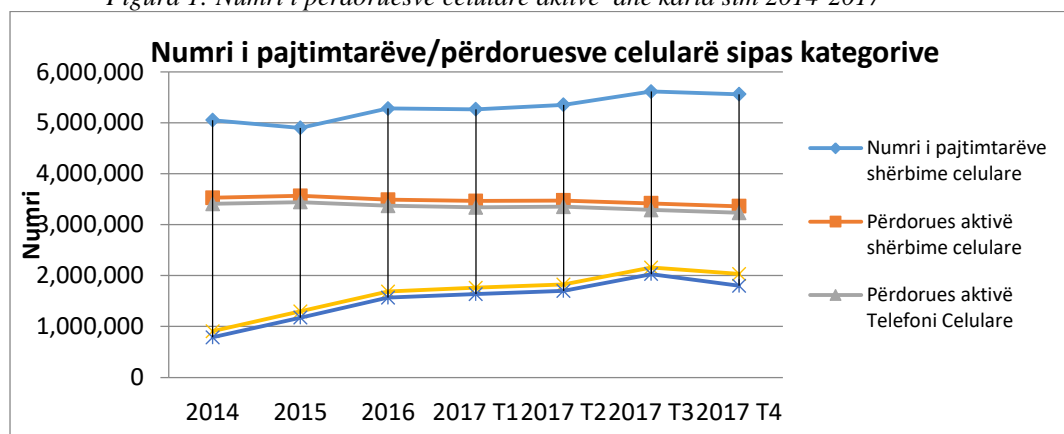
AKEP në publikimet e viteve të fundit ka raportuar numrin e përdoruesve celularë sipas dy mënyrave.

- Numri i përdoruesve sipas kartave ‘SIM’, i referohet numrit të kartave SIM që janë aktive²⁰ në rrjet celular në fund të periudhës së raportimit;
- Numri i përdoruesve aktivë, i referohet përdorues të kartave SIM që kanë përdorur shërbime celulare në 3 muajt e fundit.

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

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

Figura 1: Numri i përdoruesve celularë aktivë dhe karta sim 2014-2017



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 të paraqitura në figurën e mësipërme vërehet ndër të tjera se ndërsa numri i përdoruesve të shërbimeve celulare ka shënuar rritje gjatë vitit 2016 dhe në vijim, numri i përdoruesve aktivë të këtyre shërbimeve ka pësuar rënie gjatë vitit 2016 dhe në vijim të periudhës së marrë në analizë. Nga të dhënat e mësipërme, vërehet se treguesit për përdoruesit aktivë të shërbimeve celulare broadband kanë qenë në trend rritës për periudhën 2014 deri në tremujorin e tretë të vitit 2017, për tu ndjekur nga një rënie e lehtë gjatë tremujorit të fundit të

²⁰Secili 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.

këtij viti, rritja e këtyre treguesve në terma vjetorë për periudhën 2016 – 2017 ka qenë rreth 20% përdoruesit aktivë me akses broadband celular dhe rreth 15% për përdoruesit aktivë me akses broadband celular. Numri i pajtimtarëve të shërbimeve celulare sipas kartave SIM (përfshirë kartat e dedikuara për të dhëna) në fund të vitit 2017 ishte rreth 5.6 milion që përbën rritje me 5.7% në krahasim me vitin 2016. Ndërkohë numri i përdoruesve aktivë (përdorim në 3 muajt e fundit të vitit) të telefonisë celulare në vitin 2017 arriti në rreth 3.5 milionë që përbën një rritje afërsisht me 3% në krahasim me vitin 2016. Numri total i përdoruesve të rrjeteve celulare që kanë përdorur aksesin broadband në Internet të paktën një herë gjatë vitit 2016-2017 ishte rreth 23.73 milion, ndërsa numri i përdoruesve aktivë (përdorim të Internetit në tre muajt e fundit) ishte rreth 1.72 milionë, që përbën rritje vjetore me 3422.2% dhe 3017.6% respektivisht.

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

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

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

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

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

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

Treguesit e ARPU (Average Revenue Per User / 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 2010-2016 janë dhënë në tabelën e mëposhtme:

Tabela 2: Ecuria e ARPM dhe ARPU 2010-2017

Vitet	ARPM (Leke/Minutë)	ARPU (Leke/përdorues)	ARPM Ndryshimi vjetor (%)	ARPU Ndryshimi vjetor (%)
2010	6.49	8594		
2011	5.35	8319	-18%	-3%
2012	3.92	7132	-27%	-14%
2013	3.13	5863	-20%	-18%
2014	2.63	5447	-16%	-7%
2015	2.36	5125	-10%	-6%
2016	2.53	4710	7%	-8%
2017	2.60	5,091	3%	7%

Shënim: Vlerat janë pa TVSH

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

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

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

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

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 3: Treguesit kryesorë të volumit të shërbimeve celulare 2011-2017²¹

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

Burimi: Të dhëna të dërguara nga operatorët, përpunimi AKEP

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

ii. 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 4-javor/Mujor. Tarifat e këtyre paketave variojnë sipas afatit të vlefshmërisë dhe njësive të komunikimit dhe/ose aksesit në Internet të përfshira në pagesën fikse.

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

²¹ Saktësuar pas shkresës së ardhura nga sipërmarrësi Vodafone Albania referencë LEA/016/EK të datës 22.02.2018

telefonike/apo si shërbime më vete duke filluar nga 60 lekë/ditë dhe 300/400 lekë/muaj, dhe me kapacitete doëload të mjaftueshme për akses broadband funksional në Internet. Pavarësisht vonesave në fillimin e ofrimit të shërbimeve 3G/4G në Shqipëri (për shkak të vonesës në dhënien e të drejtave për brezat e 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 (shiko kapitullin e Shërbimit Universal të komunikimeve elektronike).

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

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

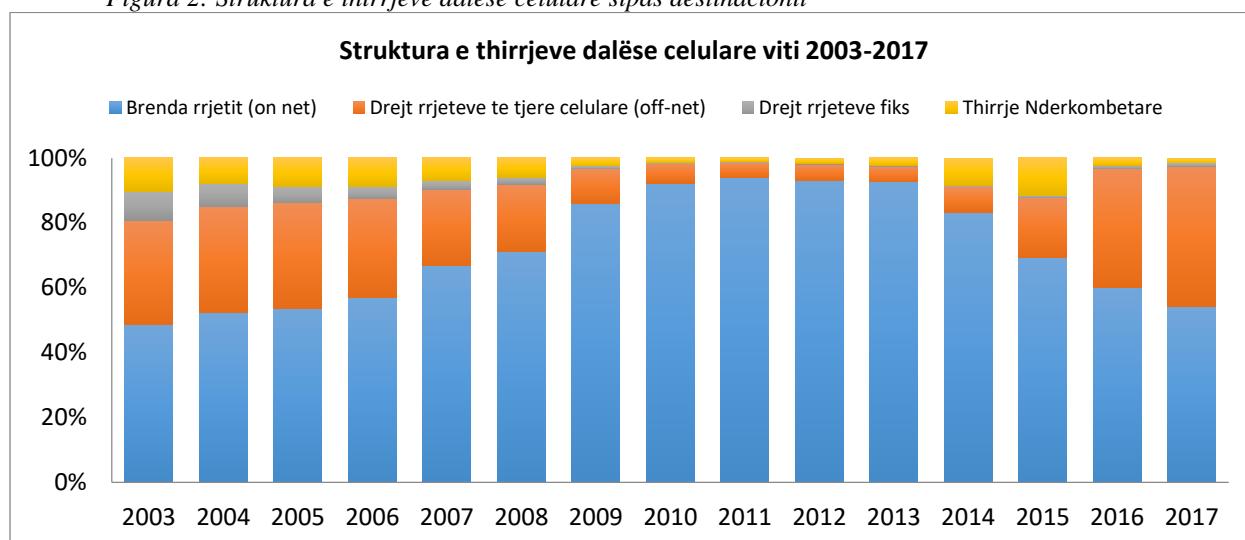
Në tabelën e mëposhtme bëjmë një krahasim për të ilustruar këtë fakt:

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

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

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

Figura 2: Struktura e thirrjeve dalëse celulare sipas destinacionit



Burimi: Të dhëna të ardhura nga operatorë, përpunimi AKEP

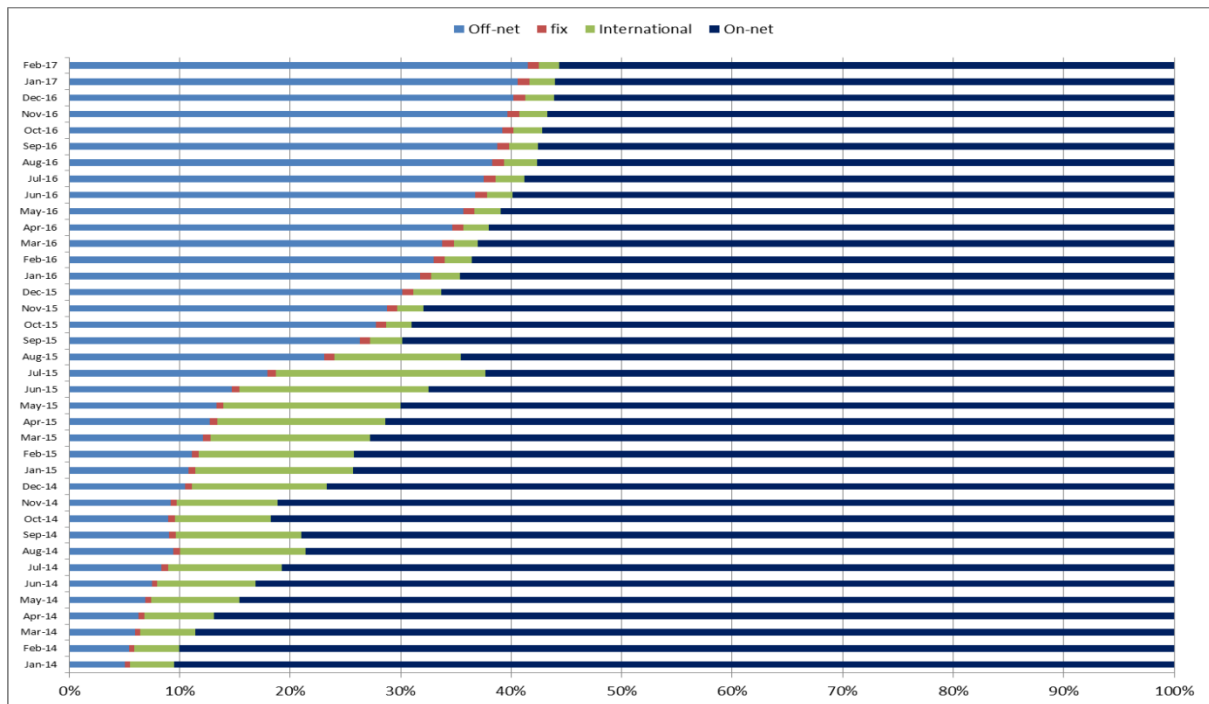
Pesha e thirrjeve brenda rrjetit ndaj totalit të thirrjeve dalëse në vitin 2017 u reduktua në 54%, krahasuar me vitin 2016 ku ky tregues shënonte rreth 60% nga 69% në 2015 (84% në 2014), ndërsa pesha e thirrjeve off-net u rrit me rreth 15% në krahasim me vitin 2016 duke arritur në 37% krahasuar me 18%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

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

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

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

Figura 3: Struktura e thirrjeve celulare (Janar 2014-Shkurt 2017)



III.3 Evidentimi i probleme të konkurrencës në tregun e pakicës

Tregu i 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 (4.5 herë më të ulëta se mesatarja e EU-së), rënie e dukshme kjo krahasuar me tarifën më të lartë 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 tarifën 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 12% 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 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 (para 2008), çka mund të sjellë efekte të padëshirueshme për konkurrencën, zhvillimin dhe përfitimet e konsumatorëve fundorë.

Meqenëse 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 do të vendosë ndaj sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg detyrime të veçanta sipas shkronjave “a” ose “b” të nenit 56 të Ligjit:

Rregullimi i tarifave do t'i nënshtrohet një tjetër procedure të këshillit publik me palët e interesuara në përputhje me përcaktimet e ligjit 9918/2008, “Për komunikimet elektronike në RSh”, i ndryshuar.

III.4. Perkufizimi i tregjeve perkates ne tregun celular

Tregu me pakice

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

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

Pra, treg përkatës perkufizohet 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 Altelecom dhe dimensionit gjeografik është territori i RSH.

Tregjet perkates me shumicë

Tregjet përkatës kryesorë me shumicë të lidhur me tregun përkatës me pakicë celular janë:

1. Terminimi i thirrjeve;
2. Terminimi i SMS-ve;
3. Aksesit dhe origjinimi i shërbimeve celulare.

Terminimi i thirrjeve kombëtare është analizuar nga AKEP dhe versioni me i fundit është miratuar me 22.02.2018, ndërsa analiza e fundit e tregut te terminimit te SMS-ve është kryer ne vitin 2014. Tregu i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve është analizuar nga AKEP edhe ne vitin 2010. AKEP ne këtë dokument ka përfshirë analizën e tregut me shumice te terminimit

te thirrjeve ndërkombëtare si dhe te tregut me shumice te aksesit dhe origjinimit te shërbimeve celulare.

Analiza e këtyre tregjeve me shumice dhe me pakice është dhënë ne kapitujt ne vijim dhe përfshin:

1. Analiza e tregut me shumicë te akses/origjinimit:
 - perkufizim tregu;
 - testi i 3 kriterëve për justifikim rregullim ex-ante;
 - analize për FNT; dhe
 - masat rregulluese për FNT.
2. Analiza e tregut me shumice te terminimit te thirrjeve ndërkombëtare:
 - analize për FNT; dhe
 - masat rregulluese për FNT.
3. Analiza e tregut me pakice:
 - testi i 3 kriterëve për justifikim rregullim ex-ante;
 - analize për FNT; dhe
 - masat rregulluese për FNT.

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

IV.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 dhe për këtë arsye është përcaktuar si një operator me fuqi të ndjeshme në treg dhe ka mundësinë për ti shkaktuar probleme konkurrencës brenda tregut përkatës, i cili më pas formon bazën për vendosjen e detyrimeve specifike. Kushtet për ofertën e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet mobile deri tani kanë qenë subjekt i rregullimit.

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

Mënyrat e abuzimit me fuqinë e tregut nëpërmjet integrimit 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 origjinimit të thirrjeve duke shfrytëzuar përparësitë konkurruese në tregjet me pakicë se sa në shitjen e aksesit me shumicë. Kjo është e lidhur me arritjen e një përqindjeje ndjeshëm më të lartë të të ardhurave të saj nga shitjet tek përdoruesit fundorë se sa nga shitjet me shumicë. Duke mos lejuar ose kufizuar konkurrentët nga aksesit si një faktor të nevojshëm të hyrjes në treg, SMP deri në një farë mase, do të jenë në gjendje të mbrojnë biznesin e vet të shitjes me pakicë nga konkurrenca.

Në mungesë të detyrimeve për aksesin, në kushtet e ekzistencës së sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg, mohimi i aksesit do të përfaqësojë një problem potencial të konkurrencës në periudha 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 nënshtruar konkurrentët në një ngushtim të diferencave. Efekti i kësaj forme të rregullimit në praktikë mund të konsiderohet si mohim i aksesit.

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

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

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

a. Subvencionimi i tërthortë

Komisioni ka përcaktuar ndër-subvencionimin si më poshtë:

"(Ndër)-subvencionimi ndodh kur fitimet nga një shërbim i caktuar nuk mjaftojnë për të mbuluar kostot shtesë të ofrimit të atij shërbimi dhe aty ku ka një shërbim apo pakete shërbimesh të ardhurat nga të cilat nuk tejkalojnë kostot. Shërbimi për të cilin të ardhurat tejkalojnë koston është burimi i subvencionit të 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 ndër të tjera, në formën e 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 dëmshpërblyer 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. Duke kërkuar ekskluzivitet në situatën e negociatave, blerësve iu mohohet mundësia për të krahasuar oferta të ndryshme dhe në këtë mënyrë të shfrytëzojnë fuqinë blerëse për të qenë në gjendje të negociojnë marrëveshjen më të favorshme. Dispozitat e ekskluzivitetit mund të zvogëlojnë aftësinë e rrjetit të tretë për të rritur trafikun në rrjetin e vet përmes shitjes së aksesit.

h. Predatory pricing

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

Predatory pricing në tregun e shitjes me shumicë duhet të vlerësohet së bashku me tregjet e shitjes me pakicë, pasi është fuqia e tregut në të dy nivelet që krijon mundësinë për të caktuar çmime që nxisin konkurrentët jashtë tregut. Diskriminimi i çmimeve është përshkruar më në detaje në lidhje me rregullimin (leveraging) vertikal, ndërsa ngushtimi i diferencave ndodh

kur sipërmarrja e integruar vertikalisht me fuqinë në tregun e sipërm vendos çmimet në të dy tregjet në një mënyrë që sjell fitim 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 fundore.

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 ndihmojnë 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. Në rrethanat, gjithashtu duhet të vendoset një kërkesë absolute për të mos imponuar obligime që janë jo-proporcionale.

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 fundore 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 të aksesit të ofruesit e shërbimeve me produktet dhe shërbimet që janë të përfshira në tregun përkatës. Në vlerësimin nëse ekzistojnë alternativa teknike ose ekonomike për aksesin e kërkuar, autoriteti do të marrë në konsideratë nëse alternativat janë të një natyre që do të mundësonte konkurrencën me sipërmarrjen me fuqi të ndjeshme të tregut në tregun përkatës.

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

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

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

Detyrimi për akses, 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 te arsyeshme. Të gjitha marrëveshjet për akses dhe origjinim te thirrjeve në rrjetin celular të SFNT duhet të finalizohen pa vonesa të panevojshme.

IV.2. Raste të ngjashme të rregullimit të tregut përkatës të aksesit dhe origjinimit në rrjetet telefonike publike të lëvizshme

Autoriteti i Komunikimeve Elektronike të Norvegjisë (Nkom) ka caktuar Telenor ASA (Telenor) si një ofrues me fuqi të ndjeshme tregu në tregun e shitjes me shumicë për aksesin dhe origjinimin e thirrjes në rrjetet publike të telefonisë mobile (më parë Tregu 15 - më tej i njohur si treg për akses dhe origjinim te 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 te thirrjeve në rrjetet publike të telefonisë mobile. Kërkesat për roaming kombëtar, akses MVNO, akses te ofruesit të shërbimit dhe bashkë-vendndodhjen normalisht do të konsiderohen te arsyeshme. Të gjitha marrëveshjet për akses dhe origjinim te 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-vendndodhjes.

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

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

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-vendndodhje të publikohen në faqen e internetit të Telenor ASA. Detyrimi për të publikuar nuk përfshin publikimin e çmimeve në lidhje me roamingun kombëtar, akses MVNO dhe aksesin e ofruesit të shërbimeve. Blerësit ekzistues për akses duhet gjithashtu të jenë të informuar për të gjitha kushtet e çmimeve të aplikueshme në mënyrë që ato të jenë të aftë të zgjedhin nga marrëveshjet ekzistuese në përputhje me kërkesat për mosdiskriminim.

Ofertat 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-vendndodhjes 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 jete zbatuar. Informacioni në lidhje me ndryshimet e tjera të kushteve të marrëveshjes do të njoftohet pa vonesa të panevojshme pasi ndryshimet janë vendosur.

Nkom urdhëron TelenorASA të dërgojë të gjitha ofertat referencë 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 nënshkuara 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.

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

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

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

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

Tri testet janë:

- *Test i një operatori që blen akses standard MVNO me Telenor ASA. Operatori ka një pjesë prej 5 për qind të tregjeve private për shërbimet bundled mobile dhe për broadband celular dhe kopjon produktet përfaqësuese të Telenor ASA në këto tregje;*
- *Testimi i një operatori që blen akses standard MVNO me Telenor ASA. Operatori ka një pjesëmarrje prej 5 për qind të tregjeve të biznesit për shërbimet bundled mobile*

dhe për broadband celular dhe 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 bazë. 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 përqind 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 përqind 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 të arsyeshme në hartimin e marrëveshjeve të aksesit për roaming kombëtar, akses MVNO dhe ofruesit e shërbimeve.

Analiza e mëparshme e tregut të akses/origjinimit celular nga AKEP

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 akses/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 akses dhe origjinimit të thirrjeve përfshirë MVNO, rishitës të shërbimeve celulare të sipërmarrësit AMC Sh.a.

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

Tabela 5: 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

IV.3 Përkufizimi i tregut përkatës

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

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

1. aksesit dhe thirrjet dalëse në rrjetet celulare të ndryshëm janë pjesë e të njëjtit treg;
2. shërbimet e telefonisë fikse dhe celulare janë tregje të ndryshëm;
3. 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:

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

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

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

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

Shërbimet me shumicë të ofruara MVNO-ve, ofruesve të pavarur të shërbimeve dhe 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 (të pavarur, rishitës, MVNO, MNO) janë pjesë e të njëjtit treg përkatës.

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

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

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

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

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:

1. 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.

2. Rishitje e Thirrjeve dalëse dhe aksesit: ofruet shërbimesh blejnë thirrje (dhe akses) me shumicë nga operatorët e rrjeteve, i ripaketojnë dhe i shesin tek përdoruesit fundor.
3. 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).
4. Roaming kombëtar: është një lloj aksesit i përdorur nga një operator rrjeti i ri në treg për një periudhë kohe të kufizuar, deri sa operatori i ri të zgjerojë rrjetin e vet (mbulimin gjeografik dhe të popullsisë)

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

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

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

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

IV.4 Analiza për FNT në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit

Bazuar në analizën për FNT në tregun me shumicë të shërbimeve celulare, AKEP konkludoi se ky treg nuk është në konkurrencë efektive (shiko kapitullin VI) pasi Vodafone Albania ka fuqi të ndjeshme në tregun përkatës.

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

- Aktualisht niveli i konkurrencës efektive apo mungesa e saj dhe kushtet e tregut me shumicë të akses dhe origjinimit janë të njëjta me ato në tregun me pakicë të shërbimeve celulare:
- operatorët e rrjeteve celulare janë operatorë të integruar vertikalisht: ofruet në nivelin me shumicë të inputeve kryesore të nevojshme për thirrjet celulare, terminim, akses dhe origjinim, dhe njëkohësisht ofruet të shërbimeve celulare përdoruesve fundorë në nivelin me pakicë. Operatorët e rrjeteve celulare vet ofrojnë ('shitje' divizionit me pakicë të kompanisë) këto shërbime për thirrjet brenda rrjetit dhe vet-ofrojnë akses dhe origjinim duke blerë terminimin në rrjete të tjera për thirrje jashtë rrjetit.
- Mungesa e ofruetve të tjerë të shërbimeve në nivelin me pakicë (ofruet të pavarur shërbimesh, MVNO), të ndryshëm nga operatorët e rrjeteve celulare.
- Ofruet e shërbimeve celulare në tregun me pakicë janë të njëjtë me ofruet e shërbimeve celulare në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit. Në këtë mënyrë pjesët e tregut dhe pjesa më e madhe e kriterëve të tjera të përdorur në analizën për FNT në tregun me pakicë të shërbimeve celulare aplikohen dhe për tregun me shumicë të akses/origjinimit të thirrjeve.
- Pengesat në hyrjen në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit janë më të larta se ato në tregun me pakicë të shërbimeve celulare;
- Një ndër arsyet e mungesës së konkurrencës efektive në tregun me pakicë është mungesa e konkurrencës në tregjet me shumicë të akses/origjinimit;
- Fuqia e Ndjeshme në Treg përcaktohet sipas nenit 33, për FNT pika 5:

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

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

Meqenëse sipas nenit 34.2 të Ligjit *sipërmarrësi Vodafone Albania sh.a permbushin 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, atëherë vendosen detyrimet e cilësuar në nenet 39 e në vijim të Ligjit.*

IV.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 nuk ka konkurrencë efektive dhe sipas parashikimeve të nenit 34 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania propozohet të shpallet nga Këshilli Drejtues i AKEP me fuqi të ndjeshme në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetin publik telefonik mobile.

Për këtë arsye, ndaj 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 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 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, zbërthimin e ofertave përkatëse në elementet përbërëse, në përputhje me nevojat e tregut dhe deklarimin 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 në elemente të veçanta të rrjetit dhe/ose faciliteteve, duke përfshirë akses në elemente të rrjetit, të cilat nuk janë aktive dhe/ose akses të hapur në qarkun lokal, duke lejuar, ndërmjet të tjerash, zgjedhjen dhe/ose parazgjedhjen e bartësit dhe/ose ofertat e rishitjes së linjës së pajtimtarit;
- b. të ofrojë shërbime të veçanta në nivel shumice, për t'u rishitur nga palët e treta; c) të mos anulojë aksesin në facilitetet, kur e ka dhënë atë;
- c. të negociojë me dëshirën e mirë dhe me mirëbesim me subjektet, që kërkojnë akses;
- d. të ofrojë akses të hapur në ndërfaqet teknike, protokollet ose teknologjitë e tjera të rëndësishme, të domosdoshme për ndërveprimin e shërbimeve ose për shërbimet e rrjetit virtual;
- e. të ofrojë bashkëvendosje ose forma të tjera të përdorimit të përbashkët, përfshirë ndërtesat, tubacionet kabllore ose shtyllat, kullat;
- f. të krijojë kushtet e nevojshme për të siguruar ndërveprimin e shërbimeve pikë fundore – pikë fundore, duke përfshirë facilitetet për shërbimet e rrjetit inteligjent dhe/ose roaming-ut në rrjetet mobile;
- g. të ofrojë akses në sistemet mbështetëse funksionale ose sistemet e ngjashme informatike (softëore), të nevojshme, për të siguruar konkurrencë të ndershme në ofrimin e shërbimeve;
- h. të interkonektojë rrjetet ose facilitetet e rrjetit;
- i. të ofrojë akses në shërbimet shoqëruese.

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

- a. aftësitë teknike dhe ekonomike për përdorimin ose instalimin e faciliteteve konkurruese, në pikëpamje të shkallës së zhvillimit të tregut, duke pasur parasysh natyrën dhe tipin e interkoneksionit e të aksesit, që është në diskutim përfshirë mundësinë e aksesit në produkte të tjera të një niveli më të lartë, si aksesin në tubacione;
- b. mundësinë e ofrimit të aksesit të propozuar, në relacion me kapacitetet e disponueshme; c) investimin fillestar nga pronari i faciliteteve, duke mbajtur parasysh riskun e përfshirë në kryerjen e investimit;
- c. 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;
- d. të gjitha të drejtat e pronësisë intelektuale.

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

Sipas nenit 46 të Ligjit, sipërmarrësit Vodafone Albania 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.

– **Detyrimi për zgjedhjen e bartësit dhe parazgjedhjen**

Sipas parashikimeve të nenit 43 sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në tre në tregun përkatës të lidhjes në rrjetin telefonik publik dhe përdorimit të tij, që t'u mundësojnë pajtimtarëve të tyre aksesin në shërbimet e çdo ofruesi të shërbimeve telefonike të disponueshme për publikun, me të cilët janë të interkonektuar, nëpërmjet zgjedhjes ose parazgjedhjes së bartësit. Tarifatat për aksesin, si edhe për pagesën e aktivizimit për zgjedhjen ose parazgjedhjen e bartësit duhet të jenë të orientuara drejt kostos.

– **Publikimi i ofertave referencë**

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

Sipërmarrësit Vodafone duhet të publikojnë ofertat referencë 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 të 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 referencë duhet do të mbahet e përditësuar dhe, si minimum, përmban detaje të:

- Përshkrim të shërbimit të ofruar,
- termat dhe kushtet e përgjithshme kontraktuale,
- aksesin dhe tarifatat e thirrjeve,
- Elementet e çmimeve dhe shërbimet që mbulojnë elementët e çmimeve individuale,
- Çdo zbritje dhe kriter për zbritje,
- Metodatat për llogaritjen e çdo oferte pa një çmim fikse,
- 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 ofertat referencë dhe marrëveshjet e lidhura në lidhje me aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetet celulare, me përjashtim të marrëveshjeve për bashkë-vendndodhjen, jo më vonë se dy javë pas nënshkrimit.

Sipërmarrësit Vodafone 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 udhezime specifike mbi mënyrat e ndarjes së llogarive²², 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 eficientë, që mundëson realizimin e një fitimi të arsyeshëm;

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

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

²² <https://www.akep.al/images/stories/AKEP/rregullore/2014/RREGULLA-UDHEZIME-NDARJEN-LLOGARIVE-KOSTO-FNT070114.pdf>

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 efiçente, duke mundësuar një normë fitimi të arsyeshme.

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

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.

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.

V. TREGU ME SHUMICE I TERMINIMIT TE THIRRJEVE NDËRKOMBËTARE

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

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

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

V.1. Përkufizimi i tregut të terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare dhe analiza per FNT

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

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

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

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

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

i. Rregullimi/de-rregullimi i MTR ndërkombëtare

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

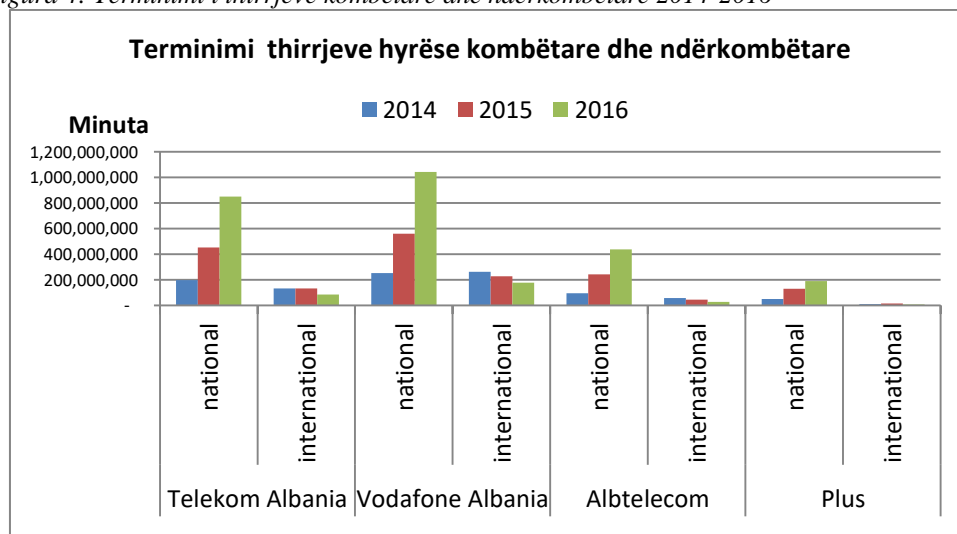
AKEP me Vendimet nr.1739, 1740 dhe 1741, datë 20.12.2011, vendosi nxjerrjen nga rregullimi të tarifave të terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare për Telekom Albania, Vodafone Albania dhe Alblecom (rrjeti fiks) me efekte nga data 1.02.2012.

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

ii. Impakti i terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare

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

Figura 4: Terminimi i thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare 2014-2016

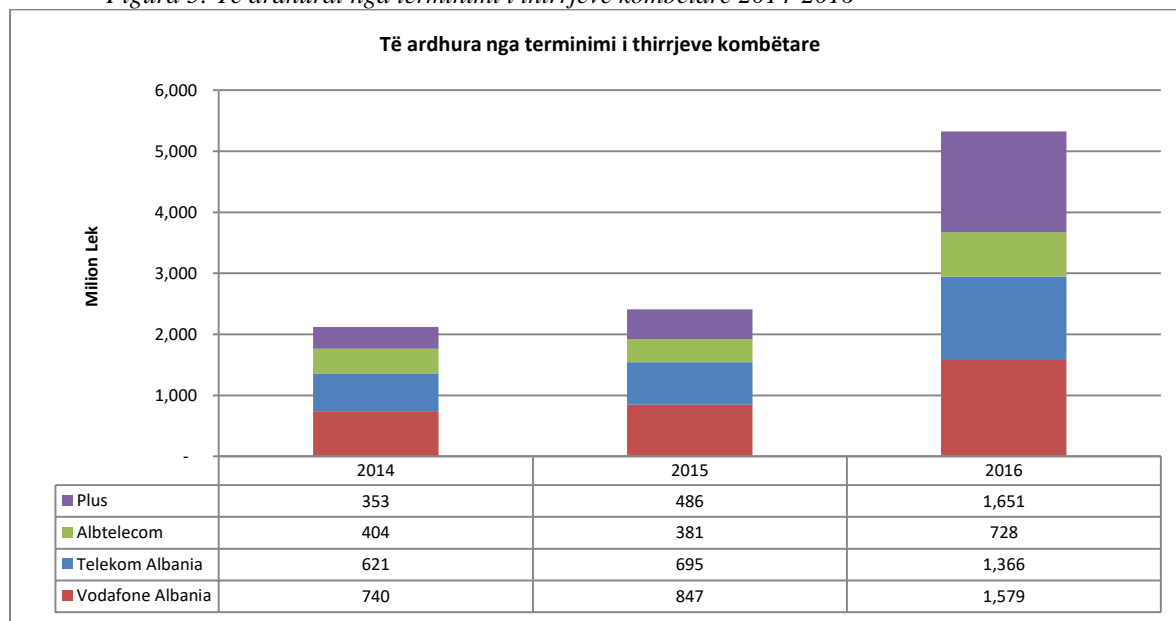


Figurat e mëposhtme paraqesin ecurinë e të ardhurave me shumicë të operatorëve celularë nga terminimi i thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare. Pavarësisht reduktimit të tarifave të

terminimit të thirrjeve kombëtare, të ardhurat nga terminimi i këtyre thirrjeve kombëtare kanë një rritje të ndjeshme në vitet 2015 dhe 2016 për shkak të rritjes së madhe të trafikut off-net.

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

Figura 5: Të ardhurat nga terminimi i thirrjeve kombëtare 2014-2016



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

Pesha e të ardhurave nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare në të ardhurat totale nga terminimi për Telekom dhe Vodafone në 2014-2015 ka qenë rreth 84-86% ndërsa është reduktuar në 69-74% në vitin 2016. Për Albtelecom ky raport ishte 60% nga thirrjet hyrëse ndërkombëtare dhe 40% nga thirrjet hyrëse ndërkombëtare në vitin 2016. Të ardhurat nga terminimi i këtyre thirrjeve u reduktuan në vitin 2016 për shkak të reduktimit të ndjeshme të trafikut hyrës ndërkombëtar.

Nga te dhenat për tre operatorët aktualisht aktive ne treg vihet re se:

1. Pesha e thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në totalin e thirrjeve të terminura është reduktuar ndjeshëm për shkak rënies së trafikut hyrës ndërkombëtar por më shumë për shkak të rritjes së ndjeshme të trafikut off-net.
2. Pesha e të ardhurave nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare në totalin e të ardhurave nga terminimi është në nivel mesatar 63% në vitin 2016;

3. MTR ndërkombëtare ka ardhur në rritje dhe MTR mesatar i ponderuar (kombëtar dhe ndërkombëtar) është shumë më i lartë se MTR kombëtar (1.48 për tre operatorët në 2015-2016).

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

Argumenta PRO

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

Argumenta KUNDËR

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

iii. Përfundim për trafikun ndërkombëtar

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

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

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

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

Problemi mund të adresohet edhe pa shpallje të sipërmarrësve me FNT por me zgjidhje mosmarrëveshje. Në mënyrë që kjo skemë rregullimi (më e lehtë se rregullimi me FNT) të jetë efikase, operatorët celularë duhet të depozitojnë rregullisht mbi baza tremujore dhe vjetore informacionin si vijon²³:

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

Për sa me sipër AKEP gjykon:

- për përkufizim si treg përkatës i veçantë (nga thirrjet kombëtare) i justifikuar për ndërhyrje ex-ante, dhe
- Fuqi e Ndjeshme në Treg për te tre sipërmarrësit (si ofrues të vetëm/monopol të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare për abonentët në rrjetet e tyre respektive), Vodafone Albania, Telekom Albania dhe Albtelecom.
- shpalljen e të tre operatorëve me FNT në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në mënyrë të ndarë nga ai kombëtar, për shkak të karakteristikave të ndryshme që paraqiten nga ana e kërkesës.

Përfundim:

Bazuar në përfundimet e mësipërme AKEP gjykon:

- Sipërmarrësi Vodafone Albania sh.a.përbush kriteret për FNT në tregun përkatës me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në rrjetin celular Vodafone Albania;

²³ Kërkuar nga AKEP në Janar 2018

- Sipërmarrësi Telekom Albania sh.a.përmbush kriteret për FNT në tregun përkatës me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në rrjetin celular Telekom Albania;
- Sipërmarrësi Albtelecom sh.a.përmbush kriteret për FNT në tregun përkatës me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në rrjetin celular Albtelecom;

V.2 Masat rregulluese për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare

Bazuar në përfundimin e seksionit të mëparshëm se tre operatorët celularë janë me FNT në tregun përkatës me shumicë të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare, bazuar në përcaktimet e ligjit 9918, AKEP mund të vendosë një, disa apo të gjitha detyrimet e mëposhteme:

- 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;
- Detyrimi për ndarjen e llogarive (neni 41).
- Detyrimin për kontroll të tarifave, sipas nenit 45 të ligjit nr. 9918/2008;

Bazuar në parimin e proporcionalitetit në vendosjen e masave rregulluese sipas ligjit 9918, AKEP gjykon të vendosë detyrimet e mëposhteme për FNT në terminimin e thirrjeve ndërkombëtare:

- Detyrimin e mosdiskriminimit, sipas nenit 39 të ligjit nr. 9918/2008;
- Detyrimin e transparencës, sipas nenit 40 të ligjit nr. 9918/2008.

Rregullimi i tarifave të MTR ndërkombëtar: Nxjerrja nga rregullimi i tarifave ndërkombëtare për operatorët që ofrojnë shërbime celulare në RSH, ka rezultuar në përfitime më të mëdha për sipërmarrësin me pjesët më të mëdha të tregut, nëpërmjet shfrytëzimit të fuqisë potenciale konkurruese në tregun me pakicë. Si rezultat i proporcionit të lartë të të ardhurave nga terminimi ndërkombëtar, e ardhura mesatare për minutë nga terminimi i thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare, edhe pse në rënie, është disa herë më e lartë se MTR e rregulluar kombëtare (2.6 herë më e madhe në 2017). Si rezultat i proporcionit të lartë të trafikut të thirrjeve ndërkombëtare në thirrjet e terminuara dhe në nivelin e të ardhurave nga terminimi, ku tarifatat e terminimit ndërkombëtar rezultojnë mjaft të larta (përafërsisht 30 eurocent/minutë kundrejt 1 eurocent/minutë për tarifatat e rregulluara kombëtare) rregullimi vetëm i tarifave kombëtare dhe MTR simetrike (drejt modelit Pure LRIC benchmark) nuk paraqet të njëjtin impakt pozitiv si në vendet e tregut të EU-së, në të cilin thirrjet hyrëse ndërkombëtare (pjesa e de-rregulluar për vendet jashtë BE-së) kanë një peshë të vogël në të ardhurat dhe terminimin e thirrjeve.

Rregullimi i plotë i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare (njësoj si MTR kombëtar) mund të gjejë disa mbështetje nga pikëpamja teorike, në praktikë një rregullim i tillë do të shkaktonte rënie të të ardhurave për operatorët e ofrimeve të shërbimeve celulare, dhe si pasojë mund të

sjell rritje të çmimeve në tregun e pakicës për shkak të peshës së konsiderueshme që zënë të ardhurat nga terminimi ndërkombëtar në totalin e të ardhurave të operatorëve celularë (e njëjta gjë edhe për operatorët e telefonisë fikse nëse aplikohet edhe për rregullimin e FTR).

Tarifat e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare aktualisht janë në nivel rreth 30 euro-cent/minutë dhe nëse bëhet ulja e tyre në nivelet e MTR të rregulluara kombëtare e cila është në nivelet rreth 1 euro-cent/minutë, do të shkonim në orientim drejt kostos për të dy tarifat e terminimit të thirrjeve mobile si ato kombëtare edhe ato ndërkombëtare, si rezultat do të nevojitej aplikimi i simetrisë ose asimetri mjaft e ulët për thirrjet kombëtare dhe ato ndërkombëtare.

AKEP gjykon se kjo alternativë për ndërhyrje dhe rregullim të menjëhershëm të tarifave të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare të mos jetë proporcionale dhe si rezultat konsideron shpalljen e të tre operatorëve me FNT në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në mënyrë të ndarë nga ai kombëtar, për shkak të karakteristikave të ndryshme që paraqiten nga ana e kërkesës.

Për sa u përket masave rregullatore, AKEP konsideron aplikimin e masave rregullatore për të paktën mos-diskriminimin e tarifave dhe detyrimit të transparencës (në mënyrë që të bëhet i mundur adresimi i disa problematikave të paraqitura nga operatorët për terminimin e këtyre thirrjeve), ndërkohë rregullimi i tarifave të MTR për këto thirrje mund të trajtohet nëpërmjet një metode të ndryshme glide-path nga ajo për MTR kombëtare, por objektivi afatgjatë (6-7 vite apo me gjatë) do të jetë konvergimi i MTR për thirrjet ndërkombëtare me ato kombëtare.

Bazuar në sa më sipër, pas procedurës së këshillimit publik dhe komenteve të operatorëve, AKEP vendos një rregullim të pjesshëm të tregut përkatës të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare si treg përkatës i veçantë dhe ndaj të tre operatorëve të vendoset masa rregullatore e mosdiskriminimit për tarifat e ofruara për rregullim ndërkombëtar, raportimi periodik në AKEP mbi të dhënat dhe zgjidhja në AKEP e mosmarrëveshjeve mes operatorëve.

Gjithashtu, pjesë e ndërhyrjes së AKEP do të jetë edhe rregullimi i mosmarrëveshjeve mes operatorëve për zbatimin e detyrimeve të transparencës dhe mosdiskriminimit dhe që synon shmangien e subvencionit të ndërsjellët të shërbimeve celulare në tregun e brendshëm me të ardhurat e përfituara nga terminimi thirrjeve ndërkombëtare.

Duke patur parasysh që secili nga sipërmarrësit ka monopolin e terminimit të thirrjeve në rrjetin e tij, dominimi i tregut të përdoruesve aktivë i ka dhënë përparësi dy sipërmarrësve kryesorë në treg sa i përket thirrjeve hyrëse ndërkombëtare për shkak të numrit më të madh të përdoruesve në rrjetet e tyre. Fakti që Vodafone Group ka filiale edhe në vendet fqinje si Greqia dhe Italia dhe Telekom Albania ka filial në Greqi, vend i origjinës së pjesës dërmuese të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare, ju ka dhënë avantazhin e sigurimit të të ardhurave të konsiderueshme (megjithëse me trend rënës) të cilat subvencionojnë shitjet e paketave bundle me çmime shumë të ulëta dhe nën kosto.

Si konkluzion AKEP vendos për përkufizim si treg përkatës i veçantë (nga thirrjet kombëtare) i justifikuar për ndërhyrje ex-ante dhe Fuqi e Ndjeshme në treg për te tre sipërmarrësit (si zotërues të vetëm të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare për abonentët në rrjetet e tyre

respektive), Vodafone Albania, Telekom Albania dhe Albtelecom Sh.a: dhe detyrimet ne këtë stad do te jene:

- (1) *Transparence;*
- (2) *Mosdiskriminim.*

AKEP nxit operatorët që të ardhurat që realizohen nga trafiku hyrës ndërkombëtar të përdoren për investime në infrastrukturën e komunikimeve elektronike në RSH dhe jo për sjellje strategjike anti-konkurrenciale.

AKEP do të monitorojë rregullisht performancën e këtyre të ardhurave dhe sjelljet e operatorëve dhe nëse do ta çmojë të nevojshme do të rishikojë masat e vendosura varësisht efektivitetit e tyre. AKEP mund ti ndryshojë ato për aq kohë sa operatorët vijojnë të kenë fuqi të ndjeshme në tregun përkatës.

Detyrimet potenciale (që mund të vendosen) në rast të mungesës së efektivitetit të masave Mosdiskriminim dhe Transparencë janë:

1. Detyrimi për Akses;
2. Detyrimi për rregullim të tarifës.

VI. TREGU ME PAKICE I SHËRBIMEVE CELULARE

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

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

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

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

AKEP me poshtë paraqet vlerësimin e testit të 3 kritereve për tregun me pakice të shërbimeve celulare, duke marrë në konsideratë masat rregulluese të përcaktuara në kapitujt e mëparshëm për tregjet me shumice akses/origjinim dhe termin i thirrjeve ndërkombëtare si dhe masat rregulluese të përcaktuara për FNT në analizën e tregut të terminimit të thirrjeve dhe vendimet për FNT të miratuara me 22.02.2018.

VI.1 Testi i 3 kritereve për tregun me pakice

1. 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 koordinuar²⁴ 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.

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.

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 celulare në standardin GSM me afat 15 vjet nga dhënia e tyre. Prej vitit 2010 AKEP ka kryer një numër të konsiderueshëm procedurash konkurruese²⁵ për të alokuar sasi spektri edhe në brezat 1900/2100 MHz (për përdorim të frekuencave sipas standardit UMTS-shërbime 3G) dhe 2500/2600 MHz (për përdorim të frekuencave sipas standardit LTE-4G).

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

Me mbarimin e afateve të autorizimeve individuale për brezat 900/1800 MHz të Telekom Albania dhe Vodafone Albania të lëshuara si 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;

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

²⁵ Procedurat janë kryer sipas akteve ligjore dhe nen-ligjore në fuqi, dhe ato kanë qenë konkurruese dhe të gjithë operatorët celulare kanë pasur të drejte pjesëmarrje. Në disa procedura janë përjashtuar nga pjesëmarrja operatorët që kanë pasur tashme 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.

- 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:

- Vendim Nr.22, datë 01.12.2017 Mbi “Dhënien e Autorizimit Individual, rrjedhojë e përfundimit të procedurës së miratimit paraprak të transferimit të të drejtave të përdorimit të frekuencave të sipërmarrësit Plus Communication Sh.a tek Sipërmarrësi Telekom Albania Sh.a”.
- Vendim Nr.21, datë 01.12.2017 Mbi “Dhënien e Autorizimit Individual, rrjedhojë e përfundimit të procedurës së miratimit paraprak të transferimit të të drejtave të përdorimit të frekuencave të sipërmarrësit Plus Communication Sh.a tek Sipërmarrësi Vodafone Albania Sh.a”.

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

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

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

Tabela 6: Spektri i frekuencave të alokuara operatorëve celulare (01.02.2018) ²⁶

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

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

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

		2x5 MHz	FDD	Nentor 2014- Nentor 2029
		2x5 MHz	FDD	Janar 2018 – Prill 2031
	1900 MHz	1x5 MHz	TDD	Dhjetor 2010 - Dhjetor 2025
	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.

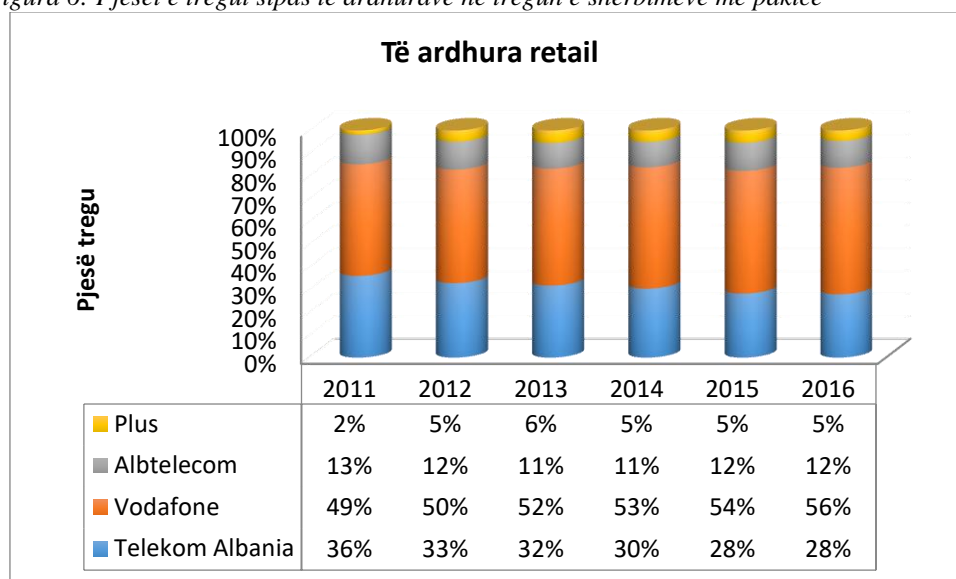
Po hyrja në këtë treg, pritet të mos jetë e lehtë, për shkak të vështirësive të implementimit të detyrimeve ndaj operatorëve celulare për të dhënë akses në rrjet për shërbimet me shumicë (akses dhe origjinim dhe terminim) me tarifa të orientuara në kosto.

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.

2. 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(viti 2020).

Figura 6: Pjesët e tregut sipas të ardhurave në tregun e shërbimeve me pakicë



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

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

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

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

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

Tabela 7: Indeksi Herfindahl-Hirschman index (HHI) pjesëve të tregut në tregun e pakicës

Viti	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
HHI(Të ardhura retail)	3,882	3,751	3,815	3,926	3,894	4,052	3,746

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.

Dalja nga tregu e operatorit Plus Communication²⁸ e ndryshon strukturën e tregut nga 4 në tre operatorë duke vijuar trendin rritës të indeksit të përqendrimit të tregut dhe për më tepër dy sipërmarrësit me pjesën më të madhe në treg kanë rritur ndjeshëm kapacitetet krahasuese nëpërmjet marrjes 50 me 50 % të të drejtave të përdorimit të frekuencave që zotëronte Plus ne përdorim duke thëlluar 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 fakto²⁹ nga tregu dhe struktura e tregut ka ndryshuar drejt rritjes së përqendrimit dhe dominimit të liderit të tregut/dy sipërmarrësve me pjesë më të madhe tregu.

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

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

Tabela 8: Pjesët e tregut në pajtimtarë në vendet e BE (2015/2016)

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

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

²⁹ Sipas ekstraktit të QKB të datës 13.2.2018 Plus Communication ka status aktiv <file:///C:/Users/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.

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

Burimi: BEREC³⁰

Në vendet e BE numri i operatorëve të rrjeteve celulare (MNO) zakonisht është 3 dhe në disa vende janë 4 operatorë. Hyrjet e reja të operatorëve në vendet e BE kanë qenë shumë të hershme, ndërkohë që dhënia e autorizimeve/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%.

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

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

Autoriteti i Konkurrencës bazuar në parashikimet e ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e Konkurrencës”, i ndryshuar ka zhvilluar një sërë procedurash hetimore me qëllim rivendosjen e konkurrencës së lirë dhe efektive në treg. Nëpërmjet rasteve hetimore si vijon Autoriteti i Konkurrencës nuk ka arritur të adresojë në mënyrë të përshtatshme dështimet e tregut (market failure) që solli si pasojë 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.

i. Abuzimi me pozitën dominuese të përbashkët³¹

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

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

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

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

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

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

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

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.

ii. Hetimet e AK në periudhën 2012-2015

Autoriteti i Konkurrencës (AK) me shkresën nr.38, datë 25.01.2014 ka dërguar në AKEP Vendimin nr.303, datë 16.01.2014, “Per Mbylljen e Hetimit të Thelluar në tregun e telefonise celulare me pakice ndaj ndermarrjes Vodafone Albania sh.a dhe rekomandime per AKEP”. Vendimi nr.303, datë 16.01.2014 është marrë nëpërfundim të procedurës së hetimit të thelluar të nisur nga AK me Vendimin nr. 275, datë 25.03.2013, "Per hapjen e procedures se hetimit te thelluar ndaj ndermarrjes Vodafone Albania SHA ne tregun e telefonise celulare me pakice".

Nga shqyrtimi i arsytimit të Vendimit të AK vihet re se:

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

- Vendimi arrin ne perfundim se Vodafone, gjate periudhes objekt hetimi (2011-2012), zoteron pozite dominuese (sipas kriterëve te nenit 8 te Ligjit te Konkurrencës), por nuk ka abuzuar me pozitën e saj dominuese.
- Ne lidhje me sjelljen e Vodafone, vendimi arrin ne perfundimin 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 rezikojnë daljen nga tregu përkatës, dhe ky fakt përbën një shqetësim për mirë funksionimin e tregut në një periudhë afatgjatë.

Bazuar ne arsyetimin e Vendimit, AK ka vendosur:

- I. *Mbylljen e Hetimit te Thelluar ne tregun e telefonise celulare me pakice ndaj ndermarrjes Vodafone Albania sh.a*
- II. *T'i rekomandojë Autoritetit të Komunikimeve Elektronike dhe Postare si ne vijim:*
 1. *Të marë 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.*
 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”,³³ Komisioni i Konkurrencës ka vendosur ndër të tjera:

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

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

- 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 4.06.2015³⁴, 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:

- 1- *Barazimi i tarifave brenda me jashtë rrjetit me jashtë rrjetit (“on net” dhe “of net”) do të jetë për të gjitha ofertat, opsionet dhe tarifatat e thirrjeve standarde për të gjitha paketat dhe shërbimet e telefonisë celulare të shoqërisë Vodafone Albania S.H.A.;*
- 2- *Sasia e minutave brenda rrjetit të përfshira në ofertat/pagesë fikse të paketave tarifore nuk mund të jetë më e madhe se sasia e minutave drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare;*
- 3- *Gjatë procesit të ndryshimit të planeve tarifore dhe ofertave të njoftojë abonentët mbi ndryshimet në planet tarifore të thirrjeve 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.

iii. 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 procedure 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, megjithëse dhe vendopsjen e gjobave për Vodafone dhe Telekom Albania. Kjo situatë ndryshoi vetëm pas Vendimit 32/201835 të AKEP, që vendosi rikthimin e kohezgjatjes 30 ditore të vlefshmerisë së ofertave/paketave të tre operatoreve celulare.

iv. Komentet e AK për këtë analizë/testin e 3 kritereve

³⁴ http://caa.gov.al/uploads/decisions/Vendimi_366-Telefonia_Celulare.pdf

³⁵ https://www.akep.al/images/stories/AKEP/publikime/2018/Vendim_Nr._32_date_24.04.2018.pdf

Gjatë procesit të këshillimit publik të këtij dokumenti, AK ka dhënë përgjigje edhe për pyetjen nr.1 të AKEP:

- *A mendoni se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është treg i justifikueshëm për ndërhyrje/analizë ex-ante (duke plotësuar testin e tre kriterëve)?*

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës janë si më poshtë:

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 shumice 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.

Lidhur me pyetjen e AKEP, vlerësojmë se tregu me pakicë i shërbimeve celulare plotëson testin e tre kriterëve dhe është treg i justifikueshëm për ndërhyrje/analizë 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.

VI.2. Analiza për Fuqi te Ndjeshme ne Treg³⁶

Përkufizimi i FNT është dhënë në nenin 33 të ligjit:

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

Ky përkufizimi është pothuajse i njëjtë me përkufizimin e Direktivës Kuadër te KE 2002, neni 14³⁷ (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 me shume 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;
- e) në fazën e tregut përkatës;
- f) në përparësitë teknologjike;
- g) në përparësitë e rrjetit të shitjes dhe të shpërndarjes;
- h) në ekonomitë e shkallës, ekonomitë e sektorit dhe të dendësisë;
- i) në shkallën e integritit vertikal;
- j) në zhvillimin e produkteve të diferencuara;
- k) në aksesin në burimet financiare;
- l) në kontrollin mbi infrastrukturën, që nuk mund të zëvendësohet lehtësisht;
- m) në sjelljen e përgjithshme në treg, si tarifatat, paketat e shërbimeve dhe të produktit.

³⁶ Sipas të Drejtës së Konkurrencës te 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 rrjedhe nga disa faktorë, të cilët, të mare 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 pjese 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)" 9

³⁷ '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"

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

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

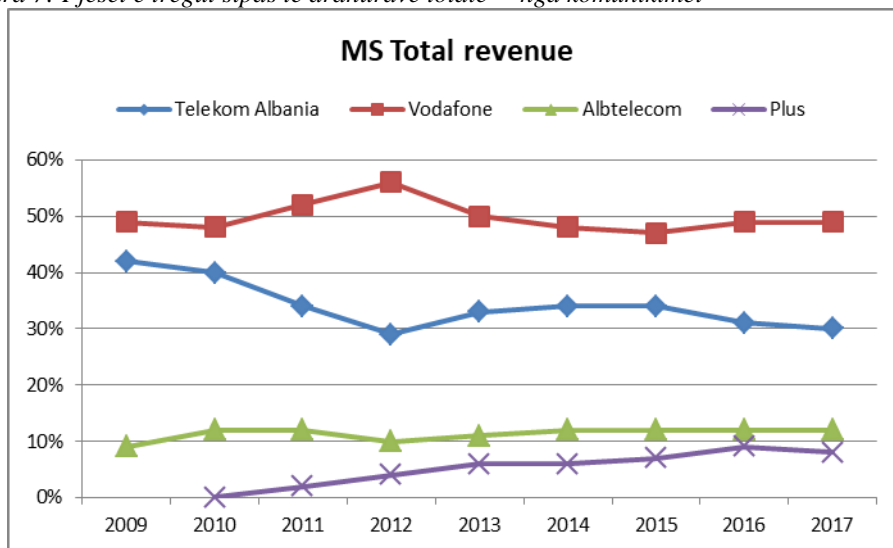
Bazuar në praktikën vendimmarrëse të Komisionit Evropian, përcaktimi i FNT për një sipërmarrës iniciohet në rastet kur një sipërmarrës i vetëm zotëron më shumë se 40% të pjesëve të tregut përkatës, megjithatë në disa raste KE ka shqyrtuar çështje në lidhje me abuzimin me FNT edhe për sipërmarrës me pjesë 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 relative dhe fuqinë e çdo operatori në treg.

Në vijim paraqiten pjesët e tregut të operatoreve celulare për treguesit kryesore në periudhën 2011-2017 së bashku me indeksin HHI³⁸ të përqendrimit.

³⁸ 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 i 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.

Figura 7: Pjesët e tregut sipas të ardhurave totale³⁹ nga komunikimet

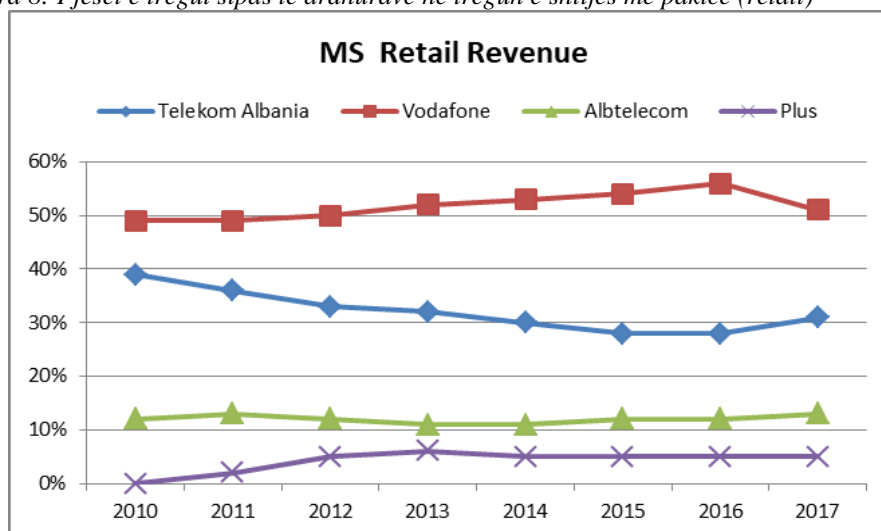


Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

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

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

Figura 8: Pjesët e tregut sipas të ardhurave në tregun e shitjes me pakicë (retail)



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët, përpunimi AKEP

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

³⁹ Të dhënat e vitit 2017 për këtë tregues nuk janë publikuar akoma

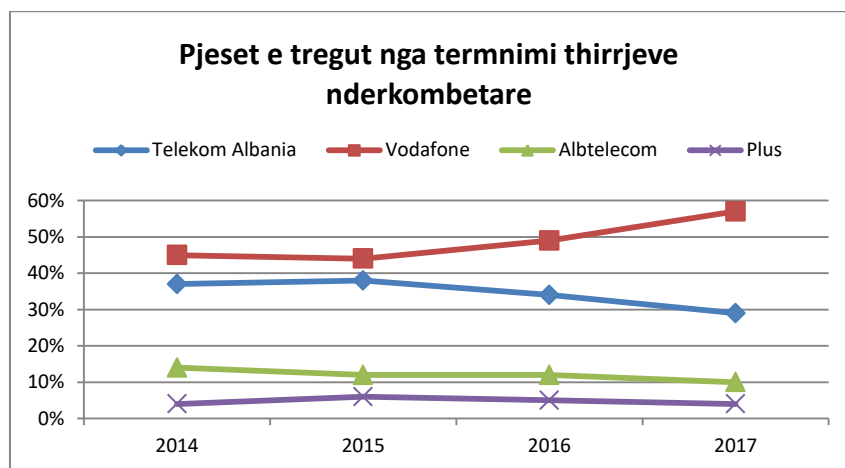
Mbi bazën e kësaj analize konstatohet se operatori me pjesën dukshëm më të madhe në këtë treg është Vodafone Albania. Pjesët e tregut të këtij operatori përgjatë gjithë periudhës së marrë në analizë kanë qenë me rritje, duke arritur nivelin më të madh të pjesëve të tregut në vitin 2016 me rreth 56% të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

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

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

Sic është evidentuar nga AKEP në këtë dokument, të ardhurat nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare përbëjnë një burim të rëndësishëm të ardhurash për operatorët celularë, dhe për shkak të tarifave të larta të këtij shërbimi të derregulluar që nga viti 2012, këto të ardhura mund të përdoren për subvencionim të tërthorët të tarifave me pakicë. Figura me poshtë paraqet ecurinë e pjesëve të tregut të operatorëve celularë për këto të ardhura për periudhën 2014-2017.

Figura 9: Pjesët e tregut sipas të ardhurave nga terminimi i thirrjeve nderkombetare)

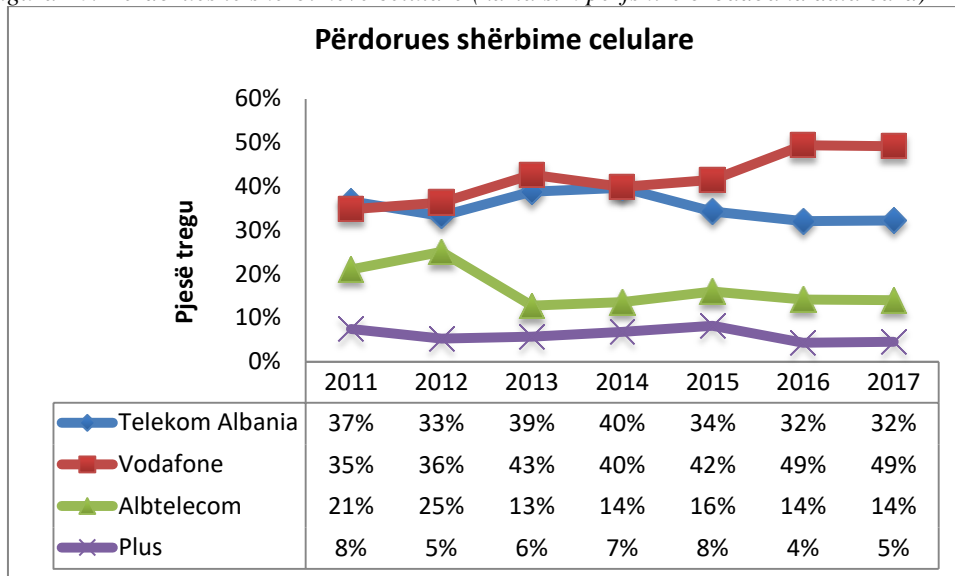


Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

Pjesët e tregut për këto tregues tregojnë se operatori me pjesën dukshëm më të madhe në këtë treg është Vodafone Albania, duke arritur në rreth 60% në vitin 2017. Pjesët e tregut të këtij operatori përgjatë tre viteve të fundit kanë qenë me rritje, duke rritur diferencën me operatorin e dytë më të madh Telekom Albania, i cili në vitin 2017 ka arritur në 30% pjesë tregu për këto tregues.

Dy operatorët e tjerë Altelecom dhe Plus Communication kanë pasur luhatje të pjesëve të tregut gjatë kësaj periudhe, ku Altelecom ka shënuar rënie nga rreth 14% në vitin 2014 në 10% në vitin 2017, ndërsa Plus Communication ka pasur luhatje por duke qëndruar në 4% në 2017 si dhe në vitin 2014.

Figura 10: Përdorues të shërbimeve celulare (karta sim përfshirë broadband data card)



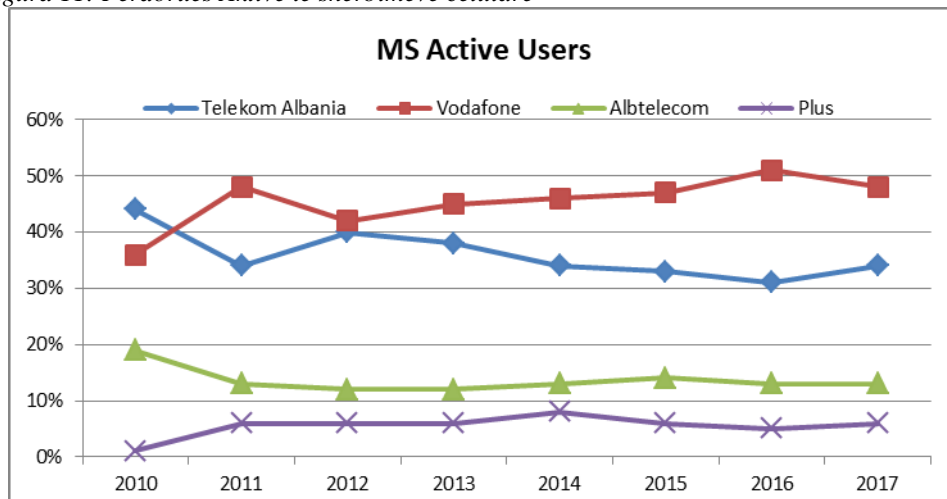
Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

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

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

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

Figura 11: Përdorues Aktivë të shërbimeve celulare



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi AKEP

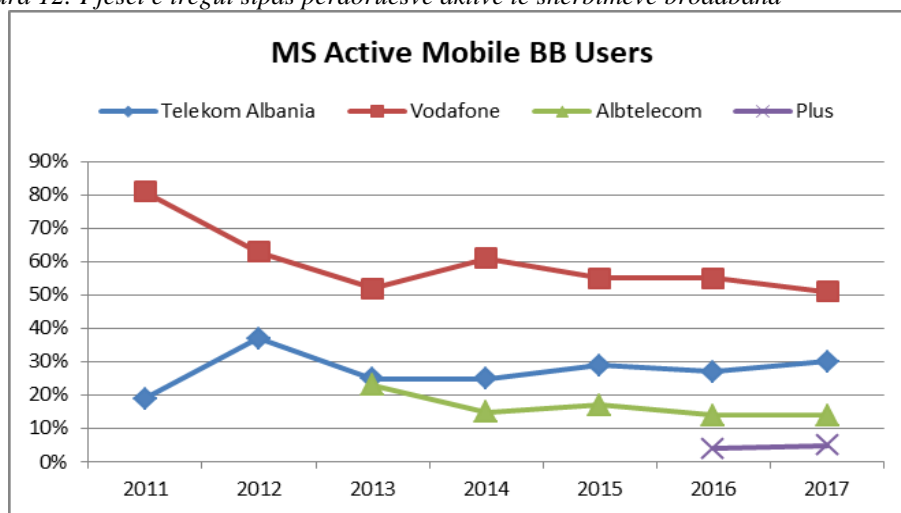
Në ndryshim nga rritja e numrit të përdoruesve të shërbimeve celulare sa më sipër, operatori Vodafone Albania ka pasur rritje me rreth 4 (pp) gjatë vitit 2016 në krahasim me periudhën paraardhëse të numrit të përdoruesve aktivë, duke u ndjekur nga një rënie rreth 3 (pp) gjatë vitit 2017 në krahasim me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

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

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

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

Figura 12: Pjesët e tregut sipas përdoruesve aktivë të shërbimeve broadband

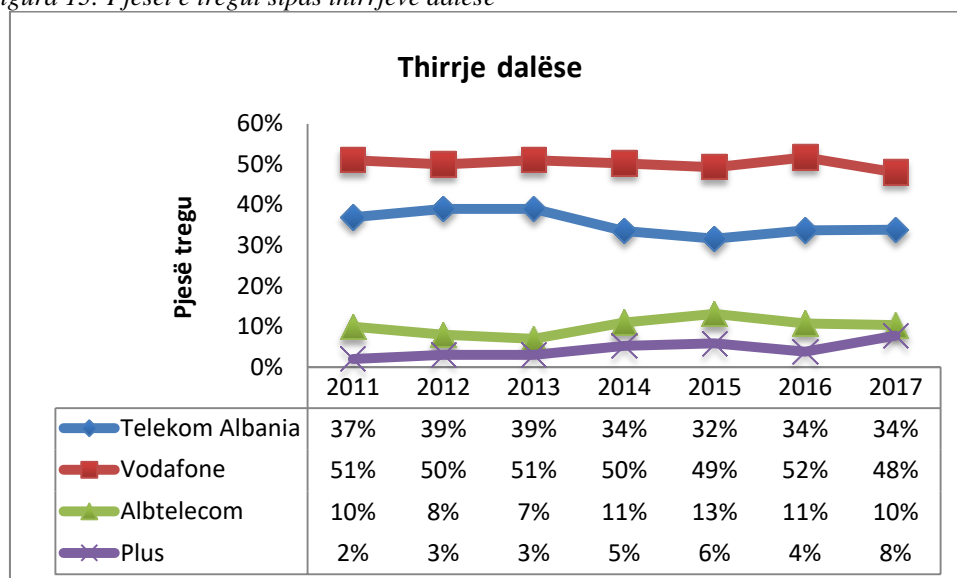


Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët. Përpunimi AKEP

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

Vodafone ka pasur rënie të pjesëve të tregut në këto tregues në 2011-2013 për shkak se Vodafone ishte i pari operator me 3G, ndërsa operatorët e tjerë kanë mundur të marrin pjesë tregu në këto tregues, por Vodafone ka ruajtur pjesën e tregut për

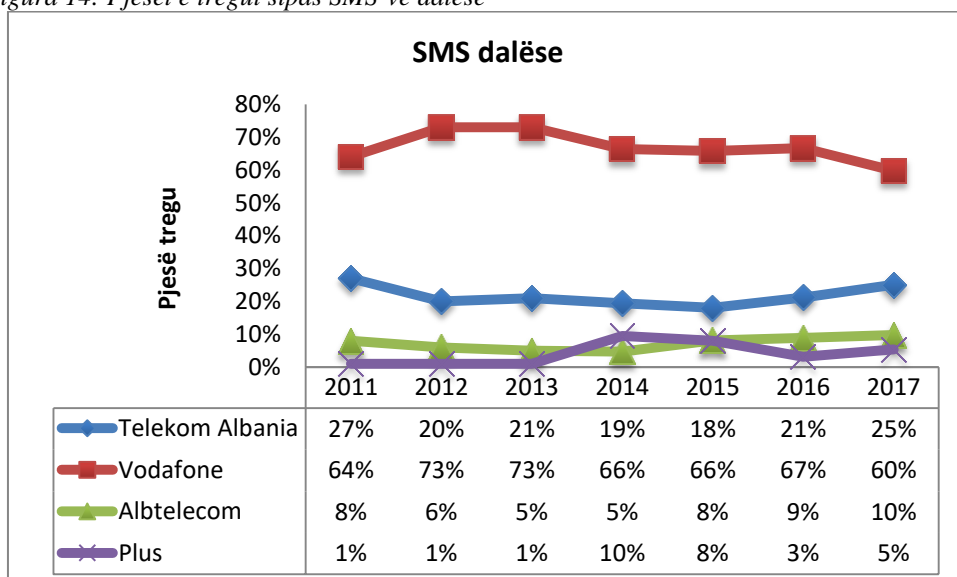
Figura 13: Pjesët e tregut sipas thirrjeve dalëse



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 operatori me pjesën më të madhe të thirrjeve dalëse gjatë të gjithë periudhës së marrë në analizë, gjatë vitit 2016 e ka rritur pjesën e tregut me rreth 3 (pp) krahasuar me periudhën paraardhëse, ndërsa gjatë vitit 2017 ka pasur një rënie me rreth 4 (pp) të pjesës së tregut në krahasim me vitin 2016. Ndërkohë, Telekom si ndjekësi më i afërt, ka pasur rritje të pjesës së tregut me 2 (pp) gjatë vitit 2016 në krahasim me vitin 2015, dhe të njëjtin nivel tregu me vitin 2016 rreth 34% ka pasur edhe gjatë vitit 2017. Operatori Albtelcom ka humbur pjesë të tregut gjatë periudhës 2015 – 2017, duke shkuar nga 13% në 11% në vitin 2017. Ndërsa operatori tjetër Plus Communication ka pasur luhatje të pjesës së tregut përgjatë tre viteve të fundit, me një rënie gjatë vitit 2016 me 2 (pp) , e ndjekur nga një rritje me 4 (pp) gjatë vitit 2017.

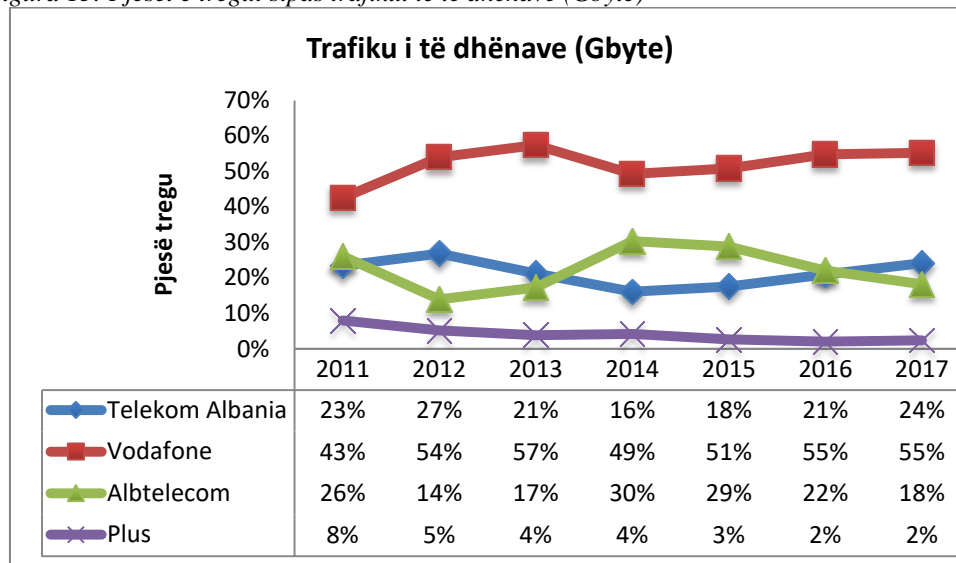
Figura 14: Pjesët e tregut sipas SMS-ve dalëse



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 tjerqë ndajnë pjesën tjetër të këtij tregu në kufijtë 3 – 25% të tij përkatësisht.

Figura 15: 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) dy operatorët më të mëdhenj Vodafone dhe Telekom kanë shënuar rritje gjatë viteve 2015 – 2017, përkatësisht operatori Vodafone ka pasur një rritje prej 4 (pp), ndërsa operatori Telekom ka pasur rritje me 6 (pp). në ndryshim, dy operatorët më të vegjël Albtelcom dhe Plus kanë pësuar rënie të pjesëve të tregut për këtë tregues, ku rënien më të madhe e ka pasur Albtelcom i cili gjatë vitit 2017 ka humbur 4 (pp) të tregut në krahasim me vitin 2016, vit në të cilin gjithashtu ka pasur rënie të tregut me 7(pp) krahasuar me vitin paraardhës, duke humbur në total gjatë dy viteve rreth 11% të këtij tregu.

Tabela 9: Indeksi Herfindahl-Hirschman index (HHI) sipas treguesve të mësipërm

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

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

Indeksi i HHI është në nivele mbi 3,000 për të gjithë treguesit e marrë në analizë, gjë e cila sipas përcaktimeve të këtij treguesi, tregon se ndodhemi në një treg me përqendrim shumë të

lartë. Mbi bazën e indeksit HHI për treguesit e marrë në analizë, gjatë vitit 2016 ka pasur rritje të përqendrimit të tregut pasi është rritur indeksi i përqendrimit për pjesën më të madhe të treguesve të marrë në analizë, me përjashtim të përdoruesve aktivë të shërbimeve celulare, përdoruesve aktivë broadband dhe treguesit të të ardhurave totale, të cilët gjithashtu janë mbi normat 3,500 pikë.

Indeksi i HHI për treguesit e shërbimeve celulare dhe përdoruesve aktivë të këtyre shërbimeve ka pësuar rënie gjatë vitit 2017 në krahasim me vitin 2016, përkatësisht për përdoruesit e shërbimeve celulare rënia ka qenë 15 pikë, ndërsa për përdoruesit aktivë të këtyre shërbimeve 104 pikë. Gjithashtu edhe treguesit e përdoruesve aktivë broadband dhe thirrjeve dalëse ka pasur rënie të këtij treguesi, përkatësisht 236 pikë dhe 321 pikë. Rënien më të madhe të indeksit HHI e ka pasur treguesi i SMS-ve dalëse, me 663 pikë, megjithatë indeksi HHI për këtë tregues për vitin 2017 mbetet në nivelet më të larta në krahasim me treguesit e tjerë përkatësisht 4,325 për shkak të pjesës shumë të madhe të tregut të Vodafone për këtë shërbim. Në ndryshim nga të tjerët indeksi HHI për trafikun e të dhënave (Gbyte) është rritur me 33 pikë.

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

– 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 rrallësisë së frekuencave GSM. Tregu i telefonisë së lëvizshme në Shqipëri është i rregulluar, institucioni i ngarkuar për rregullimin e tregut të telekomunikacioneve në Republikën e Shqipërisë është AKEP. Me gjithë ndryshimet në legjislacion, aktualisht në tregun celular me pakicë nuk ka ende ofrues të pavarur shërbimesh apo MVNO. Hyrja në këtë treg, pritet të mos jetë e lehtë, për shkak të vështirësive të implementimit të detyrimeve ndaj operatorëve 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 2017⁴⁰ 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

⁴⁰Bazuar 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

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 barriera 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.

– **Fuqia kundërvepruese e blerësve**

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

– **Përparësitë teknologjike**

Tregu i ofrimit të shërbimeve celulare është një treg i cili kërkon investime fillestare mjaft të larta, si edhe nevojën për përmirësim dhe përvetësim të vazhdueshëm të teknologjive të reja të cilat janë mjaft dinamike në ofrimin e shërbimeve të telekomunikacionit. Duke qenë një treg mjaft dinamik, fuqia ekonomike dhe përvoja në këtë treg u jep avantazh dy operatorëve me pjesën më të madhe të tregut Vodafon dhe Telekom, në krahasim me dy⁴¹ konkurrentët e tjerë.

Hapësirat e kufizuara 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.

– **Konkurrenca e mundshme në treg**

Për sektorin e telefonisë celulare ekziston mundësia e hyrjes në treg të ofruesve të pavarur të shërbimeve dhe operatorëve celulare virtuale vetëm nëpërmjet autorizimit të përgjithshëm.

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

Aktualisht në tregun celular me pakice nuk ka ende ofrues të pavarur shërbimesh apo MVNO. Ky fakt përbën një tregues se tregu celular me pakice vazhdon të ketë de facto pengesa për hyrjen në treg të ofruesve të shërbimeve.

⁴¹ Plus Communication vetëm për vitin 2017, pasi pas muajit Nëntor të këtij viti, në këtë treg operojnë vetëm tre operatorë.

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 operatoreve të rrjeteve në treg, kostot e pakthyeshme dhe integrimi vertikal

– **Sjellja e ofruesve të shërbimeve**

Tregues i rëndësishëm për analizën e fuqisë së ndjeshme në treg të operatoreve 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 operatoreve do të merren në konsideratë edhe kontrolli i operatorit mbi mjetet e aksesit të përdoruesit, si edhe praktika jo-konkurruese të operatoreve.

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

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

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

– **Shkalla e integritit vertikal**

Operatorët e rrjeteve celulare janë operatorë të integruar vertikalisht: 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.

– **Zhvillimi i produkteve të diferencuara**

Operatorët e shërbimeve celulare në Shqipëri ofrojnë një gamë të gjerë shërbimesh komunikimi të një cilësie të lartë, duke përfshirë komunikimin zanor dhe të të dhënave duke siguruar që klientët të përdorin rrjetin më të mirë të komunikimeve elektronike dhe të përfitojnë nga shërbime novatore dhe cilësore. Lidhur me treguesit e thirrjeve dalëse dhe SMS të dërguara për vitin 2017, operatori me pjesën më të madhe në treg është Vodafone AL, përkatësisht me rreth 48% të tregut për thirrjet dalëse dhe 60% të tregut të SMS-ve të dërguara. Operatori i dytë më i afërt është Telekom me pjesë tregu përkatësisht 33.7% për thirrjet dalëse, dhe rreth 23% të SMS-ve të dërguara. Edhe në lidhje me numrin e përdoruesve të celularëve me akses broadband në rrjetet 3G/4G operatori me pjesën më të madhe të këtij tregu është Vodafone, përkatësisht me mbi 50% të numrit të përdoruesve, dhe ndjekësi më i afërt është Telekom me rreth 30% të këtij tregu⁴².

– **Aksesin në burimet financiare**

⁴² Të dhënat i përkasin vitit 2017

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

Treguesi i xhiros së realizuar në tregun e përkatës, por edhe tregues të tjerë, si numri i pajtimtarëve, etj., evidentojnë fuqinë e konsiderueshme ekonomike dhe financiare të ndërmarrjeve Vodafone dhe Telekom Albania. Vodafone gjatë vitit 2016 zotëronte rreth 54% të tregut të retail, ndërsa Telekom rreth 28% të tij. Dy sipërmarrësit e tjerë Altelecom dhe Plus Communication janë dukshëm më të vegjël në krahasim me dy operatorët e tjerë, gjë e cila vërehet edhe në të ardhurat e gjeneruar nga shitjet me pakicë të shërbimeve celulare, ku pjesët e tregut përkatëse për vitin 2016 janë 12% dhe 5%.

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

– 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.

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

Sipas udhëzuesit të rishikuar të Komisionit Evropian Për Fuqinë e Ndjeshme në Treg⁴³ 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 10: Udhëzuesi i rishikuar i Komisionit Evropian Për Fuqinë e Ndjeshme në Treg (SMP)

FNT i një sipërmarrësi(SMP)	Udhëzuesi vjetër FNT(Old SMP guidelines)	Udhëzuesi rishikuar për FNT(Revised SMP guidelines)
Presumimi mosekzistences se FNT	Nën 25% te pjesës tregut	Nuk ka udhezim
Shpallja FNT SMP	Mbi 40% te pjesës tregut "Në praktikën e vendimmarrjes së Komisionit Evropian, dominanca individuale vlerësohet normalisht në rastet kur pjesët e tregut janë mbi 40 % ndërkohë që edhe në raste të tjera Komisioni vlerëson me pozitë dominuese edhe nën 40 % pjesë tregu.	Mbi 40% "Eksperiencia e Komisionit sugjeron se dominanca individuale nuk është e zakonshme për pjesë tregu nën 40 % në tregun përkatës. Gjithësesi 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
Presumimi FNT(SMP)	Më shumë se 50% të pjesëve të tregut	Mbi 50% të pjesëve të tregut

⁴³ European Commission issues revised SMP guidelines 6 May 2018

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”.

Sipas nenit 33.2 “Dy ose më shumë sipërmarrës vlerësohen se kanë një pozitë zotëruese nëse edhe në mungesë të lidhjeve strukturore apo të lidhjeve të tjera, veprojnë në treg në një strukturë dhe mënyrë të tillë, e cila të çon në një sjellje të bashkërenduar, në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, klientët ose përdoruesit”

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, 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 (termnimit);
- 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.

Ky perfundim mbështetet 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 – 2017 janë si vijon:

- a) 54-56 % të të ardhurave të tregut përkatës(pakicës);
- b) 48-51 % të tregut të përdoruesve aktivë;
- c) 60-68 % të sms-dalëse;
- d) 51-55 % të përdoruesve aktivë të internetit(broadband);
- e) 55 % të trafikut të të dhënave.

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

Pjesët e tregut të operatorëve të tjerë për periudhën e marrë në analizë janë dukshëm më të ulëta, me Altelecom operatori i tretë më i madh dhe Plus Communication⁴⁴ operatori me pjesët më të vogël, i cili tashmë ka dalë nga tregu.

Si konkluzion, bazuar në vlerësimin e pjesëve të tregut, numrit të përdoruesve, thirrjeve dalëse, përdorimit të shërbimeve broadband, etj, i propozohet Këshillit Drejtues të AKEP që sipas nenit 33 pika 1 të Ligjit, sipërmarrësi Vodafone Albania është me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës për shitjeve me pakicë të shërbimeve celulare.

Shpallja e dominancës individuale të sipërmarrësit Vodafone Albania në tregun përkatës, për pasojë përjashton hipotezën e dominancës së bashkuar analizuar në dokumentin e këshillimit publik⁴⁵.

VI.3 Masat rregulluese për FNT në tregun me pakicë i shërbimeve celulare

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

a) detyrimet e veçanta përfshijnë kërkesat që sipërmarrësi:

- i. të mos zbatojë tarifa tepër të larta;
- ii. të mos pengojë hyrjen në treg të lojtarëve të rinj;
- iii. të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të larta të paarsyeshme ose tarifave të ulëta të paarsyeshme;
- iv. të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;
- v. të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh;

AKEP zbaton hirearkinë e masave rregulluese në tregjet e shumicës si:

- Rregullimi i tarifave të termnimit në rrjetet celulare dhe
- Rregullimi i tarifave të sipërmarrësit me FNT në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit të shërbimeve celulare, Vodafone Albania,

për të adresuar për zgjidhje problematikën e konkurrencës jo-efektive dhe aplikimit të tarifave shumë të ulëta në tregun me pakicë (si strategji mbyllje/përjashtimi) por edhe shumë të larta (si tarifatat standarde) të evidentuara në këtë dokument.

⁴⁴ 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 përqendrimi, pjesët e tregut për 3 sipërmarrësit ekzistues pritet të rriten në varësi të zgjedhjes së operatorit nga ish-abonentët e Plus Communication.

⁴⁵ Mund ta konsultoni ne linkun si vijon meqenëse është fshire nga dokumenti përfundimtar https://akep.al/images/stories/AKEP/publikime/2018/Analiza%20e%20tregut%20celular%20tregu%20me%20pakicë%20tregjet%20me%20shumicë%20akses%20origjin%20dhe%20terminimi%20nderkombetare_Keshillim%20Publik.docx.pdf

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

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

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

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

Për sa më sipër, AKEP percakton që Masa e mosdiskriminimit të tarifave on-net/off-net të vendosur në analizën e tregut të terminimit të thirrjeve për të tre operatorët me FNT për terminimin e thirrjeve kombëtare, të vazhdojë të aplikohet si pjesë e detyrimeve për FNT në terminimin e thirrjeve kombëtare.

Në lidhje me masat e tjera rregulluese për FNT të Vodafone Albania në tregun me pakicë, AKEP gjykon të vendosë sa më poshtë:

1. *Sipërmarrësi Vodafone Albania është i detyruar të zbatojë të gjitha detyrimet e veçanta sipas nenit 56 të ligjit 9918, si më poshtë:*
 - i. *të mos zbatojë tarifa tepër të larta;*
 - ii. *të mos pengojë hyrjen në treg të lojtarëve të rinj;*
 - iii. *të mos kufizojë konkurrencën, nëpërmjet zbatimit të tarifave të larta të paarsyeshme ose tarifave të ulëta të paarsyeshme;*
 - iv. *të mos shfaqë parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë;*
 - v. *të mos ofrojë paketa të paarsyeshme shërbimesh.*

2. *Për një periudhë jo më vonë se 12 muaj nga hyrja në fuqi e këtij vendimi, AKEP do vlerësojë efektet e masave të parashikuara në pikën 3.4 të këtij vendimi sipas parashikimeve në nenet 39 deri 43 të këtij ligji. Nëse konkludon se këto masa 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 si vijon.*

Efektiviteti i detyrimeve të mesiperme do të shihet i lidhur me efektivitetin e zbatimit të masave të tjera rregullatore në nivel me shumicë, të percaktuara në këtë dokument analizë. Nëse aplikimi i këtyre masave nuk do të ketë efekt pozitiv në rritjen e konkurrencës në tregun me pakicë celular, AKEP mund të vendosë masën e rregullimit të tarifave me pakicë ndaj operatorit me FNT në këtë treg, sipas procedurave të ligjit 9918.

Masat rregullatore në nivel me shumicë përfshijnë dhe aplikimin e testit MS për tarifën e Vodafone si operator me FNT në tregun me shumicë të aksesit/origjinimit. Në lidhje me këtë test, AKEP do zhvillojë një procedurë të vecantë keshillimi publik sipas përcaktimeve të ligjit 9918.

Dokumenti për keshillim publik mbi bazën e nenit 35 të ligjit, pas miratimit nga Këshilli Drejtues i AKEP, u publikua në faqen e internetit të AKEP për përfundimet e arritura në përcaktimin dhe analizën e tregjeve, përkatësisht sipas neneve 32 e 34 të këtij ligji. Keshillimi u bë për një periudhë kohore të përcaktuar 60 ditë. Komentet e palëve të interesuara dhe qëndrimi i AKEP për këto komente paraqitet në aneksin bashkëlidhur.

ANEKS 1. KOMENTET E PALEVE DHE QENDRIMI AKEP

AKEP me VKD Nr.16, datë 22.02.2018 miratoi publikimin 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 - Këshillim publik*”. Dokumenti u publikua ne faqen e Internetit te AKEP⁴⁶ dhe keshillimi publik u krye për një periudhë 60 ditore më 26.02.2018 – 28.04.2018.

Në përfundim të këshillimit publik në AKEP kanë depozituar komente palët e interesuara si vijon:

- Neofone shpk, me shkresën nr. 320 Prot, datë 20/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/22 prot., datë 24.04.2018);
- Albtelecom sh.a me shkresën Nr.4295, datë 25/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/23 prot., datë 26/04/2018);
- Telekom Albania sh.a me shkresën Nr. 2877 Prot, datë 26/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/24 prot., datë 27/04/2018).
- Vodafone Albania sh.a me shkresën LEA/047/IL, datë 27/04/2018 (referenca e AKEP Nr.2285/25 prot., datë 30/04/2018);
- ABCom shpk, me shkresën nr. 142 Prot, datë 27/04/2018 (referenca e AKEP Nr.1254 prot., datë 02.05.2018);
- Alban Tirana Nascendo Al Shpk me e-mail datë 11.04.2018 ora 1:02 PM;
- Autoriteti i Konkurrencës me shkresën 156/1 prot të datës 17.05.2018(referenca e AKEP nr. 2285/26 prot e datës 21.5.2018)

AKEP i falënderon të gjithë pjesëmarrësit në këtë proces këshillimi për komentet dhe sugjerimet e dhëna për dokumentin e nxjerrë në këshillim publik.

Ky Aneks më poshtë përmban komentet e dërguara nga palët e interesuara dhe qëndrimin e AKEP mbi komentet: Për orientim dokumenti më poshtë është strukturuar në këtë mënyrë:

- **Komente të përgjithshme**

Kjo pjesë përmban komentet e dhëna nga palët e intersuara në përgjithësi për dokumentin, dhe jo në mënyrë specifike për pyetjet e këshillimit publik, si dhe qëndrimi i AKEP për këto komente të përgjithshme.

⁴⁶[https://www.akep.al/images/stories/AKEP/publikime/2018/Analiza%20e%20tregut%20celular tregu%20me%20pakice tregjet%20me%20shumice%20akses%20origjin%20dhe%20terminimi%20nderkombetare Keshillim%20Publik.docx.pdf](https://www.akep.al/images/stories/AKEP/publikime/2018/Analiza%20e%20tregut%20celular%20tregu%20me%20pakice%20tregjet%20me%20shumice%20akses%20origjin%20dhe%20terminimi%20nderkombetare%20Keshillim%20Publik.docx.pdf)

- **Komentet sipas pyetjeve të këshillimit publik**

Kjo pjesë përmban komente e palëve të interesuara të grupuara sipas pyetjeve të këshillimit publik dhe qëndrimi i AKEP për komentet për çdo pyetje.

I. Komente të përgjithshme dhe qëndrimi i AKEP

Komentet e Telekom Albania

Telekom Albania, me shkresën nr. 2877 Prot, datë 26.04.2018, ka dërguar komentet e saj për 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". Fillimisht shoqëria Telekom Albania vlerëson vendimin e AKEP për këshillimin publik "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".

AKEP në këtë dokument të analizës se tregut celular dhe në vendimmarrjen e tij për përcaktimin e masave rregullatore përkatëse duhet të evidentojë në mënyrë më të qartë se cilat janë shkaqet e kësaj shtate dhe masat rregullatore kundrejt operatorëve duhet të jenë proporcionale dhe të marrin në konsideratë veçanërisht garantimin e një konkurrencë të ndershme në treg si dhe objektivin e nxitjes së mëtejshme të investimeve në mënyrë që të rritet më tej cilësia e shërbimeve për përdoruesit. Telekom Albania gjykon se AKEP në analizën e tregut të shërbimeve celulare, tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve në rrjetet individuale celulare duhet të marrë në konsideratë ndarjen e tregut celular në Shqipëri po ashtu edhe ekzistencën e operatorëve të ofrojnë shërbime të integruara.

Bazuar në legjislacionin e BE-së, më specifiku në Udhëzimin e Komisionit European 2002/C 165/03 si dhe praktikat rregullatore, kriteri bazë i mjaftueshëm për, përcaktimin e statusit me FNT të një operatori në treg është pjesa e lartë në nivelin mbi 40% që ai zotëron i vetëm në tregun e marrë në shqyrtim, pasi është një tregues i rëndësishëm që evidenton probleme eventuale të konkurrencës në këtë treg. Mbi këtë bazë duhet të përcaktohen më pas dhe masat rregullatore përkatëse për këtë operator.

Në situatën në të cilën AKEP ka analizuar tregun e shitjes me pakicë të operatorëve celulare në këtë dokument të analizës së tregut duke propozuar që detyrimet për mosdiskriminim të tarifave/volumeve onnet/off-net të të vazhdojnë për TA dhe në kushtet kur ky treg impaktohet nga niveli i MTR-ve, AKEP duhej ta kishte përfshirë në këtë analizë dhe çështjen e rregullimit të tarifave të terminimit, duke mos i trajtuar si çështje të ndara në analiza të veçanta por duke i konsideruar dhe trajtuar së bashku në analizën e tregut të shitjes me pakicë, pasi masat rregullatore që përcaktohen në mënyrë të veçantë për këto dy tregje janë të lidhura ngushtësisht me njëra-tjetrën dhe nuk duhen parë si të veçuara midis tyre pasi efektet e masave rregulluese të tyre në tregun e shitjes me shumicë dhe pakicë janë kumulative dhe progresive.

Telekom Albania gjykon se një çështje tjetër që duhet marrë në konsideratë nga AKEP në këtë këshillim publik është dhe analiza e avantazheve që gëzon një operator për shkak të operimit të tij jo vetëm në tregun e komunikimeve celulare por dhe në tregje të tjera, pasi këto avantazhe, që operatorët e tjerë nuk i kanë, transferohen dhe shtrihen dhe në tregun e marrë në analizë për shkak të operimit të tij si një operator i integruar. Nga ky këndvështrim, propozimi i AKEP për përjashtimin e Altelecom nga rregullimi i tregut me pakicë dhe nga tregu me shumicë i aksesit-origjinimit, kombinuar me propozimin për asimetri të MTR-ve me TA në dokumentin e këshillimit publik miratuar me anë të VKD Nr.15 datë 22.02.2018 dhe përfunduar me datë 29.03.2018, si dhe vendosja e rregullimit për tarifën me pakicë për operatorët e tjerë dhe e detyrimeve në tregun e aksesit-origjinimit (duke përjashtuar

Albtelecom) është tërësisht diskriminues, jo proporcional, i cili shtrembëron konkurrencën e lirë dhe të ndershme në kundërshtim me objektivin rregullator për garantimin e një konkurrencë të lirë dhe efektive në treg, duke cenuar më tej financat e shoqërisë TA dhe dëmtuar aftësitë e saj konkurruese.

Në dokumentin e analizës së tregut shqyrtohen tregu me shumicë i akses/origjinimit të thirrjeve, terminimi ndërkombëtar dhe ai me pakicë i shërbimeve celulare.

Tregu me pakicë karakterizohet nga zhvillime dinamike gjatë viteve të fundit, me tarifa gjithnjë e më të ulëta të ofruara nga operatorët për abonentët e tyre, ku këta të fundit kanë tashmë mundësi të larta zgjedhje duke bërë që përfitimet e tyre të rriten në mënyrë të kënaqshme.

Tregu i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve nuk është më pjesë e listës së tregjeve të justifikuar për ndërhyrje rregullatore që nga viti 2012 i përcaktuar me anë të Vendimit të AKEP nr.2118, datë 04.07.2012, sipas përfundimeve të arritura nga AKEP, duke qenë një treg i shumicës i integruar vertikalisht me tregun me pakicë të shërbimeve celulare, ku ky i fundit vlerësohet si një treg i karakterizuar si konkurrues por që evidenton problem të pozitës dominante në treg, që si e tillë reflektohet dhe në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit të lidhur me të.

Tregu me pakicë, duke qenë konkurrues ka plotësuar në mënyrë të kënaqshme pritshmëritë për përdoruesit. Çdo ndërhyrje tjetër rregullatore apo mbajtje e masave rregulluese të mëparshme në këtë treg duhet të jenë në mënyrë të atillë që të krijojë stimuj për rritjen e të ardhurave të tregut të komunikimeve celulare si bazë për implementimin e teknologjive të reja.

Terminimi i thirrjeve ndërkombëtare është tashmë i derregulluar plotësisht në të gjitha vendet e BE-së, dhe ndryshon nga terminimi i thirrjeve kombëtare për shkak të dimensionit gjeografik dhe ndikimit në tregun celular me pakicë prandaj nuk duhet të jetë pjesë e tregut për terminimin kombëtar të thirrjeve, pasi në të kundërt kjo do të çonte në impakte negative për financat e operatorëve dhe për rrjedhojë indirekt impakton negativisht dhe Buxhetin e shtetit. Ndaj dhe një ndërhyrje për rregullim të terminimit ndërkombëtar dhe vendosjes së detyrimeve përkatëse rregullatore do të rrisë më shumë kostot shtesë dhe do të cenojë më tepër të ardhurat dhe fitimet e operatoreve dhe për rrjedhojë dhe të kapaciteteve të tyre për të investuar dhe punësuar punonjës si dhe indirekt buxhetin e shtetit. Ndaj është e rëndësishme që ky treg të vazhdojë të jetë tërësisht i derregulluar.

Qëndrimi i AKEP

AKEP vlerëson qëndrimin e Telekom Albania mbi publikimin e analizës së telefonisë celulare. Në dokumentin e nxjerrë për këshillim publik, AKEP është bazuar në ligjin nr. 9918, datë 19.5.2008 (i ndryshuar) “Për komunikimet elektronike në Republikën e Shqipërisë”, rregulloren Nr. 9, datë 17.07.2009 “Për analizën e tregut”, si edhe rregullore dhe praktikatat më të mira ndërkombëtare.

Lidhur me komentin se “tregu i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve nuk është më pjesë e listës së tregjeve të justifikuar për ndërhyrje rregullatore që nga viti 2012 i përcaktuar me anë të Vendimit të AKEP nr.2118, datë 04.07.2012”, sqarojmë se sipas Rregullores Nr. 9, datë 17.07.2009 “Për analizën e tregut” (miratuar me vkd nr.747, date 17.07.2009, ndryshuar me VKD Nr.2342, date 31.07.2013), sipas nenit 3, pika 2. AKEP mund të përcaktojë dhe analizojë tregje të tjera që nuk janë pjesë e listës në pikën 1, të këtij neni. Sipas pikës 4 të këtij neni, nëse AKEP analizon një treg që nuk është pjesë e listës së pikës 1 ose e listës së tregjeve përkatës të Rekomandimit të KE, që është në fuqi, atëherë AKEP vlerëson gjithashtu nëse ky treg plotëson testin e tre kriterëve të mëposhtme (ose kriteret e përcaktuara në rekomandimet/udhëzimet në fuqi të KE):

- i. Prezenca e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes;

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

Në dokumentin për konsultim publik në kapitullin XII AKEP ka analizuar ushtrimin e testit të tre kritereve dhe ka arritur në konkluzionin e analizës së tregut përkatës mbështetur në rregulloren e AKEP "Për analizën e tregut" e cila është e përafuar me rekomandimin e Komisionit Evropian të datës 9 tetor 2014 mbi tregjet e produkteve/shërbimeve për rregullimin ex-ante, në përputhje me Direktivën 2002/21/EC të Parlamentit Evropian përcakton se autoritete rregullatore të vendeve anëtarë duhet të demonstrojnë dhe Komisioni do të verifikojë plotësimin e tre kritereve në mënyrë kumulative.

Komentet e Neofone

Neofone shpk, me shkresën nr. 320 Prot, datë 20.04.2018, ka dërguar komentet e saj për 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". Në komentet e tij Neofone shtron disa shqetësime kryesore dhe me pas i përgjigjet 3 nga 9 pyetjeve që ka shtruar AKEP në dokumentin e analizës.

Sipas Neofone,

- Tregu celular me shumicë i aksesit dhe origjinimit nuk është në konkurrencë efektive dhe sipërmarrësit VA, TA dhe Albetelecom përmbushin të gjitha kriteret për tu shpallur operatorë me FNT.
- Analiza e tregut të shërbimeve celulare për tregun e terminimit të thirrjeve në rrjetin mobile të kryhej pa u diskriminuar nga origjina. Për këtë qëllim Neofone ka depozituar dy Ankime Administrative për Vendimet Nr. 11, 12, 13, 14 datë 22.02.2018 të KD të AKEP. Shqetësimi i Neofone është për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare, ku sipas tij AKEP ka nisur një procedurë diskriminuese për terminimin e trafikut ndërkombëtar në rrjetet mobile pasi ka publikuar për konsultim publik dy Analiza të ndryshme ku në të parën trajton trafikun kombëtar pa ofruar alternativa edhe duke përcaktuar qartazi detyrimet FNT për të tre operatorët mobile, ndërkohë në Analizën për terminimin e trafikut ndërkombëtar trajtimi është i ndryshëm duke ofruar alternativa për mënyrën e trajtimit të këtij trafiku.
- "Reduktimi i tarifës" është terminologji e pabazuar ligjërisht pasi Ligji Nr. 9918 përdor termin "orientim në kosto" i cili nënkupton krijimin e kushteve për konkurrencë midis operatorëve vendas. Tarifa e thirrjeve drejt Shqipërisë në një treg në konkurrencë vendoset nga bashkëveprimi i kërkesë-ofertës. AKEP ka për detyrë të garantojë tregje konkurrues dhe jo të reduktojë tarifatat në vetvete. Arsyetimi me sipër është jashtë kërkesave të Ligjit Nr.9918 dhe i panevojshëm.
- Si pasojë e tarifave të larta dhe mungesës së ofertës për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare është shtuar sasia e trafikut e terminuar Non-CLI duke ulur ndjeshëm kualitetin e thirrjeve. Argumenti i AKEP është i pavërtetuar dhe tërësisht subjektiv pasi AKEP nuk ka kryer asnjë studim apo matje të parametrave të cilësisë së VoIP edhe të raporteve të trafikut që terminohet me teknologjinë VoIP kundrejt trafikut me qarqe në rastin kur kemi de-rregullim apo rregullim të tregut të trafikut ndërkombëtar.

Qëndrimi i AKEP

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.

Në raportin e Mars 2012 të Cullen International , evidentohet që terminimi i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare të mos jetë pjesë e tregut përkatës të terminimit të thirrjeve hyrëse në një rrjet celular, pra që shërbimi ku operatori është me FNT të përfshijë vetëm terminimin e thirrjeve kombëtare, dhe se dhënia e aksesit dhe tarifa e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në një rrjet celular është objekt i negociatave komerciale midis paleve, ku në të gjitha vendet e rajonit tarifat e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare përcaktohen në marrëveshje konfidenciale dhe janë jashtë rregullimit.

Një faktor tjetër në favor të de-rregullimit të tarifës dhe të aksesit për thirrjet hyrëse ndërkombëtare është trajtimi nga Komisioni Evropian (KE) i roamingut ndërkombëtar. KE bazuar në problemet e tarifave të larta të roamingut për thirrjet dhe të dhënat për përdoruesit, ka vendosur nën-rregullim tarifat e roamingut ndërkombëtar (me pakicë dhe me shumicë) në vendet e BE, duke imponuar tarifa maksimale (çmime tavan) për operatorët në vendet e BE, or vetëm në marrëdhëniet midis operatoreve të vendeve të BE: tarifat e roamingut që operatorët e vendeve të BE i paguajnë njëri-tjetrit janë nën - rregullim por tarifat që paguajnë operatorët jashtë vendeve të BE operatorëve të vendeve të BE për roaming ndërkombëtar nuk janë nën-rregullim. Pra, vetë KE ka bërë një ndarje midis vendeve të BE dhe jo të BE, pasi masat e marra kanë impakt për përdoruesit në vendet e BE.

Komentet e Albtelecom

Albtelecom sh.a. në përgjigje të dokumentit për konsultim publik "*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*", shpreh së pari dakortësinë e tij me gjetjet dhe trajtimin e situatës së tregut të telefonisë celulare në dokumentin e analizës në tërësi, dhe në vijim jep komentet/përgjigjet e tij për pyetjet e ngritura në dokument.

Lidhur me dokumentin për konsultim publik "*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*", Albtelecom me anë të shkresës Nr.4295, datë 25.04.2018 (Referenca AKEP Nr.2285/23, datë 26.04.2018) ka paraqitur komentet dhe qëndrimin e Albtelecom në kuadër të kësaj analize.

Ashtu siç rezulton nga Analiza e konsultimit publik dhe gjetjeve të vet AKEP, edhe komentet dhe qëndrimi i Albtelecom shkurtimisht në mënyrë të përmbledhur konsistojnë si më poshtë:

- Lidhur me tregun me pakicë, në mënyrë që të jepen efektet e duhura në treg, në bazë edhe të parimit të proporcionalitetit, masa rregullatore e mosdiskriminimit on-net/off-net duhet të vendoset dhe përforcohet ndaj operatorëve që meritojnë këto masa dhe jo duke përfshirë edhe operatorin që jo vetëm nuk ka fuqi ndikuese në treg, siç është Albtelecom në këtë rast, për edhe treguesit e strukturës së thirrjeve për Albtelecom demonstrojnë qartë përqindje më të lartë të thirrjeve dalëse (off-net) se sa thirrjet brenda rrjetit (on-net).

Në kushtet aktuale të tregut me pakicë të telefonisë celulare, të efekteve të pamjaftueshme të pritura nga vendosja e rregullit të mos-diskriminimit (i cili ishte vendosur në mënyrë të pajustificuar edhe për operatorët e vegjël apo pafuqi ndikuese), rezulton e domosdoshme që për sipërmarrësit me FNT në këtë treg, siç janë operatorët dominantë Vodafone dhe Telekom Albania, të bëhet vendosja e detyrimeve në tregjet me shumicë e njëkohshme edhe me detyrime në tregun me pakicë, të tillë si rregullimi i tarifave me pakicë të shërbimeve celulare apo përcaktimi i detyrimit për "çmim dysheme".

- Lidhur me tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare, Operatori Vodafone Albania, si pjesë edhe e një prej grupeve më të fuqishme në botë për tregun e telefonisë celulare, e demonstron në mënyrë të dukshme fuqinë e ndjeshme në këtë treg, ndaj dhe është e domosdoshme përcaktimi me FNT veçanërisht i operatorit Vodafone Albania, dhe vendosjen e masave rregullatore - detyrimeve në këtë treg, për dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare, për të siguruar kështu trajtimin mosdiskriminues mes "*provider*"-ve (carrier) lokale kombëtar apo ndërkombëtar të këtij shërbimi dhe për të kufizuar përdorimin e të ardhurave nga terminimi ndërkombëtar të këtij operatori për subvencionimin e humbjeve nga aplikimi i tarifave paarsyeshmërisht të ulta në tregun me pakicë.

Rrethana dhe kushte të ngjashme evidentohen edhe për Telekom Albania i cili është gjithashtu pjesë e një grupi të fuqishëm të telekomunikacioneve dhe shumë tregues tregojnë për fuqi të ndjeshme të këtij operatori edhe në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare, prandaj duhet që edhe për Telekom Albania të konsiderohet marrja e masave për përcaktimin me FNT dhe vendosjen e detyrimeve në këtë treg për akses dhe mosdiskriminim.

Në çdo rast të vlerësimit nga AKEP dhe vendimmarrjes përfundimtare të tij, AKEP duhet të sanksionojë në mënyrë të qartë të drejtën e sipërmarrësve për zgjidhje mosmarrëveshje nga ana e AKEP në raste kur operatorët/i me FNT ka gjasa të jetë duke ofruar tarifë diskriminuese ose kur edhe pas përpjekjeve për zgjidhje me mirëkuptim, nuk arrihet dakordësia ndërmjet operatorëve mbi tarifën që do të zbatohet për ofrimin e shërbimit të terminimit të thirrjeve ndërkombëtar

Qëndrimi i AKEP

Sipas parashikimeve të nenit 31 të ligjit "Për komunikimet elektronike në RSH", 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.

Në rastin konkret, përcaktimi i tregjeve përkatëse objekt i kësaj analize e tyre dhe vendimmarrja e KD të AKEP për përcaktimin e sipërmarrësve, që kanë fuqi të ndjeshme në treg, në tregjet përkatëse do të bëhet në përputhje me këtë ligj dhe aktet në zbatim të tij.

Pretendimi juaj është i mbështetur në parashikimet e pikës 3 të nenit 31 sipas të cilit "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" dhe për këtë arsye do të merret parasysh në vendimmarrjen e Këshillit Drejtues të AKEP.

Komentet e Alban Tirana Nascendo AI

Me anë të E-mail 11.04.2018 ora 1:02 PM, sipërmarrësi Alban Tirana Nascendo AI Shpk, ka paraqitur komentet për dokumentin "Analiza e tregut celular, tregu me pakicë, tregjet me shumicë akses origjinim dhe terminim nderkombetar".

Në komentet e tij sipërmarrësi vlerëson AKEP, që ka marrë në shqyrtim tregun me shumicë të akses dhe origjinimit. Treg i cili për hir të së vërtetës është tërësisht i deformuar, ku të tre kompanitë celulare në unison me njëra tjetrën kanë vënë barriera të pakapërcyeshme për këtë lloj aksesit. Sipërmarrësi Alban Tirana Nascendo AI është licencuar nga AKEP me autorizim të përgjithshëm, për shërbimin me kartë të parapaguar ka një përvojë shumë të hidhur në këtë drejtim. Për vite e vite të tëra, kjo kompani u është drejtuar sipërmarrësve Vodafone Albania dhe Telekom Albania për të patur mundësinë që të ketë akses origjinimi dhe këto kompani, duke shfrytëzuar faktin që ky lloj tregu ishte i parregulluar nuk kanë pranuar të na jepnin akses në mënyrë që klientët tanë të kishin mundësi të përdornin kartën mbi rrjetet e tyre. Ndonëse më parë këto kompani kishin dhënë akses origjinimi për kompani si kjo e jona me kartë të parapaguar, për ne pavarësisht këmbënguljes sonë ishte e pamundur marrja e këtij shërbimi.

Me daljen e kompanise "Plus Communication" nga tregu tendencat për mbylljen e tregut janë shumë të dukshme. Ne kemi me qindra ankesa nga klientët tanë pasi në të tre kompanitë për të kryer thirrje ndërkombëtare duhet të bësh një ofertë e cila më së paku kushton 1400 (njëmijë e katërqind) lekë ose të lesh pa marrë shërbime të tjera dhe të bësh oferta me 300 dhe 500 lekë dhe të marrësh 10 dhe 20 minuta ndërkombëtare me shumë pak destinacione.

Një numër i madh qytetarësh nuk arrijnë dot të komunikojnë me të afërmit e tyre jashtë kufijve, pasi shumë prej tyre nuk gëzojnë akses në internet, por edhe kur e kanë këtë akses shërbimi i internetit ose është shumë i shtrenjtë ose me cilësi të dobët.

Bazuar në sa më sipër Alban Tirana Nascendo AI mendon se tregu i akses origjinimit i plotëson tre kriteret për ndërhyrje:

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

Ne mendojmë që AKEP duhet të përcaktojë rregulla të qarta për të tre kompanitë celulare duke i shpallur FNT në tregun e akses origjinimit. Gjithashtu, të vendosë për çmimet e akses origjinimit të orientuara drejt kostos e cila është afërsisht ose me e vogël se tarifa e terminimit. Vetëm në këtë mënyrë do të mund të sigurohet një konkurrencë efektive, dhe do të mundësohet hyrja e kompanive të reja në treg.

Qëndrimi i AKEP

Duke falenderuar sipërmarrësin Alban Tirana Nascendo AI AKEP vlerëson sit ë drejta shqetësimet e tij dhe do ti marrë në konsideratë gjatë procesit të vendimmarrjes së masave rregullaotore në tregjet përkatëse objekt të kësaj analize.

Komentet e Vodafone Albania (Konfidenciale)

Vodafone Albania me anë të shkresës Ref. LEA/047/IL, datë 27.04.2018 (reference AKEP 2285/25, datë 30.04.2018) ka paraqitur komentet për Dokumentin e Konsultimit Publik "Analiza

e Tregut te Shërbimeve Celular”. Vodafone ka shqyrtuar Vendimin e Këshillit Ekzekutiv(nënkupto Këshilli Drejtues) nr. 17, date 22.02.2018 "Për Analizën e Tregut te Shërbimeve Celulare" dhe ka paraqitur një raport te përgatitur me mbështetjen e nje kompanie konsulente nderkombetare. Vodafone ka kerkuar qe komentet te jene konfidenciale dhe AKEP nuk po i publikon keto komente.



Qëndrimi i AKEP

Vodafone pretendon se “AKEP nuk arrin dot te evidentoje një treg me pakice jo konkurrues” ndërkohë që siç është sqaruar në dokument “*dalja nga tregu e operatorit Plus Communication*⁴⁷ e ndryshon strukturën e tregut 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 krahasuese nëpërmjet marrjes 50 me 50 % të të drejtave të përdorimit të frekuencave që zotëronte ne përdorim duke thelluar avantazhin konkurrues të hyrësve të parë në treg”.

Anthony Ehelan (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*”).

Tregu ka barriera dhe 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 te dy sipërmarrësit Vodafone dhe Telekom Albania, hyrësi i fundit ka dalë de fakto⁴⁸ 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.

Në dokument është analizuar gjerësisht subvencionimi i ndërsjellët nga të ardhurat e gjeneruara nga trafiku thirjeve hyrëse ndërkombëtare(tarifat e termnimit për këto thirje janë të derregulluara dhe rreth 27 herë më të larta së tarifa aktuale e termnimit të thirjeve kombëtare prej 1.48 lekë) i shërbimeve me pakicë të shërbimeve celulare (paketat budle me minuta, sms, 3/4G) të cilat janë nën kosto duke cënuar parimet e konkurrencës eficiente në treg me pasojë përjashtimin e konkurrentëve nga tregu(rasti i Plus) dhe shtimin e presioneve edhe për operatorin tjetër Albytelecom (celular).

AKEP ka marrë masën rregullatore të barazimit të tarifave brenda me jashtë rrjetin (on-net of net) është marrë në tregjet me shumicë të termnimit të thirrjeve kombëtare ndërkohë që monitorimi i zbatimit të saj është bërë në tregjet me pakicë të shërbimeve celulare (minuta dhe sms) dhe vlerësohet si një masë me ndikim pozitiv për pajtimtarët por e pamjaftueshme për të zgjidhur problemet e konkurrencës që shfaqen në treg dhe rrezikojnë daljen nga tregu të operatorëve të vegjël ose hyrësve të fundit në tregun përkatës të shërbimeve celulare.

⁴⁷ 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

⁴⁸ Sipas ekstraktit të QKB të dates 13.2.2018 Plus Communication ka status aktiv <file:///C:/Users/Doënlloads/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 ne vijim te procedurave ne zbatim te vendimeve te KD nr. 21 dhe 22 te 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.

Kjo e përforcon domosdoshmërinë e marrjes së masave rregullatore ex-ante për të parandaluar dështime të tjera të tregut dhe kthimin në periudha afatmesme në situatën duopol të para 10 viteve kur sipas vendimit të Komisionit të Konkurrencës nr. 59 dt. 9.11.2007 të konfirmuar nga vendimet e gjykatave u provua “abuzimi me pozitën dominuese në Tregun e Telefonisë së Lëvizshme të Shoqërive Albanian Mobile Communication sh.a. dhe Vodafone Albania sh.a.”.

Ndryshe nga s’pretendon Vodafone Albania, në dokument janë analizuar dhe rezultojnë se plotësohen në mënyrë kumulative tre kriteret:

(a) Prezencën e barrierave të mëdha dhe jo tranzitore, si barrierat strukturore, ligjore dhe rregullatore për hyrjen në treg;

Siç është analizuar në dokument tregu ka barrierat e një strukturë oligopolistike me një sipërmarrës me fuqi të ndjeshme në tregun e shërbimeve celulare me pakicë, ka barrierë ligjore për shkak se tregu përkatës është një treg me barrierë ligjore dhe rregullatore pasi veprimtaria e sipërmarrësve në këtë treg autorizohet (licençohet) nga AKEP sipas parashikimeve të nenit 8 të ligjit (g) lëshon autorizimet individuale për përdorimin e frekuencave; gj) kryen procedurat e përcaktuara, sipas këtij ligji, për caktimin dhe përdorimin e frekuencave, pas miratimit përkatës);

(b) Një strukturë tregu që nuk tenton drejt konkurrencës efektive;

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

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

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

(c) Ligji konkurrencës, i vetëm, është i pamjaftueshëm për të adresuar dështimet e tregut.

Siç është sqaruar në dokument, 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.

Në rekomandimin e KE (shënimi shpjegues), citohet midis të tjerave se rregullimi ex-ante mund të konsiderohet si plotësues i ligjit të konkurrencës në raste kur aplikimi i ligjit të konkurrencës nuk mjafton për të zgjidhur dështimet e tregut.⁴⁹

⁴⁹ *Ex ante regulation would be considered to constitute an appropriate complement to competition law in circumstances where the application of competition law would not adequately address the market failures concerned. Such circumstances would for example include situations where the regulatory obligation necessary*

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.

AKEP është mbështetur mbi parimin e ligjshmërisë (neni 32 i Ligjit) për përcaktimin e tregjeve 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 celulare ku pjesa e tregut e operatorit lider në treg ka tendencë në rritje, dinamika e tregjeve në vendet e BE ka lëvizur në kah të kundërt, pasi pjesa e tregut e operatorit kryesor celular në vendet e BE mesatarisht ka qenë në reduktim, për të arritur në 36% në vitin 2012.

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

Sipas nenit 34.2 të ligjit “nëse AKEP-i përcakton se një ose disa sipërmarrës kanë fuqi të ndjeshme në treg, në tregun përkatës, pra nuk ka konkurrencë efektive, atëherë ajo vendos ndaj tyre një, disa ose të gjitha detyrimet e veçanta të nevojshme”.

Sipas ligjit të komunikimeve elektronike dhe ligjit “Për mbrojtjen e konkurrencës”, një sipërmarrës vlerësohet me fuqi të ndjeshme në treg nëse, i vetëm, apo së bashku me të tjerë, zotëron një pozitë të tillë ekonomike, që i mundëson një zgjerim të ndjeshëm, pavarësisht nga konkurrentët, klientët apo përdoruesit fundorë. Ky përkufizim është pothuajse i njëjtë me përkufizimin e Direktivës Kuadër të KE 2002, neni 14 (EC 2002 Framework Directive).

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.

Për efekt të analizës sipas tregut përkatës të ofrimit të shërbimeve celulare me pakicë janë marrë në shqyrtim të veçura të ardhurat që sipërmarrësit gjenerojnë në tregun e pakicës. Sqarojmë se ndarja e tregut sipas të ardhurave është treguesi më i saktë për dominancën sipas udhëzimit të Komisionit të Konkurrencës “Mbi zbatueshmërinë e nenit 8 dhe 9 të ligjit nr. 9121 “Për mbrojtjen e konkurrencës””

Mbi bazën e kësaj analize konstatohet se operatori me pjesën dukshëm më të madhe në këtë treg është Vodafone Albania. Pjesët e tregut të këtij operatori përgjatë gjithë periudhës së

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

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.

Përveç ndarjes së tregut sipas të ardhurave në tregun përkatës të shërbimeve celulare me pakicë, AKEP ka analizuar dinamikën e pjesëve të tregut dhe indeksin e përqendrimit për treguesin kryesorë të tregut nga ku rezulton dominancë individuale e sipërmarrësit Vodafone Albania.

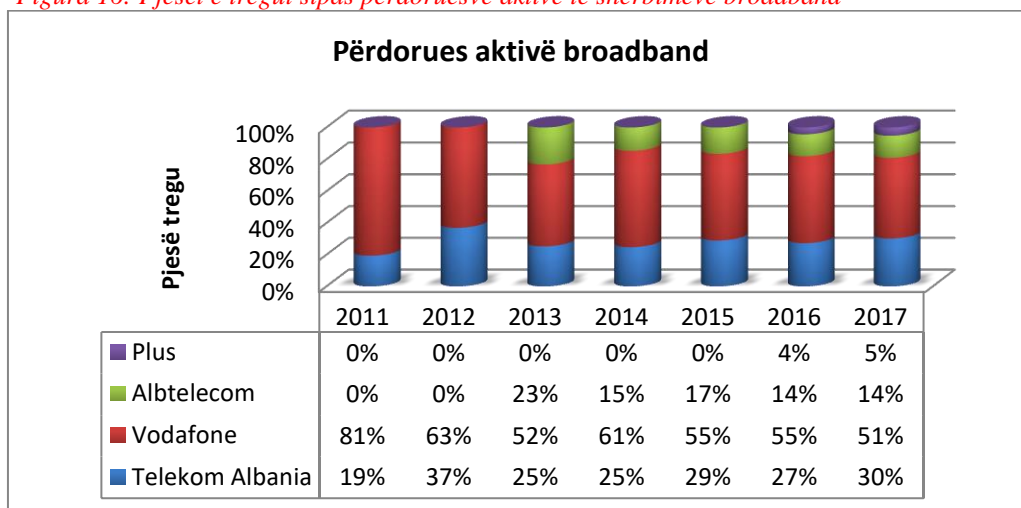
Në komentet e Vodafone vihet re shmangja nga diskutimi i pjesëve të tregut sipas të ardhurave dhe numrit aktiv të përdoruesve dhe diskutimi përqendrohet te pjesët e tregut për shërbimin broadband 4 G.

Në fakt tregu 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.

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

Pra në këtë rast tregu përkatës i produktit përfshin përdoruesit aktivë të shërbimeve broadband ku edhe gjatë vitit 2017 Vodafone është operatori me pjesën më të madhe të tregut me rreth 51%.

Figura 16: Pjesët e tregut sipas përdoruesve aktivë të shërbimeve broadband



Burimi: Të dhëna të depozituara nga operatorët pranë AKEP

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

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 që ndajnë pjesën tjetër të këtij tregu në kufijtë 3 – 25% të tij përkatësisht.

Sipas udhëzimit të sipërcituar, në përgjithësi, sa më e forte të jetë pozita dominuese aq më e madhe është mundësia që sjellja që mbron këtë pozicion të çojë në përjashtime anti-konkurrues.

Lidhur me paralelizmin për tregun e pakicës në telefoninë fikse me tregun e pakicës në shërbimet e rrjeteve celulare AKEP sqaron se dinamikat e zhvillimit e këtij të fundit në kushtet e daljes nga tregu të operatorit Plus Communication, ulja nga 4 në 3 operatorë efektivë në treg, barrierat e larta të hyrjes dhe një sërë faktorësh të tjerë që kanë ngurtësuar strukturën e tregut celular dhe e bëjnë shumë të ndryshëm nga dinamikat e tregut fiks.

Nga të dhënat statistikore gjatë viteve të marra në analizë shihet qartë se pjesët e tregut të incumbent-it në shërbimet fikse janë luhatur dukshëm, operatorët alternativë në numër shumë më të lartë (66) kanë rritur presionin konkurrues ndaj operatori kryesor duke zbehur pozicionin e Altelecom si dhe duke ofruar akses dhe tarifa ose paketa konkurruese.

Është fakt i njohur rënia drastike e përdorimit të shërbimeve me pakicë të telefonisë fikse në kushtet e një zëvendësimit të plotë nga shërbimet celulare⁵⁰ dhe më paketat standarde nën kosto që ofrojnë operatorët celularë kanë zbehur ndjeshëm dominancën e Altelekom në tregun me pakicë të telefonisë fikse.

II. Komentet sipas pyetjeve të këshillimit publik dhe qëndrimi i AKEP

Pyetja nr.1. A mendoni se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është treg i justifikueshëm për ndërhyrje/analizë *ex-ante* (duke plotësuar testin e tre kritereve)?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

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 shumice 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 pritet për të shkuar në drejtim të një konkurrence efektive.

Lidhur me pyetjen e AKEP, vlerësojmë se tregu me pakicë i shërbimeve celulare plotëson testin e tre kritereve dhe është treg i justifikueshëm për ndërhyrje/analizë *ex-ante* nga ana e rregullatorit.

Qëndrimi i AKEP

⁵⁰ European Commission revised SMP guidelines: The Commission recognises that the substitutability of fixed services by mobile services may, however, become more likely due to the increasing technological and functional performance of mobile networks.

Duke falenderuar për komentet Autoritetin e Konkurrencës, AKEP vlerëson se konstatimi qe rregullimi me masa ex-ante në tregjet e shumicës ka qenë i pamjaftueshëm për të adresuar zgjidhje për një konkurrencë efektive në tregjet e pakicës dhe për këtë arsye në këtë dokument ka përfshirë edhe analizën e tregut të pakicës, evidentimin e operatorit me fuqi të ndjeshme në treg, problemet e konkurrencës dhe masat rregullatore.

Komentet e Telekom Albania

Telekom Albania mendon se AKEP nuk duhet të ndërhyjë në këtë treg, pasi nuk përmbushen tre kriteret:

- Prezenca e barrierave jo të larta të hyrjes. Telekom mendon se ky kriter nuk përmbushet, sepse me zhvillimet e sotme **tregu i komunikimeve elektronike është plotësisht i liberalizuar**
- Struktura e tregu nuk tenton drejt konkurrencës efektive. Nga të dhënat e AKEP, vlerat e ARMP dhe ARPU kanë një tendencë në rënie për periudhën 2010 – 2016, çka tregon rritje të përfitimit për përdoruesit fundorë, pra ulje e shpenzimeve mesatare të tyre. Po sipas të dhënave të AKEP konstatohet rritje e numrit të përdoruesve të shërbimit broadband dhe trafikut të thirrjeve hyrëse kombëtare.
- Pamjaftueshmëria e ligjit të konkurrencës për të adresuar dështimet e tregut. Pas ndërhyrjes nga ana e Autoritetit të Konkurrencës me dy vendime për hetimin e tregut të komunikimeve elektronike, ky treg është i monitoruar deri me 01.10. 2018. Problem paraqet fakti i ndarjes së tregut me pakice dhe tendenca e thellimit të diferencës ku Vodafone zotëron 56% të këtij tregu, dhe rregullimi i këtij tregu nga AKEP nuk ka pasur rezultatet e pritshme.

Qëndrimi i AKEP

AKEP vlerëson se komenti i Telekom Albania se “tregu i komunikimeve elektronike është plotësisht i liberalizuar” është i pasaktë dhe i pa mbështetur në ligj pasi ky është një treg i rregulluar, me barriera ligjore dhe rregullatore dhe se Autoriteti i Komunikimeve Elektronike dhe Postare sipas nenit 6 të Ligjit “është organi rregullator në fushën e komunikimeve elektronike dhe të shërbimit postar, i cili mbikëqyr kuadrin rregullator të përcaktuar nga ky ligj, nga ligji për shërbimin postar dhe nga politikat e zhvillimit, të përcaktuara nga Këshilli i Ministrave”.

Vetë Telekom Albania në pyetjet pasardhëse shprehet dakord me konkluzionet e dokumentit sipas të cilit gjatë periudhës 2015-2017 është evidente që deformimi i tregut është theksuar edhe më tej duke rritur pjesën e tregut vetëm të një operatori, Vodafone Albania. TA gjykon se edhe pse ka pasur një rritje të përfitimeve të përdoruesve celulare në disa tregues të shërbimeve celulare në tregut me pakicë, siç është evidentuar dhe nga AKEP në të dhënat e paraqitura, ekzistenca e një operatori në treg me mbi 50% të tregut është një tregues i deformimit të konkurrencës efektive.

Lidhur me testin e tre kriterëve në dokument janë analizuar dhe rezulton se plotësohen në mënyrë kumulative tre kriteret:

(a) Prezencën e barrierave të mëdha dhe jo tranzitore, si barrierat strukturore, ligjore dhe rregullatore për hyrjen në treg;

Siç është analizuar në dokument tregu ka barrierat e një strukturë oligopolistike me një sipërmarrës me fuqi të ndjeshme në tregun e shërbimeve celulare me pakicë, ka barriere ligjore për shkak se tregu përkatës është një treg me barrier ligjore dhe rregullatore pasi veprimtaria e sipërmarrësve në këtë treg autorizohet (licenohet) nga AKEP sipas parashikimeve të nenit 8 të ligjit (g) lëshon autorizimet individuale për përdorimin e frekuencave; gj) kryen procedurat e përcaktuara, sipas këtij ligji, për caktimin dhe përdorimin e frekuencave, pas miratimit përkatës);

(b) Një strukturë tregu që nuk tenton drejt konkurrencës efektive;

Dalja nga tregu e operatorit Plus Communication e ndryshon strukturën e tregut nga 4 në tre operatorë duke vijuar trendin rritës të indeksit të përqendrimit të tregut dhe për më tepër dy sipërmarrësit me pjesën më të madhe në treg kanë rritur ndjeshëm kapacitetet krahasuese nëpërmjet marrjes 50 me 50 % të të drejtave të përdorimit të frekuencave që zotëronte 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 te dy sipërmarrësit Vodafone dhe Telekom Albania, hyrësi i fundit ka dalë de facto 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.

(c) Ligji konkurrencës, i vetëm, është i pamjaftueshëm për të adresuar dështimet e tregut.

Siç është sqaruar në dokument, 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.

Në rekomandimin e KE (shënimi shpjegues), citohet midis të tjerave se rregullimi *ex-ante* mund të konsiderohet si plotësues i ligjit të konkurrencës në raste kur aplikimi i ligjit të konkurrencës nuk mjafton për të zgjidhur dështimet e tregut.⁵¹

⁵¹ *Ex ante regulation would be considered to constitute an appropriate complement to competition law in circumstances where the application of competition law would not adequately address the market failures concerned. Such circumstances would for example include situations where the regulatory obligation necessary to remedy a market failure could not be imposed under competition law (e.g. access obligations under certain circumstances or specific cost accounting requirements), where the compliance requirements of an intervention to redress a market failure are extensive (e.g. the need for detailed accounting for regulatory purposes, assessment of costs, monitoring of terms and conditions including technical parameters and so on) or where frequent and/or timely intervention is indispensable, or where creating legal certainty is of paramount concern (e.g. multi-period price control obligations). However, differences between the application of competition law and ex ante regulation in terms of resources required to remedy a market failure should not in themselves be relevant. In practice NRAs should consult with their National Competition Authority (NCA) and take into account that body's opinion when deciding whether use of both complementary regulatory tools is appropriate to deal with a specific issue, or whether competition law instruments are sufficient.*

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 celulare, 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.

Madje edhe vetë Telekom Albania komenton se “problem paraqet fakti i ndarjes së tregut me pakice dhe tendenca e thellimit të diferencës ku Vodafone zotëron 56% të këtij tregu, dhe rregullimi i këtij tregu nga AKEP nuk ka pasur rezultatet e pritshme”.

Si konkluzion, AKEP ka vepruar në përputhje me parashikimet e nenit 31 (Rregullimi konkurrencës) të ligjit se “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”.

Komentet e Albtelecom

Albtelecom gjykon se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është një treg i justifikueshëm për ndërhyrje *ex-ante* dhe plotëson në mënyrë kumulative të tre kriteret e mëposhtme:

- *Prezencën e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes*

Sikurse dhe është trajtuar gjerësisht në analizë, tregu i telefonisë celulare ka barriera të larta strukturore, financiare, teknologjike/operacionale dhe rregullatore.

Kështu, duke pasur parasysh:

- Dalja nga tregu i operatorit të katërt PLUS demotivon çdo lloj iniciative për hyrjen potenciale në treg për çdo operator tjetër në treg;
- Sasia e frekuencave të disponueshme në 900/1800 është shpërndarë ndërmjet Vodafone dhe Telekom Albania duke vështirësuar pajisjen me Autorizime Individuale të operatorëve të tjerë të mundshëm në këtë brez;
- barrierat e larta financiare që lidhen me shkallën e lartë të investimeve të kërkuara për ndërtimin apo zhvillimin e mëtejshëm të rrjetit celular apo me pagesat për autorizime dhe përdorim frekuencash;
- barrierat teknologjike/operacionale që lidhen me sasinë e kufizuar të frekuencave GSM, dhe me vështirësinë e implementimit të detyrimeve rregullatore të lidhura me to;
- hyrjen e fundit në treg të Plus, dhe pamundësinë e tij për të mbijetuar dhe për t’iu përgjigjur zhvillimeve të tregut për pajisjen me frekuenca në të gjithë brezat, apo dhe për kryerjen e pagesave dhe plotësimin e detyrimeve të atyre që zotëronte, është e pamundur rritja apo zhvillimi i operatorit/ëve më të vegjël dhe aq më tepër hyrja e operatorëve të rinj në mungesë të imponimeve rregullatore ndaj operatorëve/it dominant. Për më tepër, edhe në rast të futjes së një operatori të ri, është e pamundur që ky i fundit të mund të ndikojë fuqinë e tregut të operatorëve aktuale.

- *Një strukturë tregu që nuk tenton drejt konkurrencës efektive*

Struktura e tregut të telefonisë celulare është prej vitesh dukshëm oligopolistike, me dy operatorët Vodafone dhe Telekom Albania që vijojnë të jenë të palëkundur në pjesët e tyre të tregut, dhe të pandjeshëm ndaj çdo lloj ndryshimi të kushteve të tregut si p.sh. edhe në rastin kur u realizua hyrja e një operatori të ri (Plus në 2010), apo vendosjes së detyrimit rregullator të mos-diskriminimit (Qershor 2015).

Pikërisht, duke gjykuar nga treguesit, gjetjet në dokumentin e Analizës, dhe zhvillimet më të fundit në treg (dalja e Plus), të tilla si:

- Pjesë tregu të qëndrueshme afërsisht 50% për Vodafone dhe mbi 80% për të dy së bashku (Vodafone & Telekom Albania, prej vitesh dhe sipas të gjithë treguesve të tregut (abonentë/trafik/të ardhura);
- Indeks përqendrimi shumë të lartë dhe në rritje për sa i takon të ardhurave në tregun me pakicë të realizuara nga operatorët (HHI4052 për vitin 2016)
- Të qenurit të avantazhuar në Roaming si për Vodafone dhe për Telekom Albania, si pjesë edhe e dy nga grupet më të mëdha globale të telefonisë celulare
- Rritjen e aftësive konkurruese të Vodafone dhe Telekom Albania nëpërmjet marrjes 50:50 të frekuencave të Plus
- Pritshmërinë për një rritje të mundshme të pjesëve të tregut të Vodafone dhe Telekom Albania si rezultat i shpërndarjes së abonentëve të Plus në një nga 3 operatorët, dhe rrjedhimisht të indekseve të përqendrimit sipas pjesëve të tregut rezulton më se e qartë se për një periudhë afat-shkurtër tregu i telefonisë celulare nuk ka tendencë të shkojë drejt konkurrencës efektive madje përkundrazi, të gjithë treguesit e tregut dhe sjellja e operatorëve dominantë në treg tregojnë se konkurrenca sa vjen e po dobësohet në dëm të operatorit më të vogël.

- *Pamjaftueshmëria e Ligjit të konkurrencës për të adresuar dështimet e tregut*

Autoriteti i Konkurrencës në vite ka ndërmarrë dhe realizuar disa herë procedura hetimore në tregun e telefonisë celulare të nisura kryesisht, apo si rrjedhojë e ankesave të bëra nga ndonjë prej aktorëve të këtij tregu për praktika të caktuara abuzive të ndjekura nga operatorët Vodafone dhe Telekom Albania.

Me gjithë investigimet e bëra, vendimet e marra, dhe rekomandimet e dhëna për operatorin në shkelje apo për AKEP, në rezultante nuk është arritur të adresohen dështimet e tregut, duke çuar deri në daljen nga tregu të operatorit Plus Communication, dhe dobësimin e vazhdueshëm të pozitës së operatorit Albtelecom (mobile).

Pavarësisht rekomandimeve të dhëna nga Autoriteti i Konkurrencës në çdo një nga rastet e investigimeve për marrjen e masave rregullatore për vendosjen e tregut të telefonisë celulare në konkurrencë efektive, pasi që konkurrenca në treg është dëmtuar, ka qenë shumë e vështirë për operatorët e vegjël Plus apo Albtelecom (mobile) për të vijuar operacionet e tyre komerciale dhe për të mundur të rritin pjesët e tyre të tregut.

Për rrjedhojë, detyrimet rregullatore shtesë të vendosura ndaj operatorëve për thirrjet brenda dhe jashtë rrjetit (detyrimi i mos-diskriminimit on-net/off-net), duke "shtrënguar" edhe operatorët e vegjël në mënyrë të panevojshme me këtë rregull, kanë rezultuar;

- në një sjellje trafiku on-net/off-net me përmirësim të pamjaftueshëm nga dy operatorët dominantë në krahasim me operatorët e vegjël;
- në përfitim direkt të abonentëve duke mos u penalizuar me pagesa më të larta për shkak të destinacionit të thirrjes jashtë rrjetit, por, nuk kanë ndikuar aspak në përmirësimin e konkurrueshmërisë për operatorët më të vegjël, sa kohë që ky rregull është vendosur

njësoj për të gjithë operatorët, pa marrë parasysh ndikimin/fuqinë e secilit prej tyre në tregun e telefonisë celulare.

Sa më sipër, është më se e evidentueshme se Ligji i Mbrojtjes së Konkurrencës ka qënë i pamjaftueshëm për të adresuar dështimet e tregut të telefonisë celulare përgjatë viteve, për më tepër duke bërë pjesë të detyrimeve në mënyrë të pajustificuar edhe operatorët e vegjël, ndaj dhe është më se e nevojshme ndërhyrja *ex-ante* në tregun e pakicës nga AKEP duke vendosur masa ndaj operatorëve/it dominant për të mos çuar në tkurrjen e mëtejshme të tregut të telefonisë celulare, dhe për të mos u kthyer në situatën e plotë oligopolistike të para 10 viteve.

Qëndrimi i AKEP:

Albtelecom sh.a ka analizuar sipas këndvështrimit të konkurrentit më të vogël në treg testin e tre kriterëve për ndërhyrjen *ex-ante* në tregun e shërbimeve celulare me pakicë duke përshkruar barrierat e hyrjes, një strukturë tregu që nuk tenton drejt konkurrencës efektive, pamjaftueshmërinë e ligjit të konkurrencës dhe faktin e daljes së Plus nga tregu.

AKEP shprehet dakord me qëndrimin e Albtelecom që ka pritshmërinë se për një rritje të mundshme të pjesëve të tregut të Vodafone dhe Telekom Albania si rezultat i shpërndarjes së abonentëve të Plus në një nga 3 operatorët, dhe rrjedhimisht të indekseve të përqendrimit sipas pjesëve të tregut rezulton më se e qartë se për një periudhë afat-shkurtër tregu i telefonisë celulare nuk ka tendencë të shkojë drejt konkurrencës efektive madje përkundrazi, të gjithë treguesit e tregut dhe sjellja e operatorëve dominantë në treg tregojnë se konkurrenca sa vjen e po dobësohet në dëm të operatorit më të vogël.

Pyetja nr.2. Mendoni se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është në konkurrencë efektive?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Rritja e pjesës së tregut të operatorit më të madh duke arritur në 56% pjesë tregu sipas të ardhurave në tregun e shitjes me pakicë, shkalla shumë e lartë e përqendrimit me tendencë gjithnjë në rritje, dalja nga tregu i operatorit më të vogël Plus Communications dhe qëndrimi në të njëjtat pjesë tregu të operatorit të tretë (në nivelet e 7 viteve më parë 12% tregu me pakicë) tregon se tregu me pakicë i shërbimeve celulare nuk është në konkurrencë efektive. Dhënia e licencave për MVNO-të do të bënte të mundur parandalimin e forcimit të fuqisë së tregut dhe shkallës së lartë të përqendrimit të tij.

Qëndrimi i AKEP

AKEP vlerëson si të drejta konkluzionet e Autoritetit të Konkurrencës lidhur me mungesën e konkurrencës efektive për shkak të ekzistencës së një operatori me fuqi të ndjeshme në treg e cila rrit shkallën e përqendrimit në treg. Lidhur me hyrjen në treg të operatorëve celularë virtualë AKEP do të marrë masat rregullatore të aksesit dhe mosdiskriminimit sipas fuqisë së ndjeshme në tregun përkatës të akses-origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare.

Komentet e Telekom Albania

Referuar të dhëna të AKEP lidhur me vlerat e ARPM dhe ARPU dhe tendenca në rënie e tyre, tregon se tregu me pakicë i shërbimeve celulare është në konkurrencë. Gjithashtu, këtë

fakt e tregon edhe tendenca gjithnjë e në rritje e përdorimit të shërbimeve të komunikimeve elektronike nga përdoruesit fundorë.

TA paraqet komentet edhe mbi mosdiskriminim e tarifave on-net/off-net, sipas të cilit gjatë periudhës 2015-2017 bazuar në rezultate e paraqitura në dokumentin e analizuar, është evidente që deformimi i tregut është theksuar edhe më tej duke rritur pjesën e tregut vetëm të një operatori, Vodafone Albania.

TA gjykon se edhe pse ka pasur një rritje të përfitimeve të përdoruesve celularë në disa tregues të shërbimeve celularë në tregut me pakicë, siç është evidentuar dhe nga AKEP në të dhënat e paraqitura, ekzistenca e një operatori në treg me mbi 50% të tregut është një tregues i deformimit të konkurrencës efektive.

Qëndrimi AKEP:

Telekom Albania është shprehur dakord me konkluzionet e analizës së tregut përkatës sa i përket opsionit 1 për ekzistencën e një operatori me Fuqi të Ndjeshme në Tregun përkatës të shërbimeve celularë me pakicë (retail).

Telekom Albania shprehet dakord me konkluzionet e dokumentit sipas të cilit gjatë periudhës 2015-2017 është evidente që deformimi i tregut është theksuar edhe më tej duke rritur pjesën e tregut vetëm të një operatori, Vodafone Albania.

TA gjykon se edhe pse ka pasur një rritje të përfitimeve të përdoruesve celularë në disa tregues të shërbimeve celularë në tregut me pakicë, siç është evidentuar dhe nga AKEP në të dhënat e paraqitura, ekzistenca e një operatori në treg me mbi 50% të tregut është një tregues i deformimit të konkurrencës efektive.

Megjithatë Telekom Albania shprehet dakord me konkluzionet e analizës, AKEP nuk ka sqarime apo komente shtesë.

Komentet e Albtelecom

Aktualisht, mund të themi se tregu me pakicë i telefonisë celularë është larg konkurrencës efektive. Kjo, për shkak se:

- Edhe pse në prani të detyrimeve rregullatore specifike si rregulli i mos-diskriminimit on-net/off-net, operatorët e mëdhenj vijnë të kenë prej vitesh pjesë tregu të qëndrueshme dhe mundësisht në rritje. Pra, masat e rregullimit në tregun me shumicë nuk kanë ndikuar as në tregun me shumicë dhe as në tregun e pakicës të lidhur me të për të rritur konkurrencën efektive të operatorëve të tij. Përkundrazi, së fundmi operatori Plus ka dalë nga tregu duke çuar në zvogëlimin edhe më tej të konkurrencës efektive;
- Fuqia e operatorëve Vodafone dhe Telekom Albania është sinjifikative sa e bën abonentin thuhet "të pandjeshëm" ndaj çdo iniciative komerciale pozitive të Albtelecom (siç është edhe rasti më i fundit, i ndryshimit të afatit të përdorimit të paketave nga 28 në 30 ditë);
- Operatori më i vogël në treg (së fundmi vetëm Albtelecom), ka bërë të gjithë përpjekjet e mundshme për të ofruar shërbim dhe paketa më të mira për abonentët

duke vështirësuar gjithmonë e më shumë pozitën e tij financiare, por që me sa duket këto përpjekje, të vetme, pa vendosjen edhe të detyrimeve rregullatore në tregun e pakicës për operatorët/in dominant, nuk do të mund të ndryshojnë sadopak pjesën e tij të tregut;

- Indeksi i përqendrimit të tregut në rritje, veçanërisht lidhur me të ardhurat në tregun me pakicë, tregon për përqendrim të fuqisë ekonomike në operatorin kryesor të tregut dhe për konkurrencë jo efektive në këtë treg.

Ky tregues në rritje është totalisht në kah të kundërt me zhvillimet e tregjeve të telefonisë celulare në vendet e EU-së, ku siç është evidentuar edhe në analizën e AKEP, pjesët e tregut të operatorit lider kanë pësuar ulje vit pas viti, dhe janë shumë më të ulëta se në tregun e telefonisë celulare në Shqipëri.

Ndërkohë, përveç gjetjeve të AKEP, nga një raport i Ofcom¹ në UK, nëse i referohemi të dhënave mbi pjesën e tregut të operatorit lider dhe indeksit të përqendrimit të tregut në 5 vendet kryesore të EU-së, vëmë re se këta tregues janë shumë më të ulët se në rastin e Shqipërisë, çka tregon për deficienca në zhvillimin, ecurinë dhe konkurrencën e tregut të telefonisë celulare në Shqipëri.

¹ <https://www.ofcom.gov.uk/data/assets/odf/0024/95712/ICMR-Broadband-5scorecardEU5.pdf>

Tabela përmbledhëse jepet më poshtë:

Treguesit:	Spanje	Itali	UK	France	Gjermania	Mesatare Top 5 EU countries	Albaniane termate abortenteve	Albaniane termate ardhurave me pakice	% ndryshimi Albania vs Mesatare EU Top 5
% e pjesës së tregut me pakice të operatorit lider	29%	32%	34%	34%	38%	33%	49%	56%	16% /23%
Indeksi i përqendrimit të tregut HHI	2,548	2,784	2,885	2,967	3,405	2,918	3,676	4,052	26% /39%

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Siç shihet, ndryshimi për pjesën e tregut të operatorit lider në Shqipëri (Vodafone) dhe mesatares për pjesën e tregut të operatorëve lider në EU (top 5) është më shumë se 16 pp (pikë përqindje), ndërsa HHI është 26% më e lartë nëse i referohemi treguesit pjesë tregu për abonentë.

Në përfundim, në kushtet e ekzistencës së 2 operatorëve dominantë në tregun me pakicë të telefonisë celulare dhe veçanërisht në kushtet e shkallës së lartë të fuqisë së ndjeshme të operatorit Vodafone Albania (pra, të paktën të 1 operatori) është absolutisht e nevojshme marrja e masave të menjëhershme dhe vendosja e detyrimeve rregullatore specifike për arritjen e konkurrencës efektive në këtë treg.

Qëndrimi AKEP:

Përgjithësisht Altelecom shprehet dakort me vlerësimin e dominancës në tregun shqiptar të shërbimeve celulare me pakicë dhe faktin që në përgjithësi operatorët liderë në vendet e zhvilluara kanë një pjesë tregu nën 40 %.

Altelecom vëren se pjesa e tregut e liderit të tregut në rastin e tregut shqiptar është në rritje por totalisht në kah të kundërt me zhvillimet e tregjeve të telefonisë celulare në vendet e EU-së, ku siç është evidentuar edhe në analizën e AKEP, pjesët e tregut të operatorit lider kanë pësuar ulje vit pas viti, dhe janë shumë më të ulta se në tregun e telefonisë celulare në Shqipëri.

Lidhur me opsionin e dominancës, qëndrimi i AKEP është i ndryshëm nga ai i Altelecom Sh.a pasi mbështetur në komentet e palëve në këshillimin publik, udhëzuesin e Komisionit Evropian mbi Fuqinë e Ndjeshme në Treg (Maj 2018) sipërmarrësi Vodafone Albania është me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës për shitjeve me pakicë të telefonisë celulare (për më shumë shih kreun “Fuqia e Ndjeshme në Treg”).

Pyetja nr.3. A plotësojnë kriteret për FNT një ose disa operatorë në treg?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Nga hetimet e kryera nga Autoriteti i Konkurrencës në tregun me pakicë të telefonisë celulare, referuar analizës së kryer për përcaktimin e ndërmarrjeve me pozitë dominuese sipas nenit 8 të Ligjit Nr. 9121/2003, ka rezultuar se vetëm ndërmarrja Vodafone Albania SHA ka qenë me pozitë dominuese në tregun përkatës, duke filluar nga viti 2012 dhe duke rritur pjesën e saj të tregut ndër vite, duke zotëruar më shumë se 3 (tre) konkurrentët e tij në treg. Konkurrenti i dytë Telekom zotëron gjysmën e pjesës së tregut të ndërmarrjes Vodafone dhe nuk ka qëndrueshmëri të pjesëve të tregut në vite, por ka rënie të pjesëve të tregut.

Lidhur me versionin e dytë të propozuar nga AKEP, për përcaktimin me fuqi të ndjeshme në treg të ndërmarrjeve Vodafone dhe Telekom, vlerësojmë se në zbatim të nenit 33 të Ligjit Nr. 9918/2008, është kompetencë e AKEP përcaktimi i sipërmarrësit me fuqi të ndjeshme në treg, duke marrë në konsideratë të gjitha kriteret e përcaktuara në këtë nen për përcaktimin e ndërmarrjeve me fuqi të ndjeshme në treg.

Qëndrimi AKEP

AKEP i ka analizuar qëndrimet dhe vendimet e Autoritetit të Konkurrencës në pjesën e testit të tre kritereve ku ka konkluduar pamjaftueshmërinë e ligjit të konkurrencës për të adresuar për zgjidhje problematikën e konkurrencës në tregjet e pakicës (retail).

Komentet e Telekom Albania

Për të vlerësuar nëse plotësohen kriteret për FNT duhen marrë në konsideratë kushtet e vendosura nga kuadri rregullator i BE:

- Dominanca individuale. Telekom Albania sqaron se duke u nisur nga të dhënat e AKEP, Vodafone zotëron pjesën më të madhe të tregut dhe konkretisht, më poshtë renditen përqindjet për secilin nga treguesit:
 - o Të ardhurat totale të sektorit 47 – 49%;
 - o Të ardhurat në tregun me pakicë (Retail), mbi 50%;
 - o Numri i përdoruesve të shërbimeve celulare 49%;
 - o Numri i përdoruesve aktivë 44 – 48%;
 - o Thirrjet dalëse, rreth 50%;
 - o SMS dalëse, rreth 60%;
 - o Trafiku i të dhënave, 49 – 55%.

Pra siç shikohet Vodafone Albania zotëron në shumicën e rasteve mbi 50% të tregut të komunikimeve elektronike, çka tregon për dominancën e tij.

- Dominanca e bashkuar.
 - o Lidhur me kriterin e pjesës së tregut të operatorëve celulare, TA dhe VA shihet qartë se dinamika e tyre është e ndryshme nga njëra-tjetra
 - o Në rastin e nivelit të të ardhurave retail shfaqin tendenca të kundërta në ecurinë e tyre, TA me nivel rënës nga 36% në vitin 2011 në 28% në vitin 2016 dhe për VA në nivel rritës nga 49% në vitin 2011 në 56% në vitin 2016.
 - o Në rastin e treguesit të përdoruesve të shërbimeve celulare ecuria për VA është në rritje gjatë tërë periudhës 2011-2017 nga 35% të pjesës së tregut në vitin 2011 në rreth 49% në vitin 2017, ndërsa TA ka një dinamikë tërësisht të ndryshme herë në rënie {nga 37% në 33% për 2011-2012 dhe pastaj në ngritje deri në vitin 2013 në nivelin 40% dhe nga 2014 deri në vitin 2017 këto vlera kanë pësuar një rënie të konsiderueshme prej 8% deri në vitin 2017.
 - o Edhe në treguesit e tjerë si: numri i përdoruesve broadband, niveli i SMS dalëse apo trafiku i të dhënave, vihet re një dinamikë e ndryshme në ecurinë e pjesëve të tregut për VA dhe TA
 - o Lidhur me kriterin për pengesat e hyrjes në treg, duhet theksuar se hyrja në tregun e telefonisë celulare nuk është më e lartë siç pretendohet nga AKEP gjatë viteve të fundit.

Lidhur me kriterin për fuqinë ekonomike të sipërmarrësve në treg, argumenti i AKEP se TA është i avantazhuar pasi është pjesë e një prej grupeve më të mëdha Deutsche Telekom nuk qendron, pasi edhe Albtelcom është pjesë e Calik Group, një grupi mjaft i madh lider në disa sektorë si: energjia, tekstilet, komunikimet elektronike, banka, ndërtim, miniera, etj.

Qëndrimi AKEP

Lidhur me opsionin e dominancës, qëndrimi i AKEP është i njëjtë me atë të Telekom Albania dhe mbështetet në komentet e palëve në këshillimin publik, udhëzuesin e Komisionit Evropian mbi Fuqinë e Ndjeshme në Treg (Maj 2018) nga ku rezulton se sipërmarrësi Vodafone Albania ka pjesë tregu mbi 50 % për shumicën e treguesve të tregut përkatës dhe të paktën mbi 40 % për çdo tregues tjetër.

Si konkluzion Vodafone Albania është me fuqi të ndjeshme në tregun përkatës të shitjeve me pakicë të telefonisë celulare (për më shumë shih kreun “Fuqia e Ndjeshme në Treg”).

Komentet e Albtelecom

Lidhur me këtë pyetje, Albtelecom ka vërejtur me kujdes të dhënat e tregut të telefonisë celulare dhe zhvillimet kryesore të evidentuara në dokumentin e analizës për vitet 2016 dhe 2017, për të cilat në mungesë dhe të publikimeve përkatëse të këtyre periudhave ka një interes të shtuar nga ana jonë dhe çdo operatori në treg.

Kështu, përveç trajtimit të plotë dhe analizës së bërë në dokumentin e AKEP për këtë çështje lidhur me kriteret e përcaktuara në nenin 33 të ligjit (pika 2 dhe 4 e tij), Albtelecom parashtron në vijim disa komente shtesë në analizimin e kriterëve të parashikuara në Ligj, si më poshtë:

- Mbi pjesët e tregut të operatorëve dhe indeksi i përqendrimit të tregut

Pjesët e tregut janë një tregues i rëndësishëm lidhur me strukturën e tregut dhe rëndësinë e operatorëve të ndryshëm në treg. Në këndvështrimin e kushteve të tregut përkatës dhe në veçanti të dinamikës së tregut të telefonisë celulare, të numrit të operatorëve pjesëmarrës në të etj, mund të gjykojmë mbi një operator nëse është me fuqi të ndjeshme në treg ose jo. Sa më e madhe të jetë pjesa e tregut dhe sa më e gjatë periudha në të cilën operatori zotëron një pjesë të tillë tregu, aq më e mundur është që ky element të jetë një tregues i rëndësishëm i fuqisë së ndjeshme në treg të tij.

Kështu, referuar të dhënave të Analizës, në tabelën e mëposhtme janë dhënë përmbledhur pjesët e tregut të të operatorëve dhe indeksi i përqendrimit të tregut.

Pjesët e tregut dhe HHI(indeksi i përqendrimit)

Treguesit	Periudha	Telekom Albania	Vodafone	Albtelecom	Plus	HHI
Perdorues sherbime celulare(kartaSIM perfshire broadband Data card)	2017	32%	49%	14%	5%	3,676
	2016	32%	49%	14%	4%	3,691
	2015	34%	42%	16%	8%	3,222
Perdorues aktive Telefonie	2017	34%	48%	13%	6%	3.620
	2016	31%	51%	13%	5%	3.724
	2015	33%	47%	14%	6%	3.499

Përdorues aktive Broadband	2017	30%	51%	14%	5%	3.078
	2016	27%	55%	14%	4%	3.944
	2015	29%	55%	17%	0%	4.084
Thirrje dalëse	2017	34%	48%	10%	8%	3.619
	2016	34%	52%	11%	4%	3.940
	2015	32%	49%	13%	6%	3.642
SMS dalëse	2017	25%	60%	10%	5%	4.325
	2016	21%	67%	9%	3%	4988
	2015	18%	66%	8%	8%	4.787
Trafik Data	2017	24%	55%	18%	2%	3.970
	2016	21%	55%	22%	2%	3.937
	2015	18%	51%	29%	3%	3.727
Te ardhurat totale nga komunikimet elektronike	2016	31%	48%	12%	9%	3.522
	2015	34%	47%	12%	7%	3.582
Te ardhurat me pakicë	2016	28%	56%	11%	5%	4.052
	2015	28%	54%	12%	5%	3.894

Nga tabela evidentohet se Operatori Vodafone ka:

- pjesë tregu më shumë se 50% në terma të përdoruesve aktive broadband, SMS dalëse, Trafik data dhe në Të Ardhurat me Pakicë,
- pjesë tregu të qëndrueshme 49% në terma të Përdoruesve të shërbimeve celulare,
- pjesë tregu në rritje në terma të të Ardhurave Totale nga shërbimet e komunikimeve elektronike
- më shumë se 48% të tregut të thirrjeve dalëse

Ndërkohë, operatori i dytë më i madh, Telekom Albania ka:

- pjesë tregu të qëndrueshme në terma të Përdoruesve të Shërbimeve Celulare, terma të Thirrjeve Dalëse dhe të të Ardhurave me Pakicë, respektivisht 32%, 34% dhe 28%
- pjesë tregu në rritje në terma të Përdoruesve Aktivë të telefonisë, të Përdoruesve Aktivë Broadband, të SMS dalëse, dhe të Trafik Data
- pjesë tregu në ulje në terma të të Ardhurave Totale nga shërbimet e Komunikimeve Elektronike, e cila në kushtet e qëndrueshmërisë së pjesës së tregut në të Ardhurat me Pakicë, mendojmë se ashtu si dhe për Altelecom, vjen posaçërisht nga ulja e të Ardhurave në tregun me shumicë si rezultat i përgjysmimit të trafikut hyrës ndërkombëtar në rrjetin Telekom Albania (social networks, apps, messenger, ect).

Gjithashtu, duke konsideruar dhe Indeksën e Përqendrimit të tregut (HHI) i cili është më i madh se 3500 për të gjithë treguesit e tregut, në kushtet e operimit të 4 operatorëve (deri në fund të 2017), gëjkojmë se tregu i telefonisë celulare është me shkallë përqendrimi shumë të lartë. Për më tepër, me daljen nga tregu të njërit prej operatorëve (Plus), pritshmëritë janë që indeksi i përqendrimit HHI të jetë në rritje për periudhat në vazhdim, të paktën në periudhën afat-shkurtër 'short-run'.

Në fakt, do të ishte në të mirë të Analizës së Tregut, dhe vendimeve që do të merren në kuadër të kësaj analize, që të përpunohen edhe të dhënat që do të raportohen nga operatorët për tremujorin e parë të 2018 (T1/2018) dhe të llogariten treguesit e mësipërm, për të dhënë

kështu një tablo më të qartë të tregut të telefonisë celulare në kushtet e ekzistencës së tre operatorëve, si edhe të situatës përfundimtare të lëvizjes të abonentëve të Plus në 3 rrjetet e tjerë.

Gjithashtu një element jo më pak i rëndësishëm është edhe avantazhimi në shërbimet Roaming (me ndikim direkt në tregun me pakicë) që kanë Vodafone dhe Telekom Albania si pjesë e dy prej grupimeve më të mëdha globale të telekomunikacionit.

Sa më sipër, dhe në kuadër edhe të analizës së hollësishme të bërë në dokument Altelecom mendon se Vodafone Albania plotëson absolutisht të gjitha kriteret ligjore për FNT në tregun me pakicë të shërbimeve celulare.

Madje, në kuptim të nenit 33, pika 3 e Ligjit, ne gjykojmë se Vodafone Albania dhe Telekom Albania duhet të vlerësohen se kanë një pozitë dominuese zotëruese pasi edhe në mungesë të lidhjeve strukturore apo lidhjeve të tjera, mendojmë se veprojnë në treg në një strukturë dhe mënyrë të tillë, e cila ka çuar në një sjellje të bashkërenduar, në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, klientët apo përdoruesit, ndaj dhe në këtë kontekst, ekzistojnë premisat për të bërë përcaktimin edhe të dominancës së bashkuar të këtyre dy sipërmarrësve.

Kështu, përveç kriterëve të analizuara në mënyrë të detajuar në Analizë dhe komenteve të Altelecom që tregojnë qartësisht për pjesë tregu të qëndrueshme të dy operatorëve së bashku më shumë se 80% në terma të Pajtimtarëve telefoni/akses broadband, Thirrjeve dalëse, SMS-ve, Trafik data, Të ardhurave Totale, apo Të ardhurave në tregun me pakicë, vlen të përmendet edhe ecuria e tarifave të shërbimeve celulare.

Nëse i referohemi zhvillimeve në periudhën e fundit 2017-2018 në tregun e telefonisë celulare, është e evidentueshme se operatorët Vodafone dhe Telekom Albania kanë thujse konfigurim të njëjtë të paketave të tyre si në çmim ashtu edhe në përmbajtje, ndërsa paketat e Altelecom gjithmonë kanë dalluar nga paketat e konkurrentëve.

Kështu, në përpjekjet e Altelecom për të qenë gjithmonë më atraktiv për abonentët dhe për të rritur disi numrin e portimeve nga Vodafone dhe Telekom Albania, Altelecom ndryshoi përsëri portofolin e paketave të tij në Shtator 2017, si dhe së fundmi, që prej datës 10 Prill 2018 ka zgatur afatin e vlefshmërisë së konsumimit të benefiteve të tyre nga 28 ditë në 30 ditë, ndryshime për të cilat ka kryer rregullisht edhe njoftimet përkatëse në AKEP dhe Autoritetin e Konkurrencës.

Aktualisht, situata e paketave standarde të ofruara në treg nga të tre operatorët² është si më poshtë:

Poketa Loë cost

Nr.	Përmbajtja	Altelecom Super 700	Telekom Paketa S	Vodafone Basic
1	Ditë përdorimi	30	28	28
2	Çmimi (lekë)	700	800	800
4	Minuta kombëtare	300	200	200
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	300		
6	Minuta ndërkombëtare			
7	SMS brenda rrjetit			
8	SMS kombëtare	300	200	200
9	SMS ndërkombëtare			
10	Volumi Internet GB	2 GB	500 MB	500 MB
11	Social chat /others			
12	Koha fillestare+menyra e	60"+60"	'60"+60"	60"+60"

	tarifimit			
--	-----------	--	--	--

Paketa Medium

Nr.	Përmbajtja	Albtelecom Super 700	Telekom Paketa S	Vodafone Basic
1	Ditë përdorimi	30	28	28
2	Çmimi (lekë)	1000	800	800
4	Minuta kombëtare	1000	200	200
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	1000		
6	Minuta ndërkombëtare	10		
7	SMS brenda rrjetit	1000		
8	SMS kombëtare	100	200	200
9	SMS ndërkombëtare			
10	Volumi Internet GB	2 GB	500 MB	500 MB
11	Social chat /others			
12	Koha fillestare+menyra e tarifimit	60"+60"	'60"+60"	60"+60"

Paketa Large

Nr.	Përmbajtja	Albtelecom Super 1300	Telekom Paketa L	Vodafone Extra
1	Ditë përdorimi	30	28	28
2	Çmimi (lekë)	1300	1400	1400
4	Minuta kombëtare	2500	2500	2500
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	2500		
6	Minuta ndërkombëtare	30	10	10
7	SMS brenda rrjetit	2500	2500	2500
8	SMS kombëtare	250	300	300
9	SMS ndërkombëtare			
10	Volumi Internet GB	8 GB (5+3)	5 GB	5 GB
11	Social chat /others		10 GbSocial chat	VF pas free
12	Koha fillestare+menyra e tarifimit	60"+60"	'60"+60"	60"+60"

² Albtelecom: <https://ëëë.albtelecom.al/al/individuale/ofertat/mobile/paketat-super/>
Vodafone Albania : <https://ëëë.vodafone.al/vodafone/Paketa Standarde 1747 1.pho>
Telekom Albania: <https://ëëë.telekom.com.al/category/oaketat-standarde-4-iavore/cat7330485/>

Paketa Extra Large

Nr.	Përmbajtja	Albtelecom Super 1300	Telekom Paketa L	Vodafone Extra
1	Ditë përdorimi	30	28	28
2	Çmimi (lekë)	1900	2000	2000
4	Minuta kombëtare	3000	3000	3000
5	Minuta drejt rrjetit fiks kombëtar	3000		
6	Minuta ndërkombëtare	60	60	60
7	SMS brenda rrjetit	3000	3000	3000
8	SMS kombëtare	300	400	400
9	SMS ndërkombëtare			
10	Volumi Internet GB	11 GB (8+3)	8 GB	8 GB
11	Social chat /others	<i>Internet extra free</i>	<i>10 Gb Social chat</i>	<i>VF pas free</i>
12	Koha fillestare+menyra e tarifimit	60"+60"	'60"+60"	60"+60"

Në tabelat e mësipërme shihen qartë ngjashmëritë në ofertat e Vodafone dhe Telekom Albania, si dhe sjellja e tyre e njëjtë dhe e pa shqetësuar pavarësisht ndryshimeve dhe politikave të biznesit të ndërmarra nga Albtelecom.

Megjithëse prej më shumë se 2 javësh, Albtelecom ofron në treg paketat SUPER, jo vetëm me tarifa më të leverdisshme dhe përmbajtje më të mirë, por edhe me mundësinë e konsumimit të benefiteve tashmë për 30 ditë (jo 28), raportet e portimeve in/out mes Albtelecom dhe Vodafone e Telekom Albania vijnë të jenë në shifra të zakonshme, çka tregon për mungesën e fuqisë kundërvepruese të blerësve individualë, për fuqinë e madhe financiare dhe të brand-it të këtyre 2 grupimeve globale, dhe mbi të gjitha tregojnë për fuqinë e ndjeshme të tyre në treg dhe për operimin në dominancë të bashkuar mes këtyre dy operatorëve.

Qëndrimi AKEP

AKEP shprehet dakord me qëndrimin e Albtelecom se Vodafone Albania plotëson absolutisht të gjitha kriteret ligjore për FNT në tregun me pakicë të shërbimeve celulare por ka qëndrim të ndryshëm kur bëhet fjalë për konkluzionin në vijim se “Vodafone Albania dhe Telekom Albania duhet të vlerësohen se kanë një pozitë dominuese zotëruese pasi edhe në mungesë të lidhjeve strukturore apo lidhjeve të tjera, mendojmë se veprojnë në treg në një strukturë dhe mënyrë të tillë, e cila ka çuar në një sjellje të bashkërenduar, në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, klientët apo përdoruesit, ndaj dhe në këtë kontekst, ekzistojnë premisat për të bërë përcaktimin edhe të dominancës së bashkuar të këtyre dy sipërmarrësve”.

Sipas udhëzuesit e Komisionit Evropian mbi Fuqinë e Ndjeshme në Treg (Maj 2018) rezultojnë se sipërmarrësi Vodafone Albania është Sipërmarrës me Fuqi të Ndjeshme në Treg pasi zotëron pjesë tregu mbi 50 % për shumicën e treguesve të tregut përkatës dhe të paktën mbi 40 % për çdo tregues tjetër.

Pyetja nr.4. A mendoni se tregu me shumicë i akses dhe origjinimit të thirrjeve është në konkurrencë efektive?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Ashtu si edhe tregu me pakicë i shërbimeve celulare edhe ky treg ka të njëjtat karakteristika, pra tregu me shumicë i akses dhe origjinimit të thirrjeve nuk është në konkurrencë efektive. Në këtë treg nuk ka MVNO, që mund të kërkonin akses për origjinimin e thirrjeve dhe tregu është me barriera të larta hyrje. Si rezultat situata aktuale në tregun e telefonisë celulare justifikon ndërhyrjet rregullatore.

Qëndrimi AKEP

AKEP vlerëson komentin e Autoritetit të Konkurrencës lidhur me konstatimin e karakteristikave të ngjashme mes dy tregjeve dhe konkluzion për justifikimin e masave rregullatore dhe siguron marrjen e tyre në përputhje me parimet e ligshmërisë, transparencës, konkurrencës eficente, etj.

Komentet e Telekom Albania

Tregu i aksesit dhe origjinimit të thirrjeve nuk është më pjesë e listës së tregjeve të justifikuar për ndërhyrje rregullatore që nga viti 2012 i përcaktuar me anë të Vendimit të AKEP nr.2118, datë 04.07.2012.

Tregu me pakicë i shërbimeve celulare nuk tenton drejt një konkurrence efektive dhe duke qenë një treg i integruar vertikalisht me tregun me shumicë të akses origjinimit të thirrjeve tregon që dhe në këtë treg nuk ka një konkurrencë efektive midis operatorëve. Gjithashtu, deri me sot në këtë treg nuk ka pasur ndonjë kërkesë nga operatorët MVNO për akses për ofrimin e shërbimeve përkatëse, apo diskriminim në trajtimin e kërkesave për akses nga operatorë të ndryshëm.

Në mbështetje për sa më sipër, Telekom Albania gjykon që në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit masat rregullatore të jenë proporcionale.

Komentet e Nefone

Praktika e viteve të fundit ka treguar se operatorët mobile edhe me detyrimin e përcaktuar nga AKEP kanë vonuar dhënien e shërbimit për akses dhe origjinim dhe kanë manifestuar sjellje abuzive. AKEP duhet të vendosi detyrimin për dhënien e shërbimit të akses-origjinimit për të tre operatorët mobile. AKEP në muajin qershor 2012 ka dalë me urdhër për të detyruar OFNT AMC (sot Telekom Albania) për të ofruar këtë shërbim pasi për më shumë se 17 muaj nuk lejonte realizimin e këtij shërbimi nga operatori Neofone.

Komentet e Albtelecom

Sikurse dhe është analizuar në dokument, Albtelecom mendon se, sa kohë që:

- tregu me pakicë i telefonisë celulare nuk është në konkurrencë efektive dhe kushtet e këtij tregu janë të njëjta me ato të tregut me shumicë të akses/origjinimit të thirrjeve (të njëjtët ofrues shërbimesh)
- operatorët e rrjeteve celulare për thirrjet brenda rrjetit vet-ofrojnë akses/origjinim dhe për thirrjet jashtë rrjetit vet-ofrojnë akses/origjinim duke e blerë terminimin tek rrjetet e tjerë
- pjesët e tregut, indeksi i përqendrimit dhe fuqia ndikuese e operatorëve dominantë janë shumë të larta tregu me shumicë i akses origjinimit të thirrjeve nuk është në konkurrencë efektive, dhe Vodafone e Telekom Albania përmbushin kriteret për FNT në këtë treg.

Qëndrimi AKEP

Sipas parashikimeve të nenit 33.5 të Ligjit “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.”

Pyetja nr.5. A mendoni se detyrimet e propozuara nga AKEP për FNT në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit të thirrjeve janë proporcionale dhe të justifikuara?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Vlerësojmë se detyrimet e propozuara nga AKEP për FNT në tregun me shumicë të akses dhe origjinimit të thirrjeve janë proporcionale dhe të justifikuara, pasi bën të mundur heqjen e barrierave për hyrjet e reja në tregun e telefonisë celulare të operatorëve MVNO.

Qëndrimi AKEP

AKEP vlerëson komentin e Autoritetit të Konkurrencës lidhur me masat rregullatore në tregun e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare si masa proporcionale dhe të justifikuara.

Komentet e Telekom Albania

Telekom Albania thekson se zhvillimet në tregun e komunikimeve elektronike kanë bërë që ky treg të jetë gjithnjë e më kompetitiv, ndonëse shfaq akoma problemet e dominancës në disa elemente. Telekom e konsideron element diskriminues përjashtimin e Alblecom nga detyrimet e akses origjinimit, gjë që nuk sjell rregullimin e këtij tregu. Telekom Albania gjykon se rivendosja nën rregullim e tregut të akses origjinimit dhe vendosja e masave rregullatore përkatëse duhet të jetë i justifikuar dhe në proporcion me pozitën e operatorëve në treg.

Komentet e Nefone

PO. Neofone mbështet ndërmarrjen e masave të propozuara nga AKEP për të tre operatorët mobile sipas neneve 39 e në vijim deri tek neni 59.

Komentet e Alblecom

Alblecom mendon se detyrimet e propozuara për operatorët me FNT në tregun me shumicë të akses/origjinimit të thirrjeve janë proporcionale dhe të Justifikuara duke konsideruar situatën aktuale të tregut të telefonisë celulare, dhe përqendrimin e mëtejshëm të tij me daljen e Plus.

Kështu pavarësisht vendosjes së detyrimeve të mos-diskriminimit, të aksesit, të zgjedhjes/parazgjedhjes së bartësit dhe të publikimit të ofertës referencë, vendosja e detyrimeve të tilla specifike për operatorët/in dominantë si: detyrimi i ndarjes së llogarive dhe detyrimi për orientim të tarifave në kosto janë veçanërisht të rëndësishëm për të siguruar zbatimin korrekt të detyrimit të mos-diskriminimit, për të detyruar operatorët me fuqi të ndjeshme të mos shfaqin parapëlqime të diferencuara ndaj përdoruesve fundorë të veçantë, dhe të mos zbatojnë tarifa të ulëta të paarsyeshme.

Pyetja nr.6. A mendoni se terminimi i thirrjeve ndërkombëtare duhet të rregullohet nga AKEP apo të vijojë i parregulluar? Çfarë mendoni për alternativat e mëposhtme:

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Terminimi ndërkombëtar origjinohet nga operatorët jashtë territorit shqiptar. Në dokumentin e nxjerrë për këshillim publik nga AKEP rezulton se MTR ndërkombëtare ka ardhur në rritje dhe vihet re se MTR mesatare e ponderuar (kombëtar dhe ndërkombëtar) është shumë më i lartë se MTR kombëtar. Vlerësojmë se lidhur me këtë pikë, AKEP duhet të adresojë në mënyrën e duhur shmangien e subvencionimit nga ardhurat e realizuara në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare nga operatorët me FNT në tregun e shitjes me pakicë, për aplikimin e tarifave nën kosto. Për këtë çështje të përdoren praktikatat me të mira të vendeve të BE që rregullimi/derregullimi t'i shërbejë rritjes së konkurrencës dhe uljes së tarifave.

Qëndrimi AKEP

Çështja e subvencionimit të tërthortë në tregjet e shërbimeve celular me ku janë aplikuar tarifa nën kosto me të ardhurat nga terminimi i thirrjeve ndërkombëtare si një nga shkaktarët e deformimit të konkurrencës efektive në tregjet e komunikimeve elektronike është konsideruar nga AKEP nëpërmjet masave rregullatore, përfshirë të paktën mosdiskriminimit dhe njoftimit në AKEP të marrëveshjeve me termat përkatës dhe rastet e mosmarrëveshjeve.

Komentet e Telekom Albania

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

Tregu i terminimit të thirrjeve ndërkombëtare është derregulluar plotësisht nga AKEP me anë të Vendimit nr.2118 datë 04.07.2012, i cili u bë efektiv që nga data 01.09.2012, me heqjen e

të gjitha detyrimeve përkatëse për operatorët celularë dhe për rrjedhojë tarifën për terminimin ndërkombëtar dhe të gjitha aspektet e tjera.

Terminimi i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare është një treg që i kalon kufijtë jashtë territorit të Republikës së Shqipërisë, si i tillë ky treg karakterizohet nga një marrëdhënie direkte ose indirekte (nëpërmjet tranzitimit) midis një operatori vendas dhe një operatori të huaj mobile ose fiks. Ndaj dhe trajtimi rregullator në lidhje me këtë treg është një çështje komplekse nga AKEP.

Në Vendimin Nr.2118 datë 04.07.2012 AKEP i ka trajtuar gjerësisht nga ana rregullatore aspektet e funksionimit të këtij tregu i cili përbën një treg më vete të ndryshëm nga tregu i terminimit të thirrjeve kombëtare duke qenë se terminimi i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare shërben si input për operatorët në vende të tjera për të ofruar thirrje drejt abonentëve të këtij rrjeti.

Në rastin e terminimit ndërkombëtar janë operatorët e huaj ata që blejnë terminimin tek një operator vendas e cila përbën një kosto për thirrjet e origjinuara nga përdoruesit jashtë territorit të Shqipërisë dhe nuk ndikojnë tek ai vendas që merr një thirrje të origjinuar nga një vend tjetër.

- Niveli i konkurrencës dhe maturiteti në tregun e telefonisë celulare, ulja e vazhdueshme e treguesve financiarë të operatorëve celularë, shkalla e lartë e investimeve në rrjet dhe në teknologji, ulja e tarifave në tregun me pakicë, ka sjellë një ulje të konsiderueshme të të ardhurave dhe fitimeve gjatë këtyre viteve të fundit.
- Përfshirja e terminimit ndërkombëtar në tregun e terminimit kombëtar apo dhe opsioni si një treg më vete por me barazim midis MTR-ve kombëtare dhe atyre ndërkombëtare do të çonte më tej në rezultate mjaft negative direkte për financat e operatorëve dhe për rrjedhojë indirekt impaktin negativisht dhe në buxhetin e shtetit.
- Rregullimi i MTR-ve ndërkombëtare nuk ka asnjë efekt tek pajtimtarët e kompanive celulare sepse thirrjet hyrëse nuk tarifohen.
- Për shkak se terminimi ndërkombëtar realizohet nëpërmjet marrëdhënieve direkte apo operatorëve tranzitues ndërkombëtare, reduktimi MTR ndërkombëtare nuk mund të kontrollojë nëse do të transmetohen në reduktime të tarifave të thirrjeve në Shqipëri. Ky reduktim i MTR-ve ndërkombëtare mund të shkojë si fitim i tepërt për tranzituesit apo edhe për operatorët origjinues.
- Gjate viteve të fundit shumë vende të BE kanë derregulluar MTR-të ndërkombëtare për vendet jashtë BE/EEA.
- Terminimi i thirrjeve ndërkombëtare është tashmë i derregulluar pothuaj në të gjitha vendet e rajonit (Serbi, Maqedoni, Turqi, Mali i Zi, Kosove).
- Në këtë situatë kur Bashkimi Evropian ka ndërmarrë hapa për derregullimin e MTR-ve ndërkombëtare, nëse AKEP do të ndërmerre një aksion të tillë, do të ishim në kushtet që MTR ndërkombëtare të operatorëve celularë në Shqipëri do të ishin të rregulluara dhe të njëjta me tarifën kombëtare, ndërsa për trafikun dalës ndërkombëtar operatorët celularë do të përballëshin me MTR të derregulluara në vendet e Bashkimit Evropian dhe të rajonit, duke i detyruar ata të rrisin tarifën retail. Impakti financiar i këtij rregullimi tek kompanitë celularë do të ishte humbja e të ardhurave nga MTR-të ndërkombëtare dhe rritja e kostove për shkak të derregullimit të MTR-ve në vendet e tjera me pasojë në tarifën dhe financat e pajtimtarëve shqiptarë. Ndërthurja e tyre çon në reduktimin e mëtejshëm të fitimeve të kompanive celulare, në reduktimin e mëtejshëm të kontributit të

tyre në buxhetin e shtetit siç është përmendur edhe më lart, dhe në pamundësinë për investime.

Për sa parashtruar më sipër, Telekom Albania vlereson dhe kërkon që opsioni 4 është alternativa e duhur, pra, që terminimi i thirrjeve ndërkombëtare të vazhdojë të jetë i derregulluar plotësisht ashtu siç është operuar këto vitet e fundit.

Komentet e Nefone

Neofone bazuar në arsyetimet e parashtruara më sipër mendon aplikimin e alternativës me poshtë e cila është alternativa e aplikuar në praktikat më të mira të BE : 1. Përfshirja e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në tregun përkatës të terminimit të thirrjeve (kombëtare) dhe FNT: a. me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë).

Komentet e Abcom

Abcom shpk, me shkresën nr. 142 Prot, datë 27.04.2018, ka dërguar komentet e saj për 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".

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

Sipas të dhënave statistikore të AKEP, rezulton se nuk ka konkurrencë efektive e për pasojë terminimi i thirrjeve ndërkombëtare përbën një treg që duhet të rregullohet nga AKEP.

Abcom mendon se operatorët VA dhe TA duhet të shpallen operatorë FNT në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare dhe se versioni sipas nënpikës b) është më i përshtatshmi, duke vendosur kushtet si më poshtë:

- Detyrimi i mosdiskriminimit.
- Detyrimi i transparencës dhe zbatimi i tarifave të njëjta në treg për të gjithë operatorët.
- Detyrimi për akses dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit.
- Detyrimi për njoftim të marrëveshjeve pranë AKEP dhe raportimi 3-mujor të të dhënave statistikore për terminimin e thirrjeve ndërkombëtare.

Komentet e Albtelecom

1. Përfshirja e terminimit të thirrjeve hyrëse ndërkombëtare në tregun përkatës të terminimit të thirrjeve (kombëtare) dhe FNT:

a. me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me *glide-path*),

b. me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesi dhe mosdiskriminim për thirrjet e ndërkombëtare

2. Me përkufizim si treg përkatës i veçantë (nga thirrjet kombëtare) i justifikuar për ndërhyrje *ex-ante* dhe FNT:

c. me të gjitha detyrimet si MTR kombëtare, përfshirë barazimin e MTR të dy lloj thirrjeve (menjëherë ose me *glide-path*),

d. me detyrime të ndryshme për dy llojet e thirrjeve: vetëm me detyrim dhënie aksesi dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare

3. Mos përkufizim si treg përkatës i veçantë i justifikuar për ndërhyrje *ex-ante* por me të drejtë rregullimi të mosmarrëveshjeve midis operatorëve vendas si për MTR të thirrjeve kombëtare;

4. Lënie në de-rregullim siç është aktualisht.

Për sa i takon terminimit të thirrjeve ndërkombëtare, Albtelecom mbështet propozimin e AKEP që përcakton operatorin/ët dominantë në treg me FNT në tregun e terminimit për thirrjet ndërkombëtare dhe vendosjen e detyrimit të aksesit dhe mosdiskriminimit për të garantuar kështu që operatori/ët me FNT në këtë treg do të zbatojë kushte të njëjta, në rrethana të njëjta ndaj sipërmarrësve të tjerë, që ofrojnë shërbime ekuivalente, si dhe tu 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.

Pra, detyrimi i mosdiskriminimit në çdo rast duhet të garantojë që operatorët/i me FNT duhet të ofrojë edhe për sipërmarrësit kombëtar të njëjtën tarifë për terminim të thirrjeve ndërkombëtare ashtu siç ai i ofron sipërmarrësve të tjerë ndërkombëtarë, "filialeve" brenda grupit, apo edhe ndonjë sipërmarrësi kombëtar përfshirë këtu marrëveshjet preferenciale me to apo edhe marrëveshjet në nivel Grupi, pjesë e të cilit janë /është sipërmarrësit/i me FNT në këtë treg.

Albtelecom për përcaktimin e kësaj alternative, në mungesë të të dhënave të operatorëve të tregut apo të tregut në tërësi (për arsye konfidencialiteti) lidhur me :

- % e trafikut ndërkombëtar hyrës në totalin e trafikut të terminuar;
- % e të ardhurave nga trafiku ndërkombëtar kundrejt totalit të të ardhurave nga shërbimet e komunikimeve elektronike;
- % e të ardhurave nga trafiku ndërkombëtar kundrejt të ardhurave nga tregu me shumicë
- pjesën e tregut (market share) të çdo operatori për thirrjet ndërkombëtare të terminuara në rrjetet respektive;

është përpjekur të gjykojë, duke konsideruar disa elementë si më poshtë:

- Kushtet e kërkesës për këtë shërbim, carrier ndërkombëtar vs operatorëve shqiptarë;
- Trajtimi i diferencuar i vendeve të EU-së për thirrjet drejt Shqipërisë , me tarifa më të larta se tarifa kombëtare e tyre apo MTR kombëtare në Shqipëri;
- Mos-ndikimin dhe mos-transmetimin e reduktimit të MTR ndërkombëtare (edhe nëse do të barazohej me MTR-në kombëtare) në tarifimin e thirrjeve ndaj Shqipërisë nga Operatorët e huaj, përveçse krijimin e fitimit të tepërt për carrier-in ndërkombëtar;
- Trendin në rënie të trafikut ndërkombëtar të terminuar në rrjetet e operatorëve si pasojë e përdorimit në masë të VoIP, messenger, ehats app, viber ect (2017 vs 2016 për Albtelecom rezulton me rënie 37%);
- Pjesën e konsiderueshme të të ardhurave që sigurohen nga minimimi i trafikut ndërkombëtar, ku:
 - bazuar në shifrat e Albtelecom, dhe duke besuar se dhe për tregun do të jetë e njëjta sjellje, megjithëse trafiku ndërkombëtar përbën jo më shumë se 5% të trafikut total të terminuar në rrjetet e operatorëve celularë, e ardhura nga minimimi ndërkombëtar vlerësohet të jetë rreth 56% e të ardhurave që sigurohen nga tregu me shumicë, apo rreth 28% e të ardhurave totale nga shërbimet e komunikimeve elektronike.

Gjithashtu, marrim në konsideratë aspekte të tjera, njëlloj të rëndësishme me sa më sipër, por që përveç impaktit tek operatori ku terminohet thirrja ndërkombëtare, impaktojnë dhe tregun dhe operatorët e tij, të tillë si:

- Vodafone është pjesë e një prej grupeve globale më të fuqishme në industrinë e telekomunikacionit, dhe operatori me pjesën më të madhe të tregut në terma të abonentëve, duke patur kështu mundësinë e terminimit në rrjetin e tij të sasisë më të madhe të trafikut ndërkombëtar në minuta;
- Pjesa e tregut të operatorit Vodafone Albania përsa i takon trafikut të terminuar nga rrjetet ndërkombëtare, varësisht edhe numrit të madh të abonentëve të tij, mund të vlerësohet deri rreth 60%;
- Të ardhurat nga trafiku ndërkombëtar të këtij operatori me fuqi të ndjeshme në tregun e telefonisë celularë janë komponent shumë i rëndësishëm në të ardhurat totale dhe i sigurojnë atij një burim të rëndësishëm të ardhurash për subvencionimin e tregut me pakicë të tij, duke ofruar në këtë treg paketa retail me tarifa të ulëta të paarsyeshme që çojnë në dobësimin dhe shkatërrimin e konkurrencës në tregun e telefonisë celulare;
- Mungesën e konkurrencës efektive dhe problematikat prej vitesh në tregun e telefonisë celulare me pakicë, me gjithë ndërhyrjet rregullatore në tregun e terminimit të thirrjeve kombëtare dhe procedimet e Autoritetit të Konkurrencës;

Për të gjitha sa më sipër, Albtelecom mendon se, operatori Vodafone Albania e demonstron në mënyrë të dukshme fuqinë e ndjeshme në këtë treg ndaj dhe është e domosdoshme përcaktimi veçanërisht i operatorit Vodafone Albania me FNT, dhe vendosja e masave rregullatore - detyrimeve në këtë treg për dhënie aksesit dhe mosdiskriminim për thirrjet ndërkombëtare, për të siguruar kështu trajtimin-mosdiskriminues mes "provider"-ve lokalë kombëtar apo ndërkombëtar të këtij shërbimi dhe për të kufizuar përdorimin e të ardhurave nga minimimi ndërkombëtar të këtij operatori për subvencionimin e humbjeve nga aplikimi i tarifave paarsyeshmërisht të ulëta në tregun me pakicë.

Rrethana dhe kushte të ngjashme evidentohen edhe për Telekom Albania i cili është gjithashtu pjesë e një grupi të fuqishëm të telekomunikacioneve dhe shumë tregues tregojnë për fuqi të ndjeshme të këtij operatori edhe në tregun e terminimit të thirrjeve ndërkombëtare,

prandaj duhet që edhe për Telekom Albania të konsiderohet marrja e masave për përcaktimin me FNT dhe vendosjen e detyrimeve në këtë treg për akses dhe mosdiskriminim.

Në çdo rast të vlerësimit nga AKEP dhe vendimmarrjes përfundimtare të tij, AKEP duhet të sanksionojë në mënyrë të qartë të drejtën e sipërmarrësve për zgjidhje mosmarrëveshje nga ana e AKEP në raste kur operatorët/i me FNT ka gjasa të jetë duke ofruar tarifë diskriminuese ose kur edhe pas përpjekjeve për zgjidhje me mirëkuptim, nuk arrihet dakordësia ndërmjet operatorëve mbi tarifën që do të zbatohet nga operatori me FNT për ofrimin e shërbimit të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare.

Sa më sipër, si dhe për të garantuar në mënyrë sa më korrekte zbatimin e këtyre detyrimeve, operatorët Vodafone dhe Telekom Albania duhet të depozitojnë rregullisht informacionin e kërkuar nga AKEP në Janar 2018, si:

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

Qëndrim AKEP

AKEP vendos të veprojë sipas alternativës 3 me një rregullim të pjesshëm të tregut përkatës të terminimit të thirrjeve ndërkombëtare, “Mos përkufizim si treg përkatës i veçantë i justifikuar për ndërhyrje *ex-ante* por me të drejtë rregullimi të mosmarrëveshjeve midis operatorëve vendas si për MTR të thirrjeve kombëtare”.

Rregullimi i mosmarrëveshjeve mes operatorëve synon shmangien e subvencionit të ndërsjellët të shërbimeve celulare në tregun e brendshëm me të ardhurat e përfituara nga terminimi thirrjeve ndërkombëtare.

Pyetja nr.7. Cili është opinioni juaj për problemet e evidentuara në tregun me pakicë të shërbimeve celulare dhe a janë të mjaftueshme masat rregulluese në tregjet me shumicë (terminimi dhe akses/origjinimi) për të adresuar këto probleme?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Karakteristikat e tregut të pakicës së telefonisë celulare, nuk pasqyrojnë një treg konkurrues dhe prandaj shprehemi se nuk janë të mjaftueshme masat rregulluese në tregjet me shumicë (terminimi dhe akses/origjinimi).

Qëndrim AKEP

AKEP vlerëson të drejtë dhe në përputhje me dokumentin qëndrimin e Autoritetit të Konkurrencës për marrjen e masave në tregjet e pakicës (rrjedhjes së poshtme) nëse masat në tregun e rrjedhjes së sipërme (tregjet me shumicë) janë të pamjaftueshme për të adresuar për zgjidhje problematikën e konkurrencës.

Komentet e Telekom Albania

Ecuria e tregut me pakicë të shërbimeve celulare, ka çuar në rritje dhe maksimizim të përfitimeve për përdoruesit fundore nga përdorimi i shërbimeve celulare, por nga ana tjetër një deformim i tregut me operator me mbi 50% të ndarjes së tregut, Telekom Albania vlerëson qe problemet e evidentuara nga AKEP për nevojën e rregullimit të këtij tregu dhe vendosjes së detyrimeve shtesë rregullatore duhet të jenë proporcionale për të justifikuar rregullimin e këtij tregu dhe krijimin e një konkurrence efektive.

Telekom Albania gjykon çdo masë apo ndërhyrje tjetër rregullatore siç ato të propozuara në këtë analizë për tregjet me shumicë të akses/origjinimit duhet të jenë proporcionale dhe të aplikohen tek operatorët me mbi 40% të tregut.

Komentet e Albtelecom

Lidhur me problemet e evidentuara në Analizë:

- i. On-net vs Off-net në mungesë të masave të rregullimit të tarifave të shumicës për terminimin e thirrjeve (në mungesë të rregullit të mosdiskriminimit on-net/off-net);
- ii. Tarifat standarde jashtë ofertave shumë të larta;
- iii. Sjellja e operatorëve ka qenë e dyshimtë për marrëveshje të ndaluara dhe abuzim me pozitën dominuese.

Albtelecom mendon se trajtimi që i është bërë në analizë këtyre problematikave është përgjithësisht i drejtë, por për gjykimin e duhur të tyre do të duhej të kishte më shumë informacion mbi një pjesë të të dhënave të tregut të lidhura me strukturën e thirrjeve dalëse (fq. 27 të Analizës), të dhënat për ARPM dhe ARPU-në (fq.22 e Analizës), dhe mbi % e trafikut jashtë ofertave për secilin operator (me tarifa standarde).

Të dhënat e pasqyruara në analizë janë në të njëjtën linjë me ato të publikimit 3-mujor apo vjetor statistikor të AKEP, por vërehet se janë të kufizuara, për shkak se:

- Pasqyrojnë vetëm për pjesën e thirrjeve on-net apo off-net për trafikun e të gjithë operatorëve së bashku, çka nuk tregon realisht situatën e çdo operatori dhe vështirëson gjykimin korrekt mbi impaktin/ndikimin e një mase rregullatore në një treg të caktuar pasi po të konsiderojmë që Albtelecom ka 68% të trafikut dalës të tij drejt rrjeteve celulare ndërkohë që, për tregun ky tregues është vetëm 37%, kjo do të thotë që Vodafone si operatori më i madh në këtë treg ka përqindjen e trafikut dalës drejt operatorëve celularë shumë më të ulët se 37%. Pra, evidentohet domosdoshmëria për ta përforcuar rregullin e mosdiskriminimit edhe me masa të tjera rregullatore në tregun me pakicë.

Pra, edhe pse prej gati 3 vitesh tashmë që është vendosur rregulli i mosdiskriminimit të thirrjeve, Vodafone vijon të ketë të paktën 65% të thirrjeve dalëse të abonentëve brenda rrjetit të vet. Në mungesë të këtij rregulli, si Vodafone edhe Telekom Albania për shkak të madhësisë së rrjetit, do të ishin të gatshëm të riktheheshin në ofertat e panumërta me minuta on-net falas "free", duke përfituar nga eksternalitetet e rrjetit dhe duke mbyllur tregun, çka mund të çojë deri në rënien e mëtejshme të pjesëve aktuale të tregut të Albtelecom, apo dhe daljen nga tregut të tij.

- Gjithashtu, me gjithë trajtimin konfidencial të të dhënave të operatorëve, disa konkluzione për sjelljen e operatorëve në treg bazuar në ARPM-në dhe ARPU-në

respektive të tyre dhe jo thjesht mbi treguesin për tregun do të duhej të ishin dhënë të paktën për Vitin 2016. Kështu, duke qenë se ARPM e Altelecom për vitin 2016 (sipas raportimit për 2016) është 2.7 lek/min, dhe për gjithë operatorët e tregut është dhënë në analizë 2.53 lek/min, duke njohur se Vodafone dhe Telekom Albania kanë peshën më të madhe të trafikut apo të të ardhurave, atëherë do të gjykonim se ARPM e tyre është më e ulët se 2.53 lek/min.

Kjo ARPM më e ulët se 2.53 lek/min do të thotë se:

- në kushtet e pagesës së një kostoje terminimi në Plus 6.52 lek/min (pavarësisht pjesës së ulët në % të këtyre thirrjeve),
- në kushtet e tarifave për trafikun dalës ndërkombëtar relativisht më të larta se tarifat me pakicë për trafikun kombëtar (pavarësisht rënies së trafikut ndërkombëtar përgjatë kësaj periudhe) atëherë, tarifat me pakicë të aplikuara nga operatorët me fuqi të ndjeshme në treg Vodafone dhe Telekom Albania për thirrjet kombëtare mund të kenë qenë shumë më të ulëta se kostoja e kësaj thirrjeje dhe ne besojmë se humbjet nga aplikimi i tarifave paarsyeshmërisht të ulëta subvencionohen me të ardhurat nga terminimi i trafikut ndërkombëtar.

Sa më sipër, masa rregullatore e mos-diskriminimit on-net/off-net, e vetme, nuk i ka dhënë plotësisht efektet e duhura dhe duke qenë e vendosur si detyrim për të gjithë operatorët e tregut (përfshirë Altelecom), në rastin e Altelecom ka detyruar rritjen e kostove të paketave të këtij të fundit sa kohë që për 68% të konsumit të minutave të ofruara në paketa (thirrje off-net) Altelecom është i detyruar të paguajë tarifën e terminimit kundrejt operatorëve të tjerë Vodafone dhe Telekom Albania. Ndërkohë, që këta dy operatorë dominantë, duke pasur sasinë më të madhe të trafikut on-net, kanë kosto më të ulëta të paketave të tyre (për thirrjet off-net drejt celularëve) dhe duke mos mjaftuar vetëm kjo, ata përdorin edhe tarifa paarsyeshmërisht të ulëta sipas dhe gjykimit tonë të mësipërm (referuar vlerës së ARPM-së).

Prandaj, në mënyrë që të jepen efektet e duhura në treg, në bazë të parimit edhe të proporcionalitetit, masa rregullatore e mosdiskriminimit duhet të vendoset dhe përforcohet ndaj operatorëve që meritojnë këto masa dhe jo duke përfshirë edhe për operatorin që nuk ka fuqi ndikuese në treg dhe që nuk është i angazhuar në praktika të tilla.

Në përfundim, bazuar dhe në sa më sipër, vijimi i përcaktimit të detyrimit të mos-diskriminimit të tarifave on net/off-net, dhe masat e propozuara në tregun e akses origjinimit janë të domosdoshme për tu vendosur për Vodafone dhe Telekom Albania; por pa u shoqëruar edhe me vendosjen e masave të tjera siç mund të jetë masa për përcaktimin e çmimit dysheme në tregun me pakicë të telefonisë celulare, veçanërisht për operatorin Vodafone Albania, ato nuk janë të mjaftueshme për të adresuar problematikat e rënda në këtë treg dhe për të arritur konkurrencën efektive.

Qendrimi AKEP

AKEP vlerëson të drejtë dhe në përputhje me dokumentin qëndrimin e Telekom Albania dhe Altelecom për marrjen e masave në tregjet e pakicës (rrjedhjes së poshtme) nëse masat në tregun e rrjedhjes së sipërme (tregjet me shumicë) janë të pamjaftueshme për të adresuar për zgjidhje problematikën e konkurrencës. AKEP në vendosjen e masave rregullatorë bazohet në parimet e ligjshmërisë dhe paanshmërisë, me synim nxitjen e konkurrencës së lirë dhe efektive në treg.

Pyetja nr.8. A mendoni se propozimi i AKEP për vendosjen e detyrimit për rregullim të tarifave me pakicë të shërbimeve celulare është i nevojshëm për të realizuar objektivat rregullatore?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Vlerësojmë se është i nevojshëm që AKEP për të realizuar objektivat rregullatore, të vendosë detyrimin për rregullim të tarifave me pakicë të shërbimeve celulare, sipas parashikimeve të Ligjit Nr. 9918/2008.

Qëndrim AKEP

AKEP vlerëson si mundësinë e fundit rregullimin e tarifave në tregjet e pakicës në mungesë së efikasitetit të masave rregullatore në tregjet e terminimit kombëtar/ndërkombëtar dhe tregjet me shumicë të akses-origjinimit.

Komentet e Telekom Albania

Për shkak të konkurrencës jo efektive në tregun me pakicë të shërbimeve celulare në Shqipëri, Telekom Albania vlerëson se masat rregullatore mbi operatorët duhet të jenë proporcionale sipas pjesës së tregut që kanë operatorët. Telekom Albania e gjykon të panevojshme, të tepërt dhe të pajustificuar me rrethanat në të cilën ndodhet sot tregu me pakicë i shërbimeve celulare, vendosjen e detyrimit për rregullimin e tarifave me pakicë për shërbimet celulare për Telekom Albania dhe duke përjashtuar Altelecom nga ky detyrim, pasi jo vetëm që nuk realizohet objektivi rregullator për garantimin e një konkurrence të lirë dhe efektive por do të rriste më tej kostot rregullatore për TA. Vendoja e masave të njëanshme rregullatore e vendos TA në kushte tërësisht diskrimuese kundrejt Altelecom, duke shtrembëruar konkurrencën në treg.

Komentet e Altelecom

Altelecom mendon se në kushtet aktuale të tregut të telefonisë celulare, të efekteve të pamjaftueshme të pritura nga vendosja e rregullit të mos-diskriminimit (për të gjithë operatorët), është e domosdoshme vendosja e njëkohshme e detyrimeve në tregjet me shumicë të terminimit dhe të akses origjinimit të thirrjeve, edhe e detyrimeve në tregun me pakicë, të tillë si rregullimi i tarifave me pakicë të shërbimeve celulare për operatorët me fuqi të ndjeshme në treg apo përcaktimi i çmimit dysHEME për sipërmarrësit me FNT në këtë treg.

Ne gjykojmë se tarifat me pakicë të përdorura nga operatorët me fuqi të ndjeshme në treg janë më të ulëta se kostoja reale për këtë shërbim. Sikurse dhe kemi analizuar në përgjigje të pyetjes 7, ARPM të paktën e Vodafone për vitin 2016 duhet të jetë më e vogël se 2.53 lek/min që është për të 4 operatorët së bashku.

Me kryerjen e raportimit të të dhënave financiare nga Operatorët celulare për 2017, është e nevojshme llogaritja e ARPM-së për çdo një nga operatorët për vitin 2017, dhe krahasimi i ARPM-ve përkatëse të 2017 me koston me shumicë të thirrjeve celulare³ të llogaritur nga AKEP sipas dokumentit "Rregullimi i tarifave me shumicë të terminimit të thirrjeve rrjetet celulare Këshillim publik 2".

Bazuar në llogaritjen e koston me shumicë për thirrjet on-net dhe off-net, Vodafone dhe Telekom Albania i kanë respektivisht 2.55 lek/min dhe 2.59 lek/min, kosto e cila duke parë

ARPM-në e tregut për 2016, 2.53 Lek/min, të paktën për Vodafone është më e lartë se e ardhura në lek që i merret abonentit për 1 minutë trafik thirrje. Për më tepër që kjo e ardhur (ARPM) përfshin edhe thirrjet ndërkombëtare për të cilat abonenti tarifohet me çmim më të lartë, ndërsa kostoja e llogaritur nga AKEP është posaçërisht për thirrjet nga/drejt rrjeteve celulare kombëtare.

AKEP lehtësisht mund të llogarisë ARPM-në për vitin 2017 nga ku do të gjykojë akoma më saktë për sa më sipër.

Prandaj në kushte të tilla, është e detyrueshme rregullimi i tarifave me pakicë të operatorëve me FNT në tregun me pakicë dhe vendosja e një çmimi dysheme 'price floor', i cili mund të jetë sa kostoja e thirrjeve on-net/off-net e llogaritur për operatorët/in me FNT në këtë treg për periudhën e mëparshme.

Qëndrimi AKEP

Treguesit e ARPU dhe ARPM 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.

TABELA: ARPM DHE ARPU 2010-2017

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%	-7%
2017	2.60	5,091	3%	7%

Shënim: Vlerat pa TVSH

Nga tabela e mësipërme vërehet se vlera e ARPM ka tendencë ulje nga viti 2010 deri në vitin 2015, dhe në vitin 2016 ka një rritje prej 0.17 lekë/minute, e ndjekur gjithashtu me një rritje prej 0.07 lekë/minutë edhe gjatë vitit 2017. Nga ana tjetër vlerat e ARPU kanë njohur vetëm rënie nga viti 2010 deri në vitin 2016, duke shënuar vlerën 4,750 lekë/përdorues në vit. Në vitin 2017 për herë të parë ARPU shënoi rritje duke arritur në rreth 5,095 lekë/vit.

Në vitin 2017 një përdorues aktiv celular ka paguar mesatarisht rreth 3.12 lekë/minutë (me TVSH). dhe shpenzuar mesatarisht 509 lekë/muaj (me TVSH) për shërbime celulare: 160 minuta thirrje dalëse, 34 SMS dhe rreth 2GB internet.

Niveli i këtyre shpenzimeve mesatare për përdoruesit apo të ardhurash për operatorët në Shqipëri është shumë më i ulët se niveli mesatar në vendet e BE dhe ndër më të ulët në rajon. ARPU në vitin 2015 në Shqipëri ishte 36.6 euro/vit, që është 23% më e ulët se Letonia me nivelin më të ulët në BE me 46 euro. Niveli mesatar i ARPU në BE në 2014/15 ishte 162.2 euro apo rreth 4.4 herë më e lartë se ARPU e Shqipërisë në 2015.

Pyetja nr.9. A mendoni se AKEP duhet të vijojë të rregullojë tarifat on-net/off-net për të gjithë sipërmarrësit apo vetëm për sipërmarrësit e shpallur me fuqi të ndjeshme në tregun e pakicës?

Komentet e Autoritetit të Konkurrencës

Autoriteti i Konkurrencës që me vendimin Nr. 303, datë 16.01.2014 "Për mbylljen e hetimit të thelluar në tregun e telefonisë celulare me pakicë ndaj ndërmarrjes "Vodafone Albania" SHA dhe rekomandime për Autoritetin e Komunikimeve Elektronike dhe Postare", në pikën l.b dhe 2 të tij, i ka rekomanduar AKEP, që 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 dhe 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 tarifat jashtë rrjetit të operatorit me pozitë dominuese Vodafone.

Edhe pse struktura e thirrjeve ka ndryshuar shumë në drejtim të rritjes së peshës së thirrjeve off-net dhe është reduktuar ndjeshëm pesha e thirrjeve brenda rrjetit (on-net), AK mendon se është e domosdoshme që masa rregulluese e mos-diskriminimit në tarifat on-net/off-net të vazhdojë për operatorët që kanë dominancë apo FNT dhe jo për operatorët e vegjël (duke përfshirë edhe MVNO nëse do të ketë), siç dhe është shprehur në vendimin e saj Nr. 303, datë 16.01.2014.

Pra, referuar sa më sipër, vlerësojmë se AKEP duhet të rregullojë tarifat on-net/off-net vetëm për sipërmarrësit e shpallur me fuqi të ndjeshme në tregun e pakicës.

Qëndrimi AKEP

Gjithsesi, masa rregullatore e barazimit të tarifave brenda me jashtë rrjetin (on-netvs of net) është marrë në tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve kombëtare ndërkohë që monitorimi i zbatimit të saj është bërë në tregjet me pakicë të shërbimeve celulare (minuta dhe sms) dhe vlerësohet si një masë me ndikim pozitiv për pajtimtarët.

⁵² Të dhënat më të fundit të ARPU për vendet e BE-së të publikuar nga KE janë për vitin 2014.

Komentet e Telekom Albania

TA dëshiron të theksojë së pari se çdo masë rregullatore e përcaktuar duhet të jetë e justifikuar me rrethanat në të cilat ndodhet një treg i caktuar, proporcional për arritjen e objektivit rregullator për të garantuar një konkurrencë të lirë në treg.

Albtelecom është një kompani e cila operon në tregun fiks dhe celular dhe AKEP nuk ka bërë asnjë analizë për avantazhet që Albtelecom ka në treg për shkak se operon si në tregun e telefonisë fikse ashtu dhe në tregjet e broadband nga vendndodhje fikse.

TA gjykon se për shkak se në të gjithë treguesit e evidentuar operatori Vodafone Albania zoteron më shumë se 50% të tregut, ky operator ndodhet në kushtet e dominancës individuale, dhe për rrjedhojë duhet të jetë me statusin me FNT në tregun me pakicë të shërbimeve celulare si dhe në atë të akses-origjinimit

Në konkluzion të argumentave të përmendura më sipër, TA kërkon që detyrimi i mos-diskriminimit në tarifat on-net/off-net të jetë proporcional mbi operatorët.

Komentet e Albtelecom

Bazuar në analizën dhe gjetjet e vetë AKEP, si dhe në trajtimin nga ana jonë në përgjigje të pyetjes 7, mbi problematikën lidhur me On-net /Off-net. Albtelecom mendon se AKEP duhet të vijojë rregullin e mosdiskriminimit on-net/off-net vetëm për sipërmarrësit e tregut që do të shpallen/përcaktohen me fuqi të ndjeshme në tregun e pakicës.

Nuk njihet asnjë praktikë rregullatore që një operator pa fuqi ndikuese dhe me indikatorë modestë të pjesëve të tregut, etj., të bëhet subjekt i masave rregulluese në të njëjtën masë si operatorët dominantë të cilët kanë dukshëm pjesë të konsiderueshme tregu në të gjithë treguesit e tij.

Qëndrimi AKEP

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

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

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

Gjithsesi, masa rregullatore e barazimit të tarifave brenda me jashtë rrjetin (on-net of net) është marrë në tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve kombëtare ndërkohë që monitorimi i zbatimit të saj është bërë në tregjet me pakicë të shërbimeve celulare (minuta dhe sms) dhe vlerësohet si një masë me ndikim pozitiv për pajtimtarët por e pamjaftueshme për të zgjidhur problemet e konkurrencës që shfaqen në treg dhe rrezikojnë daljen nga tregu të operatorëve të vegjël ose hyrësve të fundit në tregun përkatës të shërbimeve celulare.

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

Për sa më sipër, AKEP propozon që masa e mosdiskriminimit të tarifave on-net/off-net të vendosur në analizën e tregut të terminimit të thirrjeve për të tre operatorët me FNT për terminimin e thirrjeve kombëtare, të vazhdojë të aplikohet pasi ka dhënë efekte pozitive në tregjet përkatëse në favor të pajtimtarëve.