



REPUBLIKA E SHQIPËRISË
AUTORITETI I KOMUNIKIMEVE ELEKTRONIKE DHE POSTARE
-Këshilli Drejtues-

V E N D I M

Nr. 1212, date 31. 03. 2010

Per

“Percaktimin e sipermarresit Eagle Mobile Sh.a., me Fuqi te Ndjeshme ne Treg dhe vendosjen e masave rregulluese”

Keshilli Drejtues (KD) i Autoritetit te Komunikimeve Elektronike dhe Postare (AKEP), i perbere nga:

1. Z. Piro	Xhixho	Kryetar
2. Znj. Alketa	Mukavelati	Anëtar
3. Z. Benon	Paloka	Anëtar
4. Z. Ibsen	Elezi	Anëtar
5. Znj. Zamira	Nurçe	Anëtar

dhe sekretare te Keshillit Drejtues Znj. Marsida Dushku, në mbledhjen e dates 31.03. 2010, sipas procedures se percaktuar në ligjin nr. 9918 datë 19.05.2008 “Per Komunikimet Elektronike në Republikën e Shqipërisë”, ligjin nr. 8480, datë 27. 05.1999 “Per funksionimin e organeve kolegjiale te administratës shteterore dhe enteve publike” dhe Rregullores se Brendshme te AKEP-it, me objekt:

“Vleresimin e pozites ne tregjet perkatese te sipermarresit Eagle Mobile Sh.a., mbi bazen e Dokumentit “Analize e Tregut te Telefonise Celulare: Tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregjet me shumice te terminimit dhe origjinimit ne rrjete celulare: Dokumenti Perfundimtar”, si dhe vendosjen e masave rregulluese”.

mori ne shqyrtim dokumentacionin e paraqitur nga Drejtoria e Rregullimit Ekonomik, te perbere nga:

- i. Relacioni shpjegues;
- ii. Dokumenti “Analize e Tregut te Telefonise Celulare: Tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregjet me shumice te terminimit dhe origjinimit ne rrjete celulare: Dokumenti Perfundimtar”;
- iii. Projektvendimi i KD i formatuar dhe arsyetuar sipas percaktimeve të parashikuara në nenin 106 e në vijim të ligjit nr. 8485.

BAZA LIGJORE:

1. Shkronja ç) e neni 8, neni 31 e vijues, pika 1 e nenit 114 dhe pika 1 e nenit 115 te ligjit nr. 9918, datë 19. 05. 2008 “Për Komunikimet Elektronike në Republikën e Shqipërisë” (*ligji nr. 9918*);

2. Ligji nr. 8485, date 12.05.1999 “Kodi i Procedurave Administrative” (*ligji nr. 8485*), i ndryshuar;
3. Shkronja e) e pikes 1 dhe pika 17 e nenit 21 të “Rregullores se Brendeshme te AKEP (*Rregullorja e Brendshme*), miratuar me Vendim te Keshillit Drejtues te ERT-se, Nr. 170, datë 24. 04. 2004, e ndryshuar dhe ne fuqi sipas pikës 3 te nenit 138 te ligjit nr. 9918;
4. “Rregullore per analizen e tregut”, miratuar me vendimin nr. 747, date 17.07.2009, te Keshillit Drejtues te AKEP (*Rregullorja*).

Nga shqyrtimi i dokumentacionit te paraqitur, diskutimet ne mbledhje, si dhe duke iu referuar bazës ligjore të sipërcituar :

V E R E H E T se :

1. Dokumenti “Analize e Tregut te Telefonise Celulare: Tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregjet me shumice te terminimit dhe origjinimit ne rrjete celulare: Dokumenti Perfundimtar” reflekton punen e Drejtorise se Rregullimit Ekonomik si dhe komentet dhe verejtjet e bera gjate mbledhjes.
2. Dokumenti “Analize e Tregut te Telefonise Celulare: Tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregjet me shumice te terminimit dhe origjinimit ne rrjete celulare: Dokumenti Perfundimtar”:
 - a. perben nje dokument te rendesishem rregullator ne baze se te cilit merren vendimet per FNT ne tregjet e analizuar dhe masat rregulluese respektive, te cilat jane shume te rendesishem per zhvillimet rregullatore dhe tregun e komunikimeve elektronike ne Shqiperi;
 - b. eshte pergatitur nepermjet kryerjes se keshillimit publik dhe seancave degjimore te zhvilluara me operatoret dhe permban komentet e paleve te interesuara dhe qendrimin e AKEP per komentet ne perputhje me nenin 35 te Ligjit 9918;
 - c. ka marre ne konsiderate rekomandimet e Autoritetit te Konkurrences te shprehura me Vendimin nr.124, date 23.09.2009, te derguar ne kuadrin e konsultimit publik te Analizes se tregut celular;
 - d. permban te dhena te perditesuara per sektorin e telefonise celulare dhe disa ndryshime te perfundimeve per FNT dhe masave rregulluese ne krahasim me perfundimet dhe propozimet ne “Analize e Tregut Celular: Tregjet me shumice te terminimit, tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregu me shumice i akses/origjinimit: Konsultim Publik” miratuar me vendimin nr.748, date 17.07.2009 te Keshillit Drejtues;
 - e. nga pikpamja e rregullsisë formale, është në përputhje me procedurën e përcaktuar në ligjin 9918, Rregulloren per Analizen e tregut dhe ligjin nr. 8485;
 - f. nga pikpamja substanciale eshte ne konformitet me percaktimet ligjore të parashikuara per analizen e tregut ne nenin 31 e ne vijim te Kreut VI te ligjit 9918, dhe Rregullores, perfshire perkufizimin e detajuar te tregjeve perkates dhe analizen e testit te tre kritereve, kriteret e përcaktimit FNT, dhe detyrimet e parashikuara per FNT;
 - g. ka marre ne konsiderate rekomandimet dhe direktivat e Komisionit European dhe praktikat me te mira rregullatore ne vendet e Bashkimit European, parimet e ligjit te konkurrences dhe kushtet aktuale te tregut Shqiptar celular;

- h. vendosja, ndryshimi, mbajtja dhe heqja e detyrimeve per FNT eshte ne perputhje, me percaktimet e nenit 36 e ne vijim te Kreut VI te Ligjit 9918, me piken 5 te nenit 3 te Rregullores dhe me objektivat rregullatore te AKEP, te percaktuara ne nenin 7 te ligjit 9918.

ATEHERE:

Per sa me siper, mbi bazen e vleresimit te pozites ne tregjet perkatese te sipermarresit AMC Sh.a., sipas Dokumentit "Analize e Tregut te Telefonise Celulare: Tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregjet me shumice te terminimit dhe origjinimit ne rrjete celulare: Dokumenti Perfundimtar", ne mbeshtetje te pikes 1 te nenit 114, pikes 1 te nenit 115 te ligjit nr. 9918 dhe shkronjes e) te pikes 1 dhe pikes 17 te nenit 21 te Rregullores se Brendeshme, si dhe ne zbatim te kompetences ligjore te percaktuar ne shkronjen ç) te nenit 8 te ligjit nr. 9918, Keshilli Drejtues i AKEP,

V E N D O S I :

1. Te percaktojë sipermarresin Eagle Mobile Sh.a., sipermarres me FNT ne tregjet perkates te meposhtem:

Tregun me shumice te terminimit te thirrjeve ne rrjetin telefonike publike te levizshme te Eagle Mobile.

2. Zona gjeografike e tregjeve perkatese me FNT eshte territori i Republikës së Shqipërisë.
3. Sipermarresi Eagle Mobile sh.a., i percaktuar sipermarres me FNT, per sherbimin e terminimit te thirrjeve, eshte i detyruar te zbatoje te gjitha detyrimet perkatese si me poshte, por pa u kufizuar:

Detyrimin e mosdiskriminimit, sipas nenit 39 te ligjit nr. 9918.

Detyrimin e transparencies, sipas nenit 40 te ligjit nr. 9918.

Detyrimi për ndarjen e llogarive, sipas nenit 41 te ligjit nr. 9918.

Detyrimin për akses dhe interkoneksion dhe përdorimin e përbashkët te faciliteteve te rrjetit, sipas nenit 42 te ligjit nr. 9918.

Detyrimin per kontroll te tarifave dhe sistemin e mbajtjes se llogarive, sipas nenit 45te ligjit nr. 9918.

4. Detyrimet e mesiperme ne piken 3, perfshijne midis te tjerave:

4.1. *Detyrimi i Mosdiskriminimit:*

4.1.1 Sipermarresi Eagle Mobile Sh.a., te zbatoje kushte te njejta, ne rrethana te njejta ndaj sipermarresve te tjere, qe ofrojne sherbime ekuivalente, si dhe t'u ofroje sipermarresve te tjere sherbime dhe informacion ne kushte te njejta dhe me cilesi te njejte, sikunder ai i ofron per sherbimet e veta, per filialet ose partneret e tij

4.1.2 Sipermarresi Eagle Mobile Sh.a., te publikoje Oferten Reference te Interkoneksionit, per sherbimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin Eagle Mobile dhe sherbimeve te interkoneksionit te lidhur me terminimin, brenda 45 diteve nga data e hyrjes ne fuqi te ketij vendimi;

4.1.3 Sipermarresi Eagle Mobile Sh.a., te publikoje marreveshje te Nivelit te Sherbimit (Service Level Agreement-SLA) si dhe Tregues Kryesore te Performances (Key Performance Indicators-KPI) per interkoneksionin sipas percaktimeve te Rregullores se Akses dhe Interkoneksionit.

4.2. ***Detyrimi i transparences:***

4.2.1 Oferta Reference e Interkoneksionit e publikuar nga sipermarresi Eagle Mobile Sh.a duhet te pershije informacionin e meposhtem te nevojshme per interkoneksion me rrjetin Eagle Mobile:

- a) Specifikimet teknike;
- b) Karakteristikat e rrjetit;
- c) Termat dhe kushtet per ofrimin dhe perdorimin;
- ç) Tarifat, përfshirë zbritjet e mundshme.

4.3. ***Detyrimi per akses dhe interkoneksion dhe perdorimi i perbashket i faciliteteve te rrjetit:***

4.3.1 Sipermarresi Eagle Mobile Sh.a., per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare, duhet:

- a) t'u ofroje palëve te treta akses dhe interkoneksion ne rrjet dhe elementet e tij;
- b) te ofrojë sherbime te vecanta ne nivel shumice, per t'u rishitur nga palet e treta;
- c) te mos anulroje aksesin ne facilitetet, kur e ka dhene ate;
- ç) te negociojë me dëshirën e mirë dhe me mirëbesim me subjektet, që kërkojnë akses;
- d) te ofroje akses te hapur ne nderfaqet teknike, protokollet ose teknologjite e tjera te rëndësishme, te domosdoshme per nderveprimin e sherbimeve ose per sherbimet e rrjetit virtual;
- dh) te ofroje bashkevendosje ose forma te tjera te perdorimit te perbashket, perfshire ndertesat, tubacionet kabllore ose shtyllat, kullat;
- e) te krijojë kushtet e nevojshme per te siguruar nderveprimin e sherbimeve pike fundore – pike fundore, duke përfshirë facilitetet per sherbimet e rrjetit inteligjent dhe/ose *roaming*-ut ne rrjetet *mobile*;
- ë) te ofroje akses ne sistemet mbeshtetese funksionale ose sistemet e ngjashme informatike (*software*), te nevojshme, per te siguruar konkurrence te ndershme ne ofrimin e sherbimeve;
- f) te interkonektojë rrjetet ose facilitetet e rrjetit.

Per shkronjat d), dh), e), ë), te mesiperme, detyrimi per akses i referohet vetem per mundesimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celulare Eagle Mobile, dhe jane te zbatueshme sipas mundesive/aftesive teknike dhe ekonomike te sipermarresit Eagle Mobile Sh.a., si edhe me tarifa te cilat mbajne parasysh investimet e kryera dhe nje norme te arsyeshme fitimi.

4.4. ***Detyrimi per ndarjen e llogarive dhe detyrimi per kontroll te tarifave dhe sistemin e mbajtjes se llogarive:***

4.4.1 Tarifa e terminimit te thirrjeve dhe sherbimeve te interkoneksionit te lidhura me terminimin e thirrjeve ne rrjetin Eagle Mobile jane objekt kontrolli dhe rregullimi nga AKEP.

4.4.2 Ne përputhje me nenin 57, pika 1 germa 'a':

- i) Tarifa maksimale e terminimit të thirrjeve në rrjetin Eagle Mobile, të jetë 12.20 lek/minute dhe tarife 0.37 lek/per thirrje.

4.4.3 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 sipërmarresi Eagle Mobile Sh.a., do të kryhet në baze të përcaktimeve të mëvonshme të AKEP.

4.5. *Detyrime të tjera:*

Perveç detyrimeve të citura më sipër, sipërmarresi Eagle Mobile Sh.a., duhet të zbatojë dhe detyrimet e tjera të ligjit 9918 dhe kuadrit rregullator për akses dhe interkoneksionin, sipas rregullores aktuale dhe pas miratimit të AKEP sipas rregullores së Amenduar të Akses dhe Interkoneksionit.

5. Sipërmarresi Eagle Mobile Sh.a. ka detyrimin që të zbatojë detyrime dhe specifikime të tjera të përcaktuara nga AKEP, sipas nevojave të tregut, për statusin e FNT në tregjet përkatës të terminimit të thirrjeve dhe akses dhe origjinimit të thirrjeve.
6. Afati i vlefshmërisë së statusit me FNT në tregjet përkatës për sipërmarresin Eagle Mobile Sh.a., është deri në nxjerrjen e një vendimi tjetër nga AKEP mbi bazën e analizës së tregut të kryer sipas nenit 34 të Ligjit 9918.
7. Dokumenti "*Analizë e Tregut të Telefonisë Celulare: Tregu me pakicë i shërbimeve celulare dhe tregjet me shumicë të terminimit dhe origjinimit në rrjetet celulare: Dokumenti Përfundimtar*" i bashkëngjitet këtij vendimi si Aneksi 1 dhe është pjesë e tij.
8. Kundër këtij vendimi, mund të bëhet ankim në Këshillin Drejtues të AKEP, brenda 30 (tridhjetë) ditëve pas marrjes së njoftimit përkatës.

Ky vendim hyn në fuqi menjëherë.

K R Y E T A R I

Piro XHIXHO

A N E T A R E T:

1. **Alketa Mukavelati** _____
2. **Benon Paloka** _____
3. **Ipsen Elezi** _____
4. **Zamira Nurce** _____

ANEKS 1

Dokumenti “Analize e Tregut te Telefonise Celulare: Tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregjet me shumice te terminimit dhe origjinimit ne rrjete celulare: Dokumenti Perfundimtar”:



REPUBLIKA E SHQIPËRISË
AUTORITETI I KOMUNIKIMEVE ELEKTRONIKE DHE POSTARE

ANALIZE
E
TREGUT
TE TELEFONISE SE LEVIZSHME

- 1. Tregu me pakice i aksesit dhe sherbimeve nepermjet rrjeteve mobile.**
- 2. Tregjet me shumice te terminimit te thirrjeve ne rrjete publike telefonike individuale te levizshme**
- 3. Tregu me shumice i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet telefonike publike te levizshme**

Dokumenti Perfundimtar
31 Mars 2010

INDEKSI I PERMBAJTJES

I. PERMBLEDHJE	10
II. HYRJE	22
II.1. PANORAME E SEKTORIT TE TELEFONISE CELULARE	22
II.2 PERCAKTIMI I SIPERMARRESVE ME FUQI TE NDJESHME NE TREG	27
I. Objektivat e Ligjit dhe kuadri rregullator.....	27
II. Procesi i Konsultimit	28
III. Bashkepunimi me Autoritetin e Konkurences.....	29
IV. Struktura e Dokumentit	30
V. Perkufizimi i tregut perkates.....	31
VI. Fuqia e Ndjeshme ne Treg dhe masat rregulluese	34
III. TERMINIMI I THIRRJEVE NE RRJETET CELULARE	36
III.1. PERKUFIZIMI I TREGUT TE TERMINIMIT TE THIRRJEVE NE CELULARE	36
I. Dimensioni i produkteve/sherbimeve te tregut perkates te terminimit.....	37
II. Dimensioni gjeografik i tregut.....	38
III. Zhvillime pas Analize 2007 dhe zhvillime te pritshme ne vitet ne vijim	39
III.2 ANALIZA PER FUQI TE NDJESHME NE TREG	44
I. Pjeset e tregut	44
II. Konkurrenca e mundshme ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare.....	45
III. Fuqia kundervepruese e blesesve te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare	45
IV. Ecuria e tarifave te terminimit dhe struktura e tyre	49
V. Pervoja rregullatore ne vendet e BE	52
VI. Perfundime mbi FNT.....	52
III.3 MASAT RREGULLUESE PER TERMINIMIN NE RRJETET CELULARE	56
I. Problemet dhe masat rregulluese per terminimin ne Analize 2007	56
II. Zbatimi i detyrimeve dhe zhvillimet pas Analize 2007	59
III. Detyrimet per FNT sipas Ligjit 9918	60
IV. Terminimi i trafikut Nderkombetar	67
V. Asimetria e detyrimeve dhe niveli i tarifave per sipermarresit me FNT.....	80
IV. TREGU ME PAKICE I SHERBIMEVE PUBLIKE CELULARE	87
IV.1 ZHVILLIMET PAS ANALIZE 2007	87
IV.2.1. Struktura e tregut.....	87
I Pjeset e Tregut	87
II. Pengesat per hyrje ne treg.....	94
III. Konkurrenca e mundshme ne treg.....	95
IV.2.2. Sjellja e ofruesve te sherbimeve	97
I. Ecuria e tarifave te sherbimeve	97
II. Ecuria dhe niveli i normes se fitimit.....	107
IV.2.3 Sjellja e perdoruesve te sherbimeve celulare	109
I. Aksesit i informacionit per perdoruesit.....	109
II. Kostot dhe pengesat per te nderruar operatoret	111
III. Perdorimi mesatar per perdorues i sherbimeve celulare.....	111
IV.2 APLIKIMI I TESTIT TE TRE KRITEREVE	115
IV.3 PERFUNDIM MBI TREGUN CELULAR ME PAKICE	124
V. TREGU ME SHUMICE I AKSESIT DHE ORIGJINIMIT TE THIRRJEVE NE RRJETET CELULARE	128
V.1 PERKUFIZIMI I TREGUT PERKATES	128
V.2 ANALIZA PER FNT	133
I Pjeset e Tregut.....	133
Konkurrenca (jo) efektive e tregut me pakice celular	135
Pengesat per Hyrjen ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve	145
Mungesa e MVNO-ve.....	145
Perfundim per FNT ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare.....	146
V.3 MASAT RREGULLUESE PER FNT: TREGU ME SHUMICE I AKSESIT/ORIGJINIMIT DHE TREGU ME PAKICE I SHERBIMEVE CELULARE	150

INDEKSI I TABELAVE DHE FIGURAVE

FIGURE II .1 ECURIA E NUMRIT TE PERDORUESVE TE TELEFONISE CELULARE 2003-2009	22
FIGURE.II.2 PERDORUES TE TELEFONISE CELULARE DHE FIKS 2003 – 2009.....	23
FIGURE II.3 PENETRIMI I TELEFONISE MOBILE DHE FIKSE 2003 - 2009	23
FIGURE II.4 PENETRIMI I TELEFONISE CELULARE NE SHQIPERI, VENDET E RAJONIT DHE BE 2003 - 2009 .	24
FIGURA II.5. MADHESIA DHE STRUKTURA E TREGUT PER TE ARDHURAT E OPERATOREVE CELULARE (2003- 2009)	24
.....	24
FIGURA III.1. HISTORIK I TARIFAVE DHE MARREDHENIEVE TE INTERKONEKSIONIT ME OPERATORET CELULARE (2000-2010).....	50
FIGURA III.2. KRAHASIM I TARIFAVE TE TERMINIMIT NE RRJETET CELULARE NE SHQIPERI ME MESTAREN E BE DHE VENDET E RAJONIT (1 JANAR 2010)	51
TABELA IV.1. PJESA E TREGUT PER OPERATORET CELULARE 2007-2009/1	88
TABELA IV.2. PJESET E TREGUT PER THIRRJET DALESE	88
FIGURA IV.1. ECURIA E NUMRIT TE PERDORUESVE DHE STRUKTURA E TYRE 2003-2008	89
FIGURA IV.2. PERDORUESIT ME KONTRATE NE RAPORT ME TOTALIN E PERDORUESVE 2003-2008	89
TABELA IV.3 PJESET E TREGUT SIPAS NUMRIT TE PERDORUESVE DHE STRUKTURE SE PERDORUESVE.....	90
(2007 – 2009/1).....	90
FIGURA IV.3. ECURIA E NUMRIT TE PERDORUESVE TE TELEFONISE CELULARE DHE NORMA VJETORE E RRRITJES 2003 – 2009/1	90
TABELA IV.11. VLERAT E INDEKSIT HHI (2006-2009)	91
TABELA IV.12. MBULIMI ME RRJET I TRE OPERATOREVE CELULARE (2005-2009)	95
FIGURA IV. __ECURIA E PJESEVE TE TREGUT MBULIMI ME RRJET I TRE OPERATOREVE CELULARE (2005-2009)..	96
TABELA IV.4. REDUKTIMI I TARIFAVE TE PROGRAMIT ME PARAPAGIM VODAFONE CARD, TE VODAFONE ALBANIA SIPAS METODOLOGJISE. (LEK/MINUTE +TVSH).....	98
TABELA IV.4. REDUKTIMI I TARIFAVE TE PROGRAMIT ME PARAPAGIM ALBAKARTA TE AMC SIPAS METODOLOGJISE. (LEK/MINUTE +TVSH)	98
FIGURA IV.4. ECURIA E TARIFAVE TE OPERATORIT VODAFONE PER KATEGORINE “VODAFONE CARD”	99
FIGURA IV.5. ECURIA E TARIFAVE TE OPERATORIT AMC “ALBAKARTA”.....	100
TABELA IV.7. TE ARDHURAT MESATARE PER PERDORUES -ARPU – LEKE / VIT	101
TABELA: IV. 8 TREGUES FINANCIARE TE OPERATOREV CELULARE 2007-2008	107
TABELA: IV.9 PERDORIMI MESATAR MUJOR I SHERBIMEVE CELULARE 2003-2009.....	112
FIGURA IV.7. THIRRJE DALESE PER PERDORUES TE VODAFONE 2003-2009	113
FIGURA IV.8 THIRRJE DALESE PER PERDORUES TE AMC 2003-2009	113
TABELA IV.10. KOHEZGJATJA MESATARE E THIRRJEVE CELULARE	114
TABELA V.1. PJESET E TREGUT PER OPERATORET CELULARE: AKSES DHE ORIGJINIM 2007-2009/1	133
TABELA V.2. PJESET E TREGUT PER OPERATORET CELULARE: AKSES DHE ORIGJINIM 2009	134
TABELA V.3. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE VODAFONE ALBANIA	136
TABELA V.4. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE AMC.....	137
TABELA V.5. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE AMC.....	138
TABELA V.6. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE AMC.....	138

I. PERMBLEDHJE

Ligji nr.9918, date 19.05.2008 "Per Komunikimet Elektronike ne Republiken e Shqiperise" (ne vijim Ligji 9918) qe hyri ne fuqi me 26.06.2009, ne nenin 1 te tij, percakton se Qëllimi i ligjit është që nëpërmjet parimit të asnjësisë teknologjike të promovojë konkurrencën dhe infrastrukturë efçente në komunikimet elektronike dhe të garantojë shërbimet e duhura dhe të përshtatshme në territorin e Republikës së Shqipërisë.

AKEP, me Vendimin e KD, VKD nr.748, date 17.07.2009, nxorri per konsultim publik dokumentin "Analize e Tregut Celular: Tregjet me shumice te terminimit dhe tregu me pakice i shërbimeve publike celulare: Konsultim Publik" (ne vijim referuara Analize Celulare Konsultim Publik). Ky vendim se bashku me dokumentin Analize Celulare Konsultim Publik, u publikua ne faqen e Internetit te AKEP, dhe periudha e konsultimit publik zgjati 2 muaj dhe u mbyll me date 15.09.2009. AKEP gjithashtu kerkoi nga operatorët celulare te dhena shtese me qellim perditesimin e te dhenave te perdorura ne Analize. Ne kuader te procesit te konsultimit publik te Analize Celulare Konsultim Publik, ne adrese te AKEP, kane ardhur komente nga Vodafone Abania, AMC, Eagle Mobile dhe Autoriteti i Konkurrences.

Pas marrjes se komenteve, AKEP ka bere shqyrtimin e ketyre komenteve, perditesimin e te dhenave te perdorura, dhe ka ripunuar dokumentin Analize Celulare Konsultim Publik, duke pergatitur kete dokument final te Analizes se tregut celular, i cili permban dhe qendrimin e AKEP ndaj komenteve te paleve te interesuara. Komentet dhe qendrimi i AKEP per komentet jane referuar ne seksionet perkates me te cilat kane lidhje komentet e paleve te interesuara.¹ Komentet e paleve te interesuara² ne perputhje me nenin 35 te Ligjit 9918, jane publikuar si dokument me vete, ne faqen e Internetit te AKEP.

Ky dokument permban analizen e tregjeve nr.17, 16 dhe 8 te Rregullores se Analizes se Tregut (ne vijim referuar si Rregullore):

- 1) Tregun me pakice te aksesit dhe shërbimeve nepermjet rrjeteve mobile.
- 2) Tregun me shumice te terminimit te thirrjeve ne rrjetet individuale te levizshme;
- 3) Tregun me shumice te aksesit dhe origjinimin e thirrjeve ne rrjetet telefonike publike te levizshme

Kjo analize e tregjeve celulare eshte ne vijim te analizes se vitit 2007, proces i cili perfundoi me publikimin e Analizes se Tregut te Telefonise se Levizshme (ne kuader te shpalljes OFNT) –Perfundimtare (ne vijim referuar Analize 2007), dhe Vendimet e Keshillit Drejtues te ERT (sot AKEP), VKD nr.396 dhe nr.397, date 18.09.2007, per shpalljen OFNT te AMC dhe Vodafone Albania ne tregjet perkates te meposhtem:

- Vodafone Albania: Tregu i terminimit të thirrjeve në rrjetin e Vodafone Albania dhe tregu me pakice celular
- AMC: Tregu i terminimit të thirrjeve në rrjetin e AMC dhe tregu me pakice celular

¹ Qendrimi i AKEP per komentet me reference kapitullin Permbledhje, eshte dhene ne seksionet perkates, pasi kjo pjese e analizes eshte permbledhje e perfundimeve te arritura ne seksionet perkates te analizes..

² AKEP, ne vijim te kerkese se Vodafone Albania per te trajtuar komentet e Vodafone per tregun me pakice celulare si konfidenciale, ka bere publikim te reduktuar te ketyre komenteve me qellim ruajtjen e sekretit tregtar.

Ne perfundim te procesit te kesaj analize, AKEP ka rishikuar vendimet e vitit 2007 (te bazuara ne Analize 2007), duke marre vendime te reja ne lidhje me FNT si dhe masat rregulluese te nevojshme ne rastet e FNT, bazuar ne percaktimet dhe procedurat e Ligjit 9918.

Perfundime te analizese se terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare:

Megjithe hyrjen ne treg te Eagle Mobile dhe dhenies se autorizimit per operatorin e katert celular, kushtet e tregut qe ndikojne ne perkufizimin e tregut perkates te terminimit te thirrjeve ne nje rrjet celulare nuk kane ndryshuar dhe nuk pritet te ndryshojne te pakten ne nje periudhe afatmesme per te justifikuar nje perkufizim te tregut perkates te terminimit te thirrjeve te ndryshem nga perkufizimi i bere ne Analize 2007.

Tregjet perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare jane: :

- o Tregu i terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetin celular AMC, sherbim i ofruar nga sipermarresi AMC sh.a;
- o Tregu i terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetin celular Vodafone Albania, sherbim i ofruar nga sipermarresi Vodafone Albania sh.a;
- o Tregu i terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetin celular Eagle Mobile, sherbim i ofruar nga sipermarresi Eagle Mobile sh.a;

Dimensioni gjeografik i tregjeve te terminimit te thirrjeve zanore ne secilin rrjet celulare eshte territori i Republikese se Shqiperise.

Ne analizen e faktoreve te marre ne konsiderate per fuqine e ndjeshme ne tregjet perkates, u konkludua se keta faktore nuk kane ndryshuar (nga Analize 2007) dhe nuk pritet te ndryshojne te pakten ne nje periudhe afatmesme:

- o Secili prej operatoreve celulare zoteron 100 per qind te tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre;
- o Operoret celulare nuk perballen me kercenimin e hyrjes ne tregjet e tyre te terminimit te operatoreve te tjere, qe do te ishin te afte te kryenin edhe terminimin e thirrjeve ne keto rrjete;
- o Operoret celulare ndeshen me fuqi te ulet kundervepruese nga operoret e telefonise fikse;
- o Operoret celulare kane aftesi imponuese ne strukturen e tarifave te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre sipas origjines se thirrjeve.
 - o Kriteret e marra ne shqyrtim nuk kane ndryshuar dhe nuk pritet te ndryshojne te pakten ne nje periudhe afatmesme, ne menyre qe te eliminojne aftesine ndikuese te operatoreve ne tregjet perkates te terminimit te thirrjeve.

AKEP gjykon se operoret Vodafone Albania, AMC dhe Eagle Mobile permbushin kriteret per fuqi te ndjeshme ne tregjet perkates te terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetet e tyre celulare:

Operatori AMC permbush kriteret e sipermarresit me FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular AMC.

Operatori Vodafone Albania permbush kriteret e sipermarresit me FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Vodafone Albania.

Operatori Eagle Mobile permbush kriteret e sipermarresit me FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Eagle Mobile.

Masat Rregulluese dhe detyrimet per operoret me FNT ne Tregjet e terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare

AKEP, gjykon se detyrimet aktuale ndaj operatoreve me FNT duhet te qendrojne akoma, por duke i pershtatur me bazen ligjore te Ligjit 9918 dhe kuadrit te ri rregullator. Ne kete menyre:

1. **Detyrimi i Mosdiskriminimit (neni 39)**
2. **Detyrimi i transparencës (Neni 40)**
3. **Detyrimi për ndarjen e llogarive (Neni 41)**
4. **Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42)**
5. **Detyrimi për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive (Neni 45)**

Detyrimet e mesiperme ne piken 3, perfshijne midis te tjerave:

Vodafone Albania dhe AMC duhet te perditesojne Ofertat Reference te Interkoneksionit, te miratuar me vendimet nr.628 dhe 629, date 10.02.2009 te Keshillit Drejtues, per ta pershtatur me ndryshimet dhe nevojat e tregut, brenda 45 diteve nga data e hyrjes ne fuqi te ketij vendimi;

Eagle Mobile duhet te publikoje Oferten Reference te Interkoneksionit, per sherbimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin Eagle Mobile dhe sherbimeve te interkoneksionit te lidhur me terminimin, brenda 45 diteve nga data e hyrjes ne fuqi te ketij vendimi;

Tre operatoret me FNT duhet te publikojne marreveshje te Nivelit te Sherbimit (Service Level Agreement-SLA) si dhe Tregues Kryesore te Performances (Key Performance Indicators -KPI) per interkoneksionin sipas percaktimeve te Rregullores se Akses dhe Interkoneksionit.

AKEP gjykon se rregullimi i tarifave te terminimit te operatoreve celulare, ne perputhje me nenin 57, pika 1 germa 'a', te kryhet si vijon:

- i) Tarifa maksimale e terminimit te thirrjeve ne rrjetet AMC dhe Vodafone Albania, te jete 10.50 lek/minute dhe tarife 0.31 lek/per thirrje.
- ii) Tarifa maksimale e terminimit te thirrjeve ne rrjetin Eagle Mobile , te jete 12.20 lek/minute dhe tarife 0.37 lek/per thirrje.

Zbatimi i detyrimit te ndarjes se llogarive dhe mbajtjes se llogarive (nenet 42 dhe 45) dhe zbatimi i detyrimit te orientimit ne kosto te tarifave te interkoneksionit (neni 59), nga AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile, do te kryhet ne baze te percaktimeve te mevonshme te AKEP.

Pervec detyrimeve te cituara me siper, sipermarresit me FNT duhet te zbatojne dhe detyrimet e tjera te ligjit 9918 dhe kuadrit rregullator per akses dhe interkoneksionin, sipas rregullores aktuale dhe pas miratimit te AKEP sipas rregullores se Amenduar te Akses dhe Interkoneksionit.

Per Mobile 4 AI, meqenese nuk ka status me FNT, tarifa e terminimit do te jete objekt negociatash midis ketij operatori dhe operatoreve te tjere.

Perfundime te analizes se tregut te sherbimeve publike celulare, te ofruara perdoruesve fundore

Tregu me pakice i sherbimeve celulare,, nuk eshte pjese e Listes se tregjeve te Rekomandimit te Komisionit European, te vitit 2003, dhe ne baze te parashikimeve te Rregullores se

Analizes se Tregut, AKEP ka vleresuar fillimisht nese ky treg ploteson tre kriteret e meposhteme :

1. prezenca e barrierave te larta dhe jo-kalimtare te hyrjes ;
2. nje strukture tregu e cila nuk ka tendence per te shkuar ne drejtimin te nje konkurrence efektive brenda afatit kohor perkates; dhe
3. pamajftueshmeria e ligjit te konkuresces per te adresuar ne menyre te pershtatshme deshtimin e tregut te marre ne shqyrtim

Ne fund te vitit 2009 numri perdoruesve te telefonise se levizshme vleresohet te kete arritur ne 4.16 milione, e cila perben nje rritje te konsiderueshme me 40 % apo **1.2 milion** perdorues me shume krahasuar me fundvitin 2008. Norma e penetrimit te telefonise celulare (numri i perdoruesve per 100 banore) arriti ne 129%³, krahasuar me 92% me 1 Korrik 2008, cka është më e madhe se niveli mesatar prej 119% në vendet e BE ne vitin 2008. Struktura e perdoruesve celulare, te ndare ne perdorues me parapagim dhe me pas-pagim apo me kontrate eshte e ngjashme per te tre operatoret, ku perdoruesit e telefonise celulare me parapagim vazhdojne te perbejne pjesen me te madhe te perdoruesve celulare ne nivele afersisht 93%.

Eagle Mobile si hyresi i ri ne treg:

- per vitin 2008 ka perfituar afersisht 9% pjese tregu ne numer perdoruesish, por vetem 4% ne thirrje dalese dhe pjesa e tregut ne te ardhurat e perfituara ishte vetem 1.2%;
- gjate vitit 2009, ka vazhduar rritjen e pjeseve te tregut duke arritur ne fund te vitit 2009 14.4% pjese tregu per perdoruesi dhe 9% ne te ardhura, dhe ne gjashtemujorin e pare te vitit 2009 17% pjese tregu per thirrjet dalese.

Rritja e pjeseve te tregut te Eagle Mobile eshte shoqeruar me reduktime te pjeseve te tregut te AMC dhe Vodafone, ne terma te perdoruesve, thirrjeve dalese dhe te ardhurave. Sipas vleresimeve te operatoreve, te ardhurat e AMC dhe Vodafone kane pesuar renie gjate vitit 2009, me 15% dhe 6%, respektivisht, ndersa te ardhurat e Eagle Mobile jane rritur rreth 7 here, duke rezultuar ne renie me afersisht 3% te te ardhurave te tre operatoreve celulare.

Hyrja ne treg e Eagle Mobile pati efekt ne rritjen e konkuresces per kapjen e perdoruesve te rinj apo per te mbajtur perdoruesit ekzistues. Kjo u vu re nga ofrimi i nje numri te madh te paketave promocionale. Rivaliteti midis operatoreve celulare gjate vitit 2008 dhe 2009, duket se eshte fokusuar ne programet tarifore qe synojne perdoruesit e grupeve te mbyllur.

AKEP gjykon se rritja e konkuresces ne tregun me pakice celular ne periudhen 2008-2009 si pasoje e hyrjes dhe konsolidimit ne treg i Eagle Mobile, eshte tregues qe konkurrenca e mundshme ne tregun e sherbimeve publike celulare pritet te jete me e madhe se pritshmerite ne vitin 2007, rritje qe do vije nga konsolidimi i metejshme ne treg i Eagle Mobile, hyrja ne treg e operatorit te katert celular Mobile 4 Al dhe hyrja ne treg e ofruesve te pavaruar te sherbimeve celulare dhe MVNO.

³ Numri i perdoruesve celulare i referohet numrit te kartave SIM aktive, dhe normat e larta te perdoruesve per 100 banore shpjegohen nga mbajtja prej nje individi e me shume se 1 karte SIM si dhe prej perdorimit te kartave SIM nga vizitoret ne nje vend.

Sipas parashikimeve te metodologjive te rregullimit te tarifave te operatoreve me FNT, Vodafone Albania dhe AMC, te cilat pas propozimit te AKEP u miratuan nga Keshilli i Ministrave perkatesisht nepermjet Vendimeve Nr.853 dhe Nr.855, date 18.06.2008, gjate periudhes 2008-2009 u implementuan te dy fazat e rregullimit te tarifave me pakice:

AMC: Programi tarifor "ALBAKARTA";

Vodafone Albania: Programi tarifor "VODAFONE CARD".

- per **Vodafone Albania**, ndryshimet e tarifave te thirrjeve kombetare te perdoruesve te programit "Vodafone Card" te imponuara nga metodologjia, rezultuan ne reduktime 17-45% te tarifave.
- per **AMC**, ndryshimet e tarifave te thirrjeve kombetare te perdoruesve te programit "ALBACARTA", te imponuara nga metodologjia, rezultuan ne reduktime 35-84% te tarifave.

Per te dy operoret celulare nepermjet implementimit te metodologjise, per programet nen rregullim u aplikua reduktimi i kohes minimale te tarifueshme nga 30 sekonda ne 15 sekonda, nje ndryshim i rendesishem per konsumatorët i cila se bashku me reduktimin e tarifave per minute çon ne zvogelim te ndjeshem te shpenzimeve per thirrjet me kohezgjatje te vogel.

Si rezultat i reduktimeve te tarifave te cituara me siper, kursimet e perdoruesve te dy programeve me parapagim nen-rregullim, bazuar ne konsumin e vitit 2008, vleresohet te jene afersisht 35 Milion Euro.

ARPU e te dy operatoreve AMC dhe Vodafone Albania kane rene ndjeshme ne vitin 2009, respektivisht me 62 dhe 74% krahasuar me vitin 2008. Vodafone vazhdon te kete te ardhura per perdorues 40% me te medha se AMC dhe dy here me te medha se Eagle Mobile. Eagle Mobile megjithese ka rritur te ardhurat per perdorues me rreth 3 here, vazhdon te kete te ardhura per perdorues shume me te uleta se dy operoret e tjere.

Te ardhurat me te uleta per perdorues e shoqeruar me perdorim me te madhe ne minuta, jane tregues i tarifave me te ulete te operatoreve celulare krahasuar me vitet e meparshme.

Krahasimi i tarifave celulare me vendet e BE, nepermjet krahasimit te shpenzimeve sipas shportave OECD version 2006, tregon se:

- shpenzimet per shportat sipas tre operatoreve celulare variojne nga 30% me te uleta ne 35% me te larta se niveli mesatar i vendeve te BE;
- vlerat mesatare te shpenzimeve te tre operatoreve celulare sipas shportave respektive variojne nga 12% me te uleta ne 20% me te larta se niveli mesatar i vendeve te BE dhe 35-57% me te uleta se vlerat maksimale te shpenzimeve ne vendet e BE.

Megjithese vlerat mesatare te shpenzimeve per tre nga kater shportat e paraqitura jane ne nivele 20-35% me te larta se mesataret e vendeve te BE, dhe per nje shporte me e ulet se mestarja e vendeve te BE, pozicioni i Shqiperise eshte permiresuar ndjeshme ne raport me vietet e meparshme, ku shpenzimet ishin ne nivele afer vlerave maksimale ne vendet e BE. Gjithashtu konsumatorët e paketave me parapagim nen-rregullim te AMC dhe Vodafone Albania, kane avantazh per kohen minimale te tarifimit qe eshte 15 sekonda ne krahasim me 30 apo 60 sekonda qe eshte ne shume vende te BE. Shpenzimet e krahasuara te shportave

gjithashtu nuk perfshijne thirrjet ne grup, per te cilat eshte vene re nje reduktim i ndjeshem dhe perdorim i larte nga konsumatorët shqiptare.

Ecuria e tarifave celulare ne periudhen 2007-2009, tregon se jane bere reduktime te ndjeshme te tarifave si pasoje e implementimit te metodlogjise se rregullimit te tarifave te AMC dhe Vodafone dhe konkurrences me te larte midis tre operatoreve aktuale ne treg. Hyrja ne treg e Eagle Mobile ka pasur ndikim pozitiv te konsiderueshem ne treg, ne konkurrencen midis operatorëve, si dhe ne rritje te perfitimeve te konsumatoreve nga perdorimi i sherbimeve celulare, ne terma te rritjes se numrit te abonentëve celulare dhe ne tarifa me te uleta. Niveli i tarifave celulare ne Shqiperi i eshte perafruar ndjeshem nivelit mesatar te vendeve te BE dhe te rajonit.

Ne gjashtemujorin e pare 2009 dhe ne vitin 2009 ka pasur nje rritje te ndjeshme te komunikimit per perdoruesper te tre operoret celulare:

- Perdoruesit e AMC kane kryer mesatarisht 44 minuta thirrje dalese dhe 59 minuta hyrese apo 103 minuta komunikim ne muaj. Ky konsum eshte 28-74% me i madh se ne vitin 2008;
- Perdoruesit e Vodafone kane kryer rreth 60 minuta thirrje dalese dhe 74 minuta thirrje hyrese apo 137 minuta komunikim ne muaj. Ky konsum eshte 47-92% me shume se ne vitin 2008;
- Perdoruesit e Eagle Mobile kane rreth 65 minuta thirrje dalese dhe 71 minuta hyrese apo 137 minuta komunikim ne muaj. Ky konsum eshte 187-220% me shume se ne vitin 2008.

Rritja e ndjeshme e numrit te pajtimtareve/perdoruesve celulare, renia e cmimeve dhe te ardhurave mesatare per perdorues, rritja e perdorimit mesatar te sherbimeve celulare ne terma te thirrjeve dalese dhe hyrese per perdorues gjate vitit 2009 ne krahasim me vitin 2008 dhe vitet e meparshme, jane tregues te qarte te rritjes se perfitimeve te abonentëve celulare nga konsumi i sherbimeve celulare, si edhe perbejne shenja te rritjes se konkurrences ne tregun celular.

Megjithese aktualisht nuk ka ende ofruer sherbimesh te pavaruar apo MVNO, rregullimi i metejshe i interkoneksionit me operoret e rrjeteve celulare nepermjet ofertave reference, rregullimit te tarifave e terminimit dhe masat qe mund te merren ne rast te gjetjes se FNT per sherbimin e aksesit dhe origjinimit te thirrjeve nga rrjetet celulare, e drejta e AKEP per te zgjidhur mosmarrevshjet midis operatoreve per akses dhe interkoneksionin, perbejne ndryshime te rendesishme qe ndikojne pozitivisht ne zvogelim te pengesave te hyrje ne tregun e sherbimeve celulare me pakice.

AKEP gjykon se kriteri i dYTE nuk plotesohet pasi per sa analizuar ne kete dokument, tregu me pakice celular ne Shqiperi, mund te mos jete ende ne konkurrence efektive, por ecuria e tij ne 2008-2009 tregon si ky treg ka tendence te jete ne konkurrence efektive ne periudhe afatgjate. Gjithashtu, ne kete tendence drejt konkurrences efektive do te ndikojne edhe masta e tjera rregullatore ne nivel me shumice.

Autoriteti i Konkurrences (AK) me Vendimin nr.124, date 23.09.2009, ka derguar rekomandime per AKEP mbi dokumentin e Analizes se tregut celular, duke mbeshtetur qendrimin e AKEP ne konsultim publik per nevojën per analize te tregut celular me pakice per nderhyrje te mundhsme ex-ante. Madje AK ka dhene rekomandime edhe per rregullimin e tarifave me pakice dhe zgjerimin e objektit te sherbimeve nene rregullim.

AKEP gjykon se vetem aplikimi i Ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për Mbrojtjen e Konkurrencës”, nuk është i mjaftueshëm për të adresuar në mënyrë të pershtatshme dështimet e tregut me pakice celular, por gjithashtu në vijim edhe rekomandimeve të BE dhe të praktikave me të mira rregullatore, masat rregulluese të marra në nivel me shumice (ligji 9918) mund të jenë të mjaftueshme për të adresuar në mënyrë të pershtatshme dështimet e tregut celular. Në rast se këto masa nuk rezultojnë efektive, apo pengohen nga operatorët me FNT, përfshirë marrëveshje të fshehta, atëherë mund të zbatohen përcaktimet e ligjit të konkurrencës.

AKEP gjykon se tregu me pakice i shërbimeve celulare, nuk plotëson kriteret për të qenë treg përkatës i justifikueshëm për nderhyrje ex-ante.

Ky përfundim nuk do të thotë që tregu me pakice celulare është në konkurrencë efektive, por që tenton të jetë i tillë në periudhë afatgjatë. Në arrijtjen e konkurrencës efektive, do të jenë të rëndësishme edhe masat në nivel me shumice.

Në përputhje me nenin 3, pika 5 e Rregullores së Analizës së Tregut (miratuar me VKD nr. 747, datë 17.07.2009) Tregu me pakice të aksesit dhe shërbimeve nëpërmjet rrjeteve mobile, tregu nr.8 në Rregulloren e Analizës së Tregut, do të hiqet nga lista e tregjeve përkatës, të nevojshëm për nderhyrje ex-ante.

AKEP, gjykon se heqja e detyrimi i kontrollit të tarifave sipas metodologjisë të bëhet efektive 3 muaj pas marrjes së vendimit nga AKEP për FNT në tregjet celulare, sipas kësaj analize d.m.th me 1.07.2010. Kjo periudhë do të shërbejë edhe si periudhë monitorimi që operatorët celulare të mos veprojnë në mënyrë anti-konkurrese.

Ky përfundim nuk do të thotë që tregu me pakice celular është në konkurrencë efektive, por që tenton të jetë i tillë në periudhë afatgjatë. Në arrijtjen e konkurrencës efektive, do të jenë të rëndësishme edhe masat rregulluese në nivel me shumice për terminimin dhe aksesin dhe origjinimin e thirrjeve dhe faktorë të tjerë sihyrja në treg e Mobile 4 Al në Korrik 2010, konsolidimi i mëtejshëm i Eagle Mobile në treg si dhe implementimi i protabilitetit të numrave.

AKEP, në arrijtjen e këtij përfundimi ka marrë në konsideratë edhe mundësitë e nderhyrjeve të mëvonshme të AKEP dhe/ose Autoritetit të Konkurrencës në rast të rritjes së tarifave apo sjelljeve antikonkurrese të operatorëve AMC dhe Vodafone Albania (apo edhe Eagle Mobile).

Perfundime nga analiza e tregut me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare

Ne perkufzimin e tregut perkates me shumice te akses/origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, AKEP ka konsideruar faktoret e meposhtem:

- (i) nese sherbimet me shumice te akses/origjinimit te ofruara nga operatore te rrjeteve te ndryshem celulare jane pjese e te njejtit treg perkates;
- (ii) nese sherbimet me shumice te akses/origjinimit te ofruara MVNO-ve, ofruesve te pavarur jane pjese e te njejtit treg perkates;
- (iii) vetofrimi i akses dhe origjinimit pjese e tregut perkates;

AKEP gjykon se vetofrimi i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, nag operatorete ketyre rrjeteve eshte pjese e tregut perkates me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjeet celulare.

Ne lidhje me dimension gjeografik, AKEP gjykon se ne vijim te arsyetimeve per tregjet me me shumice te terminimit dhe te tregut me pakice te sherbimeve celulare:

Dimensioni gjeografik i tregut me shumice te akses dhe origjinimit ne rrjetet celulare eshte kombetar, d.m.th territori i Republikes se Shqiperise.

Per sa me me siper, percaktimi i tregut te akses/origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, behet:

Tregu me shumice i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, sherbime te ofruara nga AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile.

Eagle Mobile si hyresi i ri ne treg:

- per vitin 2008 ka perfituar afersisht 9% pjese tregu ne numer perdoruesish, por vetem 4% ne thirrje dalese dhe pjesa e tregut ne te ardhurat e perfituara ishte vetem 1.2%;
- gjate vitit 2009, ka vazhduar rritjen e pjeseve te tregut duke arritur ne fund te vitit 2009 14.4% pjese tregu per perdoruesi dhe 9% ne te ardhura, dhe ne gjashtemujorin e pare te vitit 2009 17% pjese tregu per thirrjet dalese.

Niveli i konkurrences efektive apo mungesa e saj ne tregun me pakice celular eshte tregues i rendesishem i problemeve qe ekzistojne ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve. Sic eshte theksuar dhe ne kapitullin e meparshem, megjithese AKEP gjykon se tregu me pakice celular, nuk eshte me i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, nuk do te thote qe ky treg eshet tashme ne konkurrence efektive.

Nga krahasimi i tarifave te programeve tarifore me kontrate dhe me paragim, me programin me parapagim nen rregullim Vodafone Card, vihet re se:

- Ekzistojne programe me kontrate qe perfshijne pagese fikse mujore, (pa minuta te perfshira apo me minuta te perfshira me kosto mesatare makssimumi 25 lek/minuet) dhe tarifa te thirrjeve me te larta se Vodafone Card qe nuk paguan pajtim mujor;
- Tarifa te thirrjeve te vecanta (sidomos jashte rrjetit) jane me te larta se ne programin nen-rregullim Vodafone Card

Nga krahasimi i tarifave te programeve tarifore me kontrate dhe me paragim, me programin me parapagim nen rregullim Albakarta, vihet re se:

- Perdoruesit me kontrate paguajne tarifa te thirrjeve telefonike te cilat shpesh jane me te larta se tarifate e programit me parapagim ALBAKARTA;
- Perdoruesit e programeve Cost Control paguajne tarifa te njejta me ALBAKARTA, por per konsum me te madh (ne rast te mos rimbushjes se llogarise me ALBAKARTA) paguajne tarifa shume me te larta se ALBAKARTA;

Ne keto kushte, programet tarifore te shqyrtuara reduktojne perfitimet e konsumatoreve nga konsumi i sherbimeve celulare.

Aplikimi i tarifave te shume te uleta, nen kosto, te thirrjeve brenda grupeve, pas hyrjes ne treg te Eagle Mobile eshte shenje se AMC dhe Vodafone Albania kane stimuj per sjellje te koordinuar te tyre, nepermjet tarifimit agresiv.

Normat e larta dhe te qendrueshem te fitimit te AMC dhe Vodafone Albania, jane tregues i konkurrence te ulet dhe stimuj per kordinimi midis ketyre dy kompanive. Gjithashtu ky fakt perforcohet nga aftesia e ketyre dy operatoreve per te aplikuar tarifa me te larta se niveli mestar ne vendet e BE dhe njekohesisht me te medha se operatori tjetër celular Eagle Mobile.

AMC dhe Vodafone Albania zoterojne pjese tregu mbi 40% secila, apo mbi 85% te tregut te per numrin e perdorueve apo aksesin dhe mbi 80% per origjinimin e thirrjeve celulare te dy se bashku.

Operatoret e rrjeteve celulare jane operatore te integruar vertikalisht: ofrues ne nivelin me shumice te inputeve kryesore te nevojshme per thirrjet celulare, terminim, akses dhe origjinim, dhe njekohesisht ofrues te sherbimeve celulare perdoruesve fundore ne nivelin me pakice.

Mungesa e ofruesve te tjere te sherbimeve ne nivelin me pakice (ofrues te pavaruar sherbimesh, MVNO), te ndryshem nga operatoret e rrjeteve celulare, con ne vlere te HHI, per tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve te jene te njejta me vlerat e HHI per tregun me pakice te sherbimeve celulare.

Vlora e penetrimit ne nivelin 129% eshte tregues se tregu celular, eshte afer maturimit, megjithe normat e larta te rritjese, te cilat vijne nga zoterimi i me shume se numer celular per banore, dukuri e cila stimulohet edhe nga tarifate e larta te thirrjeve jashte rrjetit.

AKEP gjykon se eshte ende heret te konkludohet se konkurrenca e mundshme e operatoreve te rinj te rrjeteve si dhe ofruesve te sherbimeve, do te zvogeloje ndjeshem aftesite ndikuese dhe stimujt per koordinim te AMC dhe Vodafone, per te rezultuar ne konkurrenca efektive ne tregun celular me pakice.

AMC dhe Vodafone Albania kane strukture te ngjashme te rrjetit, perdoruesve dhe per rrjedhoje edhe te kostove te ofrimit te sherbimeve. Simetria apo ngjashmeria e operatoreve ne tregues te ndryshem perben faktor ndikues ne rritjen e stimujve per te koordinim dhe konkurrenca me te ulet.

AMC dhe Vodafone Albania jane dy operatore te rrjeteve celulare:

- me te medhenj te tregut dhe pjese tregu te ngjashme ne vite,
- me numer dhe strukture perdoruesish, trafik telefonik dhe strukture te rrjetit te ngjashem midis tyre;
- qe operojne ne nje treg me nivel penetrimi 110%;
- qe jane te integruar vertikalisht dhe qe ne gjithe periudhen e aktivitetit e tyre nuk kane pasur marredhenie me MVNO (megjithese pretendohet se nuk kane pasur kerkese);
- me norma shume te larta fitimi;
- me pjese tregu ne te ardhura per sherbimet celulare me shume se 95% (dhe afersisht 80% te gjithe tregut te komunikimeve elektronike ne Shqiperi)
- kane aplikuar historikisht tarifa te larta te sherbimeve celulare me pakice. Nivelet e larta te tarifave, pas reduktimit te detyruar nga Metodologjite e rregullimit te tarifave celulare, jane me problematike per perdoruesit me kontrate;
- qe lehtesisht mund te monitorojne tarifat me pakice te njeri tjetrit
- operojne ne nje treg qe ka karakterike barriera te larta strukturore te hyrjes ne treg si operator rrjeti apo MVNO;
- me FNT ne tregjet e terminimit ne rrjetet e tyre

Keta faktore krijojne stimuj per AMC dhe Vodafone Albania per koordinim te sjelljes se tyre, dhe konkurrece te ulet ne tregun me shumice te akses origjinimit te thirrjeve celulare, pra per dominace te bashkuar te ketyre dy operatorev ne kete treg.

AKEP gjykon se tregu celulare me shumice i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare nuk eshte ne konkurrece efektive dhe:

- sipermarresit AMC sh.a dhe Vodafone Albania sh.a permbushin kriteret per FNT ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve nepermjet rrjeteve celulare.

Masat Rregulluese dhe detyrimet per operatoret me FNT ne Tregun e aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare

Nje nder arsyt e problemeve ne tregun me pakice, eshte mungesa e ofruesve te sherbimeve celulare te ndryshem nga operatoret e rrjeteve celulare dhe FNT ne tregjet me shumice e AMC dhe Vodafone. Ekzistenca e FNT e AMC dhe Vodafone ne tregun me shumice te aksesit/origjinimit si dhe FNT ne tregjet e terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre, krijojne mundesite e transmetimit te FNT (Leveraging of market power)

AKEP, gjykon se detyrimet per AMC dhe Vodafone Albania, per FNT ne tregun e aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, duhet te jene:

1. Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42)
2. Detyrimi i Mosdiskriminimit (neni 39)
3. Detyrimi i transparencës (Neni 40)
4. Detyrimi për ndarjen e llogarive (Neni 41)
5. Detyrimi për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive (Neni 45)

AKEP gjykon se detyrimet e mesiperme jane te nevojshme per te realizuar objektivin e pergjithshem te nxitjes se konkurrences efektive per sigurimin e rrjeteve dhe sherbimeve, faciliteteve shoqeruese dhe sherbimeve te tjera, me qellim rritjen e konkurrences ne tregun me pakice celulare dhe rritjen e perfitimeve te perdoruesve fundore.

Ofrimi i shërbimeve të akses/origjinimit nga AMC dhe Vodafone Albania, do të jetë risi në tregun Shqiptar, dhe bëra efektive e masave të mesipërme, mund të kërkojë me shumë kohë se ai i masave rregulluese për terminimin e thirrjeve.

AKEP, gjykon se është e arsyeshme dhe proporcionale që detyrimet e Vodafone dhe AMC për aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetet celulare, të jenë:

- i. në terma të rregulluara, përfshirë tarifën, nga oferta referencë e interkoneksionit për shërbimet drejt numrave të ofruesve të thirrjeve me karta të parapaguara (OSHKP) dhe numrave pa pagesë 0800xxx;
- ii. në terma komerciale për shërbimet e tjera të akses dhe origjinimit të thirrjeve përfshirë MVNO, rishites të shërbimeve celulare të Vodafone Albania.

Keto detyrime, përfshijne midis të tjerave:

Sipërmarresit AMC sh.a. dhe Vodafone Albania Sh.a., të përditesojnë Ofertat Referencë të Interkoneksionit, të miratuar me VKD nr.628, dhe nr.629 datë 10.02.2009, për të përfshirë shërbimin e akses dhe origjinimit të thirrjeve të pershtatur me ndryshimet dhe nevojat e tregut:

- i) brenda 45 ditëve nga data e hyrjes në fuqi të këtij vendimi të përfshijë në RIO shërbimet e origjinimit të thirrjeve drejt numrave të ofruesve të thirrjeve me karta të parapaguara (OSHKP) dhe numrave pa pagesë 0800xxx, përfshirë tarifën perkatese;
- ii) të publikojnë marrveshje të Nivelit të Shërbimit (Service Level Agreement-SLA) si dhe Tregues Kryesorë të Performancës (Key Performance Indicators - KPI) për interkoneksionin sipas përcaktimeve të Rregullores së Akses dhe Interkoneksionit.

Tarifë e aksesit dhe origjinimit të thirrjeve të thirrjeve dhe shërbimeve të interkoneksionit të lidhura me aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetet AMC dhe Vodafone Albania janë:

- i. Objekt kontrolli nga AKEP për shërbimet origjinimit të thirrjeve drejt numrave të ofruesve të thirrjeve me karta të parapaguara (OSHKP) dhe numrave pa pagesë 0800xxx, sipas përcaktimeve në pikat 2 dhe 3 më poshtë;
- ii. Objekt negociatash komerciale për shërbimet e tjera të akses dhe origjinimit të thirrjeve përfshirë MVNO, rishites të shërbimeve celulare të sipërmarresit Vodafone Albania Sh.a.

Në përputhje me nenin 57, pika 1 germa 'a':

- i) Tarifa maksimale e origjinimit të thirrjeve në rrjetin Vodafone Albania, të jetë 10.50 lek/minute dhe tarife 0.31 lek/për thirrje.
1. Tarifa aplikohet **për kohezgjatjen e thirrjes** (dhe numrin e thirrjeve) së suksesshme drejt platformës së OSHKP apo call center;

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 sipërmarresit AMC dhe Vodafone Albania Sh.a, do të kryhet në bazë të përcaktimeve të mëvonshme të AKEP.

Përveç detyrimeve të citura më sipër, AMC dhe Vodafone Albania si sipërmarres me FNT për aksesin dhe origjinimin e thirrjeve në rrjetet celulare, duhet të zbatojnë dhe detyrimet e

Ligjit per akses dhe interkoneksionin, perfshire afatet kohore te dhenies se ofertes se aksesit kerkuesve dhe dorezimin ne afat te MI-ve. Njekohesisht, detajime te detyrimeve te operatoreve me FNT ne lidhje me interkoneksionin do te jepen ne rregulloren e Amenduar te Akses dhe Interkoneksionit.

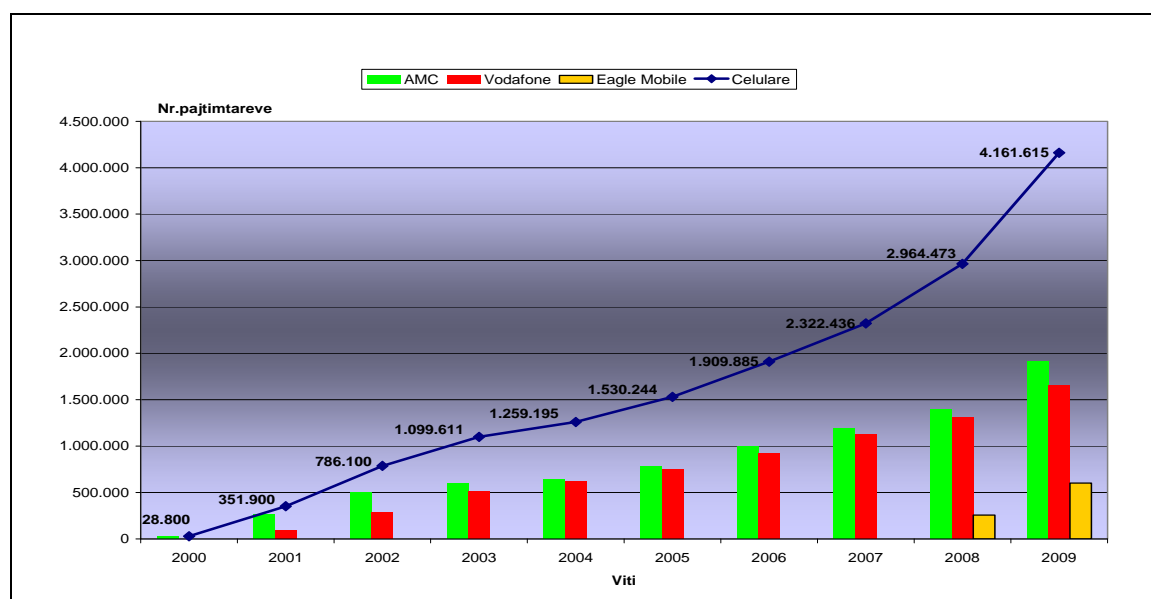
II. HYRJE

II.1. Panorame e sektorit te telefonise celulare

Ne Analize celulare konsultim publik, te publikuar ne muajin Korrik 2009, AKEP perdori te dhenat e tregut te cilat i referoheshin situates deri ne fund te vitit 2008. Ne vijim paraqitet situata e tregut me te dhena te perditesuara deri ne mesin apo fund vitin 2009, perditesim i cili u mundesua nga dergimi i te dhenave periodike nga operatoret per gjashtemujorin e pare dhe vitin 2009 (te dhena te konfirmuara dhe vleresime te operatoreve), si dhe te dhenave te kerkuara nga AKEP per Analizen gjate periudhes se konsultimit publik.

Ne fund te vitit 2009 numri perdoruesve te telefonise se levizshme arriti ne 4.16 milione, e cila perben nje rritje te konsiderueshme me 40 % apo **1.2 milion** perdorues me shume krahasuar me fundvitin 2008. Rritja e ketij sektori eshte pershpejtuar ne vitin 2008 dhe 2009 dhe kompania me e re ne treg, Eagle Mobile, kishte rreth 600 mijë pajtimtare ne fund te vitit 2009 apo 14% pjese tregu. Rritje ne krahasim me vitin 2008 kane patur edhe dy operatoret e tjere te telefonise se levizshme AMC dhe Vodafone, te cilet respektivisht kane nje rritje ne numrin e perdoruesve me 37% dhe 26%. Ecuria e numrit te perdoruesve te telefonise celulare duke filluar nga viti 2000 paraqitet ne Figuren 2.

FIGURE II .1 ECURIA E NUMRIT TE PERDORUESVE TE TELEFONISE CELULARE 2003-2009



Burimi: Te dhenat periodike te operatoreve. .

Pjesa me e madhe e perdoruesve celulare vazhdojne te jene perdorues te paketave tarifore me parapagim, rreth 94%, nivel i cili ka qene i qendrushem 2 vitet e fundit. Struktura e perdoruesve, me parapagim dhe me kontrate, eshte e ngjashme per te tre operatoret. Pjeset e tregut te operatoreve AMC dhe Vodafone Albania per vitin 2009 jane zvogeluar, pasi Eagle Mobile ka fituar pjese tregu ne terma te perdoruesve dhe thirrjeve ne nivel afersisht 15%, krahasuar me nivel 4-9% ne vitin 2008. Gjate vitit 2009 eshte vene re nje rritje e ndjeshme e thirrjeve brenda rrjetit, e cila ka ardhur si rezultat i planeve te shumta tarifore celulare te tre operatoreve qe ofrojne thirrje me tarifa shume te uleta brenda grupeve.

Rritja e ndjeshme e numrit te perdoruesve celulare vazhdon te jete ne kontrast me rritjen shume te vogel te numrit te perdoruesve te telefonise fikse. Megjithate nje rritje prej 13% te numrit te pajtimatreve te telefonise fikse gjate vitit 2009, numri i tyre deri ne fund vitin 2009 vlersohet te jete afersisht 363 mije, apo 11.2% norme penetrimit per banore. Figura dhe tabela e meposteme paraqesin ecurine e numrit te pajtimatreve te telefonise fikse dhe celulare dhe normat e penterimit per banore ne periudhen 2003-2009.

FIGURE.II.2 PERDORUES TE TELEFONISE CELULARE DHE FIKS 2003 – 2009

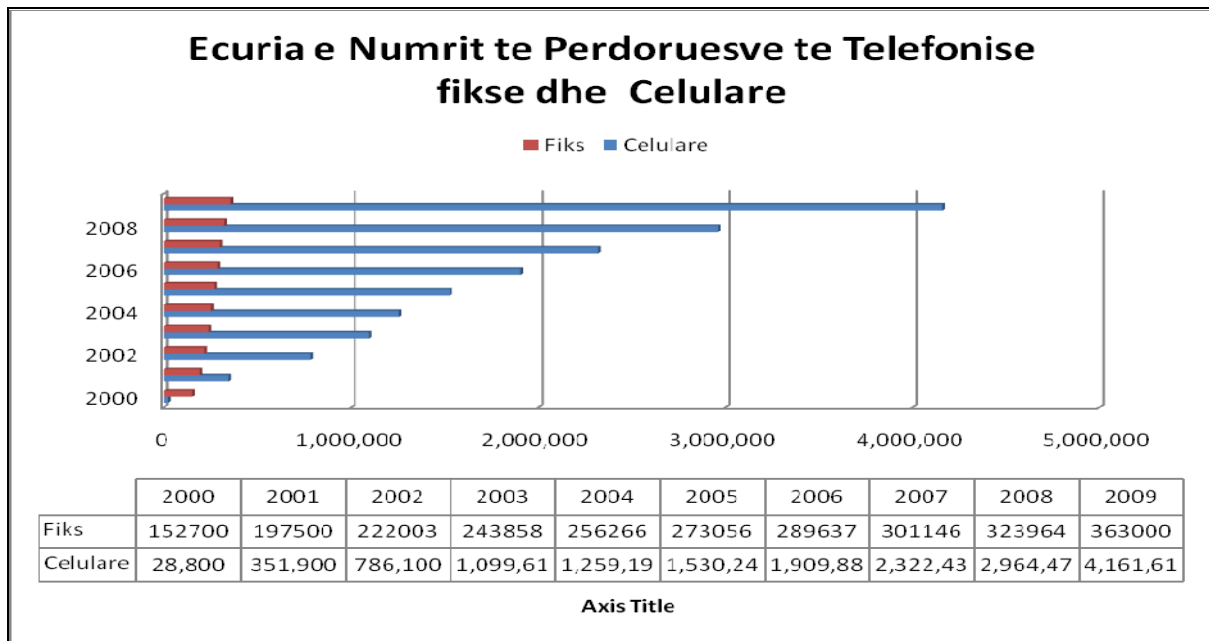
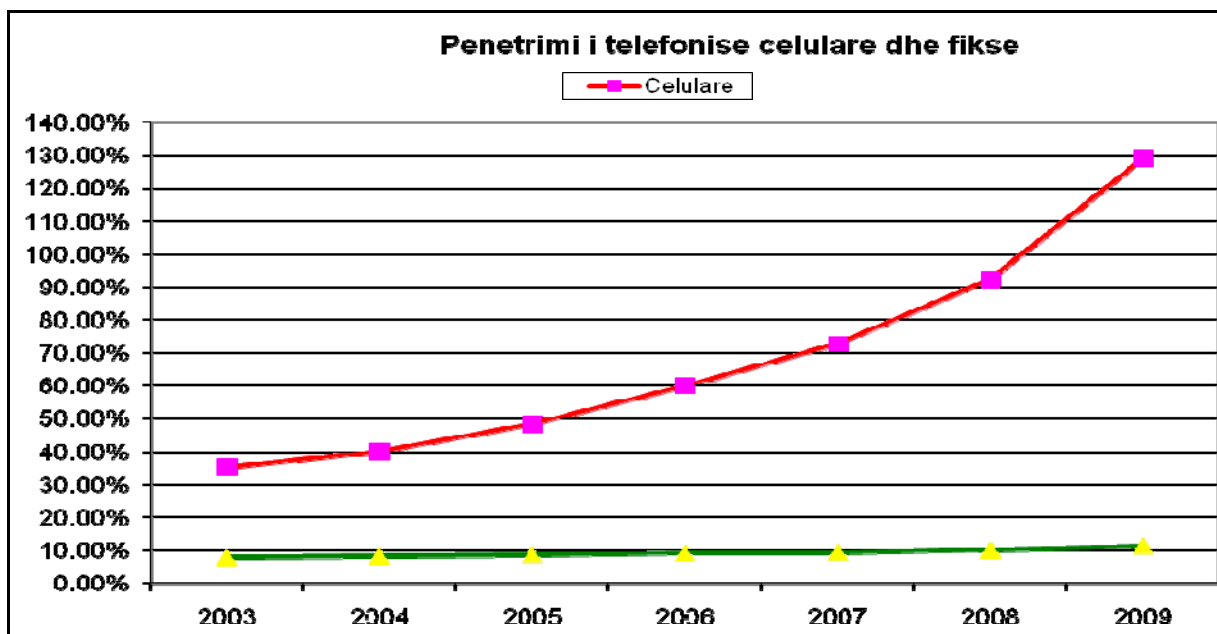
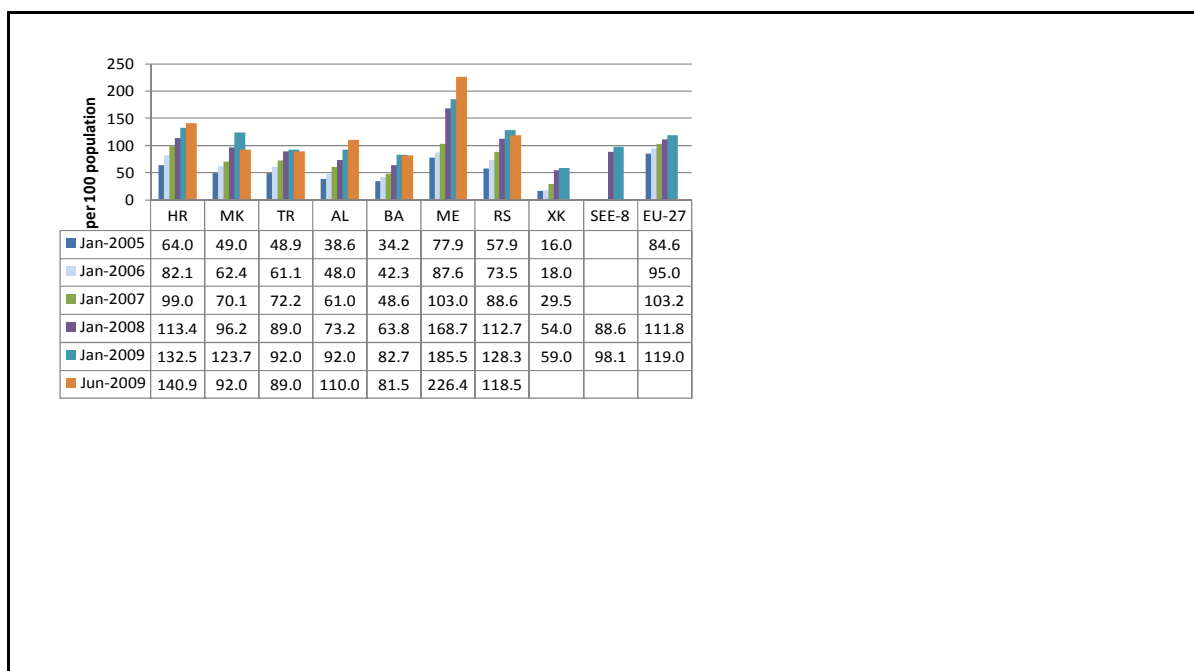


FIGURE II.3 PENETRIMI I TELEFONISE MOBILE DHE FIKSE 2003 - 2009



Norma e penetrimit të telefonisë celulare (numri i përdoruesve për 100 banorë) arriti në 129%⁴, krahasuar me 92% më 1 Korrik 2008, çka është më e madhe se niveli mesatar prej 119% në vendet e BE në vitin 2008. Në Figuren II.4 janë paraqitur vlerat e penetrimit të shërbimit të telefonisë celulare në Shqipëri dhe vende të tjera të rajonit, për periudhën 2005-2009, në të cilën vëhet re se zhvillimi është i ngjashëm me vendet e rajonit, përveç vitit 2009, ku në Shqipëri është vënë re rritje më e madhe e numrit të përdoruesve celulare se në vendet e rajonit.

FIGURE II.4 PENETRIMI I TELEFONISË CELULARE NË SHQIPËRI, VENDET E RAJONIT DHE BE 2003 - 2009

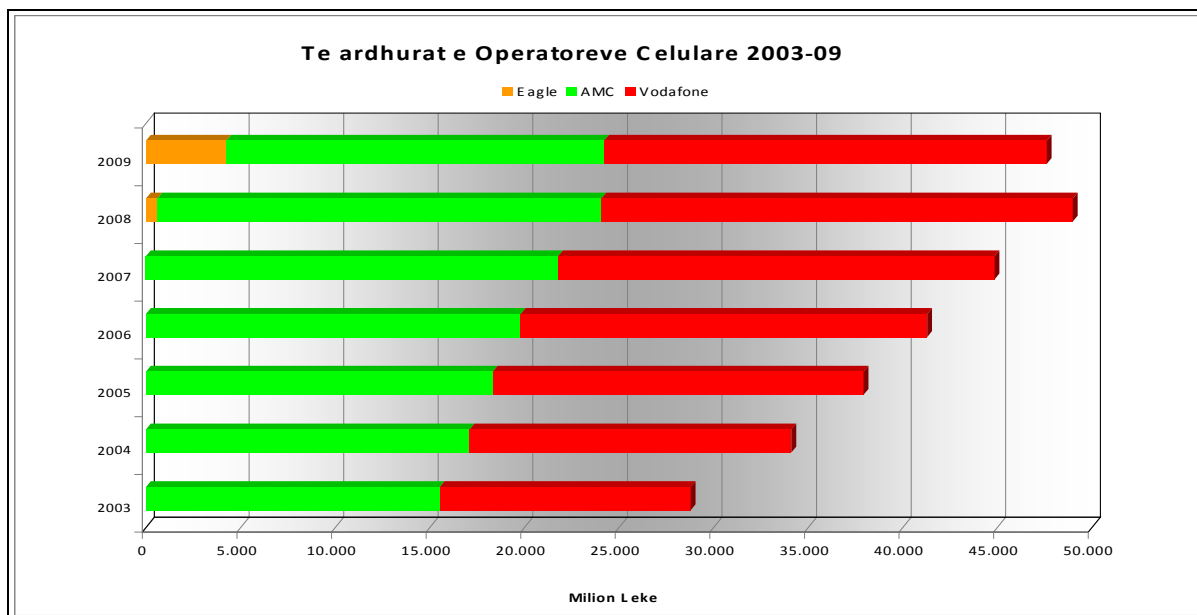


Burimi: "Cullen International" Supply of services in monitoring regulatory and market developments for electronic communications and information society services in Enlargement Countries" Draft Report III, January 2010.

Te ardhurat e operatoreve celulare kanë qenë vazhdimisht në rritje. Në vitin 2008 te ardhurat e operatoreve celulare ishin afërsisht 49 miliard lekë, dhe u rriten me afërsisht 10% në krahasim me vitin 2007. Te ardhurat totale të tre operatoreve celulare gjatë vitit 2009 vlerësohet të jenë 47.6 miliard lekë, e cila përben një reduktim me afërsisht 3% në krahasim me vitin 2008. Rënia e te ardhurave ka ardhur si rezultat i rënies së te ardhurave të AMC dhe Vodafone Albania, ndërsa te ardhurat e Eagle Mobile janë rritur afërsisht 6 here, duke rritur pjesën e tregut të Eagle Mobile nga 1.2% në vitin 2008 në 9% në vitin 2009. Figura e mëposhtme paraqet ecurinë e te ardhurave të operatoreve celulare në periudhën 2003-2009.

FIGURA II.5. MADHESIA DHE STRUKTURA E TREGUT PËR TE ARDHURAT E OPERATOREVE CELULARE (2003- 2009)

⁴ Numri i përdoruesve celulare i referohet numrit të kartave SIM aktive, dhe normat e larta të përdoruesve për 100 banorë shpjegohen nga mbajtja prej një individi e më shumë se 1 kartë SIM si dhe prej përdorimit të kartave SIM nga vizitorët në vend.



Burimi: Te dhena periodike te derguara ne AKEP nga operoret.

Ne sektorin e telefonise celulare jane leshuar kater autorizime individuale (me pare licensa):

- AMC sh.a,
- Vodafone Albania, sh.a
- Eagle Mobile, sh.a
- Mobile 4 Al sh.a

Operatori AMC eshte licensuar si operator publik kombetar i telefonise celulare ne vitin 1996 dhe ka funksionuar si kompani shtetore deri ne Shtator te vitit 2000, kur u krye privatizimi i 85 per qind te aksioneve⁵, pjese e cila u ble nga Cosmote Group⁶, operatori celular ne Greqi, e cila eshte vete pjese e grupit OTE, operatorit te telefonise fikse ne Greqi. Ministria e Ekonomise Tregtise dhe Energjetikes zoteri rreth 12.6% te aksioneve te AMC Sh.a, deri ne vitin 2008, kur u krye dhe shitja e kesaj pjese Cosmote Group. Afersisht 2.4% te aksioneve zoterohen nga aksionere te vegjel (punonjes te AMC ne kohen e privatizimit).

Operatori Vodafone Albania eshte licensuar si operatori i dyte kombetar i sherbimit celular GSM ne Shqiperi me 9 Qershor 2001. Vodafone International Holding zoteron 51 per qind te kapitalit te Vodafone Albania, ndersa Vodafone Panafon International Holdings zoteron 49 per qind te aksioneve. (Kjo e fundit zoterohet ne menyre direkte dhe indirekte ne 99,4 per qind nga Vodafone Group). Ne 3 Gusht 2001 Vodafone Albania filloi ofrimin e sherbimeve te saj GSM ne Shqiperi.

Operatori "Eagle Mobile" eshte licensuar si operatori i trete kombetar i sherbimit celular GSM ne Shqiperi me 1 Mars 2004. Licensa i eshte dhene Albtelecom si pjese e paketes se

⁵ Kontrata e shitjes se aksioneve te AMC, eshte ratifikuar ne Kuvendin e Republikes se Shqiperise me Ligjin nr. 8660, date 18.09.2000.

⁶ Cosmoholding Albania zoteron 85% te AMC sh.a. Cosmote Mobile Telecommunications S.A. zoteron 97% te Cosmoholding Albania. 3% e kesaj te fundit zoterohet nga Telenor International A.S.

privatizimit të kesaj kompanie, proces i cili perfundoi në vitin 2007. Operatori Eagle Mobile filloi ofrimin e shërbimeve celulare në Mars 2008.

Operatori Mobile 4 Al është operatori i katërt celular GSM, të cilit i akordua autorizimi individual nga AKEP me datë 26.06.2009. Autorizimi individual iu dha konsorciumit të përfashuar nga Poste Telekomunikacioni i Kosovës (PTK) në bazë të Ligjit nr.10118, datë 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, përfashuar nga Postë Telekomunikacioni i Kosovës Sh.a., sipas procedurës “Tender i hapur ndërkombëtar”, e datës 20.02.2009”. PTK zoteron paketën kontrolluese prej 30% në shoqërinë Mobile 4 Al sh.a dhe në bazë të përcaktimeve të autorizimit individual operatori duhet të fillojë ofrimin e shërbimeve brenda 6 muajve nga marrja e autorizimit individual.

AKEP me Vendimin nr.1173, datë 19.02.2010, duke marrë në konsideratë interesin publik dhe shtetëror për mundësimin e futjes së më parë në treg të rrjetit të katërt GSM dhe shërbimeve që do të ofrohen nëpërmjet tij si dhe praktikën e zbatuar për çështje të ngjashme, vendosi që data për fillimin e ofrimit të shërbimit të jetë 08.07.2010.

Komente

Vodafone vëren se AKEP ka përdorur të dhënat e Dhjetorit 2008 si bazë për analizën e tij. Kjo ka bërë që analiza të jetë e vjetër dhe që AKEP të arrijë në përfundime të gabuara në lidhje me konkurrencën në tregun celular dhe mbi detyrimet që duhet të vendosen mbi operatorët FTN. Duke patur parasysh që operatorët celulare paraqesin në AKEP të dhëna cdo gjashtë muaj, AKEP duhet ta kishte bazuar Analizën e Tregut të pakten mbi të dhënat e Qershorit 2009.

Vodafone arrin në përfundimin se përdorimi i të dhënave të Dhjetorit 2008 nga AKEP është i gabuar dhe nuk është në përputhje me Ligjin 9918 dhe Rregulloren e AKEP Për Analizën e Tregut. AKEP duhet të përditësojë Analizën e Tregut me të dhënat e pakten të muajit Qershor 2009, në mënyrë që të mos dalë në përfundime të gabuara.

Një koment të ngjashëm ka bërë edhe AMC në lidhje me përdorimin e të dhënave të tregut deri në fund të vitit 2008.

Qendrimi i AKEP

AKEP sqaron se mos-përdorimi i të dhënave të gjashtëmuajorit të parë të vitit 2009, ishte i detyruar nga periudha kohore kur u publikua dokumenti për konsultim publik: 17 Korrik 2009. Në bazë të praktikës me operatorët celulare, të dhënat e gjashtëmuajorit të parë dërgohen nga operatorët në fund të muajit Gusht, dhe AKEP nuk kishte mundësi reale të përdorimit të të dhënave të gjashtëmuajorit të parë të vitit 2009. Megjithatë, AKEP pranon komentin e Vodafone dhe AMC se të dhënat e përdorura duhet të ishin sa më të përditësuara, dhe në këtë version final të Analizës (në këtë seksion dhe seksionet e tjera të saj) ka përdorur të dhënat e operatorëve që i referohen situatës në fund të vitit 2009 apo mesin e vitit 2009 apo edhe të dhëna me të përditësuara për tarifën.

II.2 Percaktimi i sipermarresve me Fuqi te Ndjeshme ne Treg

I. Objektivat e Ligjit dhe kuadri rregullator

Ligji nr.9918, date 19.05.2008 "Per Komunikimet Elektronike ne Republiken e Shqiperise" (ne vijim Ligji 9918) qe hyri ne force me 26.06.2009, ne nenin 1 te tij, percakton 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, percakton midis te tjerave:

AKEP-i nxit konkurrencën eficiente për sigurimin e rrjeteve dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, facilitetet shoqëruese dhe shërbimet e tjera:

- a) për t' u krijuar mundësinë çdo kategorie përdoruesish të shërbimeve të komunikimeve elektronike, përfshirë edhe përdoruesit me nevoja të veçanta, që kundrejt tarifave ***në çdo rast jo më të larta se tarifat mesatare të vendeve të BE-së***, mbi bazën e përzgjedhjes të përfitojnë maksimalisht shërbime alternative, cilësore dhe në përputhje me standardet e miratuara nga AKEP-i;
- b) për të mbrojtur interesat e përdoruesve të shërbimeve të komunikimeve elektronike, për të mbrojtur të dhënat personale dhe privatësinë e përdoruesve;
- ç) për të siguruar konkurrencën e lirë dhe efektive në sektorin e komunikimeve elektronike;
- d) për të siguruar integritetin dhe sigurinë e rrjeteve të komunikimeve elektronike publike;
- dh) për të nxitur investimet eficiente në infrastrukturën e komunikimeve elektronike dhe zhvillimet e reja teknologjike për një cilësi të lartë të produkteve të tyre;
- ë) për të siguruar mosdiskriminimin dhe barazinë në trajtimin e ofruesve të rrjeteve dhe shërbimeve të komunikimeve elektronike.

Kapitulli VI, Rregullimi i Konkurrences, permban percaktimet per rregullimin e konkurrences ne tregun e komunikimeve elektronike, dhe perfshin ndermjet te tjerave detyrimin e AKEP per kryerjen e anlizes se tregut per vleresimin e konkurrences efektive dhe percaktimin e sipermrresve me fuqi te ndjeshme ne treg. Kreu VI, permban gjithashtu kriteret e perdorura nga AKEP per vleresimin e fuqise 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). Rregullorja percakton midis te tjerave nje liste prej 18 tregjeve per tu analizuar nga AKEP per FNT, si dhe detyrimi per te kryer analizen e tre kriterëve per tregjet qe nuk jane pjese e rekomandimit Rekomandimit te Komisionit European, datë 11 Shkurt 2003.

Ligji 9918 eshte ne linje me direktivat e KE te vitit 2003 dhe metodologjia e analizes se tregjeve e percaktuar ne Ligj dhe ne Rregullore, percakton se AKEP duhet te marre ne konsiderate rekomandimet e Komisionit European.

Disa nga Rekomandimet dhe udhezimet e KE-se te marra ne konsiderate nga AKEP jane si më poshtë:

- Udhëzuesi e komisionit 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 Udhezimi i KE)
- Rekomandimi i Komisionit, datë 11 shkurt 2003, për produktet dhe shërbimet përkatëse të tregut brenda sektorit të komunikimeve elektronike të rregullara *ex ante* në përputhje me Direktivën 2002/21/EC të Parlamentit Europian dhe të Këshillit në një kuadër të përgjithshëm rregullator për rrjetet dhe shërbimet e komunikimit elektronik (2003/311/EC, OJ L 114, 8.5.2003, p. 45)
- Rekomandimi i Komisionit, datë 17 dhjetor 2007 për produktet dhe shërbimet përkatëse brenda sektorit të komunikimeve elektronike të rregulluara *ex ante* në përputhje me Direktivën 2002/21/EC të Parlamentit Europian dhe të Këshillit në një kuadër të përgjithshëm rregullator për rrjetet dhe shërbimet e komunikimit elektronik (2007/879/EC, OJ L 344, 28.12.2007, p. 65)

Komente

AMC ka kerkuar qe AKEP ti vere ne dispozicion Rregulloren per Analizen e Tregjeve miratuar me vendimin Nr.747, date 17.07.2009, pasi kjo rregullore nuk eshte publikuar ne Internet, dhe as i eshte derguar AMC.

Qendrimi i AKEP

AKEP vlereson te drejte pretendimin e AMC, dhe deshiron te sqaroje se Vendimi i AKEP Nr.747, date 17.07.2009, se bashku me Rregulloren per Analizen e Tregjeve, eshte publikuar nga AKEP ne faqen e Internetit me date 23.07.2009, por per arsye teknike ky dokument gabimisht nuk ka qene me i disponueshem ne Internet. AKEP ka ripublikuar ne faqen e tij te Internetit, kete vendim qe permban dhe Rregulloren per Analizen e Tregjeve, me date 30.10.2009, ne seksionin Publikime, ne linkun e meposhtem:

http://www.ert.gov.al/ert_alb/pubs_det.html?id=328

II.Procesi i Konsultimit

Ligji Nr.9918 dt. 19.05.2008 “Per komunikimet elektronike ne RSH”, parashikon ne Nenin 35 te tij, proceduren e keshillimit me palet e interesit per analizen e tregut duke vendosur si afat,periudhen kohore prej 60 ditesh. Njekohesisht neni 36 percakton se AKEP vendos, ndryshon,mban ose heq detyrime per FNT pas keshillimit me palet e interesuara. Ne baze te ketyre parashikimeve, dokumenti “Analize e Tregut te Telefonise celulare: Tregu me pakice i sherbimeve celulare dhe tregjet me shumice te terminimit dhe aksesit dhe origjinimit origjinimitte thirrjeve ne rrejet celulare: Konsultim Publik” (ne vijim referuar Analiza 2009-konsultim publik) i miratuar me Vendim te KD te AKEP nr.748, date 17.07.2009, u publikua ne faqen e Internetit te AKEP per keshillim publik me palet e interesuara, te cileve iu dergua njoftim me shkrim nga AKEP. Procesi i konsultimit u krye per statusin e FNT dhe per

detyrimet e propozuar per FNT. Periudha e konsultimit publik perfundoi me 15.09.2009. Ne seksionet kryesore te dokumentit Analize Celulare 2009-konsultim publik, AKEP perfshiu pyetje per komente nga palet e interesuara, te cilat ishin permbledhur ne Aneks 2, megjithate palet e interesuara mund te jepnin komente per cdo pjese te dokumentit per konsultim publik. Ne perfundim te procesit te keshillimit publik, ne adrese te AKEP, kane ardhur komente nga Autoriteti i Konkurrences, Vodafone Albania, AMC dhe Eagle Mobile.

Pas marrjes se komenteve, AKEP ka bere shqyrtimin e ketyre komenteve. Komentet e paleve te interesuara se bashku me qendrimin e AKEP per to, jane paraqitur ne seksionet perkatese te Analizes per te cilat jane bere komentet.

Komente

Vodafone dhe AMC verejne se:

AKEP ka pergatitur dokumentin “Analiza e Tregut Celular” dhe e ka nxjerre per konsultim publik me date 24 Korrik 2004, data e publikimit te ketij dokumenti ne faqen zyrtare te AKEP. Ne kete date Vodafone Albania (dhe AMC) eshte njoftuar per here te pare mbi Analizen e Tregut. Sic parashikohet ne Nenin 35 te Ligjit 9918, date 19.05.2008, “Ligji per Komunikimet Elektronike te Republikes se Shqiperise” (ne vijim referuar si Ligji 9918”) dhe sic eshte permendur ne faqen 4 te Analizes se Tregut, palet e interesuara kane ne dispozicion nje periudhe prej 60 ditesh per konsultim publik. Pra, Vodafone Albania paraqet komentet e saj tek AKEP pas perfundimit te periudhes prej 60 ditesh, dmth me date 22 Shtator 2009.

Qendrimi i AKEP

AKEP, vlereson te drejte pretendimin e operatoreve, dhe Vodafone ka komunikuar me AKEP duke kerkuar qe afati idorezimit te komenteve te ishte data 22.09.2009, kerkese qe eshte pranuar nga AKEP. AKEP mendon se ndryshimi me nje jave i afatit te konsultimit prej 60 ditesh nuk perben nje ndryshim thelbesor qe te ndikojte ne aftesine e operatoreve per te dhene komente per Analizen. AKEP, gjithashtu ka zhvilluar edhe nje takim me AMC dhe Vodafone ne lidhje me disa ceshtje te Analizes ne muajin Janar 2010, komente te cilat jane paraqitur edhe ne kete dokument, ne pjeset perkatese.

III. Bashkepunimi me Autoritetin e Konkurrences

Sipas Nenit 38 te Ligjit Nr.9918 dt. 19.05.2008 “Per Komunikimet Elektronike ne RSH”, AKEP-i duhet te bashkepunoje me Autoritetin e Konkurrences. Gjithashtu AKEP dhe Autoriteti i Konkurrences kane nenshkruar nje Memorandum Mirëkuptimi me datë 29.08.2007, ku midis te tjerave “Neni 6”, parashikon bashkepunimin midis dy autoriteteve per percaktimin e tregut, percaktimin e dominancës / percaktimi i FNT.

AKEP, gjate procesit te konsultimit publik i kerkoi AK te shprehte opinionin e vet ne lidhje me dokumentin Analize Celulare 2009-Konsultim Publik. Autoriteti i Konkurrences me vendimin Nr.130, dt.23.11.2009 ka bere disa komente si dhe ka dhene disa rekomandime ne

lidhje me Analize Celulare 2009-Konsultim Publik, te cilat jane reflektuar ne seksionet perkatese te Analizes.

IV. Struktura e Dokumentit

Ky dokument permban analizen e tregjeve me shumice te terminimit ne rrjetet celulare dhe te tregut me pakice te sherbimeve celulare, apo tregjet nr.8, 16 dhe 17 te Rregullores:

- 1) Tregjet me shumice te terminimit te thirrjeve per rrjete publike telefonike individuale te ofruara nga vendodhje fikse
- 2) Tregu me pakice i aksesit dhe sherbimeve nepermjet rrjeteve mobile.
- 3) Tregun me shumice te aksesit dhe origjinimin e thirrjeve ne rrjetet telefonike publike te levizshme

Kjo analize e tregjeve celulare eshte ne vijim te analizes se vitit 2007, proces i cili perfundoi me publikimin e Analizes se Tregut te Telefonise se Levizshme (ne kuader te shpalljes OFNT) –Perfundimtare (ne vijim referuar Analize 2007), dhe Vendimet e Keshillit Drejtues te ERT (sot AKEP), VKD nr.396 dhe nr.397, date 18.09.2007, per shpalljen OFNT te AMC dhe Vodafone Albania ne tregjet perkates te meposhtem:

- Vodafone Albania: Tregu i terminimit të thirrjeve në rrjetin e Vodafone Albania.
- AMC: Tregu i terminimit të thirrjeve në rrjetin e AMC
- Vodafone Albania dhe AMC: Tregu i shërbimeve publike të lëvizshme.

Analiza 2007, u krye ne baze te parashikimeve te Ligjit nr.8618, date 14.06.2000 “Per telekomunikacionet ne Republiken e Shqiperise” dhe Rregullores “Per Percaktimin e Organizmave me Fuqi te Ndjeshme ne Treg”, miratuar nga ERT me 16.09.2005 (ne vijim referuar si Rregullore 2005).

Procesi i kesaj Analize te nisur me publikimin per konsultim publik te Analize celulare 2009, dhe qe perfundon me publikimin e ketij dokumenti final te analizes dhe vendimit te AKEP per FNT dhe masat rregulluese te nevojshme, eshte kryer sipas parashikimeve te Ligjit 9918 dhe Rregullores se Analizes se Tregut, miratuar me VKD nr.747, date 17.07.2009.

Ne baze te parashikimeve te Rregullores, analiza permban:

- perkufizimin e tregjeve perkatese;
- shqyrtimin e secilit treg perkates per te analizuar konkurrencen ne keto tregje dhe nese ka operatore me fuqi te ndjeshme ne treg, duke perdorur kriteret e percaktuara ne nenin 33 te Ligjit si dhe udhezimin e KE
- analizimin e problemeve ne tregjet ne te cilat nuk ka konkurrence efektive apo ku ka operatore me fuqi te ndjeshme ne treg
- detyrimet per operatoret me fuqi te ndjeshme ne treg

Megjese kriteret dhe metodologjia e perdorur per percaktimin e operatoreve me FNT ne Analize 2007, jane ne pjesen me te madhe te njejta me kriteret dhe metodologjine e parashikuar ne Ligj 2008 dhe Rregullore per analizen e tregut 2009, struktura e dokumentit

te kesaj analize dhe disa pjese te saj jane te njejta me Analize 2007. Pjese te tilla perfshijne metodologjine e perkufizimit te tregut perkates, ne aspektin e produkteve dhe sherbimeve qe jane pjese e te njejtut treg perkates, kriterete te perdoruar per FNT apo dominance individuale. Nderkohe aplikimi i testit te re kritereteve per tregun me pakice te sherbimeve celulare, perkufizimi i FNT, dominanca individuale dhe dominanca e bashkuar, perzgjedhja e masave rregulluese/detyrimeve per FNT, jane aspekte te reja te perfshira ne kete analize.

V. Perkufizimi i tregut perkates

Ne kuader te analizave te kryera nga nje rregullator per qellime te nalizes se konkurrences sfktive dhe percaktimit te sipermarresit/sipermrresbve me FNT, analiza e nje tregu perkates fillon me shqyrtimin e produkteve dhe sherbimeve qe konsiderohen te jene pjese e te njejtut treg.

Ne Analize 2007, ERT (AKEP) ka perdorur perkufizimin e tregut perkates te dhene ne Rregullore 2005, pergufizim ii marre nga Ligji per Mbrojtjen e Konkuresces:

***Treg perkates-** jane produktet qe vleresohen si te zevendesueshme nga konsumatoret ose klientet e tyre, per sa u perket karakteristikave, cmimit dhe funksionit te tyre dhe qe ofrohen ose kerkohen nga ndermarrjet ne nje zone gjeografike me kushte te njejta konkurrenca, zone kjo e cila veqohet nga zonat e tjera kufizuese.*

Ky perkufizim i Ligjit nr.9121, date 28.7.2003 “Per Mbrojtjen e Konkuresces” i ndryshuar, neni 3, pika 7, eshte i ngjashem me perkufizimin e dhene ne Udhezimin e KE, pika 44 ⁷, udhezim i perdorur nga ERT ne Analize 2007. Per kete arsye si dhe duke qene se udhezimi i KE, eshte pjese e dokumentave te KE te referuara ne Rregullore per analizen e tregut te miratuar me VKD nr.747, date 17.07.2009, AKEP ne kete Analize do te perdore te njejtin metodologji per percaktimin e produkteve/sherbimeve qe jane pjese e te njejtut treg perkates, si dhe ne Analize 2007, sic eshte shtjelluar dhe ne paragrafet ne vijim.

Perkufizimi i tregut per nje sherbim merr parasysh efektin e zevendesueshmerise se produktit (ne anen e kerkeses dhe ofertes), si edhe dimensionin gjeografik. Nje instrument ndihmes qe perdoret per identifikimin e tregjeve eshte parimi i monopolistit hipotetik.

Parimi i monopolistit hipotetik

Nje produkt konsiderohet te perbeje nje treg me vete nese “monopolisti” (hipotetik) qe ofron produktin mund te rrise cmimin e ketij produkti per nje periudhe kohe jo tranzitore dhe te mos kete renie ne shitje deri ne nivelin qe kjo te jete jo- fitimpruese. Pra, rritja e cmimit duhet te jete fitimpruese dhe e qendrueshme-monopolisti te kete aftesine te mbaje cmimin mbi nivelin konkurrues.

Testi i monopolistit hipotetik kryhet per te analizuar produktet/sherbimet te cilat mund te bejne pjese ne te njejtin treg duke marre ne konsiderate efektin e zevendesueshmerise se produkteve ne anen e kerkeses dhe/ose ofertes. Nese monopolisti perballet me kufizime nga

⁷ 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).

ana e kerkeses- 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 kerkeses

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

Produkti/sherbimi që analizohet krahasohet me produkte të tjera, 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 ofertes

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

Në zëvendësimin në anën e ofertes duhet të merren parasysh vetëm operatorët, të cilët mund të zhvendosin burimet e tyre drejt ofrimit të sherbimit të marrë në konsideratë, për një kohë të shkurtër dhe pa kosto të larta të pakthyeshme. Pra, operatore të rinj që nuk janë në treg nuk mund të merren parasysh, pasi reagoni i tyre ndaj një rritjeje të çmimit të produktit nuk do të ishte i shpejtë (në periudhë afatshkurter) por do të kerkonte kohë për investime kapitale që kërkojnë një periudhë afatgjatë. Ofruesit e mundshëm janë operatore që ofrojnë sherbime 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 klienteve, sherbimeve apo zonave të ndryshme. Kjo do të thotë që operatori të mos jetë i pavarur në tarifimin e sherbimeve të ndryshme: s'ka mundësi të rrisë çmimin e një sherbimi pa reduktuar çmimin e një sherbimi tjetër, i cili në vetevetë nuk është zëvendësues për sherbimin tjetër.

Nderkohe para se të bëhet përcaktimi i produkteve/sherbimeve që janë pjesë e të njëjtit treg përkatës, është e nevojshme të bëhet një analizë nëse tregu i sherbimit/sherbimeve të marrë në shqyrtim është treg përkatës i justifikueshëm për nderhyrje ex-ante. Detyrimi për kryerjen e kësaj analize është pjesë e Rregullores, Pika 4 e nenit 3, e cila përcakton:

Nëse një treg i analizuar nga AKEP nuk është pjesë e listës së Rekomandimit të KE të datës 11 Shkurt 2003 (2003/311/EC), atëherë AKEP vlerëson gjithashtu nëse ky treg plotëson tre kriteret e mëposhtme :

- I. prezenca e barrierave të larta dhe jo-kalimtare të hyrjes ;*

- II. *nje strukture tregu e cila nuk ka tendence per te shkuar ne drejtimin te nje konkurrence efektive brenda afatit kohor perkates; dhe*
- III. *pamajftueshmeria e ligjit te konkurrences per te adresuar ne menyre te pershtatshme deshtimin e tregut te marre ne shqyrtim*

Tregu nr.8, tregu me pakice i sherbimeve celulare nuk eshte pjese e listes se tregjeve perkatese te Rekomandimit te Komisionit European, datë 11 Shkurt 2003. Ne kete menyre ne perputhje me piken 4, te nenit 3 te Rregullores, ne analizen e tregut me pakice te sherbimeve celulare, AKEP ka bere vleresimin nese ky treg eshte treg perkates, i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, duke aplikuar testin e tre kritereve te cituar me siper.

Komente

AMC ka komentuar se:

- *AKEP nuk duhet ti referohet rregullores se analizes se vitit 2005, (per perkufzimin e tregut perkates), pasi kjo rregullore eshte e shfuqizuar me miratimin e rregullores se re ne vitin 2009.*
- *ne paragrafin e fundit te seksionit te mesiper, AKEP ka perdorur referenca me rregulloren e vitit 2005 (te shfuqizuar) dhe rekomandimin e KE te vitit 2003, nderkohe qe rekomandimi me i fundit i KE per tregjet perkates eshte i vitit 2007, te ciles AKEP i eshte referuar ne faqen 24 (analiza tregut te terminimit)*
- *AKEP ka percaktuar dhe analizuar tregje perkates si tregu me pakice celulr dhe tregu me shumice i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve, tregje te cilat nuk jane te perfshira ne rekomandimin e KE te vitit 2007 (ku perfshihet vetem tregu i terminimit te thirrjeve), dhe kjo eshte ne kundershtrim me nenin 31, pika 4 dhe nenin 32 te Ligjit 9918.*

Qendrimi i AKEP

AKEP sqaron se ka permendur rregulloren e vitit 2005, jo si refernce per analizen e kryer, por per te sqaruar se megjithese termi Treg Perkates, nuk eshte pjese e Ligjit 9918, apo e rregulores se re (miratuar me 17.07.2009), perkufizimi i termit eshte pjese e ligjit Per Mbrojtjen e Konkurrences dhe Udhezimit te KE, qe kane qene dhe jane ende ne fuqi, dhe te referuara edhe ne kete analize, ligjin 9918 dhe rregulloren e re te analizes. AKEP ka bere disa shtesa ne paragrafin e cituar, per te shmangur cdo keqintepretim.

Ne lidhje me komentin e dyte AKEP, sqaron se referenca nuk eshte me rregulloren e vitit 2005, por me rregulloren e re te vitit 2009, dhe perzgjedhja e rekomandimit te vitit 2003 eshte bere ne kete rregullore dhe vendimin nr.747, date 17.07.2009, te miratimit te rregullores.

Per sa i perket references se dhene ne faqen 24 te analizes ne konsultim publik, AKEP ne kete version final te analizes ka bere korrigjimin, duke iu referuar rekomandimit te vitit 2003.

Tregjet e analizuar nga AKEP, jane pjese e rregullores se analizes se tregut miratuar me VKD nr.747, date 17.07.2009, dhe megjithese tregu me pakice celular dhe tregu me shumice i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve nuk jane pjese e rekomandimit te vitit 2007 te KE, perfshirja e tyre ne rregullore dhe analiza e tyre nuk bie ndesh me:

- ligjin 9918, pasi neni 32 i cituar edhe nga AMC, midis te tjerave citon se AKEP percakton tregjet perkates duke marre ne konsiderate edhe kushtet aktuale te tregut shqiptar;

- rekomandimet e KE te viteve 2003 dhe 2007 per percaktimin e tregjeve perkates, pasi keto rekomandime dhe vete direktiva kuader e vitit 2002 nuk perjashtojne mundesine e percaktimit nga rregullatori te tregjeve qe nuk jane pjese e listes se tregjeve te rekomanduara, dhe ne keto raste rregullatri duhet te aplikojte testin e tre kriterëve. Ky percaktim (tregje te tjere pervec listes dhe aplikimi i testit te tre kriterëve) dhe perzgjedhja e rekomandimit te vitit 2003 si me e pershtatshme per kushtet aktuale te tregut Shqiptar, jane pjese e rregullores se analizes se tregut miratuar nga AKEP me 17.07.2009.

VI. Fuqia e Ndjeshme ne Treg dhe masat rregulluese

Pekufizimi i FNT eshte dhene ne nenin 33 te 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 perkufizimi eshte pothuajse i njejte me perkufizimin e Direktives Kuader te KE 2002, neni 14⁸ (EC 2002 Framework Directive).

Neni 33 i Ligjit percakton gjithashtu kriteret kryesore qe duhet merren ne konsiderate per analizen per FNT, duke bere nje ndarje per rastet kur ne treg dyshohet per nje sipermarres me FNT, qe do te thote dominance individuale, dhe per raste kur dyshohet per me shume se nje sipermarres me FNT apo dominance e bashkuar. Perkufizimi i dominances se bashkuar i dhene ne nenin 33 eshte 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 cilatë çon në një sjellje të bashkërenduar, në mënyrë të pavarur nga konkurrentët, klientët ose përdoruesit.

Per percaktimin e FNT, dominace individuale apo e bashkuar, sic theksohet dhe ne pikat 79 dhe 98 te Udhezimit te KE, kriteret e perdorur duhen marre te gjitha 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.

Analiza per FNT eshte nje analize e cila merr ne konsiderate zhvillimet e kaluara dhe njekoheesisht tendencen per te ardhmen (forward looking), pasi mungesa e konkurrences ne te kaluaren nuk do te thote qe nje treg nuk ka tendence per te qene ne konkurrence ne te ardhmen. Ne kete menyre Analiza krahas shqyrtimit te kriterëve per vleresimin e konkurrences efektive ne treg ne te kaluaren, ben vleresin se si pritet te evoluje 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 konkurrences 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 sipermarresish.

⁸ *“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”*

Ekzistenca e FNT do te te thote qe ne treg ka probleme te cilat identifikohen dhe ne baze te problemeve te evidentuara, propozohet marrja masave rregulluese apo detyrimeve per tu zbatuar nga sipermarresi/sipermarresit me FNT. AKEP ne baze te nenit 34, ka detyrimin qe ne rast te gjetjes se FNT ne nje treg perkates te vendose nje disa apo te gjitha detyrimet e cilesuara ne nent 39-45 dhe neni 56 te Ligjit. Vendosja e detyrimeve/masave rregulluese per FNT duhet te marre ne konsiderate objektivat rregullatore te percaktuar ne Ligj.

Nese nga analiza arrihet ne perfundimin se tregu perkates eshte ne konkurrence efektive, pra nuk ka FNT, atehere AKEP nuk vendos detyrime dhe ne rast se ndaj sipermarresve jane vendosur detyrime (per shkak te statusit te meparshem me FNT) atehere AKEP i heq keto detyrime duke percaktuar dhe nje afat kohor jo me te gjate se 6 muaj per berjen efektive te tyre. Ky percaktim aplikohet edhe per tregjet e analizuar, por qe nuk permbushin testin e tre kritereve per nevojen per nderhyrje ex-ante.

III. TERMINIMI I THIRRJEVE NE RRJETET CELULARE

Sherbimi i Terminimit te thirrjeve ne nje rrjet celular eshte nje sherbim interkoneksioni dhe ne oferten reference te operatoreve celulare AMC dhe Vodafone Albania, dhe ne MI e lidhura me operatoret celulare, eshte perkufizuar si me poshte:

Sherbimi nepermjet te cilit operatori celular (ofruesi i terminimit ne rrjetin e tij), ne emer te Operatorit perfitues percjell Thirrjet nga Pika e Interkoneksionit per ne nje Pike fundore te Rrjetit te tij ne Republikën e Shqiperise, te identifikuar nepermjet numrave te operatori celular (ofruesi i terminimit ne rrjetin e tij), sipas planit te numeracionit.

Terminimi i thirrjeve ne rrjetet celulare eshte nje sherbim me shumice, i cili perben nje input te domosdoshem per operatoret e rrjeteve te tjere (fikse dhe celulare) qe t'u ofrojne thirrje perdoruesve te rrjetit te vet drejt perdoruesve te nje rrjeti celular. Nese nje perdorues i rrjetit A kryen nje thirrje drejt nje perdoruesi te rrjetit B, operatori i rrjetit A duhet t'i paguaje operatorit B nje tarife terminimi per te perfunduar thirrjen tek perdoruesi i ketij operatori. Tarifa e terminimit percaktohet nga operatori B, ndersa thirrja origjinohet nga perdoruesi i operatorit A. Operatori origjinues A perfshin tarifen e terminimit ne çmimin⁹ e thirrjes se perdoruesit qe gjeneron thirrjen drejt perdoruesit te operatorit B.

Terminimi i thirrjeve ne rrjetet e operatoreve celulare ne Shqiperi eshte kryer dhe kryhet nepermjet interkoneksionit direkt midis operatoreve (Albtelecom-celulare, celular-celular. Nderkombetare-celulare apo celular-operatore alternative), ose nepermjet interkoneksionit indirekt, duke bere tranzitim nepermjet rrjetit te Albtelecom apo rrjeteve te tjera.

Ne baze te vendimeve te shpalljes me FNT te Vodafone Albania dhe AMC ne vitin 2007, Rregullores se Akses dhe Interkoneksionit, AKEP me date 10.02.2009 ka miratuar ofertat reference te interkoneksionit te AMC dhe Vodafone Albania, te cilat rregullojne marredheniet per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare AMC dhe Vodafone Albania ndermjet ketyre operatoreve dhe operatoreve te tjere te licensuar/autorizuar nga AKEP.

III.1.Perkufizimi i tregut te terminimit te thirrjeve ne celulare

Tregu nr.17 ne Rregullore, Tregu me shumice i terminimit te thirrjeve ne rrjetet individuale te levizshme, eshte pjese e listes se tregjeve te Rekomandimit 2003 te KE (tregu nr.16) dhe per kete arsye AKEP nuk e konsideron te nevojshme te beje nje analize te tre kritereve nese ky treg eshte treg perkates i justifikueshem per nderhyrje ex-ante. Perkufizimi i ketij tregu si treg i justifikueshem per nderhyrje ex-ante eshte tashme nje praktike rregullatore e konsoliduar dhe e aplikuar ne te gjithë vendet anetare dhe kandidatate te BE, si edhe me gjere.

⁹ Termat çmim dhe tarife perdoren ne menyre te ndersjellte, pa nenkuptuar ndonje ndryshim midis tyre.

Kjo Analize e terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, eshte analiza e trete ne vijim te analizave te vitit 2006 dhe te vitit 2007, dhe operatoret celulare AMC dhe Vodafone Albania nuk kane pasur kundershime ne lidhje me perkufizimin e tregut perkates te terminimit te thirrjeve ne secilin rrjet individual celular.

Per sa me siper ne vijim eshte argumentimi i bere ne Analize 2007 per perkufizimin e tregut perkates te terminimit te thirrjeve ne secilin rrjet celular.

I. Dimensioni i produkteve/sherbimeve te tregut perkates te terminimit

Perkufizimi i tregut fillon nga nje produkt/sherbim dhe me pas analizohet nese sherbime/produkte te tjere mund te perfshihen ne kete treg.

Hipoteze: treg perkates i terminimit te thirrjeve per secilin operator celular¹⁰.

Ne perkufizimin e tregut te terminimit te thirrjeve ne celulare faktoret kryesore, qe çojne ne identifikim te tregjeve te veçante per çdo operator celular, jane:

a- Praktika, sipas te ciles: pala thirrese paguan (CPP-Calling Party Pays)

Per shkak se pala e thirrur nuk paguan per thirrjet marrese, ne procesin e zgjedhjes se operatorit celular perdoruesi i rrjetit celular nuk ndikohet nga tarifa e terminimit. Pra, ndikimi qe mund te kete pala e thirrur ne tarifat e terminimit eshte eliminuar per shkak se nuk paguan per thirrjet e marra.

Terminimi nuk eshte pjese e te njejtit treg si aksesit dhe origjinimi i thirrjeve pasi perdoruesit jane te interesuar vetem per koston e aksesit dhe thirrjeve dalese (si edhe sherbimeve te tjera celulare), per te cilat ata paguajne dhe jo per terminimin e thirrjeve marrese, sherbim per te cilin ata nuk paguajne.

b- Mungesa e alternativave te tjera te komunikimit, qe mund te ushtrojne presion te efektshem ne tarifat e terminimit.

Ne rast te rritjes se tarifes se terminimit nga operatori celular A dhe, per pasoje, te çmimit te thirrjeve drejt perdoruesve te ketij operatori nga perdorues te operatoreve te tjere, a ka mundesi pala thirrese te zevendesoje keto thirrje, duke bere rritjen e tarifes se terminimit nga operatori A, jo-fitimprurese? Ne mundesite e zevendesimit te thirrjeve drejt perdoruesit te nje operatori celular mund te permendim: thirrjet drejt nje numri fikse, SMS-te, perdorimi i me shume se nje karte SIM. Megjithate, presioni i ketyre faktoreve apo menyrave te komunikimit ne tarifat e terminimit te thirrjeve ne rrjetin e nje operatori celular vleresohet shume i vogel, per keto arsye:

- Thirrja ne aparatin celular nuk mund te zevendesohet nepermjet nje thirrjeje ne aparatin fikse, per shkak te karakteristikave te ndryshme te dy sherbimeve. Mundesia e zevendesimit te thirrjeve ne celulare me thirrje ne telefon fikse eshte shume me e kufizuar edhe per shkak te numrit te vogel te perdoruesve te telefonise fikse. Aplikimi i tarifave te njejta (apo pothuajse te njejta per AMC) per thirrjet drejt rrjetit tjeter celular dhe thirrjet drejt rrjetit fikse, ndikon ne zvogelimin e mundesise se zevendesimit te ketyre thirrjeve edhe ne rastet kur pala marrese ka akses ne nje linje fikse ne momentin e telefonates (qe thirrjet jashte rrjetit te zevendesohen me thirrje drejt rrjetit fikse).

¹⁰ Analiza nuk ka konsideruar terminimin e mesazheve te terminimit te thirrjeve telefonike

- Shërbimi SMS nuk mund të konsiderohet si shërbim zëvendësues i thirrjeve drejt celulareve dhe përdorimi i mesazheve SMS nuk është i mjaftueshëm për të ushtruar presion në tarifën e terminimit në celulare.

- Mundësia e përdorimit të më shumë se një karte SIM do të ndikonte vetëm në zëvendësimin e thirrjeve celular-celular jashtë rrjetit me thirrje brenda rrjetit, por nuk mund të ndikojë në zëvendësimin e thirrjeve fikse-celular. Gjithashtu, kjo mënyrë nuk është shumë praktike si dhe shoqërohet me kosto të konsiderueshme: aparat celular, karte SIM.

c- Në nivelin më shumë të ofertës dhe kërkesës nuk ka alternativa zëvendësimi për terminimin e thirrjeve në rrjetin e një operatori celular.

Operatorët nuk kanë mundësi tjetër përveçse të blejnë terminim të operatorit ku destinohen thirrjet e përdoruesve të vet. Gjithashtu, operatorët e tjerë nuk kanë mundësi të ofrojnë shërbimin e terminimit të thirrjeve drejt përdoruesve të një rrjeti tjetër.

Aftësia e një operatori celular për të rritur tarifën e terminimit të thirrjeve në rrjetin e vet nuk mund të kufizohet nga presioni në anën e kërkesës (paragrafi a-b) apo ofertës (paragrafi c). Pra, në përkufizimin e tregut të terminimit të thirrjeve në celulare, nuk mund të përfshihet terminimi në rrjetet e tjera celulare dhe/ose fikse, si edhe shërbimi i aksesit apo origjinimit të thirrjeve.

II. Dimensioi gjeografik i tregut

Në lidhje me dimensionin gjeografik të tregut përkates, Udhezimi i KE, paragrafi 56, 59 dhe 60 citojnë midis të tjerave se dimensionin gjeografik i tregut përkates përfshin zonën gjeografike në të cilën operojnë sipërmarrësit ofrues dhe kërkues të shërbimeve, zone e cila ka kushte të ngjashme të konkurrencës, si dhe praktiken tradicionale të përcaktimit të tregjeve të shërbimeve të komunikimeve elektronike në bazë të zonave të mbuluara nga rrjeti.

Operatorët e rrjeteve celulare në bazë të licensave individuale të Klases 1, të zëvendësuar me autorizime individuale dhe të përgjithshme, ofrojnë shërbimet e tyre në të gjithë territorin e Republikës së Shqipërisë. Në këtë mënyrë mund të konkludojmë se:

Dimensioi gjeografik i shërbimit të terminimit në rrjetet celulare është kombëtar, d.m.th territori i Republikës së Shqipërisë.

Për sa më me sipër, përcaktimi i tregjeve të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare, bëhet:

- **Treg i terminimit të thirrjeve në rrjetin celular AMC, shërbim i ofruar nga operatori AMC ;**
- **Treg i terminimit të thirrjeve në rrjetin celular Vodafone Albania, shërbim i ofruar nga operatori Vodafone Albania.**

Përkufizimi i tregut të terminimit si treg me vete për çdo operator celular, nuk mund të ndikohet nga futja në tregun e telefonisë celulare të operatorëve të rinj.

III. Zhvillime pas Analize 2007 dhe zhvillime te pritshme ne vitet ne vijim

Qe prej Analize 2007, zhvillime me te rendesishme qe mund te ndikojne ne perkufizimine tregut perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, jane:

- pretendimet e AMC dhe Vodafone Albania se terminimi i thirrjeve nderkombetare nuk ka qene pjese e tregut perkates ne vitin 2007 dhe se terminimi i ketyre thirrjeve nuk duhet te jete nen-rregullim;
- hyrja ne treg e Eagle Mobile ne Mars 2008;
- dhenia e autorizimit individual operatorit te katert celulare GSM, Mobile 4 Al,
- marrja ne konsiderate nga KE, ne rekomandimin e vitit 2007, per perkufizimin nga rregullatoret i nje tregu te vecante per terminimin e SMS-ve

Sic u theksua ne seksionin e meparshem, gjate procesit te konsultimit te Analize 2007, operatoret celulare nuk kane pasur kundershime ne lidhje me perkufizimin e tregut perkates te terminimit te thirrjeve. Megjithate pas Analize 2007 dhe procesit te implementimit te metodologjive te rregullimit te tarifave te terminimit te Vodafone Albania dhe AMC, te miratuara me VKM nr.853 dhe nr.855, date 18.06.2008, te dy operatoret kane apeluar VKM-te e cituar ne rruge gjyqesore, duke perfshire ne parashtrimet e tyre ne keto procese gjyqesore pretendimin se terminimi i thirrjeve nderkombetare nuk ka qene pjese e tregut perkates te Analizuar nga ERT ne 2007. Operatoret kane paraqitur kundershimet e tyre per rregullimin e tarifes se terminimit te thirrjeve hyrese nderkombetare edhe gjate procesit te konsultimit publik te projekt metodologjive te kryer nga ERT ne muajin maj 2008.

AKEP, eshte shprehur tashme per kete ceshtje ne pergjigjet ndaj komenteve te operatoreve celulare në dokumentin e AKEP “AMC, Vodafone, Albtelecom_Komente për Metodologjitë”, publikuar edhe ne faqen e internetit te AKEP me 9.06.2008, si edhe ne pergjigjet e dhena ne seancat gjyqesore me operatoret celulare:

Sipas metodologjisë, pavaresisht origjinës së thirrjeve kombëtare apo ndërkombëtare, nën rregullim vendoset tarifa e terminimit të thirrjeve që terminohen në rrjetin Vodafone Albania/AMC vetëm për segmentin e thirrjeve në rrjetin Vodafone/AMC që është brenda territorit të Republikës së Shqipërisë dhe Vodafone/AMC e ka këtë detyrim vetëm ndaj operatorëve vendas dhe jo operatorëve të huaj. Pra, metodologjia nuk vendos detyrime për subjektet ndërkombëtare apo për marrëdhëniet direkte të Vodafone me operatorët ndërkombëtare, por vetëm për marrëdhëniet me operatorët vendas, që përcjellin thirrje (kombëtare apo ndërkombëtare) për terminim në rrjetin Vodafone dhe, ky shërbim ofrohet në territorin e Republikës së Shqipërisë. Kjo do të thotë që në periudhën nën rregullim, gjatë negociatave me operatorët vendas, që janë të autorizuar për të ushtruar aktivitetet në RSH nga AKEP, Vodafone duhet të aplikojë të njejtën tarifë terminimi (tarifës së përcaktuar në metodologji) për thirrjet që këta operatorë përcjellin në rrjetin Vodafone Albania, pavarësisht origjinës, kombëtare apo ndërkombëtare të përdoruesve fundorë të vetë apo të operatorëve të tjerë.

Gjthashtu ne ofertat reference te interkoneksionit te dy operatoreve celulare, AMC dhe Vodafone Albania, tarifa e terminimit te thirrjeve ne keto rrjete, nuk ka dallim nese thirrja e dorezuar ne piken e interkoneksionit nga nje operator i autorizuar nga AKEP, eshte thirrje kombetare apo nderkombetare.

Per sa me siper, per te shmangur cdo keq-interpretim, theksojme se tregu i terminimit te thirrjeve ne nje rrjet celular, perfshin si thirrjet me origjine kombetare dhe me origjine

nderkombetare. AKEP, gjykon se nuk eshte e nevojshme te behet nje ndryshim ne perkufizimin e tregut te terminimit te thirrjeve ne nje rrjet celular, pasi ai nuk ben dallimin midis thirrjeve kombetare apo nderkombetare, thirrje te percjella ne piken e Interkoneksionit me operatoret celulare nga operatoret vendas.

Per sa i perket hyrjes ne treg te operatoreve te rinj celulare, ku Eagle Mobile eshte aktiv me rrjetin e tij, ndersa Mobile 4 Al ka detyrimin qe te ndertoje rrjetin dhe te filloje ofrimin e sherbimeve brenda 6 mujave nga marrja e autorizimit individual, te leshuar me 26.06.2008 (ky afat eshet shtyre me vendim te AKEP per ne 8.07.2010), AKEP gjykon se terminimi i thirrjeve ne rrjetin Eagle Mobile, perben treg perkates, ashtu si dhe tregjet e terminimit ne rrjetet AMC dhe Vodafone Albania. Ndersa per terminimin ne rrjetin Mobile 4 Al, AKEP gjykon se nuk eshte e drejte te prononcohet per ekzistencen e nje tregu perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjetin Mobile 4 Al, per aq kohe sa ky operator nuk eshte aktiv ne treg ne ofrimin e sherbimeve perdoruesve fundore dhe sherbimin e terminimit ne rrjetin e tij.

Ne dokumentin COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE (Brussels, 13/11/2007 SEC(2007) 1483/2), qe shoqeron Rekomandimin e KE te vitit 2007 per tregjet perkates, KE eshte shprehur midis te tjerave se per te percaktuar nese terminimi i SMS-ve ka te njejtat probleme te fuqise ne treg si terminimi i thirrjeve, eshte ne gjykimin e rregullatorit te konsideroje percaktimin e nje tregu shtese te vecante per SMS-te¹¹.

Duke marre ne konsiderate kete citim, eshte e qarte se terminimi i SMS-ve nuk konsiderohet nga KE te jete pjese e te njejtit treg si edhe terminimi i thirrjeve zanore, por mund te percaktohet nga rregullatori si treg me vete. Analizmi i ketij tregu si treg i mundshem perkates i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, nuk eshte objekt i kesaj analize, dhe AKEP do te konsideroje ne te ardhem nese do te nise nje analize te tille.

Ne periudhen kohore, nga Analiza 2007 deri aktualisht, si dhe per dy vite ne vijim, AKEP gjykon se nuk do kete ndryshime te situates ne treg dhe faktoreve te tjere, qe te justifikojne nje perkufizim te tregut perkates te ndryshem nga ai ne Analize 2007, d.m.th qe si treg perkates te vleresohet terminimi thirrjeve ne secilin rrjet celular. Ndryshimi me Analize 2007 eshte se tregu i terminimit te thirrjeve ne rrjetin Eagle Mobile, perkufizohet si treg perkates, dhe qe do jete objekt i analizes per FNT ne seksionin ne vijim.

Perfundim: Tregjet perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare jane :

- **Tregu i terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetin celular AMC, sherbim i ofruar nga sipermarresi AMC sh.a;**
- **Tregu i terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetin celular Vodafone Albania, sherbim i ofruar nga sipermarresi Vodafone Albania sh.a;**
- **Tregu i terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetin celular Eagle Mobile, sherbim i ofruar nga sipermarresi Eagle Mobile sh.a;**

¹¹ *The market identified in this Recommendation is the same as the one identified in the initial Recommendation, i.e. voice call termination on individual mobile networks. To the extent that the exchange and termination of SMS are considered to result in similar market power problems, it is open to NRAs to consider defining and notifying an additional separate market for SMS.*

Dimensioni gjeografik i tregjeve te terminimit te thirrjeve zanore ne secilin rrjet celular eshte territori i Republikes se Shqiperise.

Komente

Ne lidhje me kete seksion te Analizes, AKEP kishte shtruar pyetjen e meposhteme per palet e interesuara:

Pyetje 1: A mendoni se terminimi i thirrjeve ne rrjetin celular te Eagle Mobile perben nje treg perkates?

Vodafone dhe AMC kane dhene pergjigje PO, ndersa EM ka dhene pergjigje JO

Palet e interesuara kane argumentuar opinionet per kete pyetje si dhe per mosperkufizimin e tregut te terminimit te operatorit Mobile 4 Al, si treg perkates, si ne vijim:

Vodafone:

Vodafone Albania konsideron se AKEP duhet gjithashtu te marre parasysh operatorin e 4^{rt} celular, i cili sapo ka marre autorizimin per hedhjen ne treg te sherbimeve te tij. Shumica e argumentave mbi statusin FTN ne tregun e terminimit te trafikut rrjedhin nga supozimi baze se cdo operator eshte monopolist ne rrjetin e tij, ashtu sic edhe eshte pranuar nga AKEP. Ne kete kontekst, ky argument vlen dhe per operatorin e katert dhe duhet te zbatohet nga AKEP edhe per operatorin e katert. Eshte absolutisht e panevojshme te priten te dhenat historike sepse supozimi i monopolistit ne tregun e terminimit per secilin operator nuk varet nga te dhenat por nga intepretimi i perkufizimit te tregut. Duke qene se perkufizimi i tregut eshte i njejte per secilin operator te telefonise celulare me vete dhe se secili perkufizohet te jete OFNT ne kete treg, Operatori i katert celular Mobile4 AL i ploteson kushtet per te qene OFNT ne tregun e terminimit te trafikut dhe AKEP duhet te marre masat perkatese rregullatore edhe per kete operator ne kete treg.

Ne rast se asnje mase rregullatore nuk imponohet mbi operatorin e 4^{rt} ne tregun e terminimit AKEP ne menyre diskriminuese i jep ketij lojtari te tregut avantazhe te padrejta konkurruese kundrejt operateve te tjere ne treg. Analiza tjeter e tregut nuk pritet te kryhet me shpejt se dy vjet me pas, dmth pas vitit 2011, duke u nisur nga praktika ekzistuese e AKEP, sa i perket kryerjes se analizes se tregut nje here ne cdo dy vjet. Me fjale te tjera, per nje periudhe te gjate kohe, ky lojtar i tregut do te kete mundesi te perfitoje nga statusi i parregulluar, nderkohe qe aktiviteti i lojtareve te tjere ne treg do te jete tejet i rregulluar.

Per me teper, ashtu sic parashikon Ligji 9918 analiza e tregut duhet te adoptoje nje perqasje qe i paraprin zhvillimeve te tregut (forward looking approach) dhe te perpiqet te mbuloje 2 vitet ne vijim.

Nderkohe Vodafone ne komentin per statusin e propozuar per FNT te tre operateve celulare aktive ne treg (duke perjashtuar Mobile 4Al), shprehet se ky eshte vendimi i duhur nga ana e AKEP. Gjithashtu, Vodafone Albania mendon se AKEP duhet te caktojte nje date te hershme per amendimin e shpejte te kesaj analize tregu, sapo Mobile 4 AL te behet aktiv dhe te marre te njejtin vendim formal ne lidhje me statusin e tij si FTN per terminimin e thirrjeve celulare.

Vodafone Albania konsideron se eshte teper shpejt, duke patur parasysh nivelin e ulet te penetrimit te SMS-ve, per te analizuar kete si nje treg te vecante dhe per te vendosur detyrime rregullatore per kete treg. Perfitimet nga vendosja e nje detyrimi me teper mbi operatoret ne treg jane me te vertete te diskutueshme, dhe kostot e rregullimit i tejkalojne perfitimet e mundshme. Gjithashtu, AKEP nuk duhet te harroje mundesine reale qe kjo perqasje teper e zellshme per rregullim mund te shteroje ne menyre te konsiderueshme burimet e tij, te cilat do te gjeneronin nje situatë ku AKEP do ta kishte te pamundur te plotesonte qellimet e vendosura nga ai vete, ne lidhje me kushtet e mbikqyrjes dhe rregullimit te tregut.

Eagle Mobile:

Përgjigje pyetjes 1 per konsultim publik: Tregu me shumicë i terminimit të thirrjeve në rrjetin Eagle Mobile ka filluar të ekzistojë si treg nga Marsi 2008, kështu që është një treg një vjeçar. Në zbatim të Ligjit Nr.9918, datë 19.05.2008 “Për komunikimet elektronike në Republikën e Shqipërisë”, neni 34, si dhe draft Analizës së Tregut të Telefonisë së Lëvizshme të AKEP, faqja 22, tregu mund të analizohet gjatë një harku kohor prej të paktën 2 vjetësh. Ekzistenca 2 vjeçare është e nevojshme dhe e domosdoshme sepse analiza mund të kryhet vetëm në një treg të maturuar. Në kushte të tilla, një analizë e tregut të terminimit të thirrjeve në rrjetin e Eagle Mobile është e parakohshme dhe e pamundur në aspektin ligjor, pasi nuk janë plotësuar ende kushtet e kërkuara nga ligji.

Për më tepër, theksojmë se është e pamundur që në një kohë kaq të shkurtër të vlerësohet nëse ekziston apo jo presion i mjaftueshëm i ushtruar me anë të kërkesës ose ofertës që të rregullojë në zbritje tarifën e terminimit në rrjetin e EM pa qenë e nevojshme një ndërhyrje ex ante nga Autoriteti rregullator.

EM vlerëson se qëndrimi i ndryshëm i AKEP në lidhje me tregun përkatës të terminimit të thirrjeve në rrjetin e EM dhe M4AL është i padrejtë. Të dy operatorët nuk plotësojnë kriterin ligjor të harkut kohor 2 vjeçar të kërkuar nga ligji. Mbi cilën bazë ligjore, AKEP analizon një treg vetëm një vjeçar dhe nuk pranon të analizojë një treg i cili pas pak muajsh do të paraqesë të njëjtën situatë në treg? EM shpreh mendimin e saj se trajtimi për të dy operatorët duhej të ishte i njëjtë dhe bazuar në kërkesat ligjore.

AMC

Qëndrimi i AKEP për mosperkufizimin e një tregu përkatës për Mobile 4AL, në këtë seksion, është në kundërshtim me qëndrimin e AKEP në pjesën përmbledhëse të Analizës për konsultim publik (faqe 6) ku ka bërë përcaktimin e tarifës së terminimit për Mobile 4 AL.

Gjithashtu AMC në komente duke iu referuar kapitullit Përmbledhje të analizës për konsultim publik (faqe 5 paragrafi 1) kundërshton citimin e AKEP Kushtet e tregut nuk kanë ndryshuar dhe nuk pritet të ndryshojnë të paktën në një periudhë afatmesme pasi kushtet e tregut kanë ndryshuar me hyrjen e Eagle Mobile dhe licensimin e operatorit të katert celular.

per te justifikuar nje perkufizim te tregut perkates te ndryshem nga perkufizimi i bere ne Analize 2007

AMC ka dhene komente per qendrimin dhe argumentat e AKEP per trajtimin e terminimit te thirrjeve hyrese nderkombetare, duke kundërshtuar keto argumenta, përfshirë nivelin e benchmark-ut te perdorur si dhe problemet e kursit te kembimit, ku zhvleresimi i lekut ndaj euros ka pasur efekte negative ne financat e kompanive celulare.

Qendrimi i AKEP

Ne lidhje me komentin e Vodafone për trajtim të ndryshëm rregullator të Mobile 4Al, AKEP konsideron se shqetësimi është kryesisht për detyrimet që do këtu ky operator pasi të jetë aktiv në treg, pasi edhe vete Vodafone pranon që është e drejtë mos-shpallja me FNT e Mobile 4Al dhe detyrimisht mos-perkufizimit si treg përkatës (deri në hyrjen në treg të këtij operatori).

Për sa i përket komentit të Vodafone për analizën e terminimit të SMS-ve, AKEP gjykon se rregullimi i të dhënave, SMS-ve është mbështetur nga Komisioni Europian, vecanërisht me aprovimin e tij kohët e fundit të rregullimit të tarifave roaming të të dhënave dhe SMS-ve. Racionaliteti i rregullimit të SMS-ve nuk është i lidhur me maturinë e tregut apo volumnin e përdorimit, por me tarifimin e SMS-ve në tregjet me pakice. Megjithatë, siç është theksuar në Analizë, për këtu shënim AKEP mund të ndermarre një analizë të vecantë tregu.

Ne lidhje me pretendimin e Eagle Mobile, AKEP gjykon se referenca e përdorur nga Eagle Mobile (Neni 34) nuk përputhet me komentin e bere pasi në paragrafin 1 të nenit 34 të Ligjit Nr.9918 dt.19.05.2008 citohet se:

“AKEP-i kryen, në intervale të rregullta, por jo më pak se një herë në dy vjet, analizën e tregjeve përkatëse, të identifikuar sipas parashikimeve të këtij ligji. Pas përcaktimit nëse një ose disa sipërmarrës kanë fuqi të ndjeshme në treg, në tregun përkatës, ose nëse ekziston faktikisht një konkurrencë efektive, atëherë detyrimet anulohen, mbahen, shtohen ose vendosen në përfundim të analizës së tregut.”

Cilesimi i bere “jo më pak se një herë në dy vjet” i referohet periodicitetit të analizës së AKEP, dhe jo periudhës në të cilën një operator duhet të jetë aktive në treg për tu konsideruar me FNT. Pra analiza e bere dhe perkufizimi i tregut të terminimit të thirrjeve në rrjetin Eagle Mobile, si treg përkatës, nuk përmban asgjë të paligjshme, dhe është në të njëjtën linjë me praktikën nderkombetare dhe të BE. Krahasimi i bere me operatorin e IV-et, M 4AL është i pavarur për atë kohë sa ky operator akoma nuk është aktiv në treg dhe për rrjedhojë nuk mund të konsiderohet në të njëjtin nivel trajtimi si Eagle Mobile i cili tashmë ka me shumë se një vit që është aktiv dhe për të cilin janë të mundshme matjet në tregje të ndryshme të analizuar.

Për sa i përket komentit të parë të AMC, AKEP ka bere sqarimin në seksionin e asimetrise së tarifave të terminimit midis operatoreve celularë (seksioni i fundit i këtij kapitulli).

Nderkohe në lidhje me komentin e dytë të AMC, AKEP sqaron se kapitulli Përmbledhje përmban përfundimet kryesore të analizës, dhe arsyetimi për përfundimet është pjesë e seksioneve përkatës të analizës, dhe për terminimin e thirrjeve është bere analiza e ndryshimeve të cituar nga AMC, në këtu seksion të Analizës. AKEP ka bere një saktësim të paragrafit të cituar për të shmangur çdo keqinterpretim.

Trajtimi i terminimit të thirrjeve hyrese nderkombetare është trajtuar nga AKEP në një seksion të vecantë të këtij versioni final të analizës.

Per sa me siper, AKEP gjykon se nuk është e nevojshme të behen ndryshime në perkufizimin e tregjeve përkatës të terminimit të thirrjeve në rrjetet e operatoreve celularë, pra vetëm për operatorët aktualisht aktiv në treg.

III.2 Analiza per Fuqi te Ndjeshme ne Treg

Ne Analize 2007, ERT (sot AKEP) arriti ne konkluzionin se dy operoret celulare, AMC dhe Vodafone Albania, plotesonin kriteret per FNT ne tregjet perkatese te terminimit. Ne analizen e faktoreve te marre ne konsiderate per fuqine e ndjeshme ne tregjet perkates, u konkludua se keta faktore nuk kane ndryshuar (nga Analize 2006) dhe nuk pritet te ndryshojne te pakten ne nje periudhe afatmesme:

- o **Secili prej operoreve AMC dhe Vodafone zoteron 100 per qind te tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre;**
- o **AMC e Vodafone nuk perballen me kercenimin e hyrjes ne tregjet e tyre te terminimit te operoreve te tjere, qe do te ishin te afte te kryenin edhe terminimin e thirrjeve ne keto rrjete;**
- o **Operoret celulare ndeshen me fuqi te ulet kundervepruese nga operoret e telefonise fikse (Albtelecom dhe rurale);**
- o **Operoret celulare kane aftesi imponuese ne strukturen e tarifave te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre sipas origjines se thirrjeve.**

Per te analizuar ekzistencen apo jo te fuqise se ndjeshme ne treg, neni 33 percakton nje sere kriteresh qe duhet te merren ne konsiderate. Sipas perkufzimit te tregjeve perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, çdo operator celulare eshte monopolist ne ofrimin e sherbimit te terminimit te thirrjeve ne rrjetin e vet, dhe mund et konkludohet se secili prej tyre ka FNT. Megjithate, terminimi i thirrjeve eshte nje sherbim i cili i ofrohet operoreve te tjere te rrjeteve, dhe per te arritur ne perfundimin se nje operator ka FNT, qe do te thote aftesi ndikuese ne percaktimin e cmimit te ketij sherbimi pavaresisht operoreve te tjere apo konsumatoreve, eshte e rendisshme te analizohen edhe disa faktore te tjere qe ndikojne ne kete aftesi ndikuese.

Sic eshte analizuar edhe ne Analize 2007, dhe sic theksohet edhe ne dokumentin shpjegues te KE per rekomandimin e tregjeve perkates e vitin 2007, EC(2007) 1483/2, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT EXPLANATORY NOTE¹², AKEP ne vijim paraqet shqyrtimin e kriterave te analizuar edhe ne Analize 2007 duke bere perditesimin e tyre. Nder faktoret/kriteret e tjere te konsideruar me te rendesishem per tregjet e terminimit dhe te analizuar jane konkurrenca e mundshme, fuqia kundervepruese e blereseve te sherbimit dhe tarifimi i sherbimit te terminimit.

I. Pjeset e tregut

Percaktimi i tregut te terminimit te thirrjeve si treg me vete per çdo operator celular, do te thote qe secili operator celulare eshte monopolist ne ofrimin e sherbimit te terminimit te thirrjeve ne rrjetin e vet, pra secili operator celular zoteron 100 per qind te tregut perkates. Ne Udhezimin e BE, shprehet qarte se pjesa e tregut me e madhe se 50 per qind eshte nje tregues i padiskutueshem i fuqise se ndjeshme ne treg dhe, vetem ne raste te rralla mund te ndodhe qe nje operator me pjese tregu te tille te mos kete fuqi te ndjeshme ne treg¹³.

¹² *A market definition for call termination on each mobile network would imply that currently each mobile network operator is a single supplier on each market. However, whether every operator then has market power still depends on whether there is any countervailing buyer power, which would render any non-transitory price increase un-profitable*

¹³ *According to established case-law, very large market shares — in excess of 50 % — are in themselves, save in exceptional circumstances, evidence of the existence of a dominant position (78). An undertaking with a large*

Secili nga operatorët AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile zoterojnë 100 per qind të tregut të terminimit të thirrjeve në rrjetet e tyre, nivel shumë më i lartë se pragu 50% për qind i cituar më lartë. Këto pjesë tregu nuk kanë ndryshuar që nga fillimi i ofrimit të shërbimeve nga secili operator celular dhe nuk pritet të ndryshojnë në një periudhë të afatmesme dy vjeçare.

II. Konkurrenca e mundshme në tregun e terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare

Pozita monopoliste e një operatori (ofrues) mund të vihet nën presion nga operatorë (ofrues) të tjerë, nëse do të ishte e mundur hyrja e tyre në treg. Mundësitë që operatorë të tjerë të hyjnë në tregun e terminimit të thirrjeve në rrjetin e një operatori celular nuk ekzistojnë. Që një operator të ofrojë shërbimin e terminimit të thirrjeve të përdoruesit e një operatori celular, duhet që të ketë akses në kartën SIM të përdoruesit të këtij operatori. Kjo mundësi nuk ekziston për operatorët ekzistues, ashtu edhe për operatorë të rinj të mundshëm në treg. Aktualisht kjo mundësi nuk ekziston për ofrimin e terminimit të asnjë lloji operatori rrjeti celular apo fiks.

Operatorët AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile nuk kërcënohen nga operatorë të tjerë të mundshëm që të hyjnë në treg dhe të ofrojnë shërbimin e terminimit të thirrjeve në rrjetet e tyre celulare.

III. Fuqia kundërvepruese e blerësve të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare

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

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

Në anën e blerësit të terminimit të thirrjeve në një rrjet celular janë operatorët e tjerë (fiks dhe celulare), vendas dhe të huaj. Gjithashtu pale blerëse e terminimit të thirrjeve mund të

market share may be presumed to have SMP, that is, to be in a dominant position, if its market share has remained stable over time.

konsiderojme dhe divizionin me pakice (retail) te vet operatorit celular: vet-ofrimi i terminimit mund te konsiderohet pjese e te njetit treg, pavaresisht se normalisht kompania nuk i paguan vetvetes per terminimin apo sherbimet e tjera te nevojshme per nje thirrje.

TABELA III.1 STRUKTURA E ORIGJINES SE THIRRJEVE¹⁴ TE TERMINUARA NE RRJETET CELULARE (NE %)

A) PERFSHIRE THIRRJET BRENDA RRJETIT

	2007		2008			2009/1		
	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	Eagle Mobile	AMC	Vodafone	Eagle Mobile
Brenda rrjetit	35%	42%	37%	45%	83%	49%	65%	79%
Fiks	3%	3%	2%	3%	1%	2%	2%	1%
Mobile Te tjere	13%	14%	12%	12%	8%	12%	9%	8%
Nderkombetare	48%	41%	48%	40%	8%	38%	24%	12%

B) PERJASHTUAR THIRRJET BRENDA RRJETIT

	2007		2008			2009/1		
	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	Eagle Mobile	AMC	Vodafone	Eagle Mobile
Fiks	5%	6%	4%	5%	6%	5%	5%	4%
Mobile Te tjere	20%	24%	20%	22%	49%	22%	25%	39%
Nderkombetare	74%	70%	77%	73%	45%	73%	70%	57%

Burimi: Te dhenat periodike te derguar ne AKEP nga operatoret

Siç shihet nga te dhenat e tabelës, struktura e origjines se thirrjeve hyrese (te terminuara) ne rrjetet AMC dhe Vodafone eshte e ngjashme, ndersa per Eagle Mobile vihet re se thirrjet brenda rrjetit zene nje peshe shume te madhe (79%) ne krahasim me thirrjet e tjera. Pjesa e thirrjeve brenda rrjetit per AMC dhe Vodafone eshte rritur ndjeshem gjate gjashtemujorit te pare te vitit 2009, duke arritur ne nivel 65% per Vodafone, krahasuar me 45% per vitin 2008. Keto nivele jane te ngjashme edhe me te dhenat e gjashtemujorit te dyte dhe vitit 2009.

Thirrjet e origjinuara nga perdoruesit fundore te operatoreve te telefonise fikse (Albtelecom si edhe operatoret alternative fikse) dhe te terminuara ne rrjetet celulare AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile, perbejne nje pjese shume te vogel te totalit te thirrjeve te terminuara ne celulare (1-3%, apo 4-6%). Madje operatoret e tjere fikse kane numer shume te vogel perdoruesish dhe individualisht secili prej tyre ka je fuqi shume te ulet negociuse per te imponuar presion mbi tarifen e terminimit te ndonje prej tre operatoreve celulare. Nese i referohemi te dhenave te peshes se vogel trafikut te Albtelecom dhe operatoreve te tjere fikse si dhe numrit te vogel te perdoruesve te Albtelecom (krahasuar me nr.perdoruesve celulare) dhe operatoreve te tjere fikse, fuqia kundervepruese e Albtelecom dhe OA per te ushtruar presion ne uljen e tarifave te terminimit te thirrjeve te origjinuara nga Albtelecom (dhe operatoret alternative) ne rrjetet e scilit prej tre operatoreve celulare, eshte e ulet, dhe nuk mund te ushtroje presion te tille qe te coje tarifat e terminimit ne rrjetet celulare te jene ato qe do ishin ne nje treg konkurrues. Gjithashtu, AKEP nuk ka evidenca qe Albtelecom apo

¹⁴ Thirrjet te matura ne minuta

operatorët alternative të këne ushtruar fuqinë e tyre blerëse për të imponuar reduktim të tarifave të terminimit në rrjetet celulare.

Thirrjet nga rrjetet e tjera celulare, zënë një pjesë të rëndësishme në terminimin e thirrjeve në secilin prej rrjeteve celulare, megjithatë pjesa e tyre për AMC dhe Vodafone është rreth 22% ndërsa për Eagle shumë më e madhe me 49%. Nderkohe pjesa që zënë thirrjet e Eagle në secilin prej dy operatoreve të tjerë është shumë e vogël. Nga këto të dhëna rezultojnë se AMC dhe Vodafone Albania kanë një pjesë më të madhe në totalin e trafikut të terminuar në Eagle se sa anasjelltas.

Në marrëdhëniet ndërmjet dy operatoreve celulare, megjithatë operatori tjetër celular ka fuqi kundërpruese, negociimi në këto rast është për tarifat terminimi të cilat do të aplikohen për të dy operatorët edhe në marrëdhënie me të tjerët. Në kushte të trafikut të balancuar midis të dy operatoreve celulare, secili prej tyre ka stimul për tarifat më të larta terminimi të thirrjeve në rrjetin e vet, pasi është e ardhur më e lartë për shërbimin e terminimit të cilat e paguajnë përdoruesit e rrjeteve të tjera. AMC dhe Vodafone Albania janë dy operatorët më të mëdhenj celulare dhe kanë pjesë tregu të përfuqta në numër përdoruesish dhe trafik celular, ndërsa Eagle është operatori i ri me pjesë tregu të vogël.

Në këto kushte mund të pretendohet se Eagle Mobile nuk ka aftësi të ndikojë në tarifat e terminimit të thirrjeve në rrjetin e tij, pasi fuqia kundërpruese e dy operatoreve të tjerë celulare apo secilit prej tyre, është e madhe. Ky mund të jetë një faktor që ndikon në përcaktimin e tarifës së terminimit në Eagle Mobile dhe aftësi më të vogël ndikuese të këtij operatori për përcaktimin e kësaj tarife. Historiku i marrëdhënieve midis Eagle dhe dy operatoreve të tjerë celulare ka treguar se operatorët kanë rënë dakort për tarifat terminimi më të larta në Eagle se sa në AMC dhe Vodafone (shiko seksionin tjetër). Ky fakt mund të përbejë argument se megjithatë AMC dhe Vodafone janë ndër blerësit kryesorë të terminimit të thirrjeve në Eagle, ky i fundit ka aftësi të imponojë çmime jo-simetrike. Nga sa vihet re nga tarifat e rena dakort midis operatoreve për terminimin në Eagle Mobile, niveli i asimetrisë është 11%: terminimi në Eagle në krahasim me terminimin në AMC dhe Vodafone. Megjithatë asimetria mund të mos konsiderohet si aftësi e EM, pasi asimetria ekzistonë në terminimin në rrjetet fikse dhe për këto operatorët mund të këne përdorur rekomandimin e ERT për tarifat rekomanduese të terminimit në vitin 2007, ku lejohet që tarifat e terminimit në operatorët jo me FNT mund të jenë deri në 30% më të larta se terminimi në rrjetet e operatorëve me FNT. Megjithatë, AKEP e ka theksuar se tarifat rekomanduese të vitit 2007 nuk janë në fuqi.

Nderkohe operatorët celulare aktualë mund të këne aftësi për të reduktuar aftësinë e Eagle në vendosjen e çmimeve shumë më të larta se të terminimit në rrjetin e tyre, por nuk kanë interes në imponimin e një tarife terminimi në Eagle në nivelin që do rezultonte në një treg konkurrencë, pasi ky çmim do të duhet të reflektohet edhe në çmimin e terminimit të thirrjeve në rrjetet e tyre.

Gjithashtu, sic u theksua në fillim të këtij seksioni, aftësia kundërpruese e blerësve duhet kuptuar në aftësinë e blerësve për të për të bërë jofitprures për ofruesin një rritje të jokalimtare të çmimit prej tij, apo për të ndikuar në aftësinë e ofruesit të vendosë çmim për shërbimin më të lartë se sa do të ekzistojë nëse tregu do të ishte në konkurrencë. Në këto kushte, AKEP gjykon se edhe për Eagle Mobile, aftësia kundërpruese e blerësve nuk është e

tille qe te imponoje Eagle Mobile te vendose cmimin e terminimi te thirrjeve ne rrjetin e vet ne nivelin qe do te rezultonte ne nje treg konkurrues.

Gjate periudhes se konsultimit publik te analizes, AKEP ka nisur nje procedim administrativ per zgjidhje mosmarrveshje midis AMC dhe Eagle Mobile, te cilat kane pasur si mosmarrveshje tarifen e terminim te rrjetin Eagle Mobile per periudhen Shtator 2009- Mars 2010: Eagle Mobile ka propozuar qe tarifa e terminimit ne rrjetin Eagle te jete 13.32 lek/minute, nderkohe qe AMC ka kerkuar qe kjo tarife per peridhen Shtator 2009-Mars 2010 te jete 11.7 lek/minute.

AKEP, me Vendimin e Këshillit Drejtues Nr. 918 datë 30.07.2009, vendosi “Për fillimin e procedimit administrativ “Zgjidhjen e mosmarrveshjes se Interkoneksionit midis AMC dhe EAGLE MOBILE”. Pika e vetme e mosmarrveshjes midis AMC dhe Eagle Mobile eshte *Tarifa e terminimit te Eagle Mobile per periudhen Shtator 2009- Mars 2010*. AKEP me Vendim nr.944, datë 25.08.2009, Mbi nxjerrjen e vendimit të ndërmjetëm për procedimin administrativ për “Zgjidhje Mosmarrveshje interkoneksioni midis AMC dhe Eagle Mobile”, vendosi:

1. Eagle Mobile Sh.a. duke filluar nga data 1 Shtator 2009 deri në nxjerrjen e vendimit përfundimtar për Analizën e Tregut të Telefonisë së Lëvizëshme nga AKEP të aplikojë një tarifë maksimale terminimi në rrjetin e tij prej 13.32 lekë/min.
2. Varesisht gjetjeve te analizës, tarifa e terminimit për periudhën pas përfundimit të procesit te analizës së tregjeve të telefonisë së lëvizshme për Eagle Mobile Sh.a. do të përcaktohet në përputhje me përfundimet të Analizës se Tregjeve të Telefonisë së Lëvizëshme.

Ne lidhje me kete kriter te vleresimit te FNT, Eagle Mobile ne komentet per analizen e tregut, ka sjelle ne vemendjen e AKEP, se eksperiencia e fundit lidhur me negociatat e marrëveshjes së interkoneksionit ndërmjet AMC dhe EM dëshmon qartë për një fuqi të madhe kundërvepruese të blerësit AMC dhe marrëdhënie të pabalancuara AMC-EM. EM nuk mund të impononte tarifën e saj të terminimit gjatë negociatave me AMC dhe si rrjedhojë tarifa u përcaktua nga vetë AKEP.

AKEP, vlereson se ekzistenca e mosmarrveshjes midis AMC dhe Eagle Mobile, per tarifen e terminimit ne Eagle Mobile, eshte tregues i aftesise kundervepruese te AMC, por sic theksuar edhe me lart, aftesia kundervepruese e bleresve duhet kuptuar ne aftesine e bleresve per te bere jofitimprures per ofruesin nje rritje te jo-kalimtare te cmimit prej tij, apo per te ndikuar ne aftesine e ofruesit te vendose cmim per sherbimin me te larte se sa do te ekzistone nese tregu do te ishte ne konkurrence.

Ne kete sens, AKEP gjykon se prezenca e mosmarrveshjes dhe vendimet e AKEP te cituar me siper, tregojne se AMC ka aftesi kundervepruese per te negociuar dhe tentuar qe te mos lejoje qe Eagle Mobile te mbaje te njejten tarife terminimi (si edhe me pare ne kushtet e uljes se tarifes se AMC), por aftesia kundervepruese e AMC nuk rezulton e tille qe AMC te kete tentuar te imponoje Eagle Mobile te vendose cmimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin e vet ne nivelin qe do te rezultonte ne nje treg konkurrues. Per sa i perket nivelit te cmimeve te

terminimit ne AMC dhe Eagle Mobile, dhe nivelit te asimetrise midis tyre, AKEP ka bere arsyetimin ne seksionet ne vjim te Analizes.

Si perfundim, tre operatorët celulare nuk ndeshen me fuqi kundervepruese te ndjeshme nga bleresit e terminimit ne rrjetet e tyre te tille qe te ndikojne ne eliminimin e FNT te tyre ne keto tregje.

IV. Ecuria e tarifave te terminimit dhe struktura e tyre

Ne periudhen 2000-2004, pagesat per terminimin ne celulare bazoheshin ne ndarje te te ardhurave ne nje raport te caktuar, duke u bazuar ne tarifet e thirrjeve telefonike drejt rrjeteve celulare. Pra, percaktohej çmimi i thirrjes drejt rrjetit celular dhe, mbi kete baze, behej ndarja e te ardhurave nga tarifa e thirrjeve drejt celulareve, ne raportin: 88% per operatorin celular dhe 12% per Albtelecom. Operatorët celulare perfitonin nje te ardhur per minute prej jo me pak se 40 leke, per thirrjet e origjinuara nga rrjete fiks dhe te terminuara ne celulare.

Termat e marreveshjeve te interkoneksionit midis operatoreve celulare dhe Albtelecom u ndryshuan ne Dhjetor te vitit 2004, si rezultat i nderhyrjes se ERT, ne vijim te konsulences se ofruar nga ITU, si dhe nderhyrjes se komisionit Parlamentar Hetimor "Per Telekomunikacionet". Ne marreveshjet e reja, te lidhurar midis operatoreve u percaktua si tarife terminimi e thirrjeve te origjinuara brenda vendit dhe te terminuara ne rrjetet celulare vlera *28 leke per minute*.¹⁵, ndersa per thirrjet me origjine nderkombetare u percaktua vlera 11 lek/minute.

Ne vitin 2006 Operatorët celulare nuk arriten te nenshkruajne marreveshje interkoneksioni me operatorin fiks Albtelecom. Ne baze te nenit 43 te Ligjit 8618, ERT pasi mori ne shqyrtim pretendimet e paleve per moslidhjen e marreveshjeve te reja te interkoneksionit, nderhyri ne treg duke nxjerre urdherat perkates me shkrim : VKD nr. 297, dt. 28.06.2006, VKD nr. 298, dt. 28.06.2006, Urdher nr. 1 te ERT dt. 28.06.2006, dhe Urdher nr. 2, te ERT dt. 28.06.2006, te ERT-se. Nepermjet kesaj nderhyrje te ERT tarifa e terminimit ne rrjetet celulare u reduktua ne masen 43%. Te dy operatorët celulare nenshkruan marreveshjet e interkoneksionit me operatorin Albtelecom dhe marreveshjet me operatorët rurale per 16 leke/minute dhe 0.48 leke per thirrje.

Urdherat e nxjerre nga ERT per tarifet e interkoneksionit te zbatueshme per lidhjen e marreveshjeve te interkoneksionit, u mbeshiteten ne tarifet rekomanduese te ERT per vitin 2006. Tarifa e terminimit ne mobile e rekomanduar nga ERT ne vitin 2006, ishte e barabarte me tarifen mesatare te terminimit ne vendet e BE, e publikuar ne Raportin e 11-te te Implementimit (European Electronic and Communications Regulation and Markets 2005 - 11th Implementation Report).

Bazuar ne vendimet e ERT per shpalljen OFNT te operatoreve AMC, Vodafone Albania, Keshilli i Ministrave nepermjet VKM: Nr.853, dhe nr.855, date 18.06.2008, miratoi metodologjite e rregullimit te tarifave te perdoruesve fundore dhe te interkoneksionit te Vodafone Albania dhe AMC, metodologji te pergatitura nga ERT. Implementimi i

¹⁵ U hoq dore nga sistemi i ndarjes se te ardhurave nga tarifet e thirrjeve drejt celulareve.

metodologjive filloi ne Shtator 2008. Ne baze te ketyre metodologjive, rregullimi i tarifave te terminimit te thirrjeve ne rrjetet AMC dhe Vodafone Albania do te kryhet nepermjet reduktimit te shkallezuar per dy vjet. Niveli i tarifes se terminimit ne vitin e pare nen-rregullim, qe filloi me 1 Shtator 2008, eshte 11.95 lek/minute (e barabarte me tarifen mesatare te vendeve te BE te publikuar ne raportin e 13-te te implementimit te BE), dhe ne vitin e dyte (1 Shtator 2009-31 Gusht 2010) do te jete 10.5 lek/minute.

Tarifat e terminimit ne rrjetet celulare AMC dhe Vodafone Albania te percaktuara ne metodologjite e rregullimit te tarifave jane perfshire ne ofertat refernce te interkoneksionit te ketyre dy operatoreve te miratuara nga AKEP ne 10 Shkurt 2009.

Pas hyrjes ne treg te Eagle Mobile ne Mars 2008, Eagle Mobile (EM) dhe dy operatoret celulare me FNT (AMC dhe Vodafone Albania) kane rene dakort qe tarifat e terminimit te jene asimetrike si ne vijim:

Mars 2008- 1.09.2008: EM: 17 lek/minute; AMC/Vodafone Albania: 15.25 lek/minute
1.09.2008-aktualisht: EM: 13.32 lek/minute; AMC/Vodafone Albania: 11.95 lek/minute

EM dhe Vodafone kane rene dakort qe tarifat aktuale te vazhdojne deri ne 31.08.2009, dhe do te negociojne tarifat per periudhen tjeter ne nje faze te mevonshme. EM dhe AMC nuk kane rene ende dakort per zgjatjen e afatit te MI si ne rastin e EM dhe Vodafone. AKEP me Vendim nr.944, datë 25.08.2009, Mbi nxjerrjen e vendimit të ndërmjetëm për procedimin administrativ për “Zgjidhje Mosmarrveshje interkoneksioni midis AMC dhe Eagle Mobile”, vendosi, qe per Eagle Mobile Sh.a. duke filluar nga data 1 Shtator 2009 deri në nxjerrjen e vendimit përfundimtar për Analizën e Tregut të Telefonisë së Lëvizëshme nga AKEP të aplikojë një tarifë maksimale terminimi në rrjetin e tij prej 13.32 lekë/min.

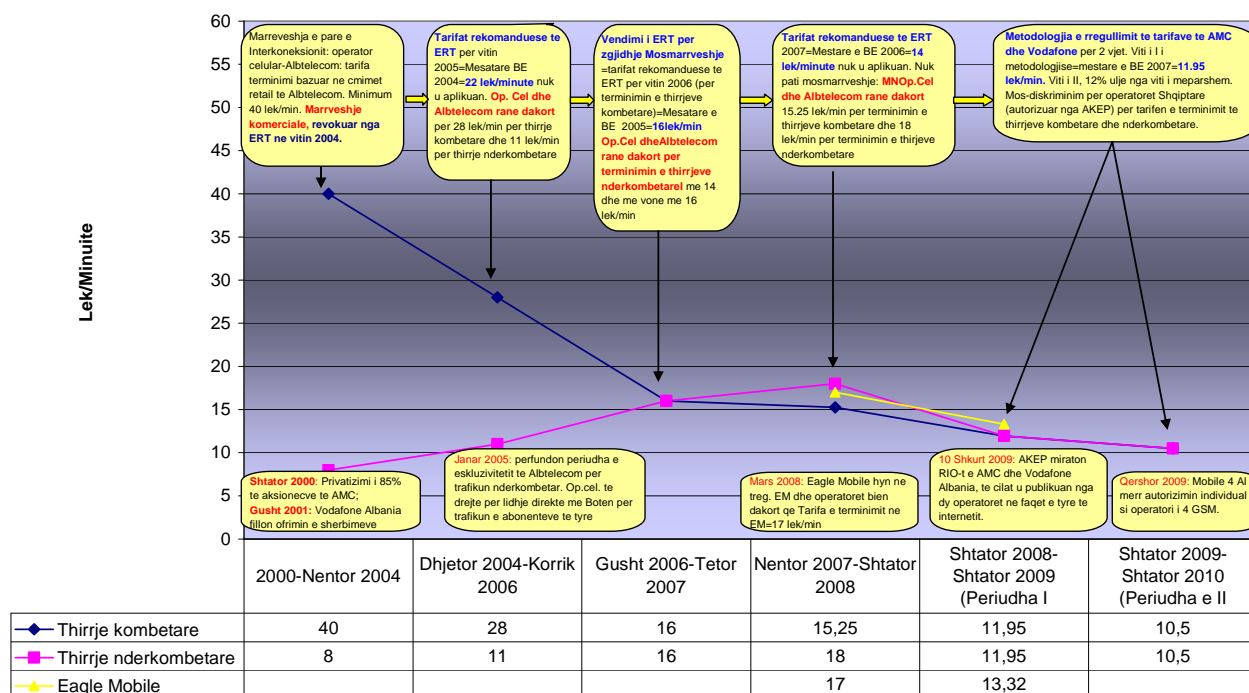
Ne Analize 2007, ERT ka vene ne dukje diferencat qe kane ekzistuar ne tarifat e terminimit te thirrjeve kombetare dhe nderkombetare. Deri ne fund vitin 2006, tarifa e terminimit te thirrjeve kombetare ka qene me e larte se tarifa e terminimit te thirrjeve nderkombetare, ndersa prej vitit 2007 tarifa e terminimit te thirrjeve nderkombetare ka qene me e larte se tarifa e thirrjeve kombetare. Ne Analize 2007, eshte theksuar se diferencat ne tarifat e terminimit sipas origjines se thirrjes, pervecse nuk justifikohen nga diferencat ne kosto, krijojne mundesi per arbitrazh: thirrjet e origjinuara brenda vendit mund te rrugezohen per t'u terminuar ne rrjetet celulare sikur te ishin thirrje hyrese nderkombetare.

Figura III.1, pasqyron ecurine e tarifave te terminimit ne rrjete celulare, nderhyrjet e AKEP (ERT) si dhe momentet kryesore ne sektorin e telefonise celulare.

FIGURA III.1. HISTORIK I TARIFAVE DHE MARREDHENIEVE TE INTERKONEKSIONIT ME OPERATORET CELULARE
¹⁶(2000-2010)

¹⁶ Tarifa e terminimit ne rrjetin Eagle Mobile ka vazhduar te jete 13.32 lek/minute edhe pas Shtator 2009.

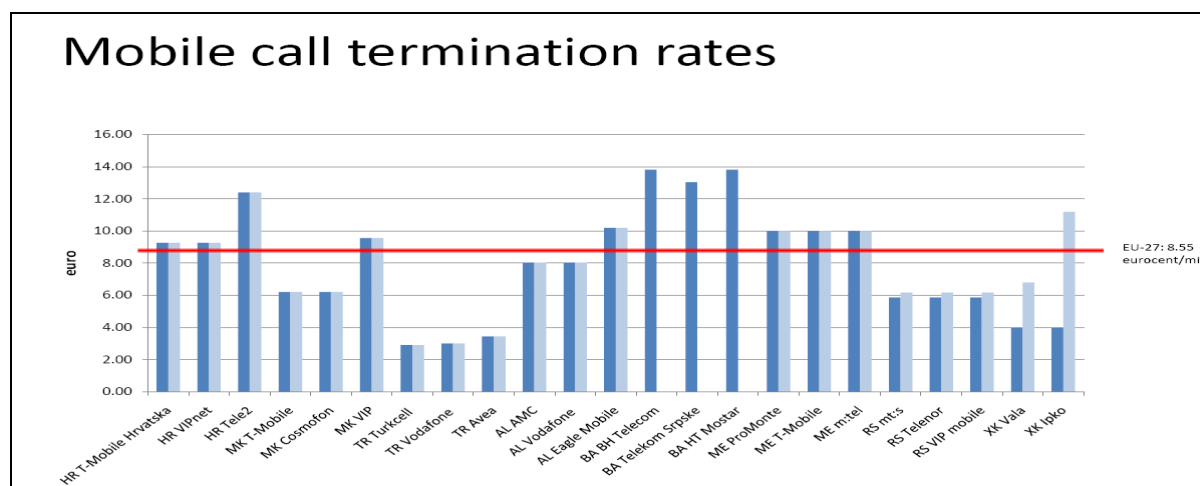
Historik i Interkoneksionit me Operoret Celulare (2000-2009)



Nderhyrjet e AKEP ne vitin 2006, nepermjet zgjidhjes se mosmarrveshjeve, dhe ne vitin 2008, nepermjet metodologjise se rregullimit te tarifave, qe perbejne dy nderhyrjet kryesore per tarifat e terminimit ne rrjete celulare, kane synuar peraftrimin dhe barazimin e tarifes se terminimit me tarifen mesatare te vendeve te BE, tarife e cila para vitit 2006 ka qene shume me larte se tarifa mesatare ne vendet e BE.

Krahasimi i tarifave aktuale te terminimit ne AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile me mesataren e vendeve te BE dhe vendet e rajonit, paraqitet ne Figure III.2

FIGURA III.2. KRAHASIM I TARIFAVE TE TERMINIMIT NE RRJETET CELULARE NE SHQIPERI ME MESTAREN E BE DHE VENDET E RAJONIT (1 JANAR 2010)



Per sa trajtuar ne kete seksion te ecurise se tarifave te terminimit ne periudhen 2000-2009, konkluzioni i AKEP eshte se Reduktimet ne vite te te tarifes se terminimit ne rrjetet celulare (2006, 2008 dhe 2009), reduktimi i diferences (dhe barazimi) se tarifave te terminimit te thirrjeve kombetare dhe nderkombetare (2008-2009), perafrimi i tarifes se terminimit me nivelet mesatare te BE (2006, 2008-2010) nuk kane ardhur si pasoje e presionit konkurrues ne tregjet perkatese te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, por per shkak te nderhyrjes se AKEP nepermjet procedurave te zgjidhjeve te mos-marrveshjeve dhe implementimit te metodologjive te rregullimit te tarifave. Ne mungese te nderhyrjes se ERT (AKEP) operatoret celulare do te ishin dhe do jene ne gjendje t'u impononin operatoreve vendas tarifa me te larta per terminimin e thirrjeve ne rrjetet e tyre celulare.

V. Pervoja rregullatore ne vendet e BE

Referuar dokumenatve rregullatore te KE, dhe specifikisht dokumentit ERG (07) 83 final 080312 te ERG (European regulators Group) **ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates, (faqe 66)**

All commercially-active operators were designated SMP operators by initial proposed decisions by NRAs (but some decisions may have been suspended or annulled).

Consequently, the number of MNOs designated as SMP operators is identical to the number of MNOs licensed and commercially active when the market analysis is notified in each country (for countries with ex ante regulation).

rezulton se te gjithë operatorët e rrjeteve celulare aktive ne treg jane percaktuar si operatorë me FNT per terminimin e thirrjeve.

VI. Perfundime mbi FNT

Ne analizen e faktoreve te marre ne konsiderate per fuqine e ndjeshme ne tregjet perkates, rezulton se:

- Secili prej operatoreve AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile zoteron 100 per qind te tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre;
- Operatorët celulare nuk perballen me kercenimin e hyrjes ne tregjet e tyre te terminimit te operatoreve te tjere, qe do te ishin te afte te kryenin edhe terminimin e thirrjeve ne keto rrjete;
- operatorët celulare ndeshen me fuqi te ulet kundervepruese nga operatorët e telefonise fikse (Albtelecom dhe rurale);
- Reduktimi i nivelit te tarifes se terminimit ne rrjetet celulare dhe reduktimi i diferences midis terminimit te thirrjeve kombetare dhe nderkombetare ne periudhen 2006-2007, nuk erdhi si pasoje e presionit konkurrues ne tregjet perkate te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare. Ne mungese te nderhyrjes se ERT operatorët celulare do te ishin dhe do jene ne gjendje t'ju impononin operatoreve vendas tarifa te larta per terminimin e thirrjeve ne rrjetet e tyre celulare.
- Kriteret e marra ne shqyrtim nuk kane ndryshuar dhe nuk pritet te ndryshojne te pakten ne nje periudhe afatmesme, ne menyre qe te

eliminohen aftesine ndikuese te operatoreve ne tregjet perkates te terminimit te thirrjeve.

Duke marre ne konsiderate faktoret (argumentat) e mesiperme, AKEP gjykon se operatoret Vodafone Albania, AMC dhe Eagle Mobile permbushin kriteret per fuqi te ndjeshme ne tregjet perkates te terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetet e tyre celulare:

Operatori AMC permbush kriteret e sipermarresit me FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular AMC.

Operatori Vodafone Albania permbush kriteret e sipermarresit me FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Vodafone Albania.

Operatori Eagle Mobile permbush kriteret e sipermarresit me FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Eagle Mobile.

Komente

Pyetjet per Konsultim Publik:

Pyetja 2: Ne pervojen tuaj si sipermarres ne tregun e komunikimeve elektronike a keni patur probleme ne lidhje me interkoneksionin me operatoret celulare dhe nese po pershkruani keto probleme dhe cfare duhet te beje AKEP per eliminimin e ketyre problemeve?

Tre operatoret jane pergjigjur se kane pasur probleme: AMC dhe Vodafone probleme me EM ndersa EM i rerefohet se ka psur probleme me njerin prej operatoreve celulare me FNT.

Pyetja 3: Mendoni se ka probleme te tjera te palistuara ne kete seksion dhe qe kerkojne vemendjen rregullatore?

AMC: Vemendja rregullatore duhet te drejtohet ne menyre te tille qe komentet dhe sugjerimet e operatoreve te merren parasysh dhe jo ti marrin ato vetem per te patur nje justifikim formal se procedurat po ndiqen dhe detyrimet ligjore po permbushen.

Vodafone Albania: Nxitja aktive e nje kuadri ligjor e rregullator qe eshte i njejte per te gjitha, dhe e detyrueshme per tu zbatuar nga te gjitha (jo diferencim rregullator si instrument per te fituar perqindje tregu eshte ajo cka AKEP duhet te synoje dhe zbatoje).

Pyetja 4: A mendoni se te tre operatoret celulare aktive ne treg, permbushin kriteret per FNT ne terminim?

AMC dhe Vodafone Albania jane pergjigjur PO kesaj pyetje, ndersa Eagle Mobile JO.

Eagle Mobile, ka argumentuar pergjigjen e Pyetjes 4 per konsultim publiksi ne vijim:

Eagle Mobile nuk është dakord me përfundimin e AKEP që EM është OFNT në tregun e terminimit të thirrjeve në rrjetin e saj, pavarësisht nga rezultati i pyetjes 1 në lidhje me nëse është e mundur që të ketë një analizë për një treg të terminimit në rrjetin e EM.

EM argumenton se fuqia kundërvepruese blerëse e dy operatorëve të mëdhenj AMC dhe Vodafone nëse konsiderohen individualisht ose së bashku, është shumë më e madhe dhe më e aftë të ndikojë në tarifën e terminimit të thirrjeve në rrjetin e Eagle Mobile. EM nuk mund të imponojë dhe përcaktojë në mënyrë të pavarur çmimin duke marrë në konsideratë situatën aktuale dhe fuqinë e madhe blerëse të AMC dhe Vodafone. Blerësit AMC dhe Vodafone zotërojnë fuqi kundërvepruese sa të reduktojnë aftësinë e EM për të vendosur çmime të larta në terminim në rrjetin e saj. Eksperiencia e fundit lidhur me negociatat e marrëveshjes së interkoneksionit ndërmjet AMC dhe EM dëshmon qartë për një fuqi të madhe kundërvepruese të blerësit AMC dhe marrëdhënie të pabalancuara AMC-EM. EM nuk mund të impononte tarifën e saj të terminimit gjatë negociatave me AMC dhe si rrjedhojë tarifa u përcaktua nga vetë AKEP. Pra, megjithëse analiza e kryer nga AKEP në faqen 32 të draft analizës është e drejtë, përfundimi i AKEP në faqen 33 nuk është i tillë; ndryshe nga dy operatorët e tjerë EM përballet me një fuqi të madhe kundërvepruese blerëse të blerësve të shërbimeve të terminimit në rrjetin e saj, të tillë që ndikon në eliminimin e përcaktimit OFNT të EM në tregun e terminimit të thirrjeve në rrjetin e saj.

Kështu, për sa më lart EM nuk mund të sillet në mënyrë të pavarur nga operatorët e tjerë dhe nuk mund të shpallet OFNT në këtë kuptim/drejtim.

Vodafone Albania

Argumenti si me sipër i aftësisë së Vodafone Albania për të imponuar tarifën e saj të terminimit mbi Eagle Mobile nuk është aspak bindës dhe është i pa bazuar në praktiken ekzistuese. Dy marrëveshjet e interkoneksionit midis Eagle Mobile dhe Vodafone Albania të depozituara në AKEP janë prova e qarta se Eagle Mobile vendos tarifën e saj të terminimit në mënyrë të pavarur pa u ndikuar aspak nga Vodafone Albania, si operator me numër me të madh abonentesh. Dhe mosmarrëveshja midis AMC dhe Eagle Mobile në lidhje me marrëveshjen e interkoneksionit për të cilën AKEP është shprehur me vendim është prova reale se Eagle Mobile nuk ndikohet as nga AMC dhe kërkon të imponojë tarifën shumë me të larta terminimi se ato të operatoreve celulare, tarifën e terminimit të të cilëve janë të rregulluar me anë të metodologjive përkatëse

Vodafone përforcon këtë argument edhe me komentet e dhëna për seksionin e tarifave të terminimit: *AKEP ka paraqitur të dhëna të mbledhura nga Cullen International Report mbi “Supply of services in monitoring regulatory and market developments for electronic communications and information society in Enlargement Countries”, Report 11, 1.06.2009 (me poshtë referuar si Cullen 2009 Report). Nga tabela krahasuese e tarifave të terminimit në rrjetet celulare në Shqipëri me ato të vendeve të tjera të rajonit si dhe me mesataren e BE27, tarifën e terminimit të Eagle Mobile janë dukshëm nder me të lartat në treg (Shiko Figuren 3.2 në faqen 36 të Analizës së Tregut) Ky fakt tregon dhe aftësinë e operatorit për të imponuar tarifën relativisht të larta, si në kushtet kur tarifën negocioheshin lirisht (të parregulluara), ashtu edhe pasi tarifën e terminimit të konkurrenteve të tij të drejtëpërdrejtë u rregulluan me anë të një vendimi të Këshillit të Ministrave.*

Vodafone Albania konsideron se vendimi shpalljes me FNT të tre operatoreve celulare aktive në treg, është vendimi i duhur nga ana e AKEP. Gjithashtu, Vodafone Albania mendon se AKEP duhet të caktojë një datë të hershme për amendimin e shpejtë të kësaj analize tregu, sapo Mobile 4 AL të bëhet aktiv dhe të marrë të njëjtin vendim formal në lidhje me statusin e tij si FTN për terminimin e thirrjeve celulare.

Qendrimi i AKEP

AKEP konsideron pretendimet e Vodafone ne lidhje me fuqine kundervepruese me te cilen ndeshet Eagle Mobile, dhe me FNT, te drejta.

Ne lidhje me pretendimin e Eagle Mobile, pervec argumentave te paraqitur nga Vodafone, qe mbeshtesin perfundimin e AKEP se edhe Eagle Mobile nuk ndeshet me fuqi te larte kundervepruese, AKEP sqaron se:

AKEP me Vendimin e Këshillit Drejtues Nr. 918 datë 30.07.2009, vendosi “Për fillimin e procedimit admistrativ “Zgjidhjen e mosmarrvshjes Interkoneksionit midis AMC dhe EAGLE”. Pika e vetme e mosmarrevshjes midis AMC dhe Eagle Mobile eshte *Tarifa e terminimit te Eagle Mobile për periudhën Shtator 2009- Mars 2010*. AKEP me Vendim nr.944, datë 25.08.2009, Mbi nxjerrjen e vendimit të ndërmjetëm për procedimin administrativ për “Zgjidhje Mosmarrvshje interkoneksioni midis AMC dhe Eagle Mobile ”, vendosi:

1. Eagle Mobile Sh.a. duke filluar nga data 1 Shtator 2009 deri në nxjerrjen e vendimit përfundimtar për Analizën e Tregut të Telefonisë së Lëvizëshme nga AKEP të aplikojë një tarifë maksimale terminimi në rrjetin e tij prej 13.32 lekë/min.
2. Varesisht gjetjeve te analizës, tarifa e terminimit për periudhën pas përfundimit të procesit te analizës së tregjeve të telefonisë së lëvizshme për Eagle Mobile Sh.a. do të përcaktohet në përputhje me përfundimet të Analizës se Tregjeve të Telefonisë së Lëvizëshme.

AKEP, vlereson se ekzistenca e mosmarrvshjes midis AMC dhe Eagle Mobile, per tarifen e terminimit ne Eagle Mobile, eshte tregues i aftesise kundervepruese te AMC, por sic theksuar edhe me lart, aftesia kundervepruese e bleresve duhet kuptuar ne aftesine e bleresve per te bere jofitmprures per ofruesin nje rritje te jo-kalimtare te cmimit prej tij, apo per te ndikuar ne aftesine e ofruesit te vendose cmim per sherbimin me te larte se sa do te ekzistone nese tregu do te ishte ne konkurrence.

Ne kete sens, AKEP gjykon se prezenca e mosmarrevshjes dhe vendimet e AKEP te cituar me siper, tregojne se AMC ka aftesi kundervepruese per te negociuar dhe tentuar qe te mos lejoje qe Eagle Mobile te mbaje te njejten tarife terminimi (si edhe me pare ne kushtet e uljes se tarifes se AMC), por aftesia kundervepruese e AMC nuk rezulton e tille qe AMC te kete tentuar te imponoje Eagle Mobile te vendose cmimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin e vet ne nivelin qe do te rezultonte ne nje treg konkurrues. Per sa i perket nivelit te cmimeve te terminimit ne AMC dhe Eagle Mobile, dhe nivelit te asimetrise midis tyre, AKEP ka bere arsyetimin ne seksionet ne vjim te Analizes.

AKEP ka perfshire informacionin per mosmarrevshjen AMC-Eagle Mobile dhe qendrimin e AKEP ne seksion III.2.III. te Analizes.

Kerkesa e Vodafone per marrjen e nje vendimi formal nga AKEP per statusin me FNT te Mobile 4Al, pasi ky operator te jete aktiv ne treg, konsiderohet e drejte nga AKEP, megjithese AKEP nuk e ka perjashtuar kete mundesi. AKEP konsideron se shqetesimi i Vodafone, per problemet qe mund te krijohen me Mobile 4 Al per terminimine thirrjeve ne

kete rrjet, mund te jete i parakohshem. Gjithashtu, ekzistojne te gjitha instrumentat ligjore dhe rregullatore per zgjidhjen e mosmarreveshjeve per interkoneksionin, perfshire interkoneksionin me Mobile 4 Al. AKEP ne seskionin III.3.IV, te Analizes ka cituar se:

- o Per Mobile 4 Al, meqenese nuk ka status me FNT, tarifa e terminimit do te jete objekt negociatash midis ketij operatori dhe operatoreve te tjere celulare.

Ne rast te lindjes se problemeve midis operatoreve dhe Mobile 4Al, ekzistojne te gjitha instrumentat ligjore dhe rregullatore per zgjidhjen e mosmarreveshjeve per interkoneksionin, perfshire interkoneksionin me Mobile 4 Al.

Kjo nuk perjashton mundesine e nderhyrjes se AKEP, me vendim te vecante per terminimin ne rrjetin Mobile 4Al, pas hyrjes ne treg te ketij operatori.

Per sa me siper, AKEP gjykon se nuk eshte e nevojshme te behen ndryshime ne propozimin per shpallje me FNT ne tregjet perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e operatoreve celulare, pra vetem per operatoret aktualisht aktiv ne treg, si dhe siguron lojtarët e tregut se AKEP do te monitoroje situaten pas hyrjes ne treg te Mobile 4 Al, nepermjet daljes me vendim te vecante per FNT te ketij operatori dhe/ose nderhyrjes per zgjidhje mosmarrveshje interkoneksioni, nese do te kete te tilla.

III.3 Masat rregulluese per terminimin ne rrjetet celulare

Nga analiza per FNT ne tregjet e terminimit te thirrjeve ne rrjetet e operatoreve AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile rezulton se te tre operatoret permbushin kriteret per FNT (dominance individuale) ne tregjet perkatese.

Ne baze te parashikimeve te ligjit, neni 34, *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, të cilësuar në nenet 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45 e 56 të këtij ligji.*

Detyrimet qe mund te vendosen ne lidhje me sherbimin e terminimit te thirrjeve ne secilin rrjet celular, jane :

- Mosdiskriminimi (neni 39),
- Transparenca (neni 40),
- Ndarja e llogarive (neni 41)
- Dhenie Akses dhe Interkoneksion dhe perdorimi i perbashkt i facilitetev te rrjetit (neni 42),
- Kontrolli i tarifave dhe sistemi i mbajtjes se llogarive(neni 45)

Nderkohe nenet 55-59, permbajne percaktime ne lidhje me detyrimet per kontrollin dhe rregullimin e tarifave dhe zbatimin e tyre.

Ne vendosjen e detyrimeve, AKEP duhet te mbaje parassyh objektivat rregullatore dhe detyrimet ndaj operatorev me FNT duhet te jene proporcionale me masen e problemit dhe te mos jene barre e tepert per operatorin.

I. Problemet dhe masat rregulluese per terminimin ne Analize 2007

Ne analize 2007, ne lidhje me problemet qe lindin ne treg nga FNT per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare dhe per proporcionalitetin e vendosjes se detyrimeve ka arsyetuar si me poshte vijon (pjesa me germa italiane):

Sherbimi i terminimit te thirrjeve ne celulare eshte nje sherbim me shumice dhe tarifat e terminimit ndikojne ne tarifat e perdorimit te thirrjeve telefonike (drejt celulareve), si dhe ne konkurrencen midis operatoreve.

Tarifat e terminimit ne celulare jane pjese perberese e kostos se thirrjeve drejt celulareve nga perdoruesit e telefonise fikse dhe celulare, vendas dhe te huaj. Si te tilla, tarifat e larta te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare ndikojne mbi tarifat e thirrjeve drejt celulareve, duke imponuar tarifa te larta te thirrjeve fiks- celulare dhe celulare-celulare jashte rrjetit dhe, per pasoje, çojne ne perdorimin ne nivel te ulet te ketyre thirrjeve.

Tarifat e larta te terminimit ne celulare (sherbim me shumice) ndikojne negativisht ne tarifat e thirrjeve telefonike te paguara nga perdoruesit fundore te rrjeteve te tjere.

Tarifat e larta te terminimit perkeqesojne gjendjen e operatoreve te rinj dhe/ose te vegjel ne treg: tarifat e larta per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare te operatoreve ekzistues rrisin koston per thirrjet telefonike per keta operatore, per shkak te trafikut jo te balancuar.¹⁷ Per kete shkak, ndikon negativisht ne konkurrencen midis operatoreve te rinj (me numer te vogel perdoruesish) dhe operatoreve te stabilizuar ne treg (me numur te madh perdoruesish).

Diferencat ne tarifat e terminimit sipas origjines se thirrjes, pervecse nuk justifikohen nga diferencat ne kosto, krijojne mundesi per arbitrazh: thirrjet e origjinuara brenda vendit mund te rrugesohen per t'u terminuar ne rrjetet celulare sikur te ishin thirrje hyrese nderkombetare. Kjo praktike e mundesuar nga diferencat ne tarifat e terminimit sipas origjines se thirrjes dhe jo mbi baze te kostos, krijon stimuj per veprime joligjore.

Aftesia e operatoreve celulare per te ndikuar ne tregjet e terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre, si edhe efektet negative te perdoruesit fundore dhe konkurrencen midis operatoreve, e ben te nevojshme aplikimin e masave rregulluese. Masat rregulluese qe merr ERT jane detyrime qe vendosen ndaj operatorit te percaktuar OFNT qe synojne rritjen e konkurrences, si edhe zhvillimin e tregut te brendshem te telekomunikacioneve.

Tarifat e larta te terminimit ne celulare jane rrjedhoje e deshtimit te tregut, qe vjen si pasoje e fuqise se ndjeshme ne treg nga operatoret celulare. Shkak i deshtimit te tregut eshte mungesa e stimujve te operatoreve per te ofruar terminimin me tarifa te orientuara drejt kostos, qe do te ishte rezultati i pritshem nese tregjet e terminimit te thirrjeve ne celulare do te ishin konkurrues.

Transparenca lidhet me detyrimin e operatorit per publikimin e tarifave dhe ndryshimeve te propozuara te tyre, me pare se ato te hyjne ne fuqi, dhe te jene te qarta, te dallueshme dhe lehtesisht te kuptueshme. Publikimi paraprakisht i tarifave dhe ndryshimeve te tyre rrit transparencen per monitorimin e sjelljeve te mundshme antikonkurruese. Ne se nje operator konsideron qe tarifat e tij monitorohen nga ERT dhe konkurruesit, zvogelohen edhe mundesite e tarifimit antikonkurrues.

Njoftimi paraprakisht i ndryshimit te tarifave te terminimit do te ndihmonte, gjithashtu, qe ofruesit e sherbimeve (operatoret e tjere) te kene kohe te mjaftueshme per te reflektuar keto ndryshime te tarifave te terminimit (inputeve) ne tarifat e thirrjeve ne celulare.

¹⁷ Operatoret e rinj dhe/ose te vegjel kane nje trafik dales me te madh drejt operatoreve me te medhenj se sa trafik hyres prej ketyre te fundit.

Ligji per Telekomunikacionet, neni 44, percakton detyrimet qe kane operatoret e shpallur OFNT per publikimin e kushteve teknike dhe tarifave per interkoneksionin. Gjithashtu ne baze te Rregullores per Aksesin dhe Interkoneksionin e Operatoreve Publike te Telekomunikacioneve¹⁸ pika 1.3g. Operatoret me Fuqi te Ndjeshme ne Treg jane te detyruar te botojne nje oferte reference interkoneksioni (RIO-Reference Interconnection Offer). Ky detyrim i parashikuar nga Ligji nuk eshte permushur nga operatoret celulare. Te dy operatoret duhet te permushin kete detyrim brenda vitit 2007.

Por, transparencja ne vetvete nuk u krijon stimuj operatoreve celulare per te ulur tarifat e terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre.

Mosdiskriminimi synon te parandaloje operatoret qe te mos diskriminojne midis operatoreve te ndryshem, si edhe midis sherbimeve te ofruara operatoreve te tjere dhe rrjetit te vet te tregtimit te sherbimeve te perdoruesit fundore (integrimi vertikal). Sherbimet e operatoreve te telekomunikacioneve mund te ndahen ne sherbime me shumice (shitje e sherbimeve te interkoneksionit tek operatoret e tjere dhe rrjetit te vet, apo filialeve) dhe sherbime me pakice, te cilat i tregtohen perdoruesit.

Diskriminimi mund te ndodhe ne rastin kur operatoret celulare ofrojne tarifa me te uleta per thirrjet brenda rrjetit se sa tarifa e terminimit. Nje lloj tjetër diskriminimi eshte perdorimi i tarifave te ndryshme te terminimit per origjine te ndryshme te trafikut, ne kushte kur kostoja apo qarqet e interkoneksionit jane te njejta. Ky lloj diskriminimi eshte prezent ne tarifat e ndryshme te terminimit ne celulare per thirrjet e origjinuara nga Albtelecom, si edhe nga operatoret nderkombetare (te tranzituara nepermjet rrjetit te Albtelecom) duke perdorur te njejtin qark interkoneksioni.

Detyrimi per mosdiskriminim do te thote qe operatori OFNT t'u jape operatoreve te tjere linja interkoneksioni me cilesi dhe tarife te njejte me ato qe ai ofron per sherbimet e veta dhe te filialeve, partnereve ose ortakeve te tyre, si edhe te mos diskriminoje ne tarifat e terminimit te bazuara ne origjinen e e trafikut, kur nuk ka diferenca ne kosto. Per mosdiskriminim midis rrjetit te vet dhe operatoreve te tjere eshte e nevojshme ndarja e llogarive: qe operatori i rrjetit te mbaje llogari te ndara per veprimtarine e operimit te rrjetit dhe tregtimit te sherbimeve tek perdoruesi fundor. Gjithashtu, krahas ndarjes se llogarive, eshte e nevojshme dhe llogaritja e kostove per sherbimet.

Detyrimet per transparencen dhe mosdiskriminimin nuk rrisin apo krijojne stimuj per te ulur tarifat e terminimit, ato thjesht jane masa paraprake qe operatoret te mos abuzojne me poziten e tyre ne treg.

Ndarja e llogarive do te thote qe operatori te mbaje bilanc dhe llogari te te ardhurave dhe shpenzimeve per aktivite te ndryshme: me shumice dhe tregtimin me pakice. Ndarja e llogarive duhet te aplikohet edhe per sherbime te ndryshme: thirrjet fiks-celulare, thirrjet celulare-celulare jashte rrjetit, terminimi i thirrjeve ne rrjetin e vet, thirrjet dalese. Efekti i masave te mosdiskriminimit dhe transparences eshte shume i vogel nese nuk shoqerohet me ndarjen e llogarive dhe llogaritjen e kostos.

Efekti i detyrimeve per transparencen dhe mosdiskriminimin, te shoqeruara edhe me detyrimin per ndarje te llogarive dhe nxjerrje te kostos nuk rrisin apo krijojne stimuj te mjaftueshem per te ulur tarifat e terminimit.

Kontrolli i tarifave eshte menyra me efektive per te ndikuar qe tarifat e terminimit te thirrjeve ne celulare te jene te orientuara drejt kostos. Qellimi i çdo autoriteti rregullues sektorial eshte qe tarifat te jene te orientuara drejt kostos, qe do te ndodhte normalisht ne nje treg ku konkurrenca eshte efektive. Ligji per Telekomunikacionet, neni 46 mbi tarifat e interkoneksionit, i jep te drejten ERT te nderhyje ne tarifat e interkoneksionit (terminimit) te operatoreve qe percaktohen OFNT.

Menyra te ndryshme, te cilat gjejne zbatim edhe ne praktiken europiane per kontrollin e tarifave te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, mund te permendim:

¹⁸ Dokument i ERT: rregullore e miratuar nga Keshilli Drejtues i ERT me vendim Nr. 32. dt. 15.9.2000.

- **tarifa te orientuar drejt kostos, si p.sh., kosto kontabile (FAC) apo LRIC;**
- **tarifa sipas praktikës me të mirë (benchmarku,);**
- **rregullim në baze të çmimit tavan.**

Rregullimi i tarifave sipas kostos LRIC është mënyrë efektive, por në kushtet e mungesës së një studimi mbi koston e terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare në Shqipëri, si dhe kohës që do kerkonte një studim i tillë, mund të rekomandohej rregullimi i tarifave të terminimit duke u bazuar në benchmarkun evropian - tarifës mesatare të terminimit në keto vende. Përdorimi i benchmarkut (nivelet mesatar të tarifave të terminimit) të vendeve të BE-të të publikuara nga Komisioni Evropian në dokumentin periodik “European Electronic and Communications Regulation and Markets - Implementation Report”, është një metodologji e pranueshme dhe efektive për një rregullim të shpejtë dhe për një periudhë kohe kalimtare, e pranuar dhe përdorur nga ERT në mungesë të sjelljes së informacionit për koston nga operatorët. Një metodologji e tillë ndiqet edhe nga rregullatorët të vendeve anëtare të BE.

Rregullimi i tarifave të terminimit duhet të konsiderojë edhe diferencat e tarifave të aplikuar për thirrjet kombëtare dhe ato ndërkombëtare, deri në barazimin e tyre në raste kur koston dhe qarqet e interkoneksionit janë të njëjta. Në ofrimin e këtij shërbimi (nëpërmjet Albtelcom) nuk ka asnjë argument në favor të tarifave të ndryshme, pasi kostoja e terminimit të thirrjeve në një rrjet nuk varet nga origjina e thirrjes.

Zvogelimi i tarifave të terminimit duhet të ketë efekt pozitiv në zvogelimin e tarifave të thirrjeve fikse-celulare, celulare-celulare jashtë rrjetit (drejt rrjetit tjetër), si edhe në zvogelimin e humbjeve të mundshme nga terminimi për operatorët të rinj në tregun celular.

Përfituesit e ndryshimeve në tarifën e terminimit duhet të jenë përdoruesit fundorë nëpërmjet aplikimit të tarifave me të uletat të thirrjeve telefonike drejt celulareve, të cilët duhet të paguajnë më pak për një shërbim drejt celulareve. Reduktimi, gjithashtu, do të vendoste operatorët e rinj apo me numër të vogël përdoruesish në pozita më pak të disfavorshme kundrejt operatorëve të stabilizuar në treg (me numër të madh përdoruesish dhe trafik neto pozitiv). Në tërësi, i gjithë tregu i shërbimeve telefonike do të përfitonte nga tarifën me të uletat të terminimit të thirrjeve në celulare.

II. Zbatimi i detyrimeve dhe zhvillimet pas Analizës 2007

Aktualisht, AMC dhe Vodafone Albania, bazuar në Vendimet e Këshillit Drejtues të AKEP, VKD Nr. 396 dhe VKD Nr.397, datë 18. 09. 2007 janë me statusin me FNT në tregjet e terminimit të thirrjeve në rrjetet e tyre, dhe pika 4 e këtyre vendimeve citon:

4. Operatori publik i telekomunikacioneve Vodafone Albania (AMC) i përcaktuar OFNT, është i detyruar të zbatojë të gjitha detyrimet përkatëse në përputhje me këtë status, të parashikuara në ligjin nr.8618, datë 14.6.2000 “Për Telekomunikacionet në Republikën e Shqipërisë”, i ndryshuar, aktet në zbatim të tij dhe në licensë, si për pa u kufizuar:

a) Të publikojë ofertë referencë interkoneksioni (Reference Interconnection Offer – RIO);

- b) T'u japë subjekteve, që kërkojnë interkoneksion, shërbime të njëjta, në kushte dhe në rrethana të njëjta;
- c) T'u japë operatorëve të tjerë pajisje dhe linja interkoneksioni, me cilësi dhe tarifë të njëjtë me atë që ai ofron për shërbimet e veta dhe të filialeve, partnerëve ose ortakëve të tyre;
- ç) Të sigurojë, të dhëna së bashku me specifikimet e nevojshme teknike për lidhjen e një marrëveshjeje interkoneksioni, si dhe të dhëna për zhvillimin e rrjetit në 6 muajt e ardhshëm;
- d) T'i paraqesë ERT-së kopje të çdo marrëveshjeje interkoneksioni të lidhur me subjektet e tjerë të licensuar nga ERT, si dhe ato me operatorët ndërkombëtarë, jo më vonë se një muaj nga data e nënshkrimit të saj;
- e) Tarifat e Interkoneksionit si dhe të shërbimeve publike, të vendosura nga operatori i përcaktuar OFNT, janë subjekt i kontrollit nga ERT në bazë të një metodologjie të miratuar nga Këshilli i Ministrave.

Detyrimi për publikimin e ofertës referencë të interkoneksionit (RIO) është plotësuar nga AMC dhe Vodafone Albania me miratimin nga AKEP të ketyre ofertave me 10.02.2009 dhe publikimin e tyre në faqet respektive të internetit dhe të AKEP. Këto Oferta referencë të interkoneksionit të miratuara nga AKEP, përmbajnë ndryshime të rëndësishme nga ofertat e propozuar nga operatorët celularë, dhe këto ndryshime ndër të tjera synojnë të reduktojnë problemet e shfaqura më parë në interkoneksionin me operatorët celularë. Nder çështjet me të debatuarat dhe të zgjidhura në RIO, mund të përmendim detyrimin e operatorëve celularë për të dhënë akses operatorëve të autorizuar nga AKEP për terminimin e thirrjeve me origjinë ndërkombëtare dhe mosdiskriminim në tarifën e terminimit të thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare, imponimi i sistemit kaskadë të pagesave, parashikime për CLI, sistemin e garancive, parashikime të cilat minimizojnë mundësitë e ndërprejeve të interkoneksionit në mënyrë të njëanshme.

Detyrimi i kontrollit të tarifave është realizuar nëpërmjet fillimit të implementimit të metodologjive të rregullimit të tarifave të miratuara me Vendimet e Këshillit të Ministrave, VKM: Nr.853, dhe nr.855, datë 18.06.2008. Në bazë të ketyre metodologjive, rregullimi i tarifave të terminimit të thirrjeve në rrjetet AMC dhe Vodafone Albania është parshikuar të kryhet nëpërmjet reduktimit të shkallëzuar për dy vjet. Niveli i tarifës së terminimit në vitin e parë nën-rregullim, që filloi me 1 Shtator 2008, është 11.95 lek/minute (e barabartë me tarifën mesatare të vendeve të BE të publikuar në raportin e 13-të të implementimit të BE), dhe në vitin e dytë (1 Shtator 2009-31 Gusht 2010) do të jetë 10.5 lek/minute.

Për sa i përket orientimit në kosto të tarifave të terminimit, AKEP ka zgjedhur një kompani konsulente ndërkombëtare me qëllim modelimin dhe llogaritjen e kostove të shërbimeve celulare bazuar në modelin BU-LRAIC (Bottom-Up Long Run Average Incremental Cost). Projekti ka filluar tashmë dhe parashikohet të perfundojë në gjysmën e parë të vitit 2010. Nder outputet kryesore të këtij projekti do të jenë përcaktimi i kostove të shërbimeve me shumicë të telefonisë së lëvizshme të terminimit dhe origjinimit të thirrjeve në metoden BULRAIC, si dhe rekomandim për rregullimin e tarifave të terminimit bazuar në rezultatet e modelit.

III. Detyrimet për FNT sipas Ligjit 9918

AKEP, gjykon se arsyetimet e mesiperme dhe detyrimet aktuale ndaj operatoreve me FNT duhet te qendrojne akoma, por duke i pershtatur me bazen ligjore te Ligjit 9918 dhe kuadrit te ri rregullator. Ne kete menyre:

1. Detyrimi i Mosdiskriminimit (neni 39)
2. Detyrimi i transparencës (Neni 40)
3. Detyrimi për ndarjen e llogarive (Neni 41)
4. Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42)
5. Detyrimi për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive (Neni 45)

Nenet 46 dhe 52 permbajne detyrime per sipermarresit me FNT ne lidhje me aksesin/interkoneksionin, ndersa 55-59, permbajne percaktime ne lidhje me detyrimet per kontrollin dhe rregullimin e tarifave dhe zbatimin e tyre.

Problemet e evidentuara dhe detyrimet e vendosura ne analize 2007, megjithese jane reduktuar apo implementuar, problemet do te mund te rishfaqen perseri ne mungese te detyrimeve te aplikuar. Madje detyrimet e vendosura, sic eshte cituar edhe me lart, duhet te riformulohen me bazen ligjore dhe kuadrin rregullator te ri, me qellim permiresimin apo rritjen e efektivitetit te tyre. Ne kete kendveshtrim, bazuar edhe ne detyrimin ligjor te AKEP, per marrjen ne konsiderate te praktikave me te mira dhe pervesojes rregullatore ne vendet e BE, me poshte, paraqitet informacion per rekomandime te ERG, per masat rregulluese per FNT per terminimin e thirrjeve.

Grupi i Rregullatoreve Europiane (ERG) ne dokumentin , *ERG (06) 33, Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, Final Version May 2006*, citon 4 probleme per konkurrencen ne lidhje me terminimin:

- koluzioni i nenkuptuar;
- tarifim i tepert
- diskriminim ne tarifa
- refuzimi per negociaur apo mosdhenie interkoneksion

Rekomandimet e ERG per zgjidhjen e ketyre problemeve eshte vendosja e detyrimit per orientim ne kosto te tarifave te terminimit, cka do te rriste perfitimet e tregut ne teresi. Aplikimi vetem i detyrimeve te mos-diskriminimit dhe transparences nuk konsiderohen te mjaftueshme per eliminimin e ketyre problemeve. ERG trajton gjithashtu ceshtjen e asimetrise, duke rekomanduar aplikimin e asimerise midis operatoreve te rinj ne treg dhe operatoreve te meparshem, por me objektivin qe asimetria te jete e lejuar per nje periudhe kohore te kufizuar ne vite.

Gjithashtu, ERG citon se probleme te tjera qe mund te krijojne sipermarresit me FNT, jane diskriminimi me terma jo-tarifore. Keto probleme mund te krijohen edhe ne prezence te detyrimit te mos-diskriminimit dhe kontrollit te tarifave, nese detyrimi i mosdiskriminimit nuk shoqerohet me masa te tjera parandaluese. Nder keto probleme te diskriminimit jo-tarifor mund te permendim vonesen ne dhenien e aksesit, ku operatori me FNT ka interes te aplikojte strategji vonuese ndaj operatoreve te cileve u jep akses ne rrjetin e tij.

Rekomandimi i ERG per te eliminuar strategjite vonuese eshte shoqerimi i detyrimit te mos-diskriminimit me detyrimin per dhenien e Garancive apo marrveshjes se Nivelit te Sherbimit (Service Level Agreement-SLA) si dhe publikimin e Treguesve Kryesore te Performances (Key Performance Indicators -KPI). Nepermjet ketyre detyrimeve, sipermarresi me FNT detyrohet te paguaje kompensim per vonesat apo deshtimin e ofrimit te sherbimit sipas afateve kohore dhe cilesise se rene dakort.

AKEP, ne dokumentin per konsultim publik, duke marre ne konsiderate edhe pervojen rregullatore te vendeve te BE ne lidhje me rregullimin e ketij tregu, rekomandimet ERG ne vendosjen e detyrimeve per FNT dhe asimetrine, gjykon se per te realizuar objektivat rregullatore te AKEP, te listuara ne piken 3 te nenit 7 te Ligjit, gjukoi se per FNT per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare, te gjitha masat e cituara jane te nevojshme per Vodafone dhe AMC, ndersa per EM te aplikohen detyrimet e Mosdiskriminimi, transparences, dhenies Akses dhe kontrolli i tarifave. Ne kete version Final te Analizes, AKEP ka propozuar qe edhe per Eagle Mobile te vendosen te njejtat detyrime si edhe per AMC dhe Vodafone, duke aplikuar asimetri vetem ne nivelin e tarifes se terminimit. Arsyetimi i AKEP per kete ceshtje eshte dhene me poshte, ne seksionin e asimetrise se detyrimeve per FNT.

AKEP gjykon se detyrimet e mesiperme jane te nevojshme per te realizuar objektivin e pergjithshem te nxitjes se konkurrences efektive per sigurimin e rrjeteve dhe sherbimeve, faciliteteve shoqeruese dhe sherbimeve te tjera, me qellim:

a) për t'u krijuar mundësinë çdo kategorie përdoruesish të shërbimeve të komunikimeve elektronike, përfshirë edhe përdoruesit me nevoja të veçanta, që kundrejt tarifave në çdo rast jo më të larta se tarifat mesatare të vendeve të BE-së, mbi bazën e përzgjedhjes të përfitojnë maksimalisht shërbime alternative, cilësore dhe në përputhje me standardet e miratuara nga AKEP-i;

ç) për të siguruar konkurrencën e lirë dhe efektive në sektorin e komunikimeve elektronike;

dh) për të nxitur investimet efçente në infrastrukturën e komunikimeve elektronike dhe zhvillimet e reja teknologjike për një cilësi të lartë të produkteve të tyre;

e) për të nxitur përdorimin e frytshëm të frekuencave dhe serive numerike si burime të fundme;

ë) për të siguruar mosdiskriminimin dhe barazinë në trajtimin e ofruesve të rrjeteve dhe shërbimeve të komunikimeve elektronike.

Masat rregulluese te propozuar nga AKEP, sherbejne per te realizuar objektivat e mesiperme, duke reduktuar apo eliminuar problemet e evidentuara per interkonektimin me rrjetet celulare. Meqenese masat rregulluese per FNT per terminimin e thirrjeve ne kete Analize jane te njejta ne thelb me masat rregulluese te vendosura ne Analize 2007, pershkrimi dhe arsyetimi i masave rregulluese te Analize 2007, eshte dhene ne seksion I me siper, dhe eshte i njejte edhe per situaten aktuale ne treg. Arsyetimi ne seksion I, argumenton edhe proporcianilitetin e masave te ndryshem rregullatore, dhe nevojën per implementimin e te gjitha masave per rregullimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare.

Nje sere prej detyrimeve te propozuara konsiderohen komplementare, pasi secili me vete nuk mund te realizoje shmangien e problemeve te tilla si mungese transparence, diskriminim ne tarifa dhe cilesi, mosdhenie aksesit apo vonesa ne dhenien e aksesit per terminimin, tarifa te larta, sigurimi i kushteve te barabarta te konkurrences midis lojtarev te rinj dhe aktuale ne treg. Shmangia e ketyre problemeve con ne realizimin e objektivit te pergjithshem rregullator te cituar me siper, sigurimi i konkurrences efektive, dhe objektivate te tjere pjese e nenit 7 te Ligjit.

1. Detyrimi i Mosdiskriminimit (neni 39)

Ky detyrim i percaktuar dhe pershkruar ne nenin 39 te Ligjit, per FNT ne terminimin e thirrjeve, kerkon midis te tjerave publikimin e ofertes referce te interkoneksionit per ofrimin e sherbimit te terminimit te thirrjeve ne rrjetin celulare te sipermmarresit me FNT. Ky detyrim sherben per te mos-lejuar diskriminim midis operatoreve perfitues si edhe diskriminim e tyre ndaj filialeve

apo partnereve te vet. Per rritjen e efektivitetit te ketij detyrimi, AKEP gjykon se eshte e nevojshme edhe detyrimi per dhenien e Garancive apo marrveshjes se Nivelit te Sherbimit (Service Level Agreement-SLA) si dhe publikimin e Treguesve Kryesore te Performances (Key Performance Indicators -KPI), te pershkruar me siper.

Detyrimi per mos-diskrimin nuk konsiderohet i mjaftueshem per te eliminuar stimujt per mos-dhenie apo vonesa ne dhenie aksesit per terminim, tarifa te larta terminim dhe jo te orientuara ne kosto ,mungese transparence.

2. Detyrimi i transparencës (Neni 40)

Ky detyrim pervec publikimit te RIO, kerkon publikimin e informacionit per tarifat dhe kostot e sherbimeve te aksesit/interkoneksionit.

Ashtu si edhe detyrimi i mos-diskriminimit, ky detyrim nuk konsiderohet i mjaftueshem per per te eliminuar stimujt per mos-dhenie apo vonesa ne dhenie aksesit per terminim, tarifa te larta terminim dhe jo te orientuara ne kosto

3. Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42)

Ky detyrim i percaktuar dhe pershkruar ne nenin 39 te Ligjit, kerkon qe AKEP te vendose një, disa, apo të gjitha prej masave të parashikuar ne piken 3. AKEP gjykon se per FNT per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare, jane te nevojshme masat:

- a) t'u ofrojë palëve të treta akses dhe interkoneksion në rrjet dhe elementet e tij;
- b) të ofrojë shërbime të veçanta në nivel shumice, për t'u rishitur nga palët e treta;
- c) të mos anulojë aksesin në facilitetet, kur e ka dhënë atë;
- ç) të negociojë me dëshirën e mirë dhe me mirëbesim me subjektet, që kërkojnë akses;
- d) të ofrojë akses të hapur në ndërfaqet teknike, protokollet ose teknologjitë e tjera të rëndësishme, të domosdoshme për ndërveprimin e shërbimeve ose për shërbimet e rrjetit virtual;
- dh) të ofrojë bashkëvendosje ose forma të tjera të përdorimit të përbashkët, përfshirë ndërtesat, tubacionet kabllore ose shtyllat, kullat;
- e) të krijojë kushtet e nevojshme për të siguruar ndërveprimin e shërbimeve pikë fundore – pikë fundore, duke përfshirë facilitetet për shërbimet e rrjetit inteligjent dhe/ose *roaming*-ut në rrjetet *mobile*;
- ë) të ofrojë akses në sistemet mbështetëse funksionale ose sistemet e ngjashme informatike (*software*), të nevojshme, për të siguruar konkurrencë të ndershme në ofrimin e shërbimeve;
- f) të interkonektojë rrjetet ose facilitetet e rrjetit.

Keto detyrime jane te nevosjhem dhe aktualisht shumica e tyre jane implementuar ne interkoneksionin me operatoret celulare. Per pikat d, dh, e, ë, AKEP gjykon se eshte e nevojshme te sqarohet se detyrimi per akses i referohet vetem per mundesimin e terminimit te thirrjeve ne rjetet celulare, dhe duhet te jene zbatueshme sipas mundesive/aftesive teknike dhe ekonomike te operatorit celular me FNT per terminim si edhe me tarifa te cilat mbajne parassyh investimet e kryera dhe nje norme te arsyeshme fitimi.

Keto detyrime, perfshire sqarimin e bere, sherbejne per realizimin e objektivit te konkurrences efektive ne tregun e sherbimeve celulare si dhe te sherbimeve te komunikimeve elektronike, pasi terminimi ne rrjetet celulare eshte nje input i perdorur jo vetem nga operatoret celulare por edhe nga sipermaarres te tjere, ofruet te rrjeteve dhe sherbimeve te komunikimeve elektronike.

Gjithashtu pika 4 e nenit 42, lejon qe nje operator te mos jape akses ne rast se dëshmon, apo justifikon (operatorit kerkues dhe AKEP) bazuar në standardet objektive, .se përdorimi i facilitetit mund të rrezikojë mirëmbajtjen e tërësisë së rrjetit ose funksionet e rrjetit

4. Detyrimi për ndarjen e llogarive (Neni 41) dhe Detyrimi për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive (Neni 45)

Detyrimi ndarjes se llogarive i percaktuar dhe pershkruar ne nenin 41 te Ligjit, kerkon qe sipërmarrësit me FNT të paraqesin deri në hollësi koston për veprimtari të veçanta, që lidhen me aksesin dhe interkoneksionin, për të parandaluar subvencionimin e ndërsjellë, të pandershëm. Ky detyrim eshte me i rendesishem per operatoret e integruar vertikalisht, sic jane operatoret celulare, te cileve u kerkohet të bëjnë transparente tarifatat e shumicës dhe tarifatat e transferimeve të brendshme.

Kjo mase eshte e lidhur me detyrimin e mbajtjes se llogarive, te pershkruar ne nenin 45. AKEP gjykon se per FNT per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare, kjo mase eshte e nevojshme, dhe siguron rritjen e transparences se tarifimit te sherbimit e terminimit si dhe orientimin ne kosto te tij.

AKEP do te beje percaktime te mevonshme per zbatimin detyrimeve te ndarjes se llogarive, sistemet e mbajtjes se llogarive dhe orientimi ne kosto te tarifave te interkoneksionit. Keto percaktime do te pershkrujne edhe formatin dhe metodologjinë e llogaritjes që do të përdoret, duke përfshirë shkallën e hollësishme dhe mënyrën, me të cilën ato do të paraqiten dhe do të bëhen të disponueshme. Ky detyrim eshte i nevojshem edhe ne kushtet kur AKEP ka prokuruar konsulence nderkombetare per koston celulare BULRAIC, pasi informacioni i dhene nga ndarja e llogarive dhe llogaritja e koston nga pasqyrat financiare te operatoreve, do te sherbeje si input per krahasimin e rezultateve te kostove me modele te ndryshme (Bottom Up dhe Top Down), duke rritur shkallen e saktësisë dhe do te permiresoje modelet dhe rezultatet e tyre.

Efkti i detyrimeve per transparencen dhe mosdiskriminimin, te shoqeruara edhe me detyrimin per ndarje te llogarive dhe nxjerrje te koston nuk rrisin apo krijojne stimuj te mjaftueshem per te ulur tarifatat e terminimit ne nivelin qe do te rezultonet ne nje treg konkurrues per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare. Njekohesisht zbatimi i detyrimeve te llogaritjes se kostove dhe ndarjes se llogarive, do te kerkonte kohe per implementim.

Per sa me siper, AKEP gjykon se detyrimi per kontrollin e tarifave te operatoreve me FNT, eshte nje mase efektive, qe sherben per realizimin e objektivave rregullatore te AKEP, per konkurrence efektive ne tregjet e komunikimeve elektronike. Reduktimi dhe orientimi ne kosto i tarifave te terminimit ne rrjetet celulare, ka efekte pozitive ne uljen e kostove te thirrjeve drejt rrjeteve celulare, duke rritur mundesite konkurruese te operatoreve/ofuresve te sherbimeve dhe perfitimet e perdoruesve te sherbimeve te komunikimeve elektronike, per thirrjet dalese dhe hyrese (rritet numri i thirrjeve dalese drejt celulareve duke rritur numrin e thirrjeve hyrese, te marra nga perdoruesit celulare). Perdorimi i tarifave mesatare te BE si nivel refernce per reduktimin e tarifave e terminimi, apo rregullimi i tarifave te terminimit duke perdorur benchmark-un e BE, eshte nje metode e pranueshme dhe efikase per nje rregullim te shpejte dhe per nje periudhe kohe kalimtare, deri ne nxjerrjen e rezultateve te kostove. Nje metodologji e tille ndiqet edhe nga rregullatore te vendeve anetare te BE. Niveli i tarifave te terminimit dhe asimetria midis tarifave te tre operatoreve celulare qe do te

vendoset bazuar ne kete version final te Analizes, eshte dhen dhe arsyetura me poshte ne ket dokument, ne seskionin e asimetrise.

Perveç detyrimeve te citura me siper, te tre sipermarresit me FNT duhet te zbatojne dhe detyrimet e Ligjit per akses dhe interkoneksionin, perfshire afatet kohore te dhenies se ofertes se aksesit kerkuesve dhe dorezimin ne afat te MI-ve. Njekohesisht, detajime te detyrimeve te operatoreve me FNT ne lidhje me interkoneksionin do te jepen ne rregulloren e Amenduar te Akses dhe Interkoneksionit.

Komente

Vodafone Abania ka komnetuar ne lidhje me detyrimet qe AKEP ka propozuar per FNT per terminimin.

3.1 Perdorimi i pengesave dhe barrierave per aksesin dhe interkoneksionin qe nuk kane lidhje me MTR

AKEP pretendon ne draft dokumentin e tij per keshillim publik se Vodafone Albania ka perdorur taktika ngadalsuese per te penguar operoret te perfitojne akses dhe interkoneksion.

Vodafone Albania kundershkon pretendimet e AKEP se Vodafone Albania ka perdorur taktika ngadalsuese per te penguar operoret te perfitojne akses dhe interkoneksion, pasi Vodafone Albania gjithmone ka perdorur dhe zbatuar standartet me transparente dhe te hapura ne lidhje me procesin e negociatave per akses dhe interkoneksion me operoret e tjere ne treg. Vodafone Albania ka aplikuar standarte te tilla perpara prezantimit dhe miratimit te Ofertes se Re te Interkoneksionit dhe keshtu vazhdon edhe tani qe RIO eshte ne fuqi. ka mundesi qe zbatimi rigoroz i Rekomandimeve te ERG ne lidhje me kete te rezultojne ne abuzim nga ana e operatoreve te vegjel dhe menyren se si ata ndertojne maredheniet e tyre me operoret FTN. Kercenimi per futjen e mundesise per te paguar gjoba ose detyrime financiare per vonesat ose per mos permbushje te kushteve teknike, sigurisht qe do te shkaktojne qe operoret e vegjel t'i trajtojne keto raste si mundesi per perfitime, ne vend qe t'i shfrytezojne ato per qellimet qe jane synuar nga Rekomandimet e ERG.

Vodafone Albania beson se niveli aktual i rregullimit te regjimit te aksesit dhe interkoneksionit eshte teper rigoroz ne gjendjen qe eshte dhe masat te metejshme do ta benin me te rende zbatimin praktik te interkoneksionit per operoret ne treg.

3.2 Vendosja e masave rregulluese per terminimin e thirrjeve ne rrjetet celulare te Operatoreve FTN

Vodafone Albania konsideron se AKEP nuk mund te dale ne kete perfundim , per vendosjen e te gjitha masave rregulluese per terminim, pa argumentet/shpjegimet perkatese se cilin objektivi rregullator ai po perpiqet te arrije me secilen mase dhe se si do ta arrije ate. Te tille elemente mungojne totalisht ne dokumentin e analizes duke e bere analizen subjektive dhe te paarsyetuar, rrjedhimisht te paligjshme. Gjithashtu, nuk ka hollesi te mjaftueshme mbi hapat konkrete per zbatimin e ketyre detyrimeve rregullatore ex-ante.

3.3 Ndarja e llogarive si mase e vecante rregulluese

Vodafone Albania kundërshton imponimin e ndarjes së llogarive si një detyrim tepër rëndësues për shoqërinë dhe burimet e saj të kufizuara. Metodologjia që duhet të përdoret duhet të jetë komplekse dhe duke patur parasysh burimet gjithnjë në rritje, të nevojshme për të përmbushur masat e tjera rregulluese të AKEP, kjo kërkesë shtesë do të shkaktojë barre për shoqërinë. Gjithashtu, vendosja e detyrimit për ndarjen e llogarive të Vodafone Albania nuk është e nevojshme, po të mbahet parasysh se tarifat e terminimit të Vodafone Albania tashmë janë paracaktuara dhe një masë e tillë rregulluese me ekstreme do ta bente ndarjen e llogarive të tepert.

3.5 Detyrimi për të dhënë akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit

Vlen të përmendet se ky detyrim është mjaft kompleks dhe nuk është trajtuar aspak si i tillë nga ana e AKEP. Në draft analizen e tregut AKEP vetëm sa përmend propozimin për të imponuar këtë detyrim të posaçëm të Nenit 42 të Ligjit 9918. Sipas draft analizës së tregut, “detajimet e detyrimeve të operatoreve në lidhje me interkoneksionin do të jepen në Rregulloren e Amenduar të Aksesit dhe Interkoneksionit”. Për rrjedhojë, Vodafone Albania konsideron se është absolutisht e domosdoshme që AKEP të saktësojë se detyrimet e posaçme rregullatore për Vodafone që kanë lidhje me Nenin 42 të Ligjit 9918 janë ato që kanë të bëjnë me regjimin e interkoneksionit mes operatoreve të ndryshëm në treg. Pra, Pikat a, b, c, të këtij Neni 42 janë të zbatueshme për Vodafone Albania.

Si përfundim, Vodafone Albania konsideron se vetëm Pikat a, b dhe ç, të Nenit 42 mund të imponohen si detyrime të posaçme ndaj operatorit FNT Vodafone Albania. Cdo detyrim tjetër është i pajustificuar dhe paarsyetuar. Elementet e tjera të Nenit 42 të Ligjit 9918 janë edhe teresisht të patrajtuar në draft analizen e AKEP për tregun e terminimit të thirrjeve celulare. Konkluzionet e AKEP duhet patjetër të diferencojnë këtë konkluzion dhe të mos imponojnë teresinë e detyrimeve të posaçme të Nenit 42 të Ligjit 9918.

Qëndrimi i AKEP

Kundërshtimi i Vodafone për shoqërimin e detyrimit të mos-diskriminimit me detyrimin për dhenien e Garancive apo marrvëshjes së Nivelit të Sherbimit (service level agreement-SLA) si dhe publikimin e Treguesve Kryesore të Performancës (Key Performance Indicators -KPI), është i pabazuar dhe bie ndesh me kërkesat e vazhdueshme të Vodafone për zbatimin e standarteve të BE për rregullimin e tregjeve të komunikimeve elektronike. Ky detyrim nuk konsiderohet të përbejë barre të rënde për operatorët me FNT, dhe të krijojë stimuj për operatorët e tjerë për përfitime të kompensimeve. Cdo kërkesë për kompensim duhet të jetë e bazuar në fakte dhe argumenta që të vërtetojnë se operatori me FNT (në këtë rast Vodafone) nuk ka zbatuar afatet kohore dhe cilësinë e shërbimeve të rena dakort, afate dhe cilësi që vendosen bazuar në kapacitetet teknike dhe administrative të operatorit me FNT, dhe të miratuara nga rregullatori.

AKEP, në kushtet kur asnjë operator tjetër nuk ka sjellë komente për pyetjen nr.2 të konsultimit publik, në lidhje me problemin e ndeshura në interkonektimin me operatorët

celulare, pranon kundërshtimin e Vodafone të pretendimit të AKEP se *Strategji të tilla vonuese janë ndeshur edhe nga operatorët celularë AMC dhe Vodafone Albania, në dhënie të aksesit operatorëve për interkoneksion direkt me ta, apo në nënshkrimin e Marrëveshjeve të interkoneksionit*, duke e hequr këtë paragraf nga varianti final i Analizës. Megjithatë, heqja e këtij paragrafi, për shkakun e cituar më sipër, nuk do të thote që operatorët celularë nuk kanë aplikuar strategji vonuese, pasi një shembull konkret është dorëzimi nga Vodafone i Marrëveshjes Tip të Interkoneksionit si Ofertë Referencë e Interkoneksionit, duke mos-zbatuar përcaktimet e Rregullores së Aksesit dhe Interkoneksionit për hartimin e RIO, dhe detyruar AKEP të bëjë ndryshime të rëndësishme të RIO-së paraqitur nga Vodafone, dhe për pasoje vonesa në implementimin e kuadrit rregullator për interkoneksionin. Në vendimin e AKEP nr.628, datë 10.2.2008, AKEP ka arsyetuar:

Mospërputhjet në Ofertën Referencë të Interkoneksionit, kanë qënë të konsiderueshme. Ato janë evidentuar dukshëm në moszbatimin e rregullores "Për aksesin dhe Interkoneksionin", rregullore e cila duhet të kishte qënë baza e hartimit të RIO-s nga ana e Vodafone. Oferta Referencë e Interkoneksionit e publikuar nga Vodafone ka mospërputhje që nga "përkufizimet" (p.sh akses) , të cilat nuk janë aspak ato të rregullores, për të vazhduar me kërkesat e përgjithshme e të përoecme të përmbajtjes së një oferte referencë interkoneksioni. Pra të metat kanë qënë si në përmbajtje ashtu edhe në formë. Duke evidentuar mangësi të tilla AKEP për të plotësuar detyrimin Ligjor për kushte të ndërsjeme, mosdiskriminuese, transparente, ka ndërhyrë në Ofertën Referencë të Interkoneksionit për ta sjellë atë në kushtet e ligjit Nr.9918 dhe neni 52.3 ja jep këtë atribut AKEP, si dhe Rregullorja për Aksesin dhe Interkoneksionin Kreu II pika b//3 .

Kundërshtimi i Vodafone për mosarsyetimin e masave rregullatore të propozuara, nuk është i bazuar, pasi pjesë e analizës është edhe seksioni III.3.I, ku është bërë arsyetimi i nevojës së masave rregulluese në Analizën 2007, që do të vazhdojnë të qëndrojnë edhe në këtë analizë. Seksioni i referuar nga Vodafone Albania është rishikuar duke bërë shtesa për sqarime të metejshme të masave rregullatore, proporcionalitetit të tyre si dhe objektivave rregullatore.

Për sa i përket detyrimit për të detyrimit të ndarjes së llogarive dhe detyrimit për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit, AKEP ka bërë sqarimet e nevojshme në seksionin e cituar.

IV. Terminimi i trafikut Nderkombëtar

Në vijim të komenteve për Analizën e tregut, si dhe të komenteve dhe kundërshtimeve të shpeshta të operatorëve celularë për rregullimin e tarifës së terminimit të thirrjeve hyrese ndërkombëtare, dhe impaktit të madh financiar që ka sjelle dhe sjell rregullimi i tarifës së terminimit të thirrjeve hyrese ndërkombëtare, AKEP e ka konsideruar të arsyeshme përfshirjen e një seksioni të veçantë për këtë çështje.

Kjo çështje ka qënë objekt diskutimesh të vazhdueshme, sidomos pas miratimit të metodologjisë së rregullimit të tarifave të operatorëve me FNT, AMC dhe Vodafone, me VKM nr.853 dhe 855 datë 18.05.2008. Në metodologjinë parashikohet detyrimi që AMC dhe Vodafone Albania, duhet të tarifojnë terminimin e thirrjeve hyrese ndërkombëtare, kur këto i përcillen nga një operator i licensuar/autorizuar nga AKEP, me të njëjtin cmim si edhe terminimi i thirrjeve kombëtare. Operatorët celularë kanë kundërshtuar vazhdimisht këtë

detyrim, perfshire edhe ne ceshtjet gjyqesore te ankimimit nga dy operoret celulare te metodologjive te rregullimit te tarifave. AKEP ka bere sqarimet e saj ne:

- Raportin shoqerues te metodologjive te rregullimit te tarifave dhe dokumenti “AMC, Vodafone, Albtelecom_Komente për Metodologjitë” ku AKEP ka dhënë përgjigje komenteve të operatorëve për metodologjitë, dokument i cili i është dërguar operatoreve zyrtarisht dhe është publikuar në faqen e Internetit të ERT, në kuadër të konsultimit publik të propozimit të metodologjive të rregullimit të tarifave të realizuar nga ERT, para miratimit të tyre nga KM.
- Analize e Tregut Celulare: dokumentat e Analizave publikuar ne 2006, 2007 dhe 2009 (per konsultim publik)
- “Njoftim Publik për trafikun Ndërkombëtar, publikuar më 22.09.2008 në faqen e Internetit të AKEP. Qendrimi ne kete dokument eshte mbështetur edhe nga konsulenca ndërkombëtare nën projektin e financuar nga BE dhe te asistuar nga BERZH “Zhvillimi i Kuadrit Rregullator të Telekomunikacioneve”, madje dokumenti eshte hartuar nga konsulentet pas diskutimeve me AKEP .
- Parashtrimet e AKEP gjate vitit 2009 (si pale e trete) para Gjykates se Tiranës per ceshtjen gjyqesore me objekt:

Deklarimin të pavlefshëm, shfuqizimin dhe/ose revokimin e Vendimit të Këshillit të Ministrave Nr. 855, datë 18.06.2008 “Për miratimin e metodologjisë së rregullimit të tarifave të organizmit me fuqi të ndjeshme në treg AMC Sh.a. (VKM Nr. 855).

Pale paditese AMC (dhe nje ceshtje tjeter me pale Vodafone)

*Pale e **Paditur**: Këshilli i Ministrave të Republikës së Shqipërisë (KM).*

- Ne vijim te ketyre sqarimeve dhe vendimeve te AKEP, ofertat reference te interkoneksionit te tre operoreve me FNT (AMC, Vodafone dhe Albtelecom), permbajne ne menyre eksplicite detyrimin per secilin nga tre operoret me FNT, qe te ofrojne terminim te thirrjeve nderkombetare, operoreve vendas me tarife te njejte si edhe terminimi i thirrjeve kombetare.
- Zgjidhje mosmarrveshje interkoneksioni ne vitin 2009: Vodafone-ACT

Ne vijim, AKEP ka dhene nje permbledhje te argumentave (PRO) qe mbeshtesin vendimet dhe qendrimet e AKEP deri me tani, si dhe me pas jane dhene disa argumenta (KUNDER) qe kundershtojne kete qendrim dhe rregullim, argumenta te parashtruara kryesisht nga operoret celulare.

Argumenta Pro

1. Operatori eshte monopolist ne ofrimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin e vet, perfshire terminimin e thirrjeve nderkombetare

Sherbimi i ofruar nga nje operator celular (AMC, Vodafone, ne Analize 2009 edhe EM apo edhe Albtelecom per fiksin) eshte perkufizuar si terminimi i thirrjeve ne rrjetin e vet, dhe AKEP nuk ka specifikuar origjinen e trafikut te percjelle per terminim ne nje rrjet celular [ne

rast te kundert do te kishim terminim celulare-celulare, fiks-celulare dhe nderkomebtare (fiks dhe celulare)-celulare]. Terminimi i thirrjeve ne rrjetin celular p.sh. AMC eshte nje sherbim i ofruar nga AMC, dhe ky sherbim mund tu shitet operatoreve vendas dhe te huaj, vetem nga AMC (ketej rrjedh edhe perkufizimi: monopolist ne terminimin e thirrjeve). AKEP rregullon marredheniet midis operatoreve vendas (pra kemi perjashtuar lidhjet direkte te celulareve me operatoret nderkombetare), te cilet mund te blejne sherbimin e terminimit ne rrjetin AMC, me qellim:

- per ta shitur abonenteve te tyre (kur ata kryejne thirrje drejt operatoreve celulare) dhe/ose;

- per ta shitur operatoreve te trete, vendas apo te huaj, duke bere tranzitim.

Sipas kuadrit ligjor te Bashkimit European eshte e zakonshme qe cdo operator (ne telefonine fikse dhe ate mobile) te trajtohet si monopolist ne terminimin e thirrjeve tek klientet e tij, dhe bazuar ne kete fakt, imponohen disa detyrime rregullatore tek te gjitha operatoret. Keto detyrime zakonisht jane me te renda per operatoret fiks inkumbent dhe per operatoret mobile dhe me te lehta per operatoret alternative te rrjeteve fikse.

Operatoret zakonisht jane te detyruar te pranojne trafik per terminim nga operatoret e tjere dhe rregullatori gjithashtu vendos rregulla per tarifate e terminimit te cilat operatore te tjere duhet te paguajne ne nivel shumice.

Ligji Shqiptar dhe vendimet paraardhese te AKEP (ERT) ndjekin keto praktika Europiane. Ne periudhen Shtator-Nentor 2007, ERT shpalli Albtelecom, AMC dhe Vodafone Albania si operatore me fuqi te ndjeshme ne treg (OFNT) dhe vendimet e Keshillit te Ministrave te Qershor 2008, midis te tjerave, publikuan rregullat e tarifave te interkoneksionit me shumice per keta operatore.

2. Detyrimet per mos-diskrimin dhe orientim ne kosto

Detyrimi i orientimit ne kosto dhe mos-diskriminimi per nje operator me fuqi te ndjeshme ne treg eshte mase e zakonshme rregullatore ne Europe. Racionaliteti ekonomik i ketyre masave eshte qe kostoja e perfshire ne terminimin e nje thirrje eshte e njejte pa vene re origjinen e thirrjes. Kostoja e terminimit varet nga distanca qe thirrja pershkruan mbas pikes se interkoneksionit dhe nga teknologjia e perdorur ne rrjetet terminuese dhe jo nga burimi i thirrjes.

Ne kete menyre rregullat aktuale per trafikun nderkombetar nenkuptojne se, n.q.s nje operator alternativ (dhe jo-alternativ) Shqiptar ka lidhje interkoneksioni me Vodafone dhe/ose AMC dhe dergon nje thirrje per te perfunduar ne nje aparat celular, cmimi per terminimin e kesaj thirrje duhet te jete i njejte pavaresisht origjines se thirrjes.

Vendimi i Keshillit te Ministrave Nr.854, date 18.06.2008 rregullon terminimin dhe tranzitimin ne rrjetin Albtelecom. Vendimi redukton tarifate e terminimit te thirrjeve ne rrjetin Albtelecom (ne vlera te cila jane llogaritur bazuar ne parimet e orientimit ne kosto duke perdorur mesataren Europiane si benchmark). **Metodologjia megjithese nuk ka perfshire ne menyre eksplicite pika jo diskriminuese per terminimin dhe tranzitimin ne Albtelecom, sikunder per dy operatoret mobile, Albtelecom si operator me FNT eshte i detyruar te zbatoje te njejtat tarifa pa vene re origjinen e trafikut, ne baze te detyrimit per mosdiskriminim.**

Ky sqarim eshte i rendesishem per te kuptuar se detyrimi i operatoreve celulare AMC dhe Vodafone, nuk rrjedh thjesht nga percaktimi i Metodologjise, por nga detyrimi qe ka nje operator me FNT per mos-diskriminim, midis bleresve te ndryshem te te njejtis sherbim te ofruar prej tij. Detyrimi i mos-diskriminimit detyron operatorin me FNT te ofroje per sipermarresit e tjere sherbime te njejtja me cilesi dhe tarifa te njeta sikunder sherbimet qe ofron vete dhe ortakeve/filialeve te tij. Pra, per terminimin, nje operator me FNT nuk duhet te diskriminoje midis bleresve te ndryshem, duke dhene cmime ne baze te menyres se perdorimit: shitje tek abonentet fundore apo shitje per te trete (tranzitim per vendas apo te Huaj).

Shpallja me FNT e EM, do te thote qe edhe EM do te kete detyrime te njejtja si AMC dhe Vodafone (detyrimet per FNT per terminimin jane pjese e analizës celulare 2009).

ERT ka shprehur ne Raportin e Metodologjive te rregullimit te tarifave, dhe ne analize te tregut celular dhe fiks se racionaliteti i rregullimit te tarifave te interkoneksionit qendron ne aftesine dhe stimujt e operatorit terminues per te aplikuar tarifa me te larta se niveli qe do te ekzistonte nese tregu do te ishte konkurrues. Gjithashtu objektivi i rregullimit te tarifave eshte qe tarifat te jene te orientuara ne kosto qe do te ishte rezultati nese tregu i terminimit te thirrjeve do te ishte konkurrues, dhe sic eshte theksuar edhe ne Raport faqe 37: *Ne kushtet e liberalizimit te tregjeve dhe efektivitetit te konkurrencës tarifave te terminimit te thirrjeve nuk kane ndryshim nga origjina e trafikut: kombetare apo nderkombetare.* Gjithashtu ERT deshiron te sjelle ne vemendje qendrimin e ERT ne lidhje me diferencat e tarifave te terminimit te thirrjeve kombetare dhe nderkombetare te shprehur ne Analize 2007 (faqe 24) dhe Analize 2006:

Ne kendveshtrimin e koston se ofrimit te ketyre sherbimeve nuk ka asnje arsye qe keto kosto te jene te ndryshme. Per terminimin e thirrjeve ne rrjetin AMC, operatori AMC kryen sherbimin e transportimit te thirrjes nga pika e interkoneksionit me Albtelecom deri ne piken fundore ne rrjetin e vet (aparatin celular te perdoruesit te vet). Theksojme qe diskriminimi ne tarifat e terminimit sipas origjines se thirrjes nuk eshte i justifikuar nga koston e ketij sherbimi dhe do te ishte i pagendrueshem (i pazbatueshem) nese operoret, te cilet paguajne terminim me te larte, do te kishin mundesine te rrugezonin thirrjet nepermjet operatorit me tarife me te ulet.

3. Ne treg konkurrues dhe te liberalizuar tarifat e terminimit nuk kane dallim nga origjina e thirrjeve, per shkak te presioneve qe krijon arbitrazhi

Nderkohe edhe vete AMC ne komentet e derguara per Analizen e Tregut Celular 2007 eshte shprehur se *ne shumicen e vendeve te tjera nuk ka diferenca ne keto tarifa per shkak se ato (diferencat) krijojne shkak per arbitrazh ne treg dhe, per kete arsye, ne tregjet e liberalizuara diferencat ne tarifa nuk jane te qendrueshme.*

Per sa me siper, nuk ka dyshim qe tarifa e terminimit te thirrjeve ne nje rrjet (celular apo fiks) nuk ka pse te jete e ndryshme, dhe ky fakt eshte pranuar edhe nga AMC (ne takimin e fundit te dy operoret e pranuan kete). Ne keto kushte eshte normale qe nje metodologji tarifash te synoje barazimin e tarifave per te cilat operoret jane ne gjendje te diskriminojne ne baze te origjines se trafikut dhe te kete si objektivi tarifat qe do te ekzistonin nese tregu do te ishte ne konkurrence.

Nese tregu i terminimit te thirrjeve do te ishte ne konkurrence, eshte e qarte se nuk do te kishte diskriminim ne cmime.

Nese tregu i terminimit nuk eshte ne konkurrence (aktualisht monopol), por ndaj tij vendosen detyrime per te ofruar sherbimin pa diskriminuar sipas menyres se perdorimit (duke lejuar tranzitimin), atehere do te rezultonte qe tarifa e terminimit do te ishte e njejte pavaresisht origjines. Shkaku qe arrihet ky barazim eshte pikerisht mundesia e rishitjes apo shmangies se rrugeve me kosto te larte:

- Bleresit qe do te ishin te detyruar qe ne marredhenie direkte te paguanin nje tarife me te larte se bleresit e tjere do te ishin te interesuar qe te blinin produktin nga bleresit e tjere (nese mund te behet rishitja-apo traznitimi);
- Bleresit qe blejne me ulet se bleresit e tjere qe blejne me larte kane stimul ta rishesin ketij grupi per te realizuar fitim (Arbitrazh);
- Sa me madhe te jete diferenca midis tarifave aq me te medha do te jene stimujt e te dy grupeve

Ne kushtet e mungese se konkurrences per ofrimin e terminimit te thirrjeve, per operatorin qe terminon thirrjet ekziston mundesia dhe stimujt per te diskriminuar ne cmime:

- Mundesia: operatori mund te parandaloje rishitjen¹⁹ (tranzitimin) nepermjet kontrollit te CLI, duke mos pranuar thirrje te tranzituara nga operatoret;
- Stimuli: interesi per cmim me te larte → shitje me te ulet → fitim me te larte (skema klasike e monopolit: cmimi me i larte dhe fitime monopol)

Arbitrazhi ne trafikun nderkombetar ka ekzistuar dhe ekziston ende. Ky fenomen ka qene dhe eshte me i theksuar ne vende qe aplikojne/lejojne diferenca ne tarifate e terminimit te thirrjeve kombetare dhe nderkombetare. Ka ekzistuar dhe eshte aplikuar ne Shqiperi per trafikun hyres nderkombetar drejt Albtelecom, dhe rezulton se vazhdon te ekzistojte perfshire trafikun drejt operatoreve celulare. Ekzistenca e mundesive per arbitrazh eshte e lidhur me diferencen ne tarifate e terminimit te thirrjeve:

- Albtelecom: sipas te dhenave te perdorura per metodologjine tarife e terminimit te thirrjeve nderkombetare me thirrjet kombetare kishte diferenca mesatarisht 7 lek minute: 3 lek/minute kombetari dhe 10 lek/minute nderkombetari
- OC: kane pasur historikisht diferenca ne kah te kundert. Pas vitit 2006 diferenca ka ardhur ne rritje: trafiku nderkombetar me tarife ne rritje ndersa trafiku kombetar me tarife ne renie.

Rregullatori synon qe nepermjet rregullimit, nepermjet mekanizmave te ndryshem, perfshire rregullimin e tarifes nese eshte e nevojshme, ne tregje ku ka probleme me konkurrencen, te arrihet rezultati qe do te vinte nese ky treg do te ishte ne konkurrence. Pra per terminimin e thirrjeve nderkombetare, rezultati ne treg konkurrues do te ishte tarifa e njejte me thirrjet kombetare dhe te orientuar ne kosto.

Per sa i perket menyres se realizimit te ketij objektivi, ERT ne Raport ka theksuar se kjo mund te realizohet nepermjet:

¹⁹ Parandalimi i rishitjes eshte nje nder kushtet kryesore te mundesise per te te diskriminuar ne cmime.

- përfshirjes në metodologji të tarifës së terminimit të thirrjeve ndërkombëtare apo nëpërmjet
- lenies jashtë metodologjisë së kësaj tarife dhe aplikimit të detyrimit për mos-diskriminim midis thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare, apo
- nëpërmjet alternativës së tretë të vendosjes së detyrimit për ofrimin e terminimit të thirrjeve pavarësisht origjinës së tyre operatoreve që kanë të drejtën e ofrimit të këtij shërbimi.

Në dorezimin e metodologjive të rregullimit të tarifave, në muajt Shkurt dhe në pas në rishikimin e tyre në muajin Maj 2009, versioni i cili është publikuar, ERT ka zgjedhur alternativën e përfshirjes së tarifës së terminimit të thirrjeve ndërkombëtare në rregullim, duke mos bërë dallim në metodologji nëse thirrjet e terminuara në rrjetet celulare janë me origjinë kombëtare apo ndërkombëtare. Zgjedhja e ERT midis këtyre alternativave ka ardhur për shkak të mungesave dhe paqartësive në sistemin e licensimit të tranzitimit dhe të drejtës së tranzitimit të thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare me Ligjin 8618.

Megjithatë edhe zgjedhja në atë kohë apo edhe tani e alternative të tjera nuk kanë ndryshime të tarifës së terminimit të thirrjeve hyrese ndërkombëtare, për shkak të presionit të arbitrazhit, dhe për shkak se operatorët me FNT duhet të zbatojnë detyrimin e mos-diskriminimit duke:

- dhënë akses për interkoneksion një operatori të autorizuar nga AKEP si ofrues rrjeti publik të komunikimeve pavarësisht teknologjisë
- aplikuar tarife të njëjta pavarësisht origjinës

4. Rregulla të njëjta për operatorët e tjerë

Theksojmë se ky rregullim nuk bëhet vetëm për operatorët celulare AMC dhe Vodafone por edhe për Albtelecom, (përfshirë tranzitimin e thirrjeve ndërkombëtare drejt celulareve), dhe ka qenë praktike e ndjekur me operatorët rurale për të gjitha këto vite të aktivitetit të tyre: tarifa që i paguan Albtelecom një OR është e njëjta dhe nuk ka ndryshim nëse është kombëtare apo ndërkombëtare. Në kohën e rregullimit të tarifave të interkoneksionit të Albtelecom përfshinte edhe rregullimin e tarifave të tranzitimit të thirrjeve hyrese dhe dalese ndërkombëtare. Në Analizën 2009, ky treg i tranzitimit është konsideruar se nuk ka nevojë për ndërhyrje pasi ekziston një numër i madh operatorësh që tranzitojnë trafik për operatorë të tjerë apo për përdoruesit e tyre. Rregullat për operatorët janë të tilla:

- AMC, Vodafone dhe Albtelecom: tre operatorët me FNT kanë detyrimin që të ofrojnë tarife të njëjta për thirrjet kombëtare dhe ndërkombëtare (gjithmëni vetëm për operatorët e autorizuar nga AKEP) dhe ky parashikim, megjithatë në mënyrë eksplicite ekziston vetëm në metodologjitë e AMC dhe Vodafone, është pjesë e RIO-ve të tre operatorëve me FNT, për shkak të detyrimit të mos-diskriminimit, dhe do të aplikohet për sa kohë operatorët kanë FNT në terminimin e thirrjeve dhe gjykohej se terminimi i thirrjeve kombëtare dhe ndërkombëtare është i njëjti shërbim.
- EM nuk ka detyrim për trafikun ndërkombëtar pasi nuk ka ende statusin me FNT. Në analizën 2009 (konsultim publik dhe këtë version final), është propozuar të ketë status me FNT për terminimin e thirrjeve dhe do të duhet të ketë detyrim të ngjashme me dy operatorët celulare të tjerë;
- OA nuk kanë status me FNT dhe nuk janë propozuar në Analizën fikse 2009, por nga praktika është aplikuar tarife të njëjta terminimi: thirrje kombëtare apo ndërkombëtare.

5. Perfitime per konsumatorët vendas dhe te huaj

Orientimi ne kosto i tarifave te terminimit te thirrjeve hyrese nderkombetare ka efekte pozitive tek konsumatorët Shqiptare pasi:

- Tarifa me te uleta terminimi te thirrjeve hyrese nderkombetare do te thote tarifa me te lira per thirrjet drejt rrjeteve Shqiptare dhe si rezultat me shume thirrje drejt ketyre rrjeteve Shqiptare dhe perfitime me te medha per:
 - o Konsumatorët Shqiptare qe marrin me shume thirrje nderkombetare hyrese dhe megjithese nuk paguajne per keto thirrje (si per te gjitha thirrjet e tjera hyrese) kane perfitim me te madh me rritjen e tyre;
 - o Konsumatorët ne shtetet e huaja qe jane ne gjendje te kryejne me shume thirrje dalese nderkombetare drejt Shqiperise. Shumica e ketyre konsumatoreve jane shtetas Shqiptare qe kryejne thirrje telefonike drejt familjeve te tyre.

Ky impakt megjithese mund te duket marxhinal per reduktime te vogla te tarifave e terminimit, eshte me i ndjeshem kur ka reduktime me te medha te tarifës se terminimit, si edhe efekti i tij mund te vleresohet me shume nga tarifat e operatoreve alternative ne shtete te tjera dhe karta telefonike me parapagim, te cilat perdorin me shume rrugesimet alternative dhe me kosto me te ulet (qe aktualisht ekzistojne software qe zgjedhin ‘least cost route’) dhe perdoren nga studente dhe emigrante ne vende te zhvilluara.

Transferimi i reduktimeve te tarifës se terminimit ne Shqiperi, ne tarifa retail me te uleta per thirrjet drejt Shqiperise, eshte i lidhur me:

- Konkurrencen ne tregjet e tranzitimit nderkombetar;
- Konkurrencen ne tregjet retail te vendeve origjinuese

Tranziti nderkombetar eshte nje nder tregjet me konkurrues, dhe kjo eshte pranuar edhe nga vete operoret celulare. Keto tregje jane bere akoma me konkurrues me teknologjite e reja te perdorimit te platformave te Internetit. Ne kete menyre, reduktimi i tarifës se terminimit ne Shqiperi do te transmetohet edhe tek operoret origjinues.

Ne vendet e BE dhe USA, me te cilat shkembehët me shume se 90% e trafikut, tregjet me pakice jane ne konkurrence ose ka detyrime ligjore qe kane bere te mundur qe tregjet e thirrjeve nderkombetare te jene ne konkurrence. Pra keto tregje do te transmetojne reduktimet e tarifës se terminimit ne rrjetet shqiptare.

6. Pervoje nderkombetare

Ne lidhje me rregullimin e tarifës se terminimit per thirrjet nderkombetare, te aplikuar nga rregullatore te vendeve anetare te BE:

- Ne krahasime te ndryshme te tarifës se terminimit te publikuar per thirrje kombetare (EU implementation reports) dhe tarifave te terminimit te thirrjeve nderkombetare ne shume raste ka pasur ndryshime shume te vogla, qe mund te vijne edhe si rezultat i kostove te tranzitimit;
- Ne konferenca nderkombetare eshte bere e qarte se ka pasur ndryshime si pasoje e Accounting Rate te ITU por me pas ato jane eliminuar duke konverguar ne nje tarife;
- Ne menyre eksplicite rregullatori ANACOM i Portugalise, ka bere rregullimin e tarifës se terminimit te thirrjeve hyrese nderkombetare ne rrjetet celulare. Me poshte

paraqitet nje pjese nga Vendimi i ANACOM²⁰ per tarifat e terminimit ne rrjetet celulare, vendim i marre ne muajin Shkurt 2005 (dokumenti i plote ne gjuhen Angleze eshte i disponueshem per publikun ne Internet)

**Table 1 – Termination prices set by ICP-ANACOM
(March 2005 to December 2006)**

	Fixed-Mobile Termination		International-Mobile Termination (all operators)	Mobile-Mobile Termination (all operators)
	TMN and Vodafone	Optimus		
Current price	€0.1850	€ 0.2779	€ 0.1870	€ 0.1870
7 Mar 2005	€ 0.1400	€ 0.2050	€ 0.1400	€ 0.1400
1 Jul 2005	€ 0.1350	€ 0.1950	€ 0.1350	€ 0.1350
1 Oct 2005	€ 0.1300	€ 0.1820	€ 0.1300	€ 0.1300
1 Jan 2006	€ 0.1250	€ 0.1700	€ 0.1250	€ 0.1250
1 Apr 2006	€ 0.1200	€ 0.1500	€ 0.1200	€ 0.1200
1 Jul 2006	€ 0.1150	€ 0.1300	€ 0.1150	€ 0.1150
1 Oct 2006	€ 0.1100	€ 0.1100	€ 0.1100	€ 0.1100

- **Dokument per kostot LRAIC ne Izrael, A study of mobile termination charges Report for the Israel Ministry of Communications and Ministry of Finance ne menyre ekslicite citon se:**

Currently in Israel, international calls terminated on mobile networks pay NIS0.25 per minute. Since the cost of the terminating leg of a voice minute on a mobile network is the same, regardless of the point of origination, the same price controls should apply to any voice minute terminated on a mobile network in Israel, including international traffic.

7. Heqja e detyrimit per terminimin e thirrjeve nderkombetare do te sillte, pervec moszbatimit te detyrimeve te operatorit me FNT dhe avantazheve te cituara me siper,
 - a. rritje te stimujve per modifikim te CLI dhe me pas ne rritje te numrit te mosmarrveshjeve dhe kosto me te larta per konsumatoret per rastet e nderprerjeve te njeanshme dhe kosto me te larta rregullatore per implementimin, kontrollin dhe zgjidhjen e tyre

²⁰ DECISION WHOLESAL MARKET FOR VOICE CALL TERMINATION IN INDIVIDUAL MOBILE MARKETS PRICE CONTROL OBLIGATION ICP-ANACOM – February 2005

- b. mosperputhshmeri me rregullat e BE, ITU dhe OBT²¹ per orientim ne kosto te interkoneksionit dhe mos-diskriminim (shiko Aneks 2) .

Refuzimi per te shitur kete sherbim per operatoret vendas, per shitje operatoreve te huaj, si dhe shitja operatoreve te huaj me cmime shume me te larta se operatoreve vendas:

- eshte tregues i sjelljes antikonkurrese te nje sipemarresi me FNT qe operon ne Republiken e Shqiperise duke perdorur burime te fundme, pasi:
 - o eshte ne kundërshtim me detyrimin e operatorit me FNT per mos-diskriminim ne interkoneksion midis ortakeve te vet dhe operatoreve te tjere;
 - o eshte sjellje tipike e monopolistit apo kompanie me fuqi tregtare, per te rritur cmimin e shitjes dhe zvogeluar outputin (sasine e shitur), apo per te kontrolluar kanalet e shitjes se produktit te vet
 - o shkel te drejtat e sipermarresve vendas per tregtim,
 - o diskriminon sipermarresit e huaj ndaj sipermarresve vendas;

Argumenta KUNDER

Argumentat kunder rregullimit te tarifave se terminimit te thirrjeve hyrese nderkombetare, jane paraqitur nga operatoret celulare ne diskutimet e meparshme (konsultimet publike per analizen e tregut celular 2006 dhe 2007 dhe metodologjine e tarifave, si dhe ne pretendimet ne ceshtjet gjyqesore) dhe gjate vitit 2010 pas takimit te AKEP ne muajin Janar.

1. Reduktimi i tarifave se terminimit ne rrjetet celulare ka mundesi te mos transmetohet ne reduktime te tarifave te thirrjeve drejt Shqiperise, por vetem shkon si fitim i tepert per tranzituesit apo operatoret origjinues.

Ky efekt do te eliminonte/reduktonte impaktin pozitiv referuar ne piken 5, dhe mund te ndodhe per shkak te mosfunksionimit te konkurrences ne tregjet e tranzitimit te thirrjeve nderkombetare dhe/ose tregjet retail per thirrjet drejt Shqiperise. Nje nder arsyt mund te jete edhe permasat e vogla te trafikut drejt Shqiperise krahasuar me destinacione te tjera. Kjo mundesi eshte parashikuar si e mundshme edhe nga AKEP ne raportin e metodologjive te rregullimit te tarifave. Kjo mundesi argumentohet nga operatoret celulare si tregues qe rregullimi i tarifave te terminimit te thirrjeve nderkombetare nuk ka efekte tek perdoruesit fundore ne Shqiperi dhe jashte saj, pra as perfitime shtese per konsumatoret, por vetem, perfitime per operatoret e huaj dhe operatoret alternative vendas.

²¹ ITU: ICT Regulation Toolkit. <http://www.ictregulationtoolkit.org/en/PracticeNote.2592.html>

2. Reduktimi i cilesise se thirrjeve ne rrjetet celulare apo edhe fikse per shkak te perdorimit ne mase te madhe te VoIP me cilesi jo te larte.

Perdorimi i platformave VoIP nga operatoret alternative per tranzitimin e thirrjeve nderkombetare, mund te coje ne trafik me cilesi me te ulet se tranzitimi PSTN, duke ndikuar ne cilesine e thirrjeve qe marrin perdoruesit fundore. Nje faktor tjetër qe ndikon ne cilesi eshte mos-shfaqja e numrit thirres CLI dhe modifikimi i saj, dhe ky fenomen duket se vazhdon te persisitoje, megjithese jane eliminuar stimujt ekonomike per te bere nje gje te tille.

Ky argument eshte mbeshtetur me te dhena nga operatoret celulare, te cilet ne vijim te takimit ne muajin Janar 2010 ne AKEP, kane derguar te dhena ne lidhje me cilesine e trafikut te terminuar ne rrjetet e tyre, trafik i percjelle nga OA:

- Ne baze te matjeve te Vodafone per muajin Dhkjetor 2010 rezulton se 40% e trafikut nderkombetar te percjelle nga OA eshte me CLI kombetare dhe nga analiza e pjeses tjetër te trafikut me CLI nderkombetare, rezulton se nje pjese konsiderueshme e tij eshte e modifikuar. Kjo situatë eshte e kundert me trafikun e percjelle nga operatoret e huaj nderkombetare dhe Altelecom te interkonektuar direkt me Vodafone, ku CLI e trafikut nderkombetar eshte e identifikueshme ne 99% te trafikut total te terminuar ne Vodafone.
- Average Length Of Conversation (ALOC) qe mat kohezgjatjen mesatare te thirrjeve tregon se thirrjet e tranzituara nga operatoret alternative kane nje kohezgjatje me te vogel se thirrjet e tranzituara nga Altelecom apo direkt nga carrierat e huaj, megjithese telefonatat nepermjet OA kushtojne me pak.
- Network Efficiency Ratio (NER): vlera mesatare e tij per trafikun e operatoreve alternative eshte 20% me e ulet se trafiku tjetër nderkombetar. Sipas Vodafone, kjo verteton se per thirrjet e tranzituara nga OA ka me teper nderpreje thirrjesh per arsye te paidentifikueshme jashte atyre qe varen nga sjellja e pajtimtarit;
- AMC ne te dhenat e derguara per cilesine e trafiku, evedenton treguesin e Call Drop, i cili per trafikun e operatoreve alternative eshte ne nivele 4-6.7% ndersa per thirrjet brenda rrjetit eshte 0.9-1.1%.
- AMC argumenton se modifikimi i CLI per OA eshte teper i madh dhe varion nga 60-100% te thirrjeve te tranzituara nga OA, dhe se ky modifikim i CLI krijon dy probleme:
 - o Gjeneron ankesa nga pajtimtaret te cilet perpiqen te telefonojne numrin qe i ka thirrur por thirrja nuk realizohet, si dhe krijon konfuzion per vend-ndodhjen e abonentit thirres (telefonate nga USA me prefix te Kasharit)
 - o Rritje e konsiderueshme e ngarkeses se rrjetit (linket e sinjalizimeve dhe njesive te sinjalizimit) duke cenuar performancen e centralit ne pergjithesi dhe te trafikut ne rruezimet e tjera.
 - o Ankesa te abonentëve ne kohen kur ata jane ne roaming, pasi thirrjet e tranzituara nga OA nuk mund te perdorin roaming;
 - o Cilesi me ulet e sherbimit te ofruar ndaj pajtimtarit, per shkak te rruezimit me VoIP dhe me bandwidth jo te nevosjhem, duke sjelle ankesa te abonentëve per:
 - Deformimin e komunikimit zanor
 - Komunikim i njeanshem
 - Mungese e herepashershme e thirrjeve hyrese

3. Efekte negative te konsidereueshme direkt ne te ardhurat e operatoreve celulare dhe indirekt ne buxhetin e shtetit.

Rregullimi imponon ne menyre direkte tarifa me te uleta per terminimin e trafikut hyres nderkombetar te tranzituar nga operatore vendas, dhe ne menyre indirekte reduktime te tarifes edhe per trafikun e shkembyer direkt me carrierat nderkombetare. Reduktimi i tarifes, con ne te ardhura me te vogla per operoret celulare vendas dhe si rezultat ne te ardhura nga tatimi me te vogla per buxhetin e shtetit. Meqenese trafiku hyres nderkombetar ze nje pjese te madhe te trafikut te terminuar dhe nje burim te rendesishem te te ardhurave te operatoreve celulare, efekti financiar reduktimit te tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare eshte shume i madh per operoret celulare. Sipas argumentimit te Vodafone dhe AMC:

- Impakti financiar i rregullimit te tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare, sipas vleresimeve te Vodafone per periudhen Shtator 2008-Dhjetor 2012 eshte reduktim ne te ardhurat e Vodafone me 5.4 bilion leke, e cila do te sjelle reduktim ne te ardhurat e buxhetit te shtetit (te ardhura te humbura) me 540 milione leke (per 4.5 vjet). Vodafone ka dhene detaje te menyres se llogaritjes dhe supozimet e perdorura.
- AMC ne shkresen e saj, ka dhene vleresimin per impaktin financiar te rregullimit te tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare ne vleren 116 milion euro per 5 vite (2008-2012), me vlere qe variojne ne intervalin 6-33 milion euro humbje ne vit. AMC nuk ka dhene detaje te menyres se llogaritjes se vlerave te cituara.
- Humbjet e medha ne te ardhurat e kompanive celulare si rezultat i rregullimit te tarifes se terminimit nderkombetar do te ulin ne menyre te konsiderueshme investimet e ardhshme te kompanive ne vend.
- Humbjet per kompanine kane qene humbje edhe per buxhetin e shtetit dhe perfitime vetem per kompanite e huaja.
- Operoret celulare jane nder bizneset me te medha ne Shqiperi dhe nder kontribuesit kryesore ne buxhetin e shtetit per te ardhurat nga tatimet.

AMC ne argumentat e saj ka perdorur shpesh efektin negativ te perdorimit te benchmark per tarifen e terminimit ne kushtet e zhvlerimit te ndjeshem te Lekut, ne financat e kompanive celulare. AMC kerkon qe AKEP te rishikoje apo te konsideroje perdorimin e Euro si monedhe per tarifen e terminimit, pasi zhvleresimi i ketij viti apo luhatjet ndikojne negativisht ne te ardhurat e kompanise. Ne kohen e hartimit te metododlogjise eshte perdorur kursi 1 Euro=123.62 leke, dhe me kete norme eshte vleresuar tarifa per periudhen e pare dhe te dyte, nderkohe qe kursi aktual eshte afersisht 1 Euro=140 leke. Zhvleresimi i lekut ndaj euros, con ne tarifa me te uleta se tarifa mesatare te vendeve te BE, nderkohe qe objektivi ka qene tarife e njejte. Tarifa e njejte ne Lek dhe zhvleresimi i Lekut cojne ne tarife me te ulet ne Euro dhe ne te ardhura ne euro me te uleta per operoret celulare.

4. Aplikimi nga operoret e vendeve te tjera apo i carrierave nderkombetare i tarifave te terminimit per thirrje nderkombetare me te larta se terminimi per thirrjet kombetare dhe me te larta se terminimi ne Shqiperi

Nga te dhenat e depozituara nga OC vihet re se operoret e vendeve fqinje dhe ne disa vende te BE, aplikojne tarifa terminimi per thirrjet nderkombetare te ndryshme nga ato te publikuara per terminimin e thirrjeve kombetare, dhe me diferencat te konsiderueshme. Ky informacion konfirmohet edhe nga te dhenat e Altelecom per metodologjine e rregullimit te tarifave. Gjithashtu vlerat e tarifave rezultojne me ndryshime te konsiderueshme ne kohe, nderkohe qe

aplikimi i nje tarife fikse per operatoret Shqiptare, komentohet si disavantazh nga kete operatore. Tabela e meposhteme paraqet tarifat e terminimit te thirrjeve nderkombetare te origjinuara nga operatoret Shqiptare drejt disa shteteve kryesore dhe tarifat e terminimit te thirrjeve kombetare te publikuar ne raportet e BE per vende te BE dhe Cullen Internation per vende te rajonit.

		Terminimi i thirrjeve kombetare BE/CI latest 2008-2009 EuroCent	Detyrimi/Albtelecom 2009 EuroCent	Ndryshimi	
				EuroCent	%
ITALI	Fiks	1,08	0,75	-0,33	-31%
	Celular	9,36	18,53	9,17	98%
GREQI	Fiks	1,21	1,09	-0,12	-10%
	Celular	10,03	10,58	0,55	5%
MAQEDONI	Fiks	1,14	2,01	0,87	76%
	Celular	9,56	16,4	6,84	72%
KOSOVË	Fiks	4	4,5	0,5	13%
	Celular	4	17,42	13,42	336%
MALI I ZI	Fiks	2,7	7,9	5,2	193%
	Celular	10	17,16	7,16	72%
GJERMANI	Fiks	1,36	0,8	-0,56	-41%
	Celular	8,19	14,8	6,61	81%
FRANCË	Fiks	1,25	0,89	-0,36	-29%
	Celular	6,95	9,02	2,07	30%
ANGLI	Fiks	0,52	4,37	3,85	740%
	Celular	7,4	10,97	3,57	48%

Perfundim per trafikun nderkombetar:

Ne perfundim te argumentave kunder rregullimit te tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare, operatoret celulare kerkojne mos-rregullimin e marredhenieve te tyre me operatoret vendas per trafikun hyres nderkombetar (duke pranuar rregullimin per trafikun hyres kombetar), duke lene keto marredhenie objekt te negociatave komerciale. Nderkohe, si alternative te ndermjetme, Vodafone kerkon qe AKEP te marre ne konsideratre kerkesen e shprehur ne takimin e dates 11.01.2010, per aplikimin e nje reduktimi te pershkallezuar te tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare, me qellim reduktimin e impaktit te madh negativ ne financat e operatoreve celulare dhe ne buxhetin e shtetit. Ky propozim, sipas operatoreve, eshte ne linje edhe me eksperiencen e shumices se vendeve te BE ku reduktimi i tarifave te terminimit te thirrjeve nderkombetare eshte bere ne menyre graduale deri ne konvergjimin e tyre me tarifat e terminimit kombetar.

Ne lidhje me argumentat kunder:

- Argumenti nr. 2, kerkon trajtim te kujdesshem ne lidhje me treguesit e cilesise se trafikut te percjelle ga operoret alternative, dhe qartesimin e detyrimeve per treguesit e cilesise ne RIO dhe MI, dhe masa per respektimin e tyre.
- Argumenti nr. 3. ne lidhje me efektin negativ te ndjeshem ne te ardhurat e operoreve celulare dhe buxhetin e shtetit, eshte prezent, dhe AKEP ne raportin e metodologjive ne vitin 2008, ka parashikuar reduktime te medha te te ardhurave nga terminimi i thirrjeve, te cilat vijne kryesisht per shkak te reduktimit te tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare dhe peshes se madhe se ketij zeri ne te ardhurat nga interkoneksioni. Megjithatë reduktimin e ndjeshem te pritshem, AKEP ka vleresuar se efekti (perfshire efektin e rregullimit te tarifave me pakice) ne te ardhurat totale te operoreve celulare do te ishte i tille qe operoret celulare te siguronin nje fitim te arsyeshem. Te dhenat e vitit 2008 dhe vleresimet e vitit 2009, tregojne se operoret celulare perseri realizojne fitime qe mund te konsiderohen ne nivel te arsyeshem madje edhe mbi kete nivel (viti 2008). Gjithashtu vleresimet e operoreve celulare per impaktin financiar, pervecse kane ndryshime te ndjeshme midis tyre, nuk kane marre parasysh efektin e rritjes se trafikut hyres nderkombetar si rezultat i reduktimit te tarifes se terminimit te ketyre thirrjeve: reduktimi i tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare sjell rritje te trafikut hyres nderkombetar dhe reduktimi ne te ardhura eshte me i vogel se reduktimi i tarifes me mos-ndryshim te sasise se trafikut hyres
- Argument nr. 4: Te dhenat e operoreve celulare per vitin 2008, per metodologjine, kane vlera me te uleta per terminimin ne Itali dhe Gjermani Celulare, se ato te referuara ne tabelen mesipeme dhe te dhenat duhen pare me kujdes, pasi te dhenat e detyrimit te Albtelcom apo operoreve celulare perfshijne edhe tranzitimin drejt vendeve/operoreve perkates, pra detyrimisht duhet te jene disi me te larta se terminimi kombetar, por jo shume me te larta. Gjithashtu, ekzistenca e tarifave te ndryshme per terminimin ne vende te tjera dhe ndryshimi i tyre, nuk eshte ne kundërshtim me ekzistencen e nje tarife te vetme te rregulluar te terminimit, por tregues se per te terminuar thirrje ne keto destinacione ekzistojne shume rrugesime dhe ndryshimet vijne nga bartesit e ndryshem te thirrjeve. Vete diferencat midis detyrimit qe paguajne operoret celulare dhe Albtelcom ne vende te caktuara, dhe ndryshimi (reduktimi i ndjeshem ne vite) i sasise se trafikut nderkombetar te operoreve celulare te percjell nepermjet Albtelcom, eshte shenje e konkurrences ne tranzitimin e thirrjeve nderkombetare. Gjithashtu edhe per thirrjet hyrese nderkombetare, vete operoret celulare ne marrëdhënie direkte me operoret nderkombetare aplikojne tarifa te ndryshme (me te larta) se ne marrëdhëniet me operoret vendas qe sjellin kete trafik.

Per sa cituar ne kete seksion:

- Ka argumenta pro-dhe kunder rregullimit te tarifes se thirrjeve nderkombetare
- Argumentat pro jane ne zbatim te parimeve rregullatore dhe te konkurrences;
- Argumentat kunder jane te lidhur me impaktin ne cilesine e sherbimeve dhe impaktin financiar tek operoret celulare dhe ne menyre indirekte edhe ne buxhetin eshtetit

Alternativa per rregullimin e metejshem te tarifes se terminimit te thirrjeve nderkombetare apo marrëdhëniet midis operoreve per terminimin e thirrjeve nderkombetare:

1. Te vazhdoje sistemi aktual: Tarifa Terminimit Nderkombetar per thirrjet e percjella nga Operoret Vendas =Tariaf e terminimit te thirrjeve kombetare

Kjo alternative do te ishte ne perputhje me qendrimet e meparshme te AKEP per kete ceshtje dhe ne perputhje me parimet rregullatore dhe te konkurrences.

2. Terminimi i thirrjeve nderkombetare te percjella nga operoret vendas te trajtohet si per operoret e huaj, pra me marrveshje komerciale.

Sipas kesaj alternative, operoret celulare nuk do te kene me detyrimin te japin akses ne rrjetin e tyre, operoreve vendas per terminimin e thirrjeve nderkombetare, dhe marredheniet do te jene ne baza komerciale, si dhe me operoret e huaj. Kjo mund te aplikohet ne dy menyra:

- Mosvendosje detyrimi per dhenie aksesit per terminimin e thirrjeve nderkombetare: OC lidhin marrveshje ne baza komerciale per trafikun nderkombetar
- Vendosje detyrimi per dhenie aksesit por jo te detyruar te shesin terminimin e thirrjeve nderkombetare me tarifa te njejta si edhe per terminimin e thirrjeve kombetare: OC te detyruar te lidhin marrveshje me operoret vendas per trafikun nderkombetar por tarifa te percaktohet ne baza komerciale.

Aplikimi i kesaj alternative do te kerkonte ndryshimin e perkufizimit te tregut te terminimit ne kete dokument, si dhe ndryshime ne RIO te operoreve celulare, si dhe per simetri edhe te Albtelecom.

AKEP, pasi ka rishqyrtuar komentet e operoreve celulare dhe qendrimet e meparshme te AKEP per kete ceshtje, gjykon te mbaje qendrimin e shprehur te AKEP per rregullimin e marredhenieve midis operoreve vendas me operoret celulare, per terminimin e thirrjeve hyrese nderkombetare, duke e trajtuar ne menyre te njete me trafikun e thirrjeve kombetare, d.m.th. operoret celulare me FNT te pranojne trafik hyres nderkombetar nga operoret vendas dhe ne terma te rregulluar si edhe trafiku kombetar. Perkufizimi i tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjet celular nuk ka dallim nese thirrjet e percjella nga operoret vendas jane me origjine kombetare apo nderkombetare. Ky detyrim per operoret celulare dhe e drejte per operoret vendas, nuk perjashton detyrimet e operoreve vendas qe percjellin trafik (kombetar dhe nderkombetar) tek operoret celulare, per cilesine e trafikut dhe percjelljen me korrektesi te CLI, dhe detyrimet e tjera te vendosura nga kuadri ligjor dhe rregullator, perfshire detyrimet e paleve te reflektuara ne RIO-t e operoreve celulare.

Per te shmangur cdo keq-interpetim, AKEP sqaron se modifikimi i CLI perben shkelje te kuadrit ligjor dhe rregullator, perfshire detyrimet e RIO-ve dhe perdorim jo-ligjor te numeracionit te alokuar nga AKEP (numeracioni alokohet operoreve per te pajisur perdoruesit e tyre fundore (pajtimatret e rrjetit) dhe jo per tranzitim te thirrjeve (modifikim CLI).

V. Asimetria e detyrimeve dhe niveli i tarifave per sipermarresit me FNT

Per Eagle Mobile, AKEP gjykon se eshte e arsyeshme te kete te njejtat detyrime kryesore si dhe AMC dhe Vodafone Albania:

- detyrimi per mosdiskriminim dhe transparence: EM duhet te publikoje nje oferte refernce interkoneksioni per sherbimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin EM. Ne vijim te praktikës se ndjekur me AMC dhe Vodafone Albania, Eagle Mobile duhet te publikoje RIO-n e vet e cila duhet te jete ne permbajtje dhe forme e ngjashme (ndryshimet kryesisht ne termat teknike dhe specifike per EM) me RIO-t e dy opertaoreve te tjere celulare. Meqenese formati kesaj RIO eshte i gatshem, dhe RIO- e AMC dhe Vodafone jane te njejta, publikimi i RIO nga EM nuk perben nje barre te rende per EM.

Ne versionin draft te kesaj Anlize, per konsultim publik, AKEP gjykoi se Detyrimi i ndarjes se llogarive per EM do te ishte barre e rende dhe kostot e tejkalojne perftimin, ne kushtet e aplikimit te rregullimit te tarifave sipas rezultateve te modelit BULRAIC.

Bazuar ne komentet e paleve te interesuara, si edhe ne faktin se Eagle Mobile sh.a. ka te njejten pronesi si edhe operatori inkumbent Albtelecom sh.a, me qellim rritjen e transparences se transaksioneve te Eagle Mobile per sherbimin e terminimit ne rrjetin Eagle Mobile, AKEP gjykon se edhe per Eagle Mobile, detyrimi i ndarjes dhe mbajtjes se llogarive (nenet 42 dhe 45), jane masa rregullatore te justifikuara per realizimin e objektivave rregullatore.

Sic u theksua edhe me siper, ERG rekomandon tarifimin asimetrik per nje periudhe kohore te kufizuar. Asimetria ne tarifate e terminimit midis operatoreve te rinj dhe inkumbent mund te jete e justifikuar per shkak te kostove te ndryshme me te cilat ndeshen operatorët e rinj ne raport me inkumbent, te cilat vijne kryesisht nga ekonomite e shkalles. Asimetria eshte justifikuar sidomos ne raste kur operatori i ri ka hyre ne treg shume me vone se operatorët inkumbent, dhe ndikon ne realizimin objektivit rregullator per te rritur konkurrencen ne treg, nepermjet rritjes se aftesise konkurruese te lojtareve te rinj ne treg. Asimetria mund te krijojte probleme ne konkurrence duke e shtremberuar ate, pasi krijon mundesine e aplikimit te tarifave me te larta drejt rrjetit te operatorit te ri. Eshte shume e rendesishme qe rregullatori te jete transparent ne aplikimin e asimetrise e cila duhet te jete e kufizuar ne kohe, si dhe rregullatori duhet te vere ne dijeni tregun per sa kohe dhe cfare niveli asimetrie do te aplikohet.

AKEP gjykon se aplikimi i asimetrise per tarifën e terminimit te Eagle Mobile (dhe me vone per Mobile 4 Al) dhe tarifës se terminimit ne AMC dhe Vodafone eshte i justifikuar, duke gjykuar se Eagle Mobile ka hyre ne treg ne Mars 2008, qe do te thote 7-8 vjet me vone se Vodafone dhe AMC (pas privatizimit te saj). Ne momentin kohor te hyrjes ne treg te Eagle Mobile, tregu celular kishte arritur ne afersisht 2.3 milion perdorues apo mbi 70% penetrim. Eagle Mobile ne fund te vitit 2008 arriti ne afersisht 9% pjese tregu per numrin e perdoruesve ndersa vetem 4% per thirrje dalese dhe 1.2% ne te ardhura. Nderkohe operatorët AMC dhe Vodafone Albania gjate kohes ne treg para hyrjes se EM (2000-2008) kane perfituar tarifa terminimi shume me te larta se tarifate aktuale dhe te vitit 2008.

Perdorimi i asimetrise, per te njejtat arsye per Eagle Mobile, eshte i justifikuar edhe per operatorin e katert celular, Mobile 4 Al, qe pritet te filloje ofrimin e sherbimeve ne fund te vitit 2009.

Referuar dokumentave rregullatore te KE, dhe specifikesht dokumentit ERG (07) 83 final 080312 te ERG (European regulators Group) **ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates, (faqe 86-87), rezulton se:**

In average, MTRs of operators having between 3 and 5 years of entry delay are 17% higher than the lowest MTR in their country, and MTRs of operators having between 6 and 11 years of entry delay are 35% higher than the lowest MTR in their country.

According to the MTR benchmark dated from January 2007, operators with a market share below 10 % have, in average, a termination rate level higher than the lowest MTR in their country of 47 %. Considering operators having between 10 and 20 % of market share, the termination rate level is in average 13 % higher than the lowest MTR in their country.

Ne baze te te dhenave me te fundit ne lidhje me pjeset e tregut te Eagle Mobile, rezulton se ne fund vitin 2009 Eagle Mobile ka rritur pjeset e tregut te pajtimtareve dhe ne te ardhura, duke arritur ne nivele rreth 14% per numrin e pajtimtareve dhe afersisht 9% ne te ardhura (sipas vleresimeve te operatoreve per te ardhurat e vitit 2009). Keto vlera te pjeseve te tregut te EM, favorizojne nivel asimetrie me te ulet se ajo e argumentuar nga AKEP ne versionin e konsultimit publik te kesaj Analize, prej 26%, dhe nese i referohemi raportit te ERG per nje nivel mesatarisht prej 13%, per pjese tregu 10-20%.

Nje faktor tjetër që mund të ndikojë në reduktimin e asimetrise se tarifave të terminimit midis Eagle Mobile dhe AMC e Vodafone, është fakti që Eagle Mobile ka marrë licencën për rrjet celular në vitin 2004, ndërkohë që hyri në treg vetëm në vitin 2008. Vonesa e hyrjes në treg e EM, megjithatë mund të jetë shkaktuar nga faktorë objektive si procesi i privatizimit të Albtelecom, favorizon vendosjen e një niveli asimetrie me të ulet se 26%.

Duke marrë në konsideratë faktorët e mesipër, AKEP gjykon se aplikimi i një niveli asimetrie rreth 16%, do të ishte i justifikueshëm, duke filluar nga data e hyrjes në fuqi të Vendimit për FNT. Në vendosjen e këtij niveli asimetrie me të ulet se niveli aktual dhe i propozuar në konsultim publik prej 27% (gabimisht shprehur si 26%), por me i lartë se niveli i propozuar nga AMC/Vodafone prej 11.47-13%, AKEP ka marrë konsideratë ekriteret e cituar e lartë në mënyrë të kombinuar, duke vlerësuar me shumë kriterin e vonesës së hyrjes në treg të EM dhe pjesën e tregut 14% të EM në terma të përdoruesve por me të vogël se 10% në të ardhura. Tarifa aktuale e terminimit në rrjetet AMC dhe Vodafone është 10.5 lek/minute, dhe vendosja e tarifës së EM në nivelin 12.20 lek/minute do të rezultonte në asimetri prej afersisht 16% (saktësisht: 16.19%).

AKEP gjykon se vlera e tarifës së terminimit në AMC dhe Vodafone Albania propozuar prej 10.5 lek/minute në konsultim publik, është vlerë e arsyeshme dhe reflekton vlerën aktuale mesatare në vendet e BE, megjithatë mund të ketë ndryshime të vogla. Vendosja e një niveli të ndryshëm nga 10.5 lek/min të tarifës së terminimit të AMC dhe Vodafone Albania, duke filluar nga koha e marrjes së vendimit do të shkaktonte pasiguri tek operatorët celularë dhe të tjere të interkonektuar me këta operatorë pasi:

- një tarifë me të ulet se 10.5 lek/minute do të argumentohet nga AMC dhe Vodafone si mungesë konsistence dhe demtim të planeve afatmesme të tyre;
- një tarifë me të lartë se 10.5 lek/minute do të argumentohet nga operatorët e tjerë të interkonektuar me AMC dhe Vodafone si mungesë konsistence dhe demtim të planeve afatmesme të tyre;

Ndërkohë reduktimi i tarifës së terminimit të Eagle Mobile nga 13.32 në 12.20 lek/minute është në vijim të qëndrimeve dhe strategjise së AKEP për reduktimin e asimetrise deri në konvergjim të tarifave të terminimit të operatoreve celularë. Ky qëndrim i AKEP është në

linje edhe me Njoftimin publik të AKEP në Shtator 2008, dhe tregojnë konsistencën dhe impinjimin e AKEP për reduktimin e asimetrisë së tarifave të terminimit.

Nivelet e tarifave të terminimit të referuara më sipër janë tarifa maksimale për tu aplikuar nga operatorët dhe metoda e rregullimit të tarifave është e referuar në nenin 57 të Ligjit 9918, pikë 1/a, si përcaktimi i nivelit maksimal të tarifave. Në bazë të përcaktimeve të nenit 138 të Ligjit 9918, vendimet e KM për rregullimin e tarifave të terminimit të AMC dhe Vodafone, do të jenë në fuqi deri në daljen e vendimeve të AKEP për tarifën e terminimit. Vendimet e AKEP për fuqinë ndjeshme dhe masat rregulluese, të marra bazuar në këto analize tregu, përmbajnë edhe nivelin maksimal të tarifave që do të aplikohen nga secili operator, dhe hyrja në fuqi e tyre shfuqizon automatikisht VKM-të e cituara.

Vlera e tarifës së terminimit në rrjetet AMC dhe Vodafone Albania si dhe niveli i asimetrisë për Eagle Mobile, i vendosur në këtë version final të Analizës, do të jenë në fuqi deri në një vendim tjetër të AKEP për rregullimin e tarifave të terminimit në rrjetet celulare. Në këtë vendim të mëvonshëm të AKEP do të përcaktohet dhe periudha kohore e përfundimit të asimetrisë midis AMC/Vodafone dhe Eagle Mobile apo edhe Mobile 4 Al.

Në lidhje me tarifën e terminimit në rrjetin e operatorit Mobile 4 Al që pritet të hyjë në treg në Korrik 2010, AKEP dëshiron të sqarojë palet e interesuara se paragrafi i mëposhtëm, i publikuar në Permbledhjen e Analizës për konsultim publik (faqe 6):

- *Per Mobile 4 Al të aplikohet tarifa maksimale terminimi 15.75 lek/minute që është 50% më lartë se tarifa maksimale e lejura për terminimin në AMC dhe Vodafone (10.5 lek)*

nuk është i saktë dhe nuk përbente dhe nuk përbente qëndrimin e AKEP, dhe duhet të ishte dhe është zëvendësuar me qëndrimin e AKEP të pasqyruar në faqe 45 të Analizës për konsultim publik si në vijim:

- *Per Mobile 4 Al, meqenëse nuk ka status me FNT, tarifa e terminimit do të jetë objekt negociatash midis këtij operatori dhe operatorëve të tjerë celulare.*

Komente

Eagle Mobile:

Pyetja 5: Cfare mendoni për masat rregullatore për terminimin në rrjetet celulare dhe asimetrinë e propozuar nga AKEP?

Përgjigje 5: Pavarësisht konsideratave tona të dhëna në përgjigjet 1 dhe 4 në lidhje me tregun përkatës dhe përcaktimin OFNT, Eagle Mobile mbështet plotësisht konkluzionet e AKEP mbi detyrimet e asimetrisë. Një përfundim i tillë ndihmon në nxitjen e konkurrencës në treg, mbështet diferencën në kohën e hyrjes në treg të EM krahasuar me dy operatorët e tjerë ekzistues, koston e investimit dhe në veçanti ky përfundim është në përputhje të plotë me kuadrin rregullator të BE siç përcaktohet në faqen 45 të draft analizës.

Në veçanti studimet tregojnë që adoptimi i tarifës së asimetrisë tashmë është më tepër një rregull sesa një përjashtim.

Sipas qëndrimit të përbashkët të ERG, tarifrat asimetrike të terminimit inkurajojnë hyrësit e rinj në treg dhe potencialisht kontribuojnë në efikasitetin dinamik dhe në favor të konkurrencës, në varësi të mungesës së konkurrencës së mëparshme në treg²².

Vodafone Albania

Vodafone Albania konsideron se te njejtat masa rregulluese qe AKEP po imponon mbi Vodafone Albania duhet te imponohen mbi Eagle Mobile, te cilin AKEP e gjen me FTN ne tregun e terminimit ne rrjetin e tij celular. Nese AKEP ka vendosur ndryshe, ai duhet te paraqeste nje shpjegim te mire argumentuar dhe te justifikuar per kete trajtim kaq te ndryshem te operatorit te 3^{te} celular ne treg. Vodafone Albania thekson se nuk ka asnje arsye ligjore apo te faktit qe ta perjashtoje Eagle Mobile nga zbatimi i te njejtave masave rregullatore per tregun e terminimit, si dhe per operatoret e tjere AMC dhe Vodafone Albania. Cdo trajtim i diferencuar dhe i ndryshem per Eagle Mobile do te perbente diskriminim te hapur ndaj Vodafone Albania. Sipas te dhenave me te fundit, Eagle Mobile ka patur rritje te konsiderueshme dhe zoteron tashme nje pjese te madhe tregu prej me shume se 15%, e cila e kalon pragun e 10%, prag ky te cilin ERG konsideron si shenjen dalluese te maturimit per kushtet e nje tregu me 3 operatore.

Gjithashtu, Vodafone Albania kundërshton mendimin e AKEP sipas të cilit imponimi i ndarjes së llogarive për Eagle Mobile do të shkaktojë kosto të padrejta dhe nderlikime të panevojshme, ndërkohë që për rastin e Vodafone Albania AKEP mendon ndryshe. Nuk shohim ndonjë arsye të vecante për këtë trajtim kaq të ndryshëm dhe diskriminues: përse ndarja e llogarive do të ishte një barri e tepert për njërën palë dhe jo për tjetrën? Po ashtu, cili është përfitimi shtesë që do të rrjedhë nga imponimi i këtij detyrimi ndaj Vodafone Albania kur për Eagle Mobile kjo gjë nuk është e nevojshme?

Vodafone Albania është dakord me pohimin e Rekomandimit të ERG se asimetria e tarifave celulare të terminimit ende ekziston në Evropë. Sidoqoftë, një masë tilla nuk përben metodën e përzgjedhur të Autoriteteve Rregullatore Kombëtare në Evropë. Ne vitet 2004 deri 2007 asimetria ka rënë në mënyrë të vazhdueshme në tregjet e BE dhe pritet të vazhdojë kështu deri sa të arrihet simetri totale. Ky është një qëllim rregullator i deklaruar nga Komisioni Europian dhe ERG, si dhe Autoritetet Rregullatore Kombëtare të secilit vend anëtar.

Vodafone Albania ve re se një deklaratë e tillë nuk ekziston në analizën e bërë nga AKEP. Në draft analizën e tregut pohohet se asimetria mund të shkaktojë probleme për konkurrencën, duke e shtrembëruar atë, sepse mundeson aplikimin e tarifave me të larta për rrjetin e operatorit me të vogël. Gjithashtu thuhet se asimetria duhet të jetë e kufizuar në kohë. Rregullatori duhet të njoftojë tregun mbi afatin dhe nivelin e asimetrise që do të aplikohet.

Vodafone Albania konsideron se AKEP duhet të këmbejë për një prag me të ulët asimetrie që do të lejohet në këtë treg. Eagle Mobile ka tashmë një pjesë tregu rreth 15% me tendencë për rritje. Kjo do të thotë që në cdo rast sipas ERG Common Position, Eagle Mobile klasifikohet në kategorinë e operatoreve të cilat kanë mesatarisht një nivel të tarifave të terminimit jo më të lartë se 13% të MTR-ve me të ulët në fuqi në Shqipëri. Gjithashtu, i njëjti dokument ve në dukje se rasti kryesor i asimetrise në tregjet e BE ka të bëjë kryesisht me operatorët që kanë pjesë shume të vogla tregu. Sigurisht, ky nuk është rasti i Eagle Mobile që

²² ERG (07) 83 final 080312 ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates, pages 6

se fundmi ka korrik-gusht 2009 deklaruar se ka arritur 500.000 abonente. Kjo perben pjese tregu me te madhe se sa ajo qe AKEP i atribuon Eagle Mobile ne draft analizen e tregut me te dhenat e paperditesuara qe ka perdorur.

Si perfundim, theksojme se ne rast se AKEP vendose per te mbajtur asimetrine e tarifave te terminimit ne tregun e terminimit ne Shqiperi, duhet ta kushtezojte ate ne lidhje me sa me poshte:

- asimetria te jete ne fuqi vetem per nje periudhe kohore te kufizuar qe duhet te parashikohet ne vendimin e AKEP;
- te dhenat aktuale per rritjen e numrit te abonenteve te Eagle Mobile nuk justifikojne mbajtjen e asimetrise per me shume se 6 muajt e ardhshem.
- Ne cdo rast duke qene se Eagle Mobile ka arritur 15 % te tregut te abonenteve, asimetria e tarifave nuk mund te jete me e larte se 13% krahasuar me tarifat me te ulta te zbatuara nga operatoret e tjere SMP (Vodafone dhe AMC).
- Niveli i asimetrise se operatorit te katert duhet te kushtezohet nga fitimi i pjeseve te tregut te ketij te fundit dhe ne momentin e hyrjes nuk mund te jete me e larte se 35_% i tarifes fikse te Vodafone Albania kur momenti i hyrjes ne treg eshte midis 6-11 vjet pas operatorit kryesor, si dhe operatori me hyrje te mevoneshme ne treg kur arrin 10 % te tregut, asimetria nuk mund te jete me e larte se 13% e tarifes se Vodafone Albania (keto jane mesataret Europiane te asimetrise ne raport te voneses se hyrjes ne treg ose perqindjes se tregut sipas ERG Common Position)

AMC

Qendrimi i AKEP per tarifen e terminimit te Mobile 4AL ne kete seskion eshte ne kunderthenie me qendrimin e AKEP ne faqe 6 te Analizes per konsultim publik. AMC komenton se nuk eshte e drejte qe AKEP te shprehet per rregullimin e tarifes se terminimit te nje operatori qe nuk eshte ende ne treg.

AMC kundershkon nivelin e asimetrise se propozuar me EM, duke theksuar se nuk ka arsye te justifikuar per te rritur nivelin e asimetrise prej 11.47% te rene dakort ne vitin 2008 (Mars dhe Shtator), madje gjate kesaj periudhe (2008-2009) EM ka rritur ndjeshem numrin e abonenteve dhe pjesen e tregut.

AMC ka komentuar se:

- pas dates 1.09.2009 dhe dates 15.09.2009, respektivisht per tarifat e terminimit dhe perdoruesve funodre lind nje periudhe e ndermjetme gjate se ciles nuk dihet se se cila tarifa nga ato qe jane nen-rregullim duhet te zbatohet AMC.
- Aplikimi i tarifave te terminimit dhe i atyre te perdoruesve fundore sipas VKM se miratimit te metodologjive me 18.06.2008, do te ishte i kundraligjshem sepse edeh afati i Analizes se tregut te telekomunikacioneve te vitit 2007 nuk eshte me i zbatueshem pas dates 15.09.2009.
- Aplikimi i periudhes se zbatimit te VKM pas datave 1.09.2009 dhe 15.09.2009, jo vetem qe do te ishte e kundraligjshme por edhe pargjykuese, dhe propozimet e AKEP ne konsultim publik te njeta me VKM verteton faktin qe perfundimet e Analizes jane paragjykuar dhe paravendosur.

Qendrimi i AKEP

Ne lidhje me komentin e Vodafone Albania, se te njejtat masa rregulluese qe AKEP po imponon mbi Vodafone Albania duhet te imponohen mbi Eagle Mobile, te cilin AKEP e gjen me FNT ne tregun e terminimit ne rrjetin e tij celular, perfshire detyrimin per ndarjen deh mabjtjen e llogarive, AKEP e konsideron te drejte pretendimin, bazuar jo vetem ne rritjen e pjeses se tregut te Eagle Mobile, por edhe ne faktin se Eagle Mobile sh.a. ka te njeften pronesi si edhe operatori inkumbent Albtelecom sh.a. Me qellim rritjen e transparences se transakcioneve te Eagle Mobile per sherbimin e terminimit dhe sherbimeve te tjera te interkoneksionit ne rrjetin Eagle Mobile, AKEP gjykon se edhe per Eagle Mobile, detyrimi i ndarjes dhe mabjtjes se llogarive (nent 42 dhe 45), jane masa rregullatore te justfikuar per realizimin e objektivave rregullatore. Ky qendrim i rishikuar i AKEP eshte pasqyruar ne seksionet perkates te masave rregulluese dhe asimetrise.

Ne lidhje me komentin e Vodafone Albania, per nivelin e asimetrise midis Eagle Mobile dhe dy operatoreve te tjere celulare, AKEP gjykon se rritja e pjeses se tregut te Eagle Mobile nga 10 ne 14% ne periudhen Fund Viti 2008-Korik 2009, nuk perben shkak per ndryshime te ndjeshme te nivelit te asimetrise se propozuar nga AKEP. AKEP ka rikonsideruar qendrimin e shprehur ne Analize per konsultim publik, dhe ka percaktuar nje reduktim te nivelit te asimetrise per EM. Gjithashtu, ne lidhje me pretendimin e Vodafone se AKEP nuk ka percaktuar asnje afat kohor per asimetrine, duke pretenduar se simetria eshte nje qellim rregullator i vendeve te BE, AKEP sqaron se ne dokumentin draft analize:

- **AKEP ka dhene afat per nivelin aktual te asimetrise se tarifave midis Eagle Mobile dhe AMC dhe Vodafone Albania, periudhen 1.09.2009-31.08.2010;**
- AKEP eshte shprehur se per periudhen 1.09.2010 e ne vazhdim niveli i tarifes se terminimit ne AMC dhe Vodafone Albania si dhe niveli dhe kohezgjatja e asimetrise me tarifate e Eagle Mobile, do te percaktohen ne vendimin e AKEP per rregullimin e tarifave sipas rezultateve te projektit BULRAIC, ne fillimin e vitit 2010.

Ne kete version final, AKEP ka reduktuar nevelin e asimetrise si dhe ka percaktuar nivelin e tarifave ne tre operoret me FNT te jene ne fuqi deri ne nje vendim tjetet te AKEP, duke sqaruar se ky vendim tjetet i AKEP do te percaktoje edhe kohezgjatjen e asimetrise dhe konvergjencen e tarifave.

Per sa i perket komenteve te AMC per zbatimin e VKM dhe tarifate pas Shtatorit 2009, AKEP ka bere sqarime ne kete version final te Analizes si dhe reduktimi i nivelit te asimetrise midis AMC/Vodafone dhe Eagle Mobile ne kete version final te Analizes ne krahasim me versionin per konsultim publik eshte shenje e mungeses se paragjykimit te AKEP.

IV. TREGU ME PAKICE I SHERBIMEVE PUBLIKE CELULARE

Ne dokumentin e Analizes per konsultim publik, AKEP kreu ne fillim analizen e testit te tre kriterëve, duke kerkuar komente edhe nga autoriteti i Konkurrences, vecanerisht per kriterin e trete. Ne kete dokument final te Analizes, AKEP e ka konsideruar te arsyeshme qe para se te kryhet analiza e tre kriterëve te mesiperme, te beje nje perditesim te te dhenave dhe informacinit te kapitullit IV.2, Analize 2007, me synimin e evidentimit te ndryshimeve ne kete treg nga Analize 2007. Ne kete menyre, seksioni i analizes se testit te tre kriterëve, ne ndryshim nga dokumenti i Analizes per konsultim publik, ku ishte ne fillim te Kapitullit IV, ka kaluar ne fund te kapitullit IV.

IV.1 Zhvillimet pas Analize 2007

Ne kete kapitull paraqiten ndryshimet kryesore qe kane ndodhur ne tregun me pakice te ofrimit te sherbimeve celulare ne vitet 2007-2009 dhe efektet qe ato kane pasur ne treg, duke ndjekur strukturen e kapitullit IV.2 te Analize 2007. Analizimi i ndryshimeve kryhet ne te njejten kohe me pritshmerite e AKEP per zhvillimet e ardhme te ketij tregu me pakice te sherbimeve celulare.

IV.2.1. Struktura e tregut

Ndryshimi kryesor ne strukturen e tregut te telefonise celulare, ishte hyrja ne treg e Eage Mobile ne Mars 2008. Gjithashtu ne Qershor 2009, Mobile 4 Al u pajis me autorizimin e pergjithshem dhe individual si operatori i katert celular GSM, ndaj te cilit eshte vene kushti i fillimit te ofrimit te sherbimeve celulare 6 muaj pas marrjes se autorizimit individual²³. Ne kete menyre stuktura e tregut, ka ndryshuar: duke filluar ne Mars 2008 jane 3 operatore te rrjeteve celulare aktive ne tregun e ofrimit te sherbimeve celulare perdoruesve fundore dhe ne mesin e vitit 2010 pritet qe te jene 4 operatore te rrjeteve celulare aktive ne kete treg. Ne kete version final te analizes, jane perdorur te dhenat e perditesuara te tregut per gjendjen deri me 1 Korrik 2009, dhe 1 Janar 2010 dhe kjo ka sjelle ndryshime te pjeseve te tregut te operatoreve celulare, krahasuar me versionin e analizes per konsultim publik, ne te cilen u pasqyruan te dhenat deri ne fund te vitit 2008. AKEP ka perditesuar tabelat e pjeseve te tregut, duke perfshire informacionin e ri, si dhe interpretimin e tyre.

I Pjeset e Tregut

Ne tabelen e meposhtme paraqiten treguesit e numrit te perdoruesve dhe thirrjeve telefonike dalese, si tregues te vellimit, si edhe te ardhurat nga shitja, si tregues te vleres se sherbimeve te operatoreve te telefonise celulare.

²³ AKEP me Vendim Nr.____, date _____, ka bere -----

TABELA IV.1. PJESA E TREGUT PER OPERATORET CELULARE 2007-2009/1

	2007		2008			2009/1		
	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	Eagle Mobile	AMC	Vodafone	Eagle Mobile
Numri i perdoruesve	51.46%	48.54%	47.09%	44.21%	8.70%	43.33%	43.02%	13.64%
Thirrjet dalese	46,72%	53,28%	44,43%	51,55%	4,01%	31.86%	51.03%	17.11%
Te ardhurat	48,56%	51,44%	47,69%	51,08%	1,23%			

Burimi: Te dhenat statistikore te derguara ne AKEP nga operatoret celulare. * Te ardhurat perfaqsojne te ardhurat totale te raportuara nga operatoret. Thirrjet dalese jane te matura ne minuta.

Sipas te dhenave te operatoreve celulare (vleresimeve te tyre) ne fund te vitit 2009, te referuar ne Kapitullin II, pjeset e tregut sipas numrit te perdoruesve dhe te ardhurave paraqiten me poshte:

	2009		
	AMC	Vodafone	Eagle Mobile
Numri i perdoruesve	46%	40%	14%
Te ardhurat	42%	49%	9%

Tabela e pjeseve te tregut tregon se Eagle Mobile per vitin 2008 ka perfituar afersisht 9% pjese tregu ne numer perdoruesish, por vetem 4% ne thirrje dalese dhe pjesa e tregut ne te ardhurat e perfituara ishte vetem 1.2%. Gjate vitit 2009, Eagle Mobile ka vazhduar rritjen e pjeseve te tregut duke arritur ne fund te vitit 2009 14% pjese tregu per perdoruesi dhe 9% ne te ardhura, dhe ne gjashtemujorin e pare te vitit 2009 17% pjese tregu per thirrjet dalese.

Rritja e pjeseve te tregut te Eagle Mobile eshte shoqeruar me reduktime te pjeseve te tregut te AMC dhe Vodafone, ne terma te perdoruesve, thirrjeve dalese dhe te ardhurave. Te ardhurat e AMC dhe Vodafone kane pesuar renie gjate vitit 2008, me 15% dhe 6%, respektivisht, ndersa te ardhurat e Eagle mobile jane rritur rreth 7 here, duke rezultuar ne renie me afersisht 3% te te ardhurave te tre operatoreve celulare.

Ne tabelen IV.2 pasqyrohen pjeset e tregut per lloje te ndryshme te thirrjeve dalese per vitet 2006 – 2009/1. Veme re se pjeset e tregut te Eagle Mobile jane rritur ndjeshem per te gjitha llojet e thirrjeve dalese, duke arritur edhe ne 18% pjese tregu per thirrjet brenda rrjetit. Karakteristike e tregut celular pas hyrjes se Eagle Mobile ka qene konkurrimi me plane tarifore qe fokusojne thirrjet ne grup, dhe kjo duket se ka sjelle rritje te ndjeshme te trafikut brenda rrjetit dhe peshes se tij ne totalin e trafikut dales.

TABELA IV.2. PJESET E TREGUT PER THIRRJET DALESE

	2007	2008	2009/1
--	------	------	--------

	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	Eagle Mobile	AMC	Vodafone	Eagle Mobile
Brenda rrjetit	43,93%	56,07%	42,69%	52,73%	4,58%	29.39%	52.62%	17.99%
Drejt Fiks	55,41%	44,59%	44,52%	54,02%	1,47%	42.16%	48.78%	9.06%
Drejt celularit tjetër	52,48%	47,52%	48,97%	47,91%	3,12%	43.80%	42.27%	13.93%
Nderkombetare	50,83%	49,17%	49,51%	49,21%	1,28%	44.09%	46.47%	9.44%
Totali Thirrjet dalese	46,72%	53,28%	44,43%	51,55%	4,01%	31.86%	51.03%	17.11%

Burimi: Te dhenat statistikore te derguara ne AKEP-se nga operatorët celularë.

Struktura e përdoruesve për Operatorët Mobile

Struktura e përdoruesve celularë, të ndarë në përdorues me parapagim dhe me pas-pagim apo me kontratë është e ngjashme për të tre operatorët, ku përdoruesit e telefonisë celularë me parapagim vazhdojnë të përbejnë pjesën më të madhe të përdoruesve celularë në nivele afërsisht 93%. Numri i përdoruesve me kontratë ka pasur rritje në vite dhe kjo rritje ka vazhduar edhe në vitin 2008, ku rritja është 34%, por shumë më vogël se rritja e madhe me 88% në vitin 2007. Nderkohe edhe përqindja e numrit të përdoruesve me kontratë ndaj numrit total të përdoruesve ka shënuar rritje në vite ndërsa për vitet 2008 dhe 2009 ka qenë më e qendrueshme.

FIGURA IV.1. ECURIA E NUMRIT TË PËRDORUESVE DHE STRUKTURA E TYRE 2003-2008

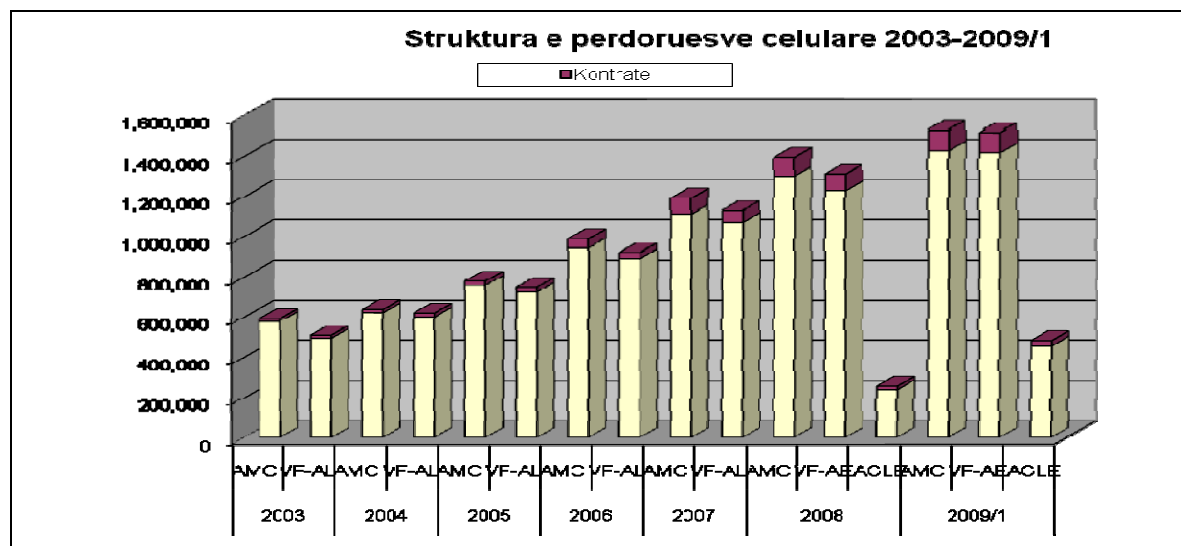


FIGURA IV.2. PËRDORUESIT ME KONTRATË NE RAPORT ME TOTALIN E PËRDORUESVE 2003-2008

TABELA IV.3 PJESET E TREGUT SIPAS NUMRIT TE PERDORUESVE DHE STRUKTURE SE PERDORUESVE
(2007 – 2009/1)

Viti	2007		2008			2009/1		
	AMC	VODAFONE	AMC	VODAFONE	Eagle Mobile	AMC	VODAFONE	Eagle Mobile
Pjesa e tregut perdorues	51,46%	48,54%	47,09%	44,21%	8,70%	43,33%	43,02%	13,64%
Pjesa e tregut perdorues me kontrate	59,64%	40,36%	49,97%	41,32%	8,70%	44.49%	43.87%	11.64%
Pjesa e tregut perdorues me parapagim	50,93%	49,07%	46,89%	44,41%	8,69%	43.26%	42.96%	13.78%
Perdorues me kontrate ne %	7,14%	5,12%	6,87%	6,05%	6,48%	6.39%	6.35%	5.31%

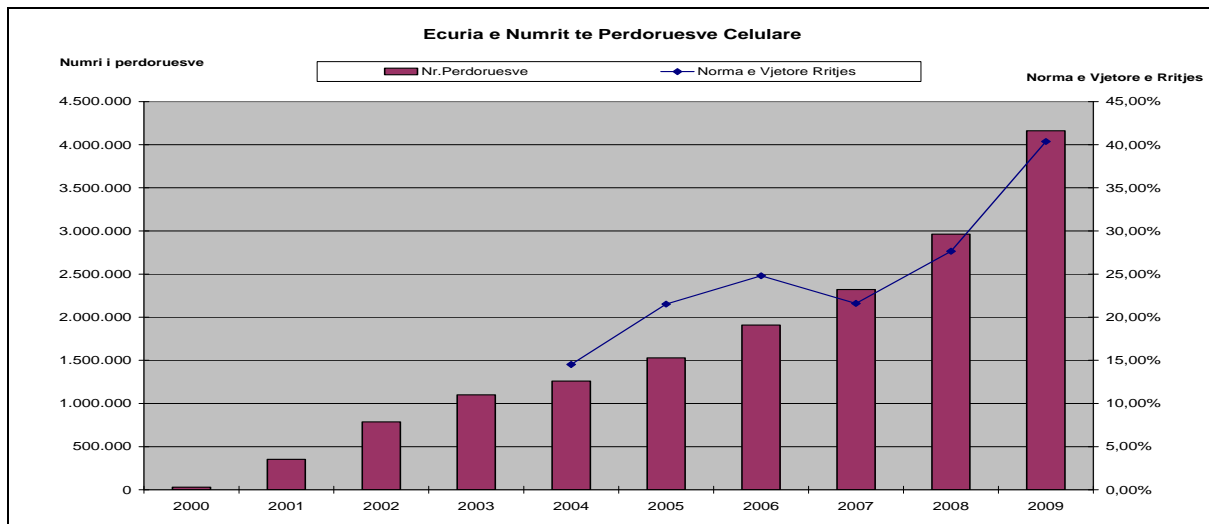
Burimi: AKEP

Madhesia e tregut

Ne Analize 2007, ERT vuri ne dukje se ritmet vjetore te rritjes se tregut per periudhen 2001-2004 kane qene shume te larta dhe kane ardhur duke u zvogeluar: nga 1200 per qind ne 2001, ne 15 per qind ne vitin 2004. Gjate viteve 2005 dhe 2009 eshte vene re perseri nje rritje e ketyre normave, pervec vitit 2007 ku pati nje renie te normes se rritjese ne 21%. Ne vitet 2008 dhe 2009 normat e rritjes vjetore ishin perseri te larta, duke arritur ne 40% ne vitin 2009. Numri i perdoruesve celulare per 100% banore ka ardhur ne rritje nga viti ne vit dhe ne 1 Janar 2010 kjo norme (niveli i penetrimit) eshte afersisht 129%²⁴, e cila eshte e krahasueshme me nivelin e penetrimit ne vendet e rajonit dhe te BE (niveli mestar ne BE ne vitin 2008 ishte 119%), ndersa norma e rritjes eshte me madhe se ne keto vende.

FIGURA IV.3. ECURIA E NUMRIT TE PERDORUESVE TE TELEFONISE CELULARE DHE NORMA VJETORE E RITITJES
2003 – 2009/1

²⁴ Nje pjese e konsiderueshme e ketyre perdoruesve kane me shume se nje karte SIM.



Rritja e madhe e numrit te perdoruesve celulare ne periudhen ne dy vitete e fundit 2008-2009, ka ardhur si pasoje e rritjese se numrit te perdorueve te tre operatoreve, dhe sidoma Eagle Mobile, i cili ne fund te vitit 2009, pra pas rreth 1 vit e gjysem aktivitet, arriti ne rreth 600 mije perdorues, apo 14% pjese tregu.

Ne gjashtemujorin e pare te vitit 2009, eshte vene re edhe nje rritje e thirrjeve dalese te tre operatoreve celulare, sidomos per thirrjet brenda rrethit, ku norma e rritjes ne nivele 80% dhe 225% per AMC dhe Vodafone eshte shume me e larte se llojet e tjera te thirrjeve.

Per sa me siper, rezulton se rritja e pjeseve te tregut te Eagle Mobile eshte shoqeruar me ulje te pjeseve te tregut per AMC dhe Vodafone, por njekohesisht edhe me rritje te madhesise se tregut celulare, ne terma te numrit te perdorueve dhe thirrjeve dalese.

Perqendrimi i Tregut

Vlerat e indeksit HHI (Herfindahl-Hirschman Index) per tregun celular ne Shqiperi i bazuar ne pjeset e tregut per numrin e perdoruesve dhe te ardhurat jane pasqyruar ne Tabelen e meposhteme (per vitin 2009 jane perdorur te dhena bazuar ne vlersimet e operatoreve). Per keto vite, perfshire dhe vitin 2008 dhe gjashtemujorin e pare te vitit 2009 me tre operatore, vlerat e treguesit²⁵ jane shume te larta dhe tregues i perqendrimit shume te larte te tregut. Vlerat e HHI deri ne vitin 2007 ishin ne nivele mbi 5000, dhe kane ardhur ne renie ne vitet 2008 dhe 2009, ne nivele afersisht 4000 pas hyrjes se EM ne treg.

TABELA IV.11. VLERAT E INDEKSIT HHI (2006-2009)

	2006	2007	2008	2009
Numri i Perdoruesve	5007	5004	4248	3888

25 Vlera e HHI <1000 tregu jo i perqendruar; HHI =1000-1800 tregu moderisht i perqendruar; HHI >1800 shume i perqendruar

Te ardhura	5008	5004	4885	4254
-------------------	------	------	------	------

Vlerat e HHI megjithese kane rene disi ne vitin 2008, jane shume me te larta se nivelet 1000 apo 1800, te tregjeve jo te perqendruar apo moderisht te perqendruar. Keto vlera jane tregues se ne treg ka operatore me fuqi te larte tregu. Pjeset e ngjashme te tregut te AMC dhe Vodafone Albania ne vite jane tregues te simetrise midis operatoreve dhe stimujve per te koordinuar veprimet.

Megjithate, sic citohet edhe ne Udhezimin e KE²⁶, eshte e rendesishme te theksohet se vetem pjeset e tregut dhe perqendrimi i larte i tregut nuk perben nje fakt perfundimtar per gjetjen e dominances se bashkuar.

Komente

Vodafone Albania

Edhe nje here perserisim ketu se AKEP duhet te perdorte te dhena per pjeset e tregut te Qershorit 2009, te cilat tregojne per ulje te metejshme ne pjesen e tregut te Vodafone dhe jo te dhena te Dhjetorit 2008, dhe per rritje te pjeses se tregut te Eagle Mobile .

Ashtu sic pranohet nga AKEP ne Analizen e Tregut, faqe 51, Vodafone dhe AMC kane humbur pjese tregu per shkak te hyrjes ne treg te Eable Mobile. Vodafone ka humbur me pak pjese tregu se sa AMC ndaj Eagle per shkak te ofertave konkurruese dhe cmimeve ne treg. Fakti qe gjate vitit 2009 AMC po humbet epersine ne numrin e klienteve eshte nje shenje e qarte e konkurrences nga Vodafone dhe Eagle dhe nje tregues i mungeses se dominances se bashkuar. Kjo tregon se sjellja e AMC dhe Vodafone ne treg nuk eshte e bashkerenduar, pra, nuk permbush kriteret e testit te dominances se bashkuar te parashikuara ne Nenin 34, paragrafet 3 dhe 4 te Ligjit 9918.

Eshte e rendesishme te verehet se ne baze te Ligjit 9918, neni 34, paragrafet 3 dhe 4, AKEP nuk mund te supozoje dominancen e bashkuar te Vodafone dhe AMC, por do t'i duhet te paraqese prova te qarta qe e vertetojne kete gje.

Testi i dominances se bashkuar eshte test shume i veshtire per t'u permbushur. Konkretisht, dy shoqeri mund te gjykohen se kane dominance te bashkuar nese, edhe ne kushtet e mungeses se kufizimeve strukturore ose kufizimeve te tjera, ato veprojne ne treg ne nje strukture dhe menyre te tille e cila con ne nje sjellje te bashkerenduar, ne menyre te pavaruar nga konkurrentet, klientet apo perdoruesit. Me tej, paragrafi 4 liston kriteret qe duhet te provohen nga AKEP per te shpallur dominancen e bashkuar.

Fakti se Vodafone ka humbur pjese tregu ndaj Eagle dhe ka qene i detyruar te ule tarifat e tij edhe me shume se sa tarifat e regulluara, dhe se ka hedhur ne treg nje numer te madh planesh tarifore dhe ofertash eshte prove e qarte se Vodafone nuk mund te veproje ne

²⁶ 100. It must be stressed that a mere finding that a market is concentrated does not necessarily warrant a finding that its structure is conducive to collective dominance in the form of tacit coordination (112).

menyre te pavarur nga konkurrentet e saj (AMC dhe Eagle Mobile) dhe nga klientet e saj apo perdoruesit. Fakti se Eagle Mobile ka arritur nje pjese tregu prej 15% ne veren e vitit 2009, dmth., ne me pak se nje vit nga hyrja ne treg e tij, shenon nje histori suksesi te hyrjes ne treg dhe perben nje prove te qarte te presionit te vazhdueshem qe Eagle Mobile ushtron mbi Vodafone. Per me teper, te dhenat ne tabelen IV.2 ne Analizen e Tregut te AKEP, faqe 52, tregojne renien e numrit te thirrjeve dalese te Vodafone me 4 pike perqindjeje ne vetem 4 muaj nga aktivizimi i Eagle Mobile ne treg (Gusht deri ne Dhjetor 2008).

Ne lidhje me pjesen e tregut ne te ardhura te Eagle Mobile, eshte normale qe nje operator i ri ne treg te kete pjese tregu ne te ardhura me te uleta se sa operatoret ekzistues. Per me teper, niveli i te ardhurave ndoshta reflekton strategjine e Eagle Mobile per te rritur bazen e klienteve duke ofruar tarifa shume agresive dhe promocione per trafikun brenda rrjetit per te shtuar numrin e klienteve Eagle Mobile. Pra, perqendrimi ne trafikun "brenda rrjetit" me tarifa me te uleta eshte reflektuar ne pjesen respektive te tregut te Eagle Mobile ne te ardhura.

Struktura e Perdoruseve te Operatoreve Celulare

Analiza e AKEP ne kete pike eshte ne vetvete prove e konkurrences ne treg ndermjet tre operatoreve celulare sidomos ne tregun e programeve me kontrate. Analiza pranon se sa i takon pjeses se AMC te abonenteve me kontrate, ajo ka rene ne vitin 2008 krahasuar me vitin 2007, ndersa pjesa e Vodafone eshte rritur dhe pjesa e tregut e Eagle Mobile me 6.48% eshte akoma dhe me e larte se sa pjesa e tregut e Vodafone me 6.05% (kjo pasqyrohet qarte ne Grafikun IV.2 te Analizes se Tregut). Duke qene se tregu i perdoruesve me kontrate ka perdorues me te ardhura te larta, konkurrenca ndermjet tre operatoreve po behet shume e ashper ne kete segment te tregut, ku secili operator qe perpiqet te terheqe dhe te beje oferta me te mira per klientent me kontrate te operatorit tejter. Per shkak te presionit, operatori qe e ka aktualisht klientin, ne menyre te pashmangshme do te ule tarifat ose do te ofroje ulje per klientin per ta mbajtur ate ne rrjetin e tij.

Madhesia e tregut

AKEP konfirmon ne Analizen e Tregut, faqe. 54 dhe Grafiku IV.3 se tregu celular ka patur rritje edhe me te larte ne vitin 2008 (27% rritje) ne krahasim me rritjen prej 21% ne vitin 2007. Kjo eshte prove e konkurrences ne treg, nderkohe qe tregu rritet me shpejtesi, edhe pse eshte duke arritur nivele maturie (92% ne Dhjetor 2008), dhe kur tregjet maturohen, rritja ngadalesohet.

Qendrimi i AKEP

Kerkesa e Vodafone per perdorim te te dhenave te gjashtemujorit te pare 2009, eshte realizuar nga AKEP ne kete version final te Analizes, dhe sic eshte theksuar ne pjese te tjera te ketij dokumenti, perdorimi i te dhenave deri ne fund vitin 2008, ka qene i detyruar nga mos-disponibiliteti per arsye objektive i te dhenave te gjashtemujorit te pare te vitit 2009. AKEP ka perdirtuar te dhenat e perdoruar ne kete seksion dhe interpretimin e ndryshimeve.

Per sa i perkte komenteve te tjera, ne vijim te reflektimit te ndryshimeve me te fundit ne tregun celulare, AKEP ka rishikuar qendrimin dhe interpretimin e ndryshimeve ne kete treg.

II. Pengesat per hyrje ne treg

Ndryshimi kryesor ne lidhje me pengesat per hyrjen ne treg, eshte liberalizmi i tregut dhe lehtesimi i procedurave per sipermarresit ne sektorin e komunikimeve elektronike, qe solli hyrja ne fuqi me 26.06.2008 e Ligjit nr.9918, date 19.05.2008 "Per komunikimet Elektronike ne Republiken e Shqiperise" dhe kuadrit rregullator te tij, vecanerisht sistemi i autorizimeve te pergjithsme. Hyrja ne fuqi e ketij Ligi ka hequr pengesat ligjore per ofrimin e sherbimeve dhe rrjeteve te komunikimeve elektronike ne shkalle kombetare qe ekzistonin ne Ligjin e meparshem 8618. Per sektorin e telefonise celulare nuk ekzistojne me pengesa ligjore per ofrimin e sherbimeve dhe rrjeteve celulare nga ofruesit qe nuk kane nevoje per frekuenca GSM, duke krijuar keshtu mundesite e hyrjes ne treg te ofruesve te pavaruar te sherbimeve dhe operatoreve celulare virtuale (MVNO-Mobile Virtual Network Operators) vetem nepermjet autorizimit te pergjithshem. Nje faktor ndihmues per hyrjen ne treg te ofruesve te sherbimeve celulare eshte edhe reduktimi i tarifave te interkoneksionit me opertoret celulare, reduktimet qe kane ndodhur si pasoje e aplikimit te metodologjise se rregullimit te tarifave te terminimit ne AMC dhe Vodafone, si dhe reduktime te tjera te pritshme nga aplikimi i tarifave te orientuara ne kostot LRIC (projekti i filluar nga AKEP).

Parashikimet e ligjit 9918, e bejne te qarte se ne rast se ofruesit e sherbimeve kerkojne akses ne operatore te rrjeteve me FNT (aktualisht AMC dhe Vodafone), me qellim ofrimin e sherbimeve perdoruesve fundore, dhe ky akses nuk i jepet nga keta operatore, ofruesit e sherbimeve mund ti drejtohen AKEP per zgjidhje mosmarrevshje. Kompetancat e AKEP per zgjidhjen e mosmarrevshjeve me ligjin e ri jane shume me te medha se me ligjin 8618, dhe perfshijne cdo marredhenie aksesi midis operatoreve ne treg dhe mosmarrevshje te lindur per to.

Megjithete keto ndryshime te cituara dhe te pritshme, qe ndikojne pozitivisht ne zvogelim te pengesave te hyrje ne tregun e sherbimeve celulare me pakice, aktualisht ne tregun celular me pakice nuk ka ende ofrues te pavaruar sherbimesh apo MVNO. Ky fakt perben nje tregues se tregu celular me pakice vazhdon te kete de facto pengesa per hyrjen ne treg te ofruesve te sherbimeve, pengesa qe mund te vijne nga mungesa e detyrimeve per operatoret celulare per te dhene akses ne nivel me shumice per akses dhe origjinim te thirrjeve. Kjo pengese nuk mund te konsiderohet e pakalueshem ne rast se vendosen masa ne nivel me shumice, dhe si e tille eshte subjekt i analizes se tregut me shumice te akseist dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare qe eshte objekt i kapitullit V te ketij dokumenti.

Persa i perket pengesave te tjera me natyre ekonomike dhe teknike, per hyrjen ne treg si operator rrjeti celular, si kufizimi i spektrit te radiofrekuencave, numri i operatoreve te rrjeteve celulare ne treg, kostot e pakthyeshme dhe integrimi vertikal, jane karakteristike e sektorit te telefonise celulare.

Ne kete menyre mund te konkludojme se megjithese aktualisht nuk ka ende ofrues sherbimesh te pavaruar apo MVNO, rregullimi i metejshe i interkoneksionit me operatoret e rrjeteve celulare nepermjet ofertave reference, rregullimit te tarifave e terminimit dhe masat qe mund te merren ne rast te gjetjes se FNT per sherbimin e aksesit dhe origjinimit te thirrjeve nga rrjetet celulare (Analize per tu kryer nga AKEP se shpejti), e drejta e AKEP per te zgjidhur mosmarrevshjet midis operatoreve per akses dhe interkoneksionin, perbejne ndryshime te

rendesishme qe ndikojne pozitivisht ne zvogelim te pengesave te hyrje ne tregun e sherbimeve celulare me pakice.

III. Konkurrenca e mundshme ne treg

Ne Analize 2007, AKEP ka theksur se *Eagle Mobile* qe ishte licensuar qe ne vitin 2004, do te ndodhej ne dizavantazh ndaj operatoreve aktuale (AMC dhe Vodafone), per nje periudhe kohe, per shkak te nivelit me te ulet te mbulimit te rrjetit. Mbulimi i rrjetit perben nje nder faktoret kryesore, se bashku me tarifen e sherbimeve, qe merren ne konsiderate nga nje perdorues (potencial dhe/ose egzistues) ne zgjedhjen e operatorit celular.

Disavantazhi ne te cilin mund te ndodhet operatori i ri eshte me i madh ne krahasim me Operatorin Vodafone Albania ne vitin 2001. Kjo pasi numri i perdoruesve celulare eshte rritur mdjeshem ne krahasim me vitin 2001, dhe perdoruesit potenciale jane perdorues te vegjel te sherbimeve. Perdoruesit e medhenj, apo qe vleresojne nje sherbim te ri jane, kryesisht, blesesit e pare te ketij sherbimi.

Eshte teper e domosdoshme qe operatori i ri te filloje veprimtarine por efekti qe mund te kete ky operator ne treg parashikohet te jete i kufizuar per nje periudhe afatmesme.

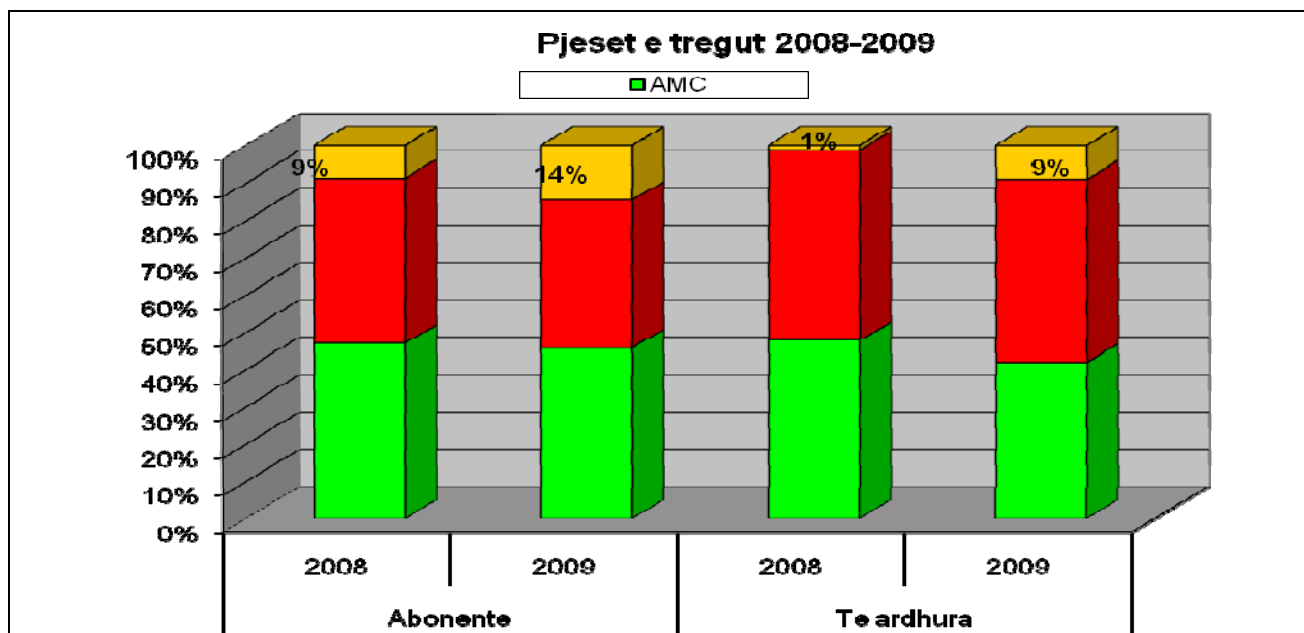
Nderkohe Eagle Mobile hyri ne treg ne Mars 2008, dhe fillimisht sherbimet u ofruan me mbulimin e zones Tirane dhe Durres, por qe shume shpejt ne muajin Qershor 2008, u njoftua mbulimi me sinjal i te gjithë zonave urbane dhe shumices se zonave rurale te Shqiperise. Mbulimi me sinjal nga Eagle Mobile u krye shume me shpejt nga detyrimet e licenses. Operatori Eagle Mobile hyri ne treg fillimisht duke ofruar paketa tarifore me parapagim, dhe me vone u prezantuan paketat tarifore me kontrate dhe me fokus per perdorues te nje grupi. Eagle Mobile arriti qe ne afersisht 9 muaj (Mars-fund te vitit 2008) te kape 9% pjese tregu te numrit te perdoruesve celulare, apo afersisht 260 mije perdorues, dhe deri ne fund te vitit 2009, apo rreth 1 vit e gjysem pas hyrjes ne treg, vleresohet te kete afersisht 600 mije abonente apo 14% pjese tregu.

Efikasitetit i Eagle Mobile ne ndertimin e rrjetit celular, dhe aftesine e tij konkurruese si operator rrjeti, mund te vihet re nga tabela meposhtem qe pasqyron mbulimin me rrjet dhe te popullsise nga 3 operoret celulare aktive ne treg, si dhe nga ecuria e vlerave te .

TABELA IV.12. MBULIMI ME RRJET I TRE OPERATOREVE CELULARE (2005-2009)

	01/05		01/06		01/07		01/08		01/09		
	Vodafone	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	AMC	Eagle
Mbulimi i Popullsise se Shqiperise	83,00%	93%	87,00%	95%	92,00%	98%	92,00%	99%	92,00%	99%	96%
Mbulimi Territorial i Shqiperise	71,00%	80%	75,00%	82%	83,00%	84%	84,50%	87%	86,30%	89%	84%

FIGURA IV. __ECURIA E PJESEVE TE TREGUT MBULIMI ME RRJET I TRE OPERATOREVE CELULARE (2005-2009)



Hyrja ne treg e Eagle Mobile pati efekt ne rritjen e konkuresces per kapjen e perdoruesve te rinj apo per te mbajtur perdoruesit ekzistues. Kjo u vu re nga ofrimi i nje numri te madh te paketave promocionale. Rivaliteti midis operatoreve celulare gjate vitit 2008 dhe 2009, duket se eshte fokusuar ne programet tarifore qe synojne perdoruesit e grupeve te mbyllur.

Gjithashtu me 26.06.2009, AKEP dha autorizimin individual per operatorin e katert celular GSM, Mobile 4 Al. Ne detyrimet qe permban ky autorizim individual, qe rrjedhin nga kushtet e 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, përfasuar nga Postë Telekomunikacioni i Kosovës Sh.a., sipas procedurës “Tender i hapur ndërkombëtar”, e datës 20.02.2009”, mund te permendim:

- detyrimin qe ne fund te viti te pare (12 muaj nga marrja e autorizimit individual) mbulimi i territorit te jete te pakten 81 % duke qene prezent ne me shume se 95 % te popullates;
- ofrimin ne vitin e pare te tarifave te deklaruar ne oferten per tenderin publik, tarifa qe jane shume me te uleta se tarifat aktuale ne treg per perdoruesit e vegjel te telefonise celulare.

AKEP me Vendimin nr.1173, date 19.02.2010, pas konsultimit me Ministrin dhe duke marrë në konsideratë interesin publik dhe shtetëror për mundësimin e futjes sa më parë në treg të rrjetit të katërt GSM dhe shërbimeve që do të ofrohen nëpërmjet tij si dhe praktikave të zbatuara për çështje të ngjashme, vendos qe data për fillimin e ofrimit të shërbimit te jete 08.07.2010.

Sic u permend ne seksionin e meparshem, hyrja ne fuqi i ligjit 9918, kuadri i ri rregullator dhe masat e pritshme rregullatore, kane reduktuar ndjeshem pengesat per hyrjen ne treg te ofruesve te pavaruar te sherbimeve celulare dhe MVNO-ve. Implementimi ne menyre efektive i parashikimeve ligjore dhe rregullatore pritet te zvogelojne akoma me shume keto pengesa, cka do te ndikojte ne rritjen e metejshme te konkuresces ne tregun me pakice te sherbimeve celulare.

Perfundimisht, AKEP gjykon se rritja e konkurreces ne tregun me pakice celular ne periudhen 2008-2009 si pasoje e hyrjes dhe konsolidimit ne treg i Eagle Mobile, eshte tregues qe konkurrenca e mundshme ne tregun e sherbimeve publike celulare pritet te jete me e madhe se prishmerite ne vitin 2007, rritje qe do vije nga konsolidimi i metejsjshme ne treg i Eagle Mobile, hyrja ne treg e operatorit te katert celular Mobile 4 Al dhe hyrja ne treg e ofruesve te pavaruar te sherbimeve celulare dhe MVNO.

IV.2.2. Sjellja e ofruesve te sherbimeve

I. Ecuria e tarifave te sherbimeve

Ne shqyrtimin e tarifave celulare ne Analize 2007, u arrit ne konkluzionin se tarifat e aplikuara nga AMC dhe Vodafone ne vite ishin shume te larta dhe te qendrueshme ne kohe. Per shkak te struktures se perdoruesve te dy operatoreve (96 per qind perdorues me parapagim) rendesi me e madhe ne analize 2007 iu kushtua tarifave te sherbimeve me parapagim. AKEP, ne permbushje te detyrimeve te percaktuara ne dispozitat ligjore dhe objektiveve rregullatore, bazuar ne analizat e tregjeve te telefonise celulare, analizave te tarifave, si dhe vendimeve te ketij autoriteti per shpalljen organizma me fuqi te ndjeshme ne tregjet perkatese te operatoreve "AMC" sh.a dhe "Vodafone Albania" sh.a. pergatiti per propozim metodologjite e rregullimit te tarifave te sherbimeve te ofruara nga keta operatore.

Pergatitja e metodologjive te rregullimit te tarifave, u be duke marre ne konsiderate (1) kushtet e tregut Shqiptar te telekomunikacioneve, (2) informacionin financiar, statistikor dhe te tarifave te tre operatoreve OFNT ne vitet 2002-2007, (3) praktikat me te mira ne vendet e tjera si edhe (4) rekomandimet e parashtruara nga kompania WIK Consult GmbH, te dhena ne Dokumentin nr.1 "*Metodologjia e Rregullimit te Tarifave per Operatoret Publike te Telekomunikacioneve, te percaktuar "Organizma me Fuqi te Ndjeshme ne Tregun e Telekomunikacioneve"*", dokument i pergatitur nga kjo kompani ne kuader te asistences te pergatitjes se dokumentave rregullatore per ish-ERT, ne Gusht 2006.

Pas njoftimit dhe keshillimit publik, te zhvilluara nga AKEP, metodologjite e rregullimit te tarifave te operatoreve me FNT, Vodafone Albania dhe AMC, u miratuan nga Keshilli i Ministrave perkatesisht nepermjet Vendimeve Nr.853 dhe Nr.855, date 18.06.2008.

Metodologjite e Rregullimit te Tarifave te operatoreve FNT, rregullojne tarifat e interkoneksionit te ketyre operatoreve dhe tarifat e perdoruesve fundore.

Rregullimi i tarifave te perdoruesve fundore te tre operatoreve OFNT kryhet nepermjet metodetesh rregullimit te normes se ndryshimit maksimal te tarifave (price cap).

Nepermjet formulesh perkatese kontrollohet norma e ndryshimit te cmimit te sherbimeve qe jane pjese e shportes ne total dhe jo per secilin sherbim: normat e ndryshimit te cmimit per sherbime te vecanta mund te variojne (nuk lejohet te rriten tarifat) ndersa norma e ndryshimit te cmimit te shportes nuk duhet te tejkalohet kufirin e percaktuar. Nderkohe me qellim

rregullimin e shërbimeve të vecanta brenda shportës, është parashikuar rregullimi me nënshporta për të detyruar operatorin të bëjë ndryshime të përcaktuara të cmimit të shërbimeve të vecanta.

Objektivi i rregullimit të tarifave të përdoruesve celularë është reduktimi i tyre.

Objekt i rregullimit të tarifave të përdoruesve celularë janë tarifat e thirrjeve telefonike kombëtare dhe ndërkombëtare të përdoruesve me parapagim të ofruara nëpërmjet paketave tarifore me të përdorura nga këta përdorues (80 %) për secilin operator:

AMC: Programi tarifor “ALBAKARTA”;

Vodafone Albania: Programi tarifor “VODAFONE CARD”.

Rregullimi është parashikuar të kryhet për një kohëzgjatje dy vjeçare, brenda së cilës janë parashikuar dy periudha një-vjeçare. Të dy operatorët celularë kishin detyrimin që para fillimit të secilës faze rregullimi, të depozitonin në AKEP propozimet për tarifën e reja që do të aplikohet.

Në analizën e publikuar për konsultim publik në muajin Korrik 2009, AKEP pasqyroi reduktimin e tarifave të implementuar në fazën e parë të rregullimit. Në këtë version final paraqitet, edhe reduktimi i tarifave në fazën e dytë nën rregullim të implementuar në muajin Shtator nga AMC dhe Vodafone Albania.

Pas propozimeve të operatorëve, AMC dhe Vodafone Albania, tarifën e përdoruesve fundorë të miratuar nga AKEP për të dy fazat e rregullimit, u implementuan me datë 08.09.2008 dhe 08.09.2009 nga Vodafone Albania dhe me 15.09.2008 dhe 15.09.2009 nga AMC.

Niveli i tarifave, për dy programet me parapagim të përzgjedhur, para aplikimit të metodologjisë, në secilën prej fazave të metodologjisë dhe reduktimet në përqindje si efekt i zbatimit të metodologjisë, paraqiten në dy tabelat e mëposhtme.

TABELA IV.4. REDUKTIMI I TARIFAVE TË PROGRAMIT ME PARAPAGIM VODAFONE CARD, TË VODAFONE ALBANIA SIPAS METODOLOGJISË. (LEK/MINUTE +TVSH)

	Shtator 2008	Metodologjia: Shtator 2008-	Metodologjia: Shtator 2009	Ndryshimi Metodologjia
Brenda rrjetit <i>Brezi orar PEAK</i>	45,60	34,80	30,00	-34%
Vodafone <i>Brezi orar OFF-PEAK</i>	36,00	34,80	30,00	-17%
Drejt operatorëve të tjerë celularë	60,00	45,60	35,88	-40%
Drejt rrjeteve fiks	45,60	33,60	25,20	-45%

TABELA IV.4. REDUKTIMI I TARIFAVE TË PROGRAMIT ME PARAPAGIM ALBAKARTA TË AMC SIPAS METODOLOGJISË. (LEK/MINUTE +TVSH)

	Shtator 2008	Metodologjia: Shtator 2008-	Metodologjia: Shtator 2009	Ndryshimi Metodologjia
Brenda rrjetit <i>minuta e parë</i>	45,00	43,08	29,40	-35%
AMC <i>minuta e dytë</i>	45,00	19,20	14,40	-68%

	<i>mbi dy minuta</i>	45,00	14,40	7,08	-84%
Drejt operatorëve të tjerë celulare	<i>minuta e parë</i>	62,40	50,02	35,88	-43%
	<i>minuta e dyte</i>	52,80	24,61	19,44	-63%
	<i>mbi dy minuta</i>	52,80	19,45	16,80	-68%
Drejt rrjeteve fiks:	<i>minuta e parë</i>	48,00	37,40	25,20	-48%
	<i>minuta e dyte</i>	36,00	18,88	11,64	-68%
	<i>mbi dy minuta</i>	36,00	14,64	8,40	-77%

Sic mund te vihet re:

- per **Vodafone Albania**, ndryshimet e tarifave te thirrjeve kombetare te perdoruesve te programit “Vodafone Card” te imponuara nga metodologjia, rezultuan ne reduktime 17-45% te tarifave.
- per **AMC**, ndryshimet e tarifave te thirrjeve kombetare te perdoruesve te programit “ALBACARTA”, te imponuara nga metodologjia, rezultuan ne reduktime 35-84% te tarifave.

Nje nder problemet e evidentuara ne analize 2007 ishte aplikimi i kohes minimale prej 30 sekondash (qe pati rritje nga 20 sekonda qe ishte me pare per disa lloj thirrjesh), e cila conte ne mbi tarifim te per perdoruesit me parapigim. Per te dy operatoret celulare nepermjet implementimit te metodologjise u aplikua reduktimi i kohes minimale te tarifueshme nga 30 sekonda ne 15 sekonda, nje ndryshim i rendesishem per konsumatorët i cila se bashku me reduktimin e tarifave per minute çon ne zvogelim te ndjeshem te shpenzimeve per thirrjet me kohezgjatje te vogel.

Si rezultat i reduktimeve te tarifave te cituara me siper, kursimet e perdoruesve te dy programeve me parapagim nen-rregullim, bazuar ne konsumin e vitit 2008, vleresohet te jene afresisht 35 Milion Euro.

Ecuria e tarifave te Vodafone, per perdoruesit Vodafone Card ne periudhen Tetor 2006-aktualisht paraqitet ne Figure IV.4, ndersa ne figuren IV.5, paraqitet ecuria e tarifave te operatorit AMC per perdoruesit me parapagim “Albakarta” per te njejten periudhe.

FIGURA IV.4. ECURIA E TARIFAVE TE OPERATORIT VODAFONE PER KATEGORINE “VODAFONE CARD”²⁷

²⁷ Tarifat perfshijne TVSH. Tarifa Brenda Rrjetit 22.00-07.00 eshte prezantuar me Tetor 2006 dhe per periudhat e meparshme ka qene e njejte me tarifen Brenda Rrjetit.

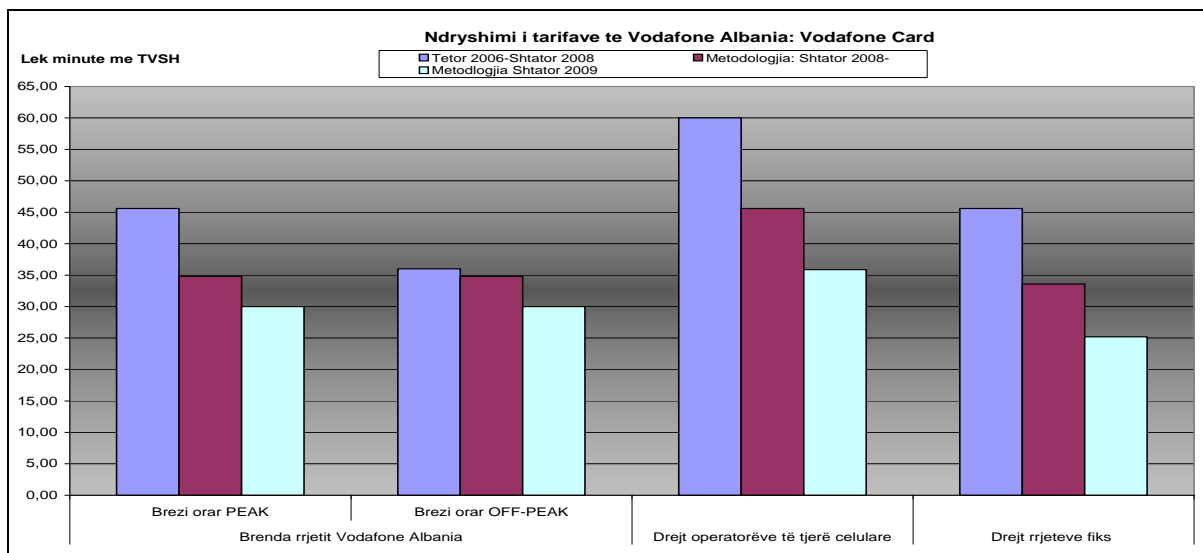
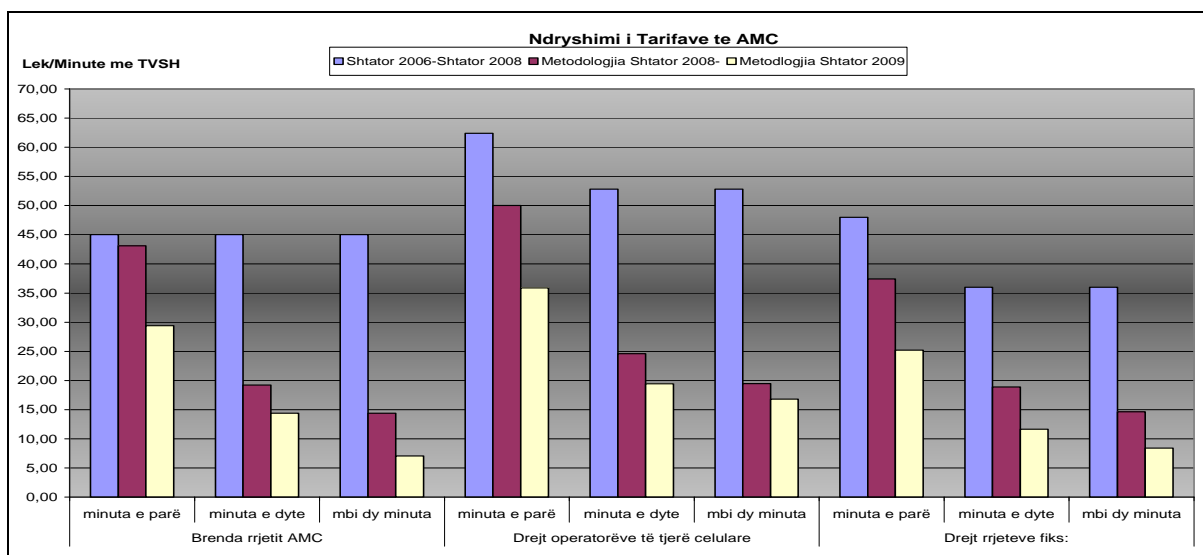


FIGURA IV.5. ECURIA E TARIFAVE TE OPERATORIT AMC "ALBAKARTA" ²⁸



Vodafone dhe AMC kane bere reduktime edhe ne programet me kontrate, nderkohe qe kane prezantuar nje sere programesh te reja tarifore, me parapagim dhe me kontrate. Numri i programeve tarifore eshte rritur ndjeshem dhe sic eshte theksuar ne Analize 2007, kjo perben shenje te rritjes se inovimit ne tarifim per te plotesuar kerkesen e konsumatoreve me profile te ndryshme, por njekohesisht numer i madh i programeve tarifore rrit veshtiresine krahasimit te tarifave dhe mund te zvogeloje mundesine zgjedhjes optimale per konsumatorët.

²⁸ Tarifat perfshijne TVSH. Tarifat Drejt Fiks (Mbi 1 Minute) dhe Drejt Vodafone (Mbi 1 Minute) jane prezantuar ne Shtator 2006 dhe me pare ato kane qene te njejta me tarifat respektive drejt ketyre rrjeteve.

Hyrja ne treg e Eagle Mobile ne Mars te vitit 2008 dhe konsolidimi i pozites se tij ne vitin 2009 ka sjelle rritjen e konkurrences ne tregun celular, te cilat kane cuar ne reduktime te tarifave te tre operatoreve celulare (pervec reduktimeve te imponuara nga metodologjite), perfshire programet me kontrate te Vodafone dhe AMC. Gjate kesaj periudhe te tre operatoret kane prezantuar nje sere programesh te reja tarifore, me parapagim dhe me kontrate, perfshire programe tarifore qe perqendrohen ne perdorim brenda grupeve te cilat ofrojne tarifa shume te lira per keto thirrje. Numri i programeve tarifore eshte rritur ndjeshem dhe kjo perben shenje te rritjes se inovimit ne tarifim per te plotesuar kerkesen e konsumatoreve me profile te ndryshme. Gjithashtu eshte vene re se tre operatoret kane ofruar nje numer te madh promocionesh, nepermjet te cilave ofrohen tarifa shume te lira per lloje te ndryshme thirrjesh.

Te ardhurat mesatare per perdorues

Ne tabelen e meposhtme paraqiten vlerat **ARPU**(Average Revenue Per User), e matur si **raport i te ardhurave totale²⁹ te operatorit me numrin e perdoruesve.**

TABELA IV.7. TE ARDHURAT MESATARE PER PERDORUES -ARPU – LEKE / VIT

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
AMC	27780	25807	22363	18227,33	16821,05	10464
Vodafone	30173	28637	25753	20470,12	19186,36	14169
Eagle Mobile					2343,26	7054

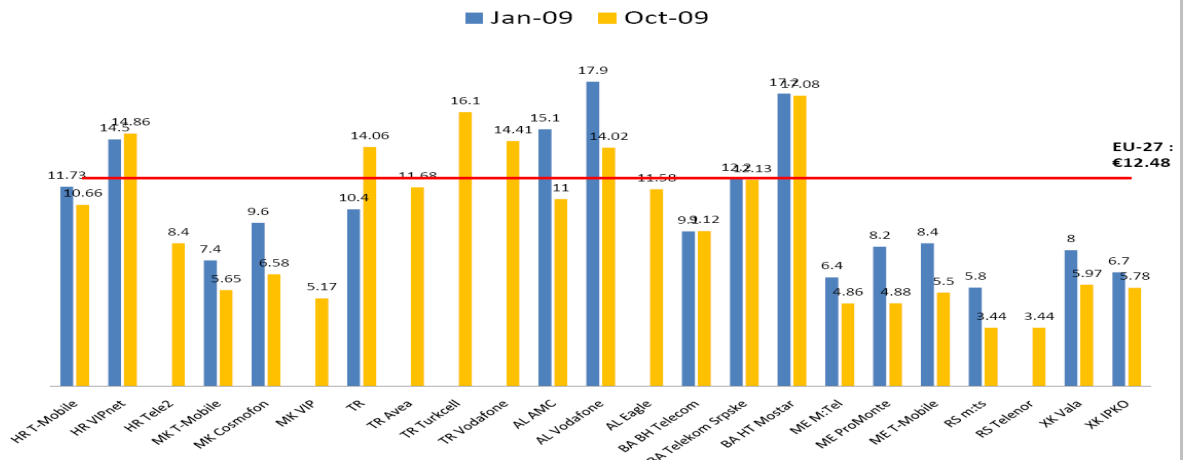
Nga keto te dhena vihet re se ARPU e te dy operatoreve AMC dhe Vodafone Albania kane rene ndjeshme ne vitin 2009, respektivisht me 62 dhe 74% krahasuar me vitin 2008 Vodafone vazhdon te kete te ardhura per perdorues 40% me te medha se AMC dhe dy here me te medha se Eagle Mobile. Eagle Mobile megjithese ka rritur te ardhurat per perdorues me rreth 3 here, vazhdon te kete te ardhura per perdorues shume me te uleta se dy operatoret e tjere. Te ardhurat me te uleta per perdorues e shoqeruar me perdorim me te madhe ne minuta, jane tregues i tarifabave me te ulete te Eagle Mobile Gjithashtu, renia e te ardhurave per perdorues se Vodafone dhe AMC e shoqeruar me perdorim me te madh per perdorues (shiko seksionin tjeter), eshte tregues i aplikimit te tarifave me te uleta nga Vodafone dhe AMC krahasuar me vitet e meparshme.

Krahasimi i tarifave celulare me vendet e BE dhe Rajonit SEE

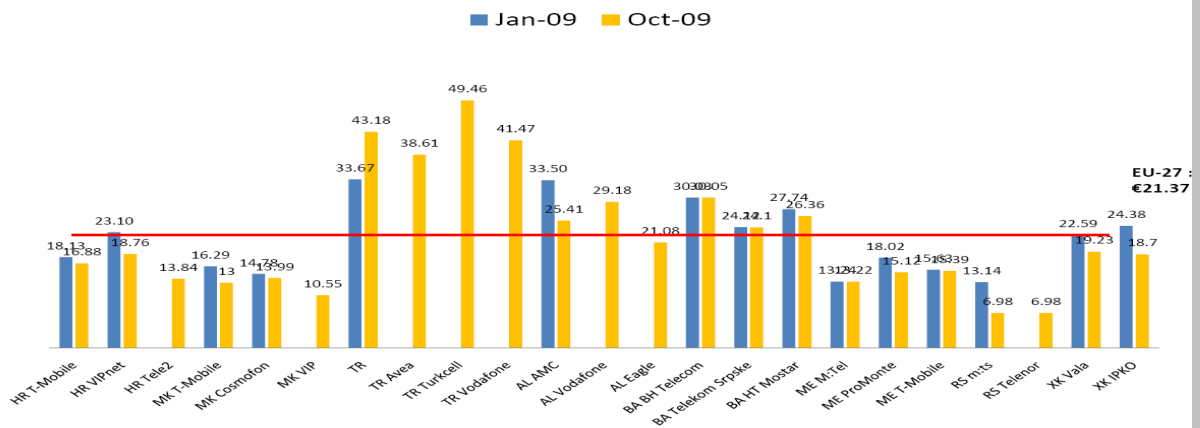
Ne figurat e meposhteme paraqitete krahasimi i tarifave celulare ne Shqiperi me vendet e rajonit te Europes Juglindore (SEE) dhe te BE, sipas shpenzimeve te shportave celulare OECD versioni 2006.

²⁹ Ne te ardhurat totale perfshihen si te ardhura nga shitja e sherbimeve perdoruesve fundore dhe te ardhurat nga interkoneksioni (terminimi), te ardhura te gjeneruara nga trafiku hyres.

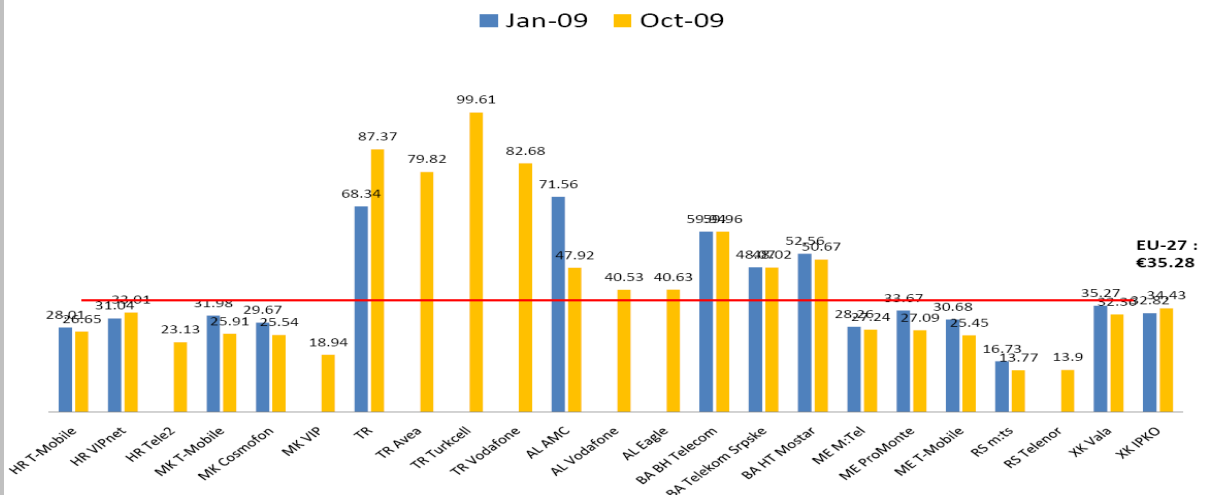
Mobile retail tariffs – low usage basket



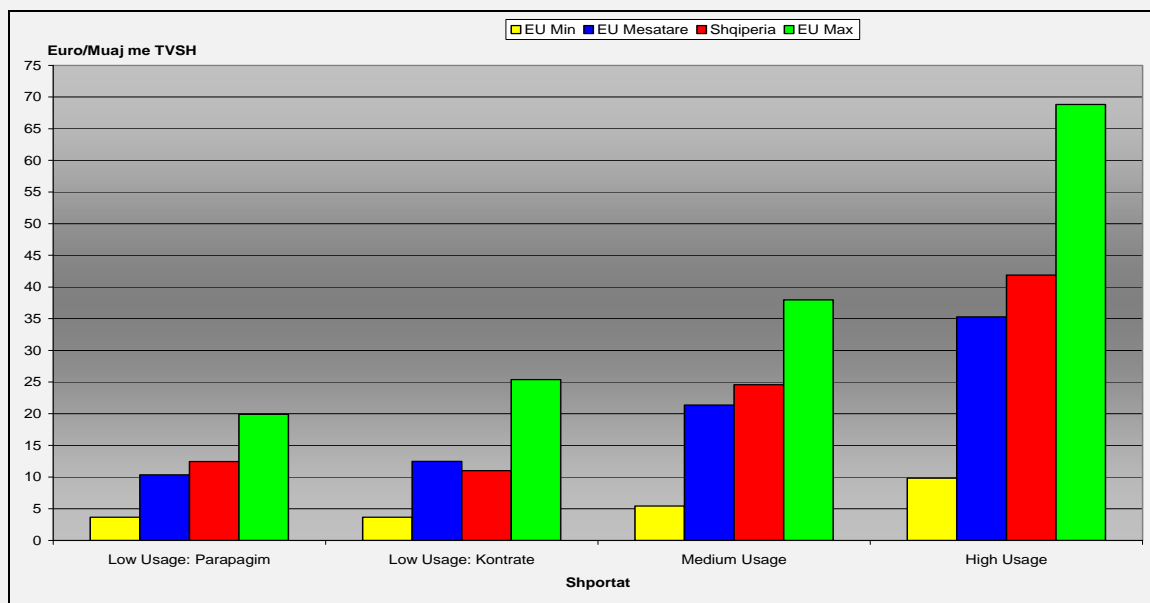
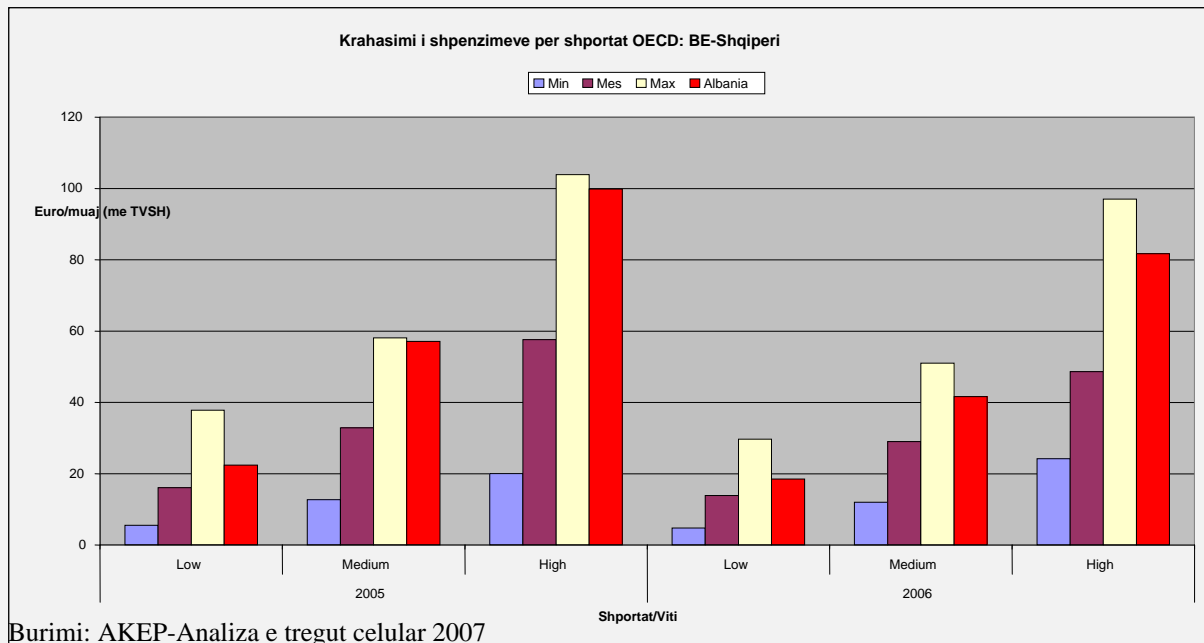
Mobile retail tariffs – medium usage basket



Mobile retail tariffs – high usage basket



Burimi: Cullen International” Supply of services in monitoring regulatory and market developments for electronic communications and information society services in Enlargement Countries” Draft



Krahasimi i tarifave celulare me vendet e BE, nepermjet krahasimit te shpenzimeve sipas shportave OECD version 2006, tregon se:

- shpenzimet per shportat sipas tre operatoreve celulare variojne nga 30% me te uleta ne 35% me te larta se niveli mesatar i vendeve te BE;
- vlerat mesatare te shpenzimeve te tre operatoreve celulare sipas shportave respektive variojne nga 12% me te uleta ne 20% me te larta se niveli mesatar i vendeve te BE dhe 35-57% me te uleta se vlerat maksimale te shpenzimeve ne vendet e BE.

Megjithese vlerat mesatare te shpenzimeve per tre nga kater shportat e paraqitura jane ne nivele 20-35% me te larta se mesataret e vendeve te BE, dhe per nje shporte me e ulet se mestarja e vendeve te BE, pozicioni i Shqiperise eshte permiresuar ndjeshme ne raport me vietet e meparshme, ku shpenzimet ishin ne nivele afer vlerave maksimale ne vendet e BE. Gjithashtu konsumatorët e paketave me parapagim nen-rregullim te AMC dhe Vodafone Albania, kane avantazh per kohen minimale te tarifimit qe eshte 15 sekonda ne krahasim me 30 apo 60 sekonda qe eshte ne shume vende te BE. Shpenzimet e krahasuara te shportave gjithashtu nuk perfshijne thirrjet ne grup, per te cilat eshte vene re nje reduktim i ndjeshem dhe perdorim i larte nga konsumatorët shqiptare.

Perfundim per tarifat celulare

Ecuria e tarifave celulare ne periudhen 2007-2009, tregon se jane bere reduktime te ndjeshme te tarifave si pasoje e implementimit te metodlogjise se rregullimit te tarifave te AMC dhe Vodafone dhe konkurrences me te larte midis tre operatoreve aktuale ne treg. Hyrja ne treg e Eagle Mobile ka pasur ndikim pozitiv te konsiderueshem ne treg, ne konkurrencen midis operatorre, si dhe ne rritje te perfitimeve te konsumatoreve nga perdorimi i sherbimeve celulare, ne terma te rritjes se numrit te abonenteteve celulare dhe ne tarifa me te uleta. Niveli i tarifave celulare ne Shqiperi i eshte perafruar ndjeshem nivelit mesatar te vendeve te BE dhe te rajonit.

Komente

Vodafone Albania

2. Prova per konkurrence te forte dhe ulje te vazhdueshme cmimi ne tregun e sherbimeve celulare me pakice

Tregu i sherbimeve celulare me pakice ka qene shume konkurrues gjate periudhes 2008-Qershor 2009 dhe aktualisht, sidomos pas hyrjes te Eagle Mobile ne treg ne veren e vitit 2008.

Gjate kesaj kohe, Vodafone Albania ka mbajtur planet e saj kryesore me parapagese, VF Card dhe Vodafone Club dhe ka bere nje sere promovimesh, te cilat kane ulur cmimin/min ne menyre te vazhdueshme me shume se cmimi/minute i percaktuar ne Metodologjine e Rregullimit te Tarifave.

Per klientet me kontrate Vodafone ka ulur cmimet e planeve tarifore ekzistuese dhe ka hedhur ne treg nje sere planesh tarifore, ne menyre qe cdokush te mund te zgjedhe nje plan tarifor qe i pershtatet me se miri nevojave te tij/saj te komunikimit. Me se shumti, uljet e cmimeve kane ardhur si pasoje e konkurrences ne treg dhe levizjeve te konkurteneteve kryesore AMC dhe Eagle Mobile. Hyrja ne treg e Eagle Mobile dhe pergjigjia konkurruese e operatoreve ekzistues shkaktoi nje ulje te konsiderueshme te cmimit efektiv cmim/min. Ne mendojme se e njejta pervoje do te jete edhe me aktivizimin e operatorit te 4-rt ne Dhjetor 2009, dhe presim te kemi konkurrence edhe me te forte per shkak te faktit se do te kete kater operatore celulare qe konkurojne me njeri-tjetrin ne nje treg te vogel me 3.2 milione banore.

Aktualisht, klientet shqiptare kane mundesine te perzgjedhin nje program me parapagese qe i pershtatet me mire nevojave te tyre per komunikim: VF Card plani tarifor baze me tarifa te ndryshme per destinacione te ndryshme, VF Club plani tarifor qe lehteson komunikimin brenda per brenda komunitetit, i cili i drejtohet te rinjve dhe qe iu ofron atyre tarifa te vecanta te uleta per te komunikuar me miqte e tyre.

Ne Shtator 2008 cmimet u ulen 35% per VF Card dhe si pasoje e metodologjise dhe hyrjes ne treg te Eagle Mobile, ne vere 2008 dhe ne Tetor 2008 Vodafone prezantoi nje promocion per klientet VF Card (**VF Card For ALL 60 minuta kombetare/ 416.67 (pa TVSH). Cmimi efektiv/min 6.94 Leke**), e cila ka sjelle nje ulje te metejshme cmimi per klientet e Vodafone Card. Do te donim te theksonim se ky promocion ka qene ne fuqi per vazhdon aktualisht, qe do te thote klientet VF card kane perfituar nga cmimet e reduktuara te ketij promocioni gjate gjithë vitit dhe jo vetem per nje periudhe te shkurter.

Paketa VF Card For All u prezantua nga Vodafone.....

Ne VF Club ne 23 shtator 2008 Vodafone prezantoi paketen Kjo pakete i eshte ofruar klienteve nga.....dhe vazhdon dhe aktualisht per nje perudhe prej nje viti duke i dhene klienteve nje perfitim per nje kohe te gjate.

.....
Gjithashtu, ne 2009 Vodafone prezantoi nje promocion te ri per klientet e VF Card ne lidhje me rimbushjet. Klientet perfitojne dyfishin e kohes se bisedes duke shpenzuar te njejten shume parash.

Tabela me poshte tregon evoluimin e tarifave me parapagese (plani kryesor tarifor) i Vodafone, AMC dhe Eagle Mobile. Vodafone dhe AMC kane cmimet e rregulluara sipas Metodologjise.

Nga tabelat si me siper eshte e qarte se cmimi efektiv cmim/min i VF Card (tarifa nen rregullim) me promovim eshte me i ulet se cmimi nominal cmim/min i Promocioni ka qene ne fuqi nga2008 dhe vazhdon te jete ne fuqi aktualisht duke i ofruar keshtu klientit perfitime per nje perudhe te gjate kohore.

Gjithashtu, Vodafone kundershton pohimin e AKEP se kryesisht ulja e tarifave ka ardhur si pasoje e zbatimit te Metodologjise. AKEP e jep kete pohim pa e bazuar ne fakte apo analize dhe duke mos konsideruar te gjitha promocionet qe Vodafone ka bere ne planin tarifor te rregulluar, si dhe ne planet e tjera tarifore, te cilat i kane ulur cmimet edhe me shume. Aktiviteti intensiv tregtar, shembuj per te cilin do te japim me poshte, nuk erdhi per shkak te Metodologjise, por per shkak te konkurrences se forte/ekstreme qe Vodafone ka ndeshur qe nga koha e hyrjes ne treg e operatorit te trete nga ky operator dhe nga operatori ekzistues AMC, duke filluar qe nga fundi i Gushtit 2008, kur Eagle Mobile hyri aktivisht ne treg, pothuajse ne te njejten kohe kur filloi zbatimi i metodologjise 8 Shtator 2008. Nje shifer e vlefshme per te provuar uljen e cmimit si pasoje e

konkurrencës është se gjatë verës së vitit 2009 të ardhurat/minute rane mekrahasuar me vitin e mëparshëm, ndërsa metodologjia kishte si synim një ulje vetëm megjatë vitit të parë të zbatimit.

Vodafone ka filluar uljet e tarifave në planet me parapagese që prej vitit 2007 përmes promovimeve për të dy planet tarifore me parapagese VF Card dhe VF Club.

Gjithashtu, Vodafone thekson se pohimi në faqen 9 të Analizës së Tregut se “rezulton se për programin Vodafone Card tarifat Vodafone janë 59% - 108% se sa mesatarja e vendeve të BE”. Krahasimet në analizë janë të gabuara, e për pasojë rezultatet nuk janë të vërteta, pra, nuk janë të pranueshme. Në mënyrë që të arrihet një konkluzion i duhur analiza duhet të përqendrohet në cmimet efektive, dhe jo në ato nominale. Si rezultat i konkurrencës në treg, gjatë verës së vitit 2009 cmimi/min i VF me parapagese u ul në mënyrë drastike....., i cili është shumë i krahasueshëm me vendet e rajonit dhe vende të tjera Evropiane. Rënia drastike e cmimit për minute tregohet mjaft qartë në tabelën e mëposhtme.....

.....Në total, sot Vodafone ofron plane tarifore me kontratë që i drejtohen tregut me pakicë. Të gjithë këta plane tarifore janë shoqëruar me promovime aktivizimi, ose janë pasuruar me suplemente, për t’i pershtatur me mirë nevojat e klientit.

..... në total, vetëm në tregun me kontratë me pakicë konsumatori mund të zgjedhë ndermjet 25 planeve tarifore.

Në lidhje me Metodologjinë ekzistuese të Rregullimit të Tarifave me Pakicë, Vodafone dëshiron të theksojë se metodologjia është e vjetër sepse është përgatitur nga WIK Consulting Company në vitin 2006, bazuar në të dhënat dhe strukturën e tregut të vitit 2006, të cilat tani janë tërësisht të vjetëruara krahasuar me të dhënat dhe strukturën aktuale të tregut.

.....

AMC

Ka komentuar se AKEP nuk ka dhënë referencë të informacioneve të përdoruar, duke iu referuar si shembull krahasimit të tarifave të Albakarta me vlerën mestare të BE, ku është konkluduar se tarifat e Albakarta janë 79%-129% më të larta se mestarja e BE. AMC komneto se nuk e gjen tarifën mestare të BE me të cilën është bërë krahasimi.

Qëndrimi i AKEP

AKEP, në analizën për konsultim publik, kishte shqyrtuar ecurinë e tarifave celulare deri para publikimit të dokumentit, dhe ka përmendur se në treg është vënë re një shkallë me e lartë konkurrence me hyrjen e Eagle Mobile në treg. Dokumenti i analizës për konsultim publik ishte fokusuar në ecurinë e tarifave me parapagim, ndërsa në këtë version final, AKEP ka shqyrtuar me në detaje ecurinë e tarifave të programeve me kontratë, duke krahasuar nivelin e tarifave të programeve me kontratë me tarifat e programeve me parapagim, për të parë nëse reduktimet e programeve me parapagim të Vodafone Card dhe Albakarta, kanë ushtruar presion në tarifat e programeve me kontratë. Nga ky shqyrtim (shiko seksionin përkatës në këtë version final të Analizës), rezulton se reduktimi i tarifave të programeve të perzgjedhura me parapagim nuk ka pasur efektin e pritur në reduktimin e tarifave të tjera me parapagim dhe me kontratë, duke rezultuar në aplikimin e tarifave me të larta për përdoruesit

e mesem dhe te medhenj te programeve me kontrate se sa perdoruesit e vegjel te programeve me parapagim. Per sa i perket reduktimeve apo ofertave promovuese te Vodafone, per ofrimin e cmimit efektiv, ne vlera te tilla si 0 apo 1 lek/minute ato jane trajtuar me vemendje nga AKEP ne kete version final te Analizes dhe rezultojne te jene tregues te tarifimit agresiv nga operatoret me FNT, te cilat megjithwse jane me perfitime per perdoruesit, dhe jane kryer edhe si kunderpergjigje ndaj tarifave te Eagle Mobile, mund te konsiderohen si strategji apo perpjekje per te ulur aftesine konkurruese te dhe per te nxjerre EM nga tregu.

AKEP ka pranuar kundershkrimin e Vodafone ne lidhje me **pohimin e AKEP se kryesisht ulja e tarifave ka ardhur si pasoje e zbatimit te Metodologjise**, duke e rishikuar kete paragraf te Analizes ne kete version final te saj. Ndersa per sa i perket pretendimit te Vodafone se Metodologjia ekzistuese e Rregullimit te Tarifave me Pakice, eshte e vjeter sepse eshte pergatitur nga WIK Consulting Company ne vitin 2006, AKEP kundershkon kete pretendim pasi sic eshte theksuar edhe ne dokumentin e anlizes per konsultim publik dhe ne kete version final, dokumenti i WIK eshte nje prej dokumentave te perdorur ne hartimin e metodologjive, dhe parashikimet e metodologjise per perdorimin e peshave te vitit 2008 dhe tarifave me te fundit, hedhin poshte pretendimin se te dhenat e perdoruar jane te vjetra.

Per sa i perket komentit te AMC, AKEP sqaron se ka dhene referencat e te gjitha burimeve te jashtme te informacionit te perdorur ne Analize, madje per rastin e cituar nga AMC, AKEP ka dhene edhe numrin e faqes se dokumentit: Raportit te 14 te Implementimit te KE (aneks 1, faqe 9),

Ne kete version final te Analizes, AKEP ka perditesuar edhe kete paragraf te cituar nga AMC, duke reflektuar ndryshimin e tarifave ne Shtator 2009, si dhe perfundimet ne lidhje me nivelin dhe ecurine e tarifave celulare ne Shquiperi.

II. Ecuria dhe niveli i normes se fitimit

Nga te dhenat e bilanceve te kompanive Vodafone Albania sh.a, AMC sh.a. dhe Eagle Mobile sh.a., per vitet 2007-2008, rezulton se te ardhurat totale jane rritur ne nivele te krahasueshem me vitet e meparshem, ndersa fitimi neto i AMC dhe Vodafone Albania ne vitin 2008 eshte rritur ndjeshem krahasuar me vitin 2007: 77% per Vodafone dhe 54% per AMC. Nder arsyt kryesore te rritjes se fitimit neto, duket se kane qene reduktimi i shpenzimeve (apo shpenzime te njejta per shitje me te medha) dhe reduktimi i normes se tatimit mbi fitimin nga 20% ne 10% cka ka sjelle reduktim te shpenzimeve per tatim fitimin me afersisht 1.3 miliarde leke per secilin operator ne krahasim me vitin 2007.

Nderkohe te ardhurat e Eagle Mobile per vitin 2008 perbejne vetem 1.2% te te ardhurave totale te tre operatoreve, ndersa rezulton me fitim negativ (humbje) per vitin 2008.

TABELA: IV. 8 TREGUES FINANCIARE TE OPERATOREV CELULARE 2007-2008 ³⁰

	Vodafone Albania			AMC			Eagle Mobile
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2008

³⁰ Te dhenat per vitin 2006 jane sipas standartit te meparshme financiare, ndersa te dhenat per vitet 2007-2008 jane sipas standartit te ri bazuar ne standartin nderkombetar IFRS

Te ardhura totale (milion leke)	21,484	23,075	25,148	19,744	21,785	23,482	604
Fitimi neto ose i bilancit (milion leke)	6,801	6,420	11,378	7,069	7,530	11,653	-1,256
ROCE	38.82%	31,11%	47,59% ³¹	27.86%	29,61%	31,48%	
EBITDA	57.50%	49,18%	53,75%	57.01%	64,19%	68,63%	
EBIT	41.73%	37,08%	50,97%	45.80%	49,22%	57,60%	

Burimi: Bilancet e kompanive.

Normat e fitimit te AMC kane ardhur ne rritje nga viti 2006-2008, ndersa te Vodafone kane pasur nje ulje ne vitin 2007 dhe me pas jane rritur perseri ne vitin 2008 duke rezultuar me te larta se ne vitin 2006. ROCE e Vodafone eshte rritur ndjeshem ne nivelin 48%.

Sipas vleresimeve te operatoreve, te ardhurat per tre operatoret ne total per vitin 2009, jane reduktuar me afersisht 3%, ne krahasim me vitin 2008. Te ardhurat e AMC dhe Vodafone jane reduktuar me 15 dhe 6%, respektivisht, ndersa te ardhurat e Eagle Mobile jane rritur 7 here. Reduktimi i te ardhurave te dy operatoreve celulare, i shoqeruar me rritjen e volumit te sherbimeve (numer abonentesh dhe thirrje telefonike), eshte tregues i aplikimit te tarifave me te uleta per konsumatoret, dhe shenje e rritjes se konkurrences ne treg.

Komente

Vodafone Albania

Evoluimi i nivelit te normes se fitimit

Analiza e bere nga AKEP ne faqen 67 te saj perkon me argumentin qe ne dhame me siper ne kete dokument se rritja e normes se fitimit ne vitin 2008 nuk eshte per shkak te te ardhurave te larta apo tarifave me te larta, por eshte per shkak te uljes se tatimit mbi fitimin nga 20% ne 10% dhe per shkak te perpjekjeve nga operatoret per reduktimi te kostos. Gjithashtu, duam te theksojme se viti 2008 ishte viti i pare i raportimit sipas standarteve kontabel IFRS, per shkak te ndryshimit ne legjislacionin kontabel Shqiptar., i cili kerkonte nje ri-deklarim te fitimit te vitit 2007 pra, fitimi i vitit 2007 prejmilone leke, pasi ri-deklarimi sipas IFRS u ul memilione leke (ose me pak)

Fitimet negative te Eagle Mobile ne vitin e pare jane normale per vitin e pare te aktivitetit per shkak te nivelit te larte te investimit te bere. Edhe Vodafone pati fitime negative ne vitin 2001, viti i pare i aktivitetit ne treg.

a) Fuqia ekonomike dhe financiare e operatoreve

Perfundimet e AKEP ne kete pike jane serish te gabuara dhe te pa bazuara ne analize. Pjesa e tregut ne te ardhura e ulet e Eagle Mobile vjen per shkak se ne Analize pjesa e te ardhurave e Eagle Mobile i referohet Dhjetorit 2008, kur Eagle Mobile kishte vetem kater muaj qe kishte hyre aktivisht ne treg, dhe duke marre parasysh periudhen e shkurter kohore pjesa e te ardhurave e Eagle Mobile eshte normale per nje operator te trete te hyre ne treg.

³¹ Per Vodafone, detyrimet afatshkurtra ndaj aksionereve (9.8 miliarde leke) nuk jane perfshire ne detyrimet afatshkurtera. Ne rast te perfshirjes, ROCE do te dilte 76%.

Norma e fitimit ne renie e Vodafone ne vitin 2008 krahasuar me vitin 2007, edhe pse tatimi mbi fitimin u ul me 10%, eshte nje tregues i konkurrences ne treg dhe fuqise normale ekonomike dhe financiare te Vodafone. Sidoqofte, shifrat e vitit 2009 jane prove edhe me e forte duke qene se tregojne renie prej me dy shifra ne tendencat vjetore ne te gjitha drejtimet kryesore, si te ardhurat, EBITDA, fitimi neto, etj.

AMC

AKEP ka bere krahasime te viteve 2006-2008, nderkohe qe te dhenat jane pasqyruar sakte, por standartet e raportimit financiar kane qene te ndryshme: vitet 2007-2008 jane sipas standarteve te reja financiare (te konatbilitetet) bazuar ne IFRS nderkohe qe ne vitin 2006 ishin sipas standarteve lokale.

Qendrimi i AKEP

AKEP ka vene ne dukje se nder faktoret qe kane ndikuar ne norma me te larta fitimi jane ulja e norems se tatim fitimi dhe reduktimi i shpenzimeve(apo shpenzime te njejta per shitje me te medha). Nderkohe argumenti i Vodafone se normat e fitimit kane qene ne ulje ne vitin 2008, nuk eshte argumentuar, pasi edhe me fitimin e vitit 2007 prej 8,346 milione leke sipas standarteve te meparshme, nderkohe qe ri-deklarimi sipas IFRS e ka ulur ne nivelin 6,420 milione leke, rezulton se fitimi i vitit 2008 (11,378) eshte me i madh se i vitit 2007. Gjithashtu te dhenat e tabelës se treguesve financiare reflektojnë simetrinë e AMC dhe Vodafone ne nivelet e te ardhurave dhe te fitimit, tregues qe ndikon ne rritjen e stimujve per sjellje te koordinuar te dy operatoreve. AKEP, bazuar ne vleresimet e operatoreve per te ardhurat e vitit 2009, ka shtuar nje paragraf ne lidhje me reduktimin e te ardhurave per vitin 2009, si dhe ka hequr paragrafin : Fuqia ekonomike dhe financiare e operatoreve, si dhe ka shtuar nje sqarim per ndryshimin e standartave te raportimit financiar (kontabilitetit).

IV.2.3 Sjellja e perdoruesve te sherbimeve celulare

Ne Analize 2007, ERT shqyrtoi sjelljen e perdoruesve te sherbimeve duke marre ne konsiderate mundesite e perdoruesit per te patur informacion mbi tarifat dhe sherbimet celulare, kostot dhe pengesat qe shoqerojne ndryshimin e operatorit celular, si edhe fuqine kundervepruese te perdoruesve. Me poshte parqiten ndryshimet nga konkulzinet e Analize 2007.

I. Aksesit i informacionit per perdoruesit

Sic eshte theksuar ne Analize 2007, informacioni eshte nje element i rendesishem i zgjedhjes konsumatore. Rritja e informacionit apo aksesit i lire ne informacion, ndikon pozitivisht ne procesin e zgjedhjes optimale. Nderkohe, informacioni i kufizuar apo aksesit i ulet ne informacion ushtron ndikim negativ ne mireqenien e konsumatorit. Deri ne vitin 2006, te dy operoret kane aplikuar nje numer te kufizuar (te vogel) paketash tarifore dhe me sistem tarifar te thjeshte, krahasimi i tarifave te operoreve ka qene i lehte. Me shtimin e paketave tarifore me kontrate dhe me ndryshimet e sistemeve tarifore nga te dy operoret celulare, mundesia e krahasimit te tarifave nga perdoruesit eshte shume me e

kufizuar gje qe rrit rendesine e sasise dhe cilesise se informacionit per konsumatorit dhe efektin e tij ne mireqenien e konsumatorit.

Perdoruesit mund te marrin informacion mbi tarifat apo sherbimet nepermjet:

- 1. dyqaneve ekskluzive te operatoreve,*
- 2. informacionit ne internet,*
- 3. telefonit: kujdesi per klientin,*
- 4. publikimeve.*

Aktualisht te tre operoret kane rrjetin e vet te dyqaneve ne qytete te ndryshme te Shqiperise, dhe perseri shitja e programeve me kontrate kryhet vetem ne dyqanet e secilit operatoreve. Pra, mundesia e marrjes se informacionit ne lidhje me paketat kontraktuale eshte e paket, pasi perdoruesit mund te marrin informacion vetem ne keto dyqane, ku tregtohen vetem paketat e nje operatori celular.

Eskluziviteti i dyqaneve nuk krijon mundesine e krahasimit te tarifave, sherbimeve, kushteve per kontrata te operatoreve te ndryshem. Per te zgjedhur tarifen me te pershtatshme perdoruesit i duhet te vizitoje dyqanet e te tre operatoreve. Mungesa e dyqaneve apo shitesve te pavarur, te cilet te ofrojne asistencen ne procesin e zgjedhjes se kontrates me te mire per perdoruesin, eshte faktor kufizues ne informimin e tij. Perdoruesit i duhet te vizitoje dyqanet e seicilit operator per te krahasuar kushtet e kontratave, tarifat, sherbimet etj.

Perdoruesit me parapagim kane nje proces me te lehte dhe pa kosto kerkimi per te blere paketat me parapagim dhe kartat rimbushese, pasi ato mund te blihen lehtesisht ne dyqane te ndryshme si edhe nga tregtaret ambulante. Megjithate nje perdorues i cili ben zgjedhjen per here te pare, nuk mund te mbeshtese zgjedhjen ne tarifat e perdorimit pasi keta shites nuk jane te specializuar per te dhene informacion te tille.

Megjithate, Ligji 9918, detyron operoret te publikojne tarifat dhe AKEP te rregulloje menyren e publikimit te tarifave, dhe te jape informacion per konsuatoret per tarifat dhe cilesine e sherbimeve duke i krijuar mundesine e krahasimit te tyre.

Informacioni dhe aftesia e konsumatoreve per krahasimin e tarifave celulare eshte bere akoma me e rendesishme ne kushtet e rritjes se madhe te numrit te programeve tarifore si dhe ofertave promocionale te operorev celulare.

Mungesa e nje informacion te plote si dhe aftesia e kufizuar per te bere krahasime te tarifave, ndikojne ne rritjen e stimujve per koordinim dhe konkurrence te ulet ne tarifa nga AMC dhe Vodafone. Megjithate, implementimi nga AKEP i parashikimeve ligjore per hartimin e rregullores per publikimin e tarifave dhe masa te tjera per te permiresuar informacionin e konsumatoreve, si dhenia e mundesise e krahasimit te tarifave on-line, apo mundesia e shitjes se paketave tarifore te operatoreve te ndryshem nga ofruer te pavaruar sherbimesh, jane masa qe mund et ndermerren nga AKEP dhe te imponohen ndaj operatoreve, ne kuader te zbatimit te Ligjit 9918 dhe duke ndjekur praktikaten me te mira rregullatore per mbrojtjen e konsumatorit.

II. Kostot dhe pengesat per te nderruar operatoret

Ne Analize 2007, AKEP ka theksuar se mungesa e portabilitetit te numrave *eshte nje faktor qe mund te ndikojte negativisht ne marrjen e vendimit per te nderruar operator edhe ne kushte kur operatori tjetër ofron tarifa me te lira. Kuptohet, shërbimet e ofruara nga dy operatorët janë me pak te zëvendësueshme ne mungese te portabilitetit te numrave.*

Ligji 9918, ka percaktuar daten 26.06.2009 si date per implementimin e portabilitetit te numrave, perfshire portabilitetin e numrave celular, por ky afat nuk eshte arritur. AKEP ka publikuar nje dokument rregullator dhe se shpejti do te zhvilloje nje konsultim publik per dokumentin e dyrte rregullator per portabilitetin e numrave.

Fuqia kundervepruese e perdoruesve

Ne analize 2007, ERT ka theksuar se *Aftesia ndikuese e operatoreve ne tarifen e nje shërbimi varet edhe nga numri i bleresve dhe aftesia e tyre per te negociuar. Aftesia negociuese varet nga faktore te tille si: sasia e shërbimeve te blera dhe mundesite e zëvendësimit te shërbimit me shërbime te tjera.*

Grupe perdoruesish qe blejne sasira te konsiderueshme shërbimesh mund te negociojne tarifa me te uleta per shërbimet e blera. Struktura e tregut te telefonise celulare eshte e tille qe keta perdorues jane shume te paket ne numur. Mund te konsiderohen perdorues te medhenj vetem subjektet e biznesit: institucione apo kompani te medha biznesi. Pjesa e ketyre perdoruesve eshte vetem 4 per qind (perfshire edhe perdoruesit private me kontrate), ndersa pjesa me e madhe jane perdorues te vegjel te shërbimeve, me parapagim. Pra, qe nuk zoterojne fuqi kundervepruese apo negociuese.

Gjate kesaj periudhe eshte vene re se pesha e perdoruesve me kontrate eshte rritur, si dhe operatorët kane ofruar paketa te vecanta per institucionet publike me tarifa me te uleta si dhe duke mos kerkuar pagesat e garancive. Gjithashtu ne vitin 2009, per here te pare u organizua nje prokurim per shërbimet celulare per disa institucione publike qeveritare (nga MPPTT). Perdorimi i prokurimeve eshte shenje e ndergjegjesimit te fuqise blerese dhe ka efete pozitive ne perfitimin e tariafeve me te uleta per institucionet publike si edhe mund te ndodhe edhe per ato private. Keto efekte kane sjell perfitime edhe te konsumatorët pjese e familjeve/grupeve shoqerore te te punesuarve ne keto institucione.

Megjithate, sipas informacionit te AKEP, perdorimi i prokurimeve per shërbimet celulare eshte i kufizuar, dhe ne nivelet aktuale nuk mund te ndikojte ne reduktimin ne menyre te ndjeshem te aftesise se operatorev per te kordinuar veprimet.

III. Perdorimi mesatar per perdorues i shërbimeve celulare

Ne vijim jane dhene tabela dhe grafike me te dhena per perdorimin mujor per perdorues celulare. Perdorimi mesatar mujor per perdorues eshte llogaritur sipas thirrjeve dalese (thirrje qe gjenerohen nga nje perdorues) dhe thirrjeve hyrese (thirrjet e marra nga nje perdorues), te matura ne minuta dhe numer thirrjesh. Keta tregues jane llogaritur per te gjithë trafikun e gjeneruara dhe marre gjate vitit pjestuar me numrin mesatar te perdoruesve gjate vitit

(mesatarja e numrit ne fund te vitit me fund vitin e meparshem)³². Minutat e perdorimit (Minutes of Usage-MOU) eshte shuma e thirrjeve dalese dhe hyrese, qe tregon se sa minuta ka shpenzuar nje perdorues ne komunikim zanor. Perdorimi mujor i SMS i referohet vetem mesazheve te derguar. Keto te dhena paraqiten ne tabelen e meposhtem per te tre operatoret celulare.

TABELA: IV.9 PERDORIMI MESATAR MUJOR I SHERBIMEVE CELULARE 2003-2009

	2006		2007		2008			2009			Ndryshimi 2009/2008 (%)		
	AMC	VF-AL	AMC	VF-AL	AMC	VF-AL	EAGLE	AMC	VF-AL	EAGLE *	AMC	VF-AL	EAGLE
Thirrje dalese ne muaj	24.32	25.73	25.70	31.30	25.10	30.95	22.80	43.77	59.31	65,32	74%	92%	187%
Thirrje hyrese ne muaj	46.29	49.20	46.28	52.09	45.88	50.39	22.38	58.81	74.20	71,71	28%	47%	220%
MOU	70.60	74.92	71.99	83.39	70.97	81.34	45.17	102.58	133.51	137,04	45%	64%	203%
SMS ne muaj	5.99	10.58	7.23	15.21	6.82	15.09	5.40	13,60	16,37	17,64			

*Te dhenat per EM i referohen gjashtemujorit te pare 2009.

Nga te dhenat e tabelës se mesiperme mund te vihet re se:

- Ne vitin 2008 ka pasur nje rritje te lehte te perdorimit dhe nje perdorues mesatar celular kryente 23-31 minuta thirrje dalese dhe 22-50 minuta thirrje hyrese, apo duke kryer ne total 45-80 minuta komunikim me celular;
- Ne gjashtemujorin e pare 2009 dhe ne vitin 2009 ka pasur nje rritje te ndjeshme te komunikimit per perdoruesper te tre operatoret celulare:
 - o Perdoruesit e AMC kane kryer mesatarisht 44 minuta thirrje dalese dhe 59 minuta hyrese apo 103 minuta komunikim ne muaj. Ky konsum eshte 28-74% me i madh se ne vitin 2008;
 - o Perdoruesit e Vodafone kane kryer rreth 60 minuta thirrje dalese dhe 74 minuta thirrje hyrese apo 137 minuta komunikim ne muaj. Ky konsum eshte 47-92% me shume se ne vitin 2008;
 - o Perdoruesit e Eagle Mobile kane rreth 65 minuta thirrje dalese dhe 71 minuta hyrese apo 137 minuta komunikim ne muaj. Ky konsum eshte 187-220% me shume se ne vitin 2008.
 - o Thirrjet dalese jane rritur me shume se thirrjet hyrese, dhe konsumi mesatar mujor i thirrjeve dalese eshte pothuajse dyfishuar gjate vitit 2009: nga me pak se 30 minuat thirrje dalese ne muaj ne vitin 2008 (dhe me pare) ne afersisht 60 minuat ne vitin 2009.
 - o Ne kete periudhe abonenete e Eagle Mobile rezultojne te kene perdorim me te madh te te gjithë treguesve: thirrje (hyrese dhe dalese) dhe SMS.

³² Per gjashtemujorin e pare te vitit 2009, treguesit jane llogaritur ne baze te trafikut te kesaj periudhe dhe numrit mesatar te perdoruesve ne fillim dhe ne fund te periudhes gjashtemujore.

Numri i Mesazheve SMS per perdorues per vitin 2008, nuk ka ndryshime nga viti 2007 por ka varianca te medha midis operatoreve: Perdoruesit e Vodafone dergojne mesatarisht 15 SMS ne muaj, ndersa te AMC dhe EM dergojne 7 dhe 5 SMS ne muaj. Ne gjashtemujorin e pare 2009, eshte vene rritje per te tre operatoret, ku rritje te kosniderueshem kane abonente e Eagle dhe AMC, ndersa abonentet Vodafone kane nje rritje me te vogel. Ne gjashtemujorin e pare 2009, perdorimi i SMS duket se eshte ne nivele te krahasueshme per te tre operatoret.

Figurat e meposhteme tregoojne ne menyre grafike rritjete ndjeshme te thirrjeve dalese gjate vitit 2009, e cila eshte vene re ne gjashtemujorin e pare dhe gjate vitit 2009.

FIGURA IV.7. THIRRJE DALESE PER PERDORUES TE VODAFONE 2003-2009

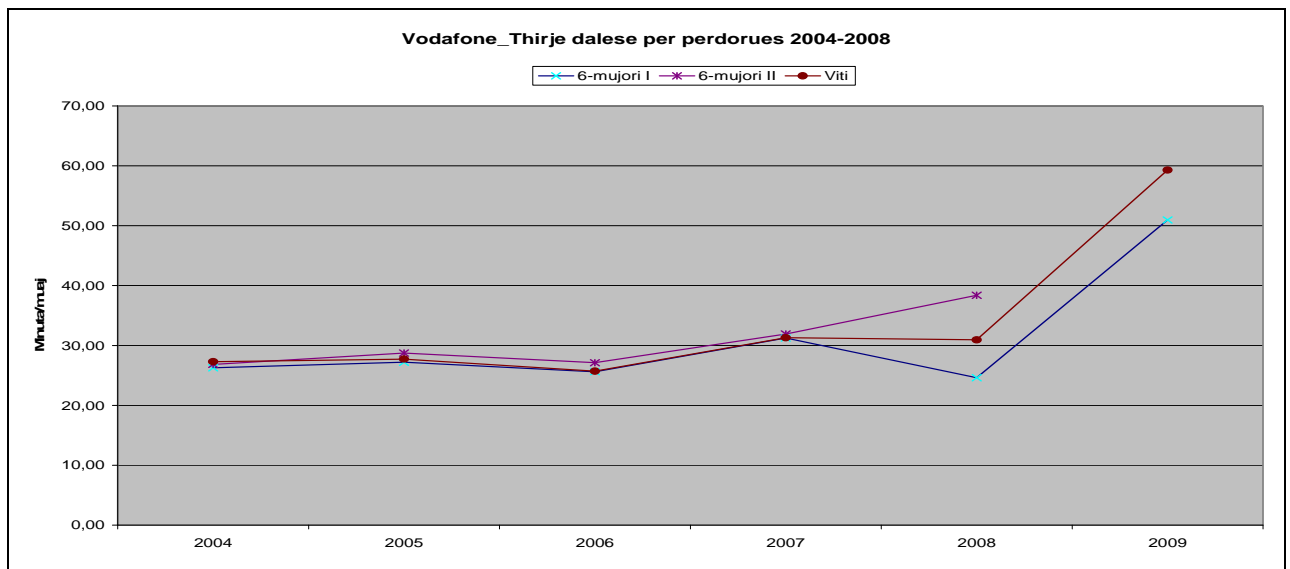
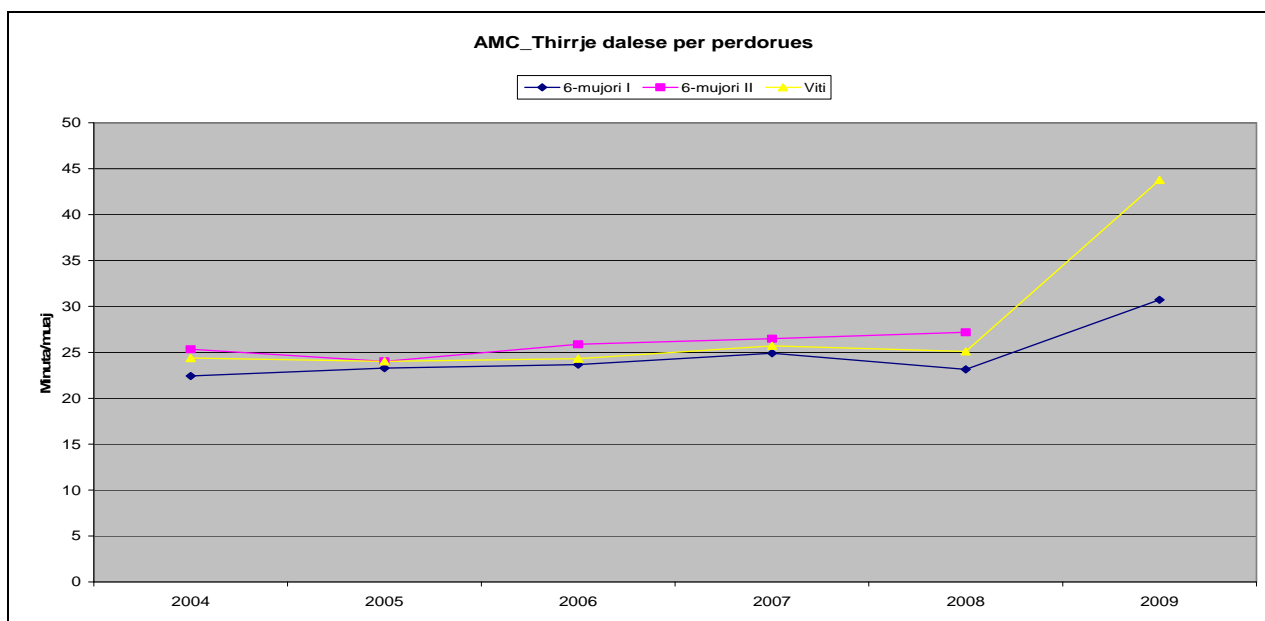


FIGURA IV.8 THIRRJE DALESE PER PERDORUES TE AMC 2003-2009



Ne tabelen e meposhtme paraqiten kohezgjatja mesatare e thirrjeve celulare sipas destinacionit. Nga tabela vihet re se per vitin 2009nka pasur rritje etndjeshme te kohezgjatjes se thirrjeve brenda rrjetit dhe rritje te vogla te kohezgjatjes se thirrjeve jashte rrjetit nderkohe qe thirrjet EM vazhdoje te kene kohezgjatje me te madhe se thirrjet e perdoruesve te AMC dhe Vodafone, vecanersisht per thirrjet brenda rrjetit, 175 sekonda (rreth 3 minuta) ndaj 111 apo 89 sekonda. Ne gjashtemujorin e pare te vitit 2009, ka pasur rritje te ndjeshme te kohezgjates se thirrjeve brenda rrjetit per te tre operatoret, duke arritur ne nivele me te medha se 1 minute per AMC dhe Vodafone dhe afersisht 3 minuta per Eagle. Kohezgjatjet e thirrjeve te tjera nuk kane ndryshime te rendesishme.

TABELA IV.10. KOHEZGJATJA MESATARE E THIRRJEVE CELULARE

	2006		2007		2008			2009		
	AMC	VF-AL	AMC	VF-AL	AMC	VF-AL	EAGLE	AMC	VF-AL	EAGLE*
Brenda rrjetit	39	38	42	56	48	54	90	111	89	175
Drejt Fiks	44	36	43	39	43	43	51	44	42	50
Mobile	36	36	38	38	39	39	47	41	44	43

**Te dhenat per EM i referohen gjashtemujorit te pare 2009.*

Te dhenat e tabelave dhe figurave te ketij seksioni pasqyrojne rritje te perdorimit te sherbimeve celulare, nepermjet rritjes se konsumit te thirrjeve dalese dhe hyrese.

Nga sa eshte trajtuar ne kete kapitull rezulton:

- Rritje e ndjeshme e numrit te pajtimtareve/perdoruesve celulare
- Renie te cmimeve dhe te ardhurave mestare per perdorues;
- Rritje e perdorimit mesatar te sherbimeve celulare ne term ate thirrjeve dalese dhe hyrese per perdorues

Keto tergues dhe ndryshime gjate vitit 2009, jane tergues te qarte te rritjes se perfitimeve te abonenteve celulare nga konsumi i sherbimeve celulare, si edhe perbejne shenja te rritjes se konkurrences ne tregun celular.

IV.2 Aplikimi i testit te tre kritereve

Tregu nr.8, tregu me pakice i sherbimeve celulare nuk eshte pjese e listes se tregjeve perkatese te Rekomandimit te Komisionit European, datë 17 dhjetor 2007 (2007/879/EC). Ne kete menyre ne perputhje me piken 3, te nenit 3 te Rregullores, para se te analizohet ky treg per FNT, duhet te percaktohet nese ky treg eshte treg i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, duke aplikuar testin e tre kritereve.

Pika 4, e nenit 3 te Rregullores, percakton:

Nese nje treg i analizuar nga AKEP nuk eshte pjese e listes se Rekomandimit te KE te dates 11 Shkurt 2003 (2003/311/EC), atehere AKEP vlereson gjithashtu nese ky treg ploteson tre kriteret e meposhteme :

- I. prezenca e barrierave te larta dhe jo-kalimtare te hyrjes ;*
- II. nje strukture tregu e cila nuk ka tendence per te shkuar ne drejtimin te nje konkurrence efektive brenda afatit kohor perkates; dhe*
- III. pamajftueshmeria e ligjit te konkurrences per te adresuar ne menyre te pershtatshme deshtimin e tregut te marre ne shqyrtim*

Direktivat dhe rekomandimet e KE, vecanerisht dokumenti **COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE** (Brussels, 13/11/2007 SEC(2007) 1483/2), qe shoqeron Rekomandimin e KE te vitit 2007 per tregjet perkates, e bejne te qarte se qe nje treg te jete i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, duhet te realizohen te tre kushtet. Nese edhe njeri prej tyre nuk realizohet atehere tregu nuk mund te konsiderohet si treg i justifikueshem per nderhyrje ex-ante.

1. Prezenca e barrierave te larta dhe jo-kalimtare te hyrjes ;

Ofrimi i sherbimeve te telefonise celulare si operator rrjeti ndeshet me pengesa te larta dhe te qendrueshme te cilat lidhen me shkallen e larte te investimeve te kerkuara per te ndertuar nje rrjet celular, numri i kufzuar i opteraorev et rrjeteve celulare qe vejn si pasoje e rrallesise se frekuencave GSM. Nderkohe ofrimi i sherbimeve celulare perdoruesve fundore mund te kryhet edhe nga ofrues sherbish te pavaruara apo MVNO, shkalla e investimeve te nevojshme nuk eshte si ato te operatorev et rrjeteve celulare. Njekohesisht sic eshte theksuar e seksion IV.2.II ndryshimi kryesor ne lidhje me pengesat per hyrjen ne treg, eshte liberalizmi i tregut dhe lehtesimi i procedurave per sipermarresit ne sektorin e komunikimeve elektronike, qe solli hyrja ne fuqi me 26.06.2008 e Ligjit nr.9918, date 19.05.2008 “Per komunikimet Elektorinike ne Republiken e Shqiperise” dhe kuadrit rregulltor te tij, vecanersht sistemi i

autorizimeve te pergjithsme). Hyrja ne fuqi e ketij Ligi ka hequr pengesat ligjore per ofrimin e sherbimeve dhe rrjeteve te komunikimeve elektronike ne shkalle kombetare qe ekzistonin ne Ligjin e meparshem 8618. Per sektorin e telefonise celulare nuk ekzistojne me pengesa ligjore per ofrimin e sherbimeve dhe rrjeteve celulare nga ofuresit qe nuk kane nevoje per frekuenca GSM, duke krijuar keshtu mundesite e hyrjes ne treg te ofruesve te pavaruar te sherbimeve dhe operatoreve celulare virtuale (MVNO-Mobile Virtual Network Operators) vetem nepermjet autorizimit te pergjithshem. Nje faktor ndihmues per hyrjen ne treg te ofruesve te sherbimeve celulare eshte edhe reduktimi i tarifave te interkoneksionit me opertoret celulare, reduktimet qe kane ndodhur si pasoje e aplikimit te metodologjise se rregullimit te tarifave te terminimit ne AMC dhe Vodafone, si dhe reduktime te tjera te prishme nga aplikimi i tarifave te orientuara ne kostot LRIC (projekti i filluar nga AKEP).

Ne kete menyre mund te konkludojme se megjithese aktualisht nuk ka ende ofrues sherbimesh te pavaruar apo MVNO, rregullimi i metejshem i interkoneksionit me operatoret e rrjeteve celulare nepermjet ofertave reference, rregullimit te tarifave e terminimit dhe masat qe mund te merren ne rast te gjetjes se FNT per sherbimin e aksesit dhe origjinimit te thirrjeve nga rrjetet celulare (Analize per tu kryer nga AKEP se shpejti), e drejta e AKEP per te zgjidhur mosmarrevshjet midis operatoreve per akses dhe interkoneksionin, perbejne ndryshime te rendesishme qe ndikojne pozitivisht ne zvogelim te pengesave te hyrje ne tregun e sherbimeve celulare me pakice.

Komente

Vodafone Albania

Kriteri 1: Prania a barrierave hyrese te larta dhe te pakalueshme

Aktualisht nuk ka barriera te larta dhe te pakalueshme per hyrjen ne tregun celular ne Shqiperi. Prova per kete jane si me poshte:

- *Me miratimin e Ligjit te ri 9918 regjimi me strikt i licensave u zevendesua me nje regjim me te liberalizuar te autorizimeve;*
- *Ne Shqiperi ka frekuenca te disponueshme edhe per nje operator te 5-te, edhe pse kjo eshte e pakumtimte nga pikpamja e tregut dhe nga pikpamja ekonomike;*
- *Aktualisht, tregu celular ne Shqiperi ka 4 operatore, me shume se Italia, nje treg me 69 milion banore, me 3 operatore celulare dhe Greqia, nje treg me 12 milione banore dhe po me 3 operatore celulare.*
- *Procesi i tenderit per operatorin e 4-rt celular ku vetem dy ofertues te vlefshem moren pjese, tregon se nuk ka kerkese te metjeshme nga operatore te rinj per te hyre ne tregun celular Shqiptar, dhe kjo jo per shkak te barrierave (duke qene se ka frekuenca dhe autorizime te disponueshme), por per shkak te mungeses se interesit tregtar duke qene se tregu eshte i mbingarkuar me oepatore., etj.,*
- *Nuk ka barriera strukturore per hyrjen e MVNO-ve ne tregun celular shqiptar , sic edhe pohohet ne Analizen e Tregut, faqe 48. Ligji parashikon kuadrin e duhur rregullator per fillimin e aktivitetit te MVNO-ve ne tregun shqiptar. Mungesa e hyrjeve aktuale te MVNO-ve ne tregun celular nga Qershori 2008 kur Ligji 9918 hyri ne fuqi e deri me Qershor 2009 nuk nenkupton se nuk do te kete hyrje ne te ardhmen. AKEP nuk mund te dale ne nje perfundim te tille duke konsideruar nje periudhe te shkurter nje vjecare nga hyrja ne fuqi e ligjit dhe ne nje periudhe kur u autorizua te hyje ne treg edhe nje operator i katert celular, duke e bere keshtu hyrjen ne treg te MVNO-ve edhe me pak terheqese.*

- *Nuk ka prova, qofte edhe te nje rasti te vetem, kur nje MVNO potencial t'i ka kerkuar nje operatori celular nje marreveshje MVNO dhe t'i jete refuzuar kerkesa, te pakten jo ne rastin e Vodafone. AKEP duhet te ndjeke eksperiencen e operatoreve te tjere te BE, e cila eshte si me poshte: autoriteti rregullator vendos kuadrin e duhur rregullator per hyrjen ne treg te MVNO-ve dhe veten ne rastin kur MVNO potenciale perpiqen te hyjne ne treg dhe refuzohen apo pengohen nga operatoret aktuale te rrjeteve, atehere organi rregullator nderhyn me masa rregullatore te metejshme.*
- *Sipas standarteve dhe eksperiences se BE nje treg me 3.2 milion banore dhe kater operatore celulare konsiderohet se ka mjaftueshem lojtare ne treg. Pra, ne Itali rregullatori nuk ka imponuar analize dhe detyrime ne tregun me pakice ne menyre qe te lehtesoje hyrjen ne treg te MVNO-ve, sepse kjo nuk eshte masa e duhur rregullatore per t'u ndermarre.*

Perfundim: Kriteri 1 i testit nuk permbushet duke qene se nuk ka barriera te larta dhe te pakalueshme per hyrjen ne tregun celular.

AMC

AMC kundershkon qendrimin e AKEP ne anlyze per konsultim publik per barrierat e tregut, duke cituar se ne treg jane aktualisht tre operatore dhe operatori i katret pritjet te filloje operimin brenda vitit, si dhe nuk ka pengesa ligjore per ofruesite sherbimeve. Gjithahstu AMC shprehet se pjesa e fundit e paragrafit eshte nje paragjykim per sjelljen e operatoreve per dhenine e aksesit per MVNO.

Qendrimi i AKEP

Komentet e Vodafone per pengesat ligjore jane te ngjashme apo te njejta me qendrimin e AKEP, ku eshte pranuar se Ligji i ri ka hequr pengesat ligjore per ofruesit e sherbimeve. Megjithate, bazuar ne faktin se ne treg nuk ende hyrje te MVNO-ve, AKEP ka interpretuar kete fakt (te pranuar edhe nga Vodafone) si shenje e ekzistences se barrierave me natyre strukturore d.m.th. kufizime ekonomike dhe teknike. Hyrja ne treg si MVNO, duke ndertuar pjeserisht infrastrukturen e vet, eshte me e veshtire se ofruesit e pavaruar te sherbimeve, per shkak te kostove te larta te ndertimit te rrjetit (pa perfshire rrjetin e radiove te BTS-ve). Njekohesisht, arsyeja kryesore qe AKEP ka gjykuar per ekzistencen e barrierave te larta, ne tregun me pakice, eshte se MVNO, ofruesit e sherbimeve jane te varur nga sherbimet e ofruara nga operatoret e rrjeteve celulare, dhe aktualisht ekzistojne veshtiresi dhe nevojitet kohe per implementimin e detyrimeve ndaj operatoreve celulare per te dhene akses ne rrjet per sherbimet me shumice (akses dhe origjinim dhe terminim) me tarifa te orientuara ne kosto. Ne mungese te ketyre veshtiresive, apo ne kushtet e implementimit efektiv te detyrimeve me shumice per operatoret e rrjeteve celulare, per te dhen akses per ofruesit e sherbimeve me pakice celulare, do te eliminoheshin apo reduktoheshin dhe keto barriera.

Me ndryshimet e kryera ne kete dokument ne krahasim me versionin e publikuar ne Korrik 2009, perfundimi i AKEP per kriterin nr.1 eshte i ne linje me perfundimet e e Vodafone dhe AMC.

2. nje strukture tregu e cila nuk ka tendence per te shkuar ne drejtimin te nje konkurrence efektive brenda afatit kohor perkate.

AKEP ne Analizat e kryera per tregun e telefonise celulare, ne viet 2006 dhe 2007, ka aaritur ne konkluzione se tregu me pakice i sherbimeve celulare nuk ka qene ne konkurrence efektive dhe nuk pritej te ishte i tille brenda afateve kohore te vlefshemrise se analizave, duke evidentuar si problem kryesor nivelin e larte te tarifave te aplikuar nga AMC dhe Vodafone Albania. Nje nder arsytet e mungese se konkurrences efektive ka qene dhe struktura duopol e tregut per nje kohe te gjate, ndryshimi i se ciles redukton djeshem stimujt per sjllje te koordinuarne treg. Nderkohe ne kete Analize, ne kapitullin e meparshem u vune ne dukje, ndryshimet kryesore te evidentuara pas Analize 2007. Nder ndryshimet kryesore permendim:

- Hyrjen ne treg te Eagle Mobile ne Mars 2008 dhe rritja e konkurrences nepermjet atraifave me et uleta;
- Konsolidimi i pjeseve te tregut te EM ne vitin 2009: rritja e pjeseve te tregut per pajtimatre dhe te ardhura nga 9% dhe 1.2% ne fund et vitit 2008 ne 15% dhe 9% ne fund te vitit 2009;
- Dhenien e autorizimit individual operatorit te katert te telefonsie celulare Mobile 4 Al;
- Reduktimi i tarifave celulare:
 - a. nepermjet implementimit te metodologjive te rregullimit te tarifave te AMC dhe Vodafone Albania;
 - b. Nga hyrja ne treg e Eagle Mobile
- Hyrjen ne fuqi te ligjit 9918, me date 26.06.2008.

Ne keto kushte sic u theksua ne seksion IV.2.III,

AKEP gjykon se konkurrenca e mundshme ne tregun e sherbimeve publike celulare pritet te jete shume e madhe se pritshmerite ne vitin 2007, rritje qe do vije nga konsolidimi ne treg i Eagle Mobile, hyrja ne treg e operatorit te katert celular Mobile 4 Al dhe hyrja ne treg e ofruesve te pavaruar te sherbimeve celulare dhe MVNO (Implementimi ne menyre efektive i parashikimeve ligjore dhe rregullatore pritet te zvogelojne akoma me shume keto pengesa, cka do te ndikojte ne rritjen e konkurrences ne tregun e sherbimeve celulare)

Nga pervojete rregullatore e vendeve te BE rezulton se asnje rregullator dhe as KE nuk e kane percaktuar kete treg si te nevojshem per nderhyrje ex-ante. Gjithashtu ne dokumentin COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE (Brussels, 13/11/2007 SEC(2007) KE rekomandon se qe nje treg nuk eshte i i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, nuk do te thote qe ky treg eshte ne konkurrence efektive apo qe pritet te behet i tille ne nje periudhe afatshkurte deri afatmesme, por qe ky treg mund te behete konkurrues ne periudhe afatgjate.

The tendency towards effective competition does not necessarily imply that the market will reach the status of effective competition within the period of review. It simply means that there is clear evidence of dynamics in the market within the period of review which indicates that the status of effective competition will be reached in the longer-run without ex ante regulation in the market concerned.

AKEP gjykon se kriteri i dyte nuk plotësohet pasi për sa analizuar në këtë kapitull IV, tregu me pakicë celulare në Shqipëri, mund të mos jetë ende në konkurrencë efektive, por ecuria e tij në 2008-2009 tregon si ky treg ka tendencë të jetë në konkurrencë efektive në periudhë afatgjatë. Gjithashtu, në këtë tendencë drejt konkurrencës efektive do të ndikojnë edhe masa e tjera rregullatore në nivel me shumicë.

Komente

Vodafone Albania

Kriteri 2: Një strukturë tregu që nuk ka tendencën të shkojë drejt konkurrencës efektive brenda periudhës kohore përkatëse.

- *Analiza duhet të përqendrohet në strukturën e tregut për se dhe teoria ekonomike dhe teoria e tregut celulare dhe praktika konfirmojnë se një treg me katër lojtarë është konkurrues dhe jo një monopol ose oligopol;*
- *Sic mund të verëhet nga faktet që AKEP ka listuar në faqen 48 të Analizës, struktura aktuale e tregut celulare në Shqipëri është një strukturë tepër konkurruese duke qenë se ka 4 operatore celulare në një vend me një popullsi prej 3.2 milionë banorë. Pra, nënkohë që struktura e mëparshme me dy operatore celulare në treg nuk ishte konkurruese, struktura e tanishme është shumë konkurruese. Shembujt nga shtetet e tjera tregojnë se edhe në tregje me shumë banorë, si Greqia (12 milionë banorë) operatori i katërt Q u shkri (merger) me operatorin e tretë Wind Hellas (me parë Tim Hellas) dhe Australia (22 milionë banorë) ku operatori i tretë Vodafone u shkri (merger) me Hutchinson (Three) për shkak të konkurrencës tepër të lartë në treg.*
- *Për më tepër, sic dhe u shpjegua në paragrafin e mësipërm, Ligji i ri 9918 ka krijuar një kuadër për hyrje të lehtë në treg të ofruesve të tjerë të shërbimit.*
- *Me hyrjen në treg të Eagle Mobile është intensifikuar konkurrenca në treg dhe çmimi efektiv cmim/min që konsumatorët paguajnë ka rënë edhe me shumë se sa rregullimi i çmimeve i parashikuar nga metodologjia, sic do të jepet në detaje dhe me prova të tjera në vazhdim në këtë dokument. Në rastin e Vodafone*
- *Që nga Qershori 2009 Eagle Mobile ka kapur deri 15 % të tregut celulare vetëm gjatë një viti aktiviteti në treg. Gjithashtu, pjesa e tregut e Vodafone ka rënë si rezultat i konkurrencës nga Eagle Mobile. Sipas të gjitha stadarteve të tregut, qoftë të BE ose jo të BE, që një operator i ri në treg të kapë 15% pjesë tregu në një vit, është një shenjë e qartë e suksesit të operatorit të 3-të dhe e ekzistencës së konkurrencës me dy operatorët e tjerë ekzistues. AKEP nuk mund ta injorojë këtë fakt dhe nuk mund ta interpretojë atë ndryshe.*
- *Edhe pse sa më sipër përben prova të qarta se struktura e tregut është konkurruese dhe se ka tendencë të bëhet edhe më konkurruese në të ardhmen, AKEP arrin në përfundimin e gabuar “nuk mund të thuhet se tregu i shërbimeve me pakicë ka tashmë konkurrencë efektive ose pritet të bëhet konkurrues”. Ky konkluzion i arritur nga AKEP është i gabuar dhe subjektiv për arsyet si më poshtë:*
 - o *Nuk është i bazuar në fakte mbi atë çka po ndodh në treg, dmth., planet e shumta tarifore me tarifa të ulëta sipas nevojave të ndryshme të komunikimit të klientëve, promocionet e shumta që kanë vazhduar gjatë periudhës 2008 - 2009 për Vodafone Card dhe planet e tjera tarifore me parapagesë dhe me*

kontrate, te cilat kane ulur kostot e komunikimit te klienteve dhe cmimi/min pertej cmimit te rregulluar.

- *Eshte subjektiv dhe eshte nje perfundim jo llogjik i atyre fakteve te pakta qe AKEP ka permendur vete ne Analizen e Tregut.*
- *Analiza paraprirese ndaj zhvillimeve te tregut (the forward looking analysis) eshte e shtremberuar. Pohimet e dhena ne dy paragrafet e pare te faqes 49 jane jo te sakte sepse portabiliteti i numrit do te zbatohet ne dy vitet ne vijim (AKEP ka bere dy konsultime mbi portabilitetin e numrit dhe ka pergatitur nje draft regullore), dhe me tej ne analize AKEP vendos detyrime per aksesin dhe origjinimin ne treg. Keto fakte tregojne qe kjo strukture tregu ka tendence te jete edhe me konkurruese ne te ardhmen.*

Perfundim: Kriteri 2 i testit nuk permbushet aspak duke qene se struktura e tregut celular ne Shqiperi eshte konkurruese dhe me tendence per te qene edhe me konkurruese ne dy vitet ne vijim

AMC

Perfundimi i AKEP ne dokumentin per konsultim publik, se nuk pritet te kete konkurrence efektive brenda afatit kohor perkates, nuk eshte sakte, pasi nuk jep afatin kohor dhe se duhet et konsideroje me mire faktin se brenda vitit EM arrit te kape 9% pjese tregu, dhe se shpejti do hyje ne treg dhe operatori i katert. .

Qendrimi i AKEP

Pretendimi i Vodafone se nje treg me kater lojtare eshte konkurrues dhe jo nje monopol ose oligopol, eshte i gabuar pasi nje treg me kater lojtare eshte oligopo(AKEP asnjehere nuk referuar tregun celular si monopol edhe ne kushtet e duopolit)l, pasi ne ekonomi 4 lojtare tregu konsiderohen pak dhe jo shume, si dhe ne keto lloj tregjesh strategjia (ne lidhje me cmimet dhe outputin) e secilit lojtar eshte e varur nga strategjite e lojtareve te tjere. Kete varesi strategjish te cmimeve e konfirmon edhe vete Vodafone ne komentet e dhena per strategji te ndryshimit te tarifave per shkak te ndryshimeve te tarifave te Eagle apo te AMC. Pretendimet e tjera te Vodafone, interpretojne ne menyre te kundert konkluzionet e AKEP bazuar ne analize.

Me ndryshimet e kryera ne kete dokument ne krahasim me versionin e publikuar ne Korrik 2009, perfundimi i AKEP per kriterin nr.2 eshte ne linje me t me perfundimin e Vodafone dhe komentin e AMC.

3.pamjaftueshmeria e ligjit te konkuresces per te adresuar ne menyre te pershtatshme deshtimin e tregut te marre ne shqyrtim

Tregu celular me pakice ka qene objekt hetimi nga Autoriteti i Konkuresces (AK) ne periudhen 2005-2007, i cili perfundoi hetimin duke marre 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”. Ne keto vendime AK gjeti se AMC dhe Vodafone Albania kishin abuzuar me pozitën e tyre dominuese ne treg duke vendosur cmime te larta dhe te padrejta per perdoruesit celulare, duke vendosur gjobe dy kompanive ne vlerat 2% te xhiros vjetore te vitit 2005 apo 211-242 milion leke. Ne vendimin

Nr.61, datë 21.11.2007 “Për Disa Rekomandime për Tregun e Telefonisë së Lëvizshme”, AK dha rekomandime në lidhje me liberalizimin e tregut neprimjet hyrjes në treg të Eagle Mobile dhe operatorit të katert celular, aplikimin e metodologjise së rregullimit të tarifave nga ERT, ndryshime ligjore për pershatatjen e ligjit 8618 me direktivat e vitit 2002 të KE, dhe implementimin e portabilitetit të numrit celular. Te gjitha rekomandimet e AKE janë implementuar përveç portabilitetit të numrave.

Sic mund të vihet re, megjithë gjoben e vene ndaj AMC dhe Vodafone, AK ka rekomanduar marrjen e masave nga ERT (AKEP), pasi vetëm vendosja e gjobes është pare si një masë jo e mjaftueshme për të zgjidhur problemet e konkurrencës në këtë treg.

Në rekomandimin e KE (shenimi shpjegues), citohet midis të tjerave se rregullimi ex-ante mund të konsiderohet si plotësues i ligjit të konkurrencës në rastë kur aplikimi i ligjit të konkurrencës nuk mjafton për të zgjidhur deshtimet e tregut.³³:

Në dokumentin për konsultim publik, AKEP u shpreh se: *Per këte perfundim të AKEP, është e rëndësishme të vilet dhe mendimi i AK, si pjesë e komenteve të këtij institucioni ndaj këtij dokumenti për konsultim publik.*

Autoriteti i Konkurrencës (AK) me Vendimin nr.124, datë 23.09.2009, ka derguar rekomandime për AKEP mbi dokumentin e Analizes së tregut celular, duke mbeshtetur qëndrimin e AKEP në konsultim publik për nevojën për analize të tregut celular me pakice për nderhyrje të mundshme ex-ante. Madje AK ka dhënë rekomandime edhe për rregullimin e tarifave me pakice dhe zgjerimin e objektit të shërbimeve nën rregullim (shiko komentën e AK më poshtë).

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 pershtatshme deshtimet e tregut me pakice celular, por gjithahшту në vijim edhe rekomandimeve të BE dhe të praktikave më të mira rregullatore, masat rregulluese të marra në nivel më shumice (ligji 9918) mund të jenë të mjaftueshme për të adresuar në mënyrë të pershtatshme deshtimet e tregut celular . Në rast se këto masa nuk rezultojnë efektive, apo pengohen nga operatorët me FNT, atëherë mund të zbatohen përcaktimet e ligjit të konkurrencës.

³³ *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.*

Per sa me siper, AKEP gjykon se tregu me pakice i sherbimeve celulare, nuk ploteson kriteret per te qene treg perkates i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, pasi per te qene i tille duhet te plotesoheshin te tre kriteret.

Komente

Vodafone Albania

Kriteri 3: Pamundesia e ligjit per konkurrencen per te trajtuar sic duhet deshtimin e tregut ne shqyrtim.

- Fakti se Ligji per Mbrojtjen e Konkurrences (Komisioni i Konkurrences) ka nderhyre ne tregun celular ne te kaluaren, ka nderhyre ne te kaluaren dhe ka trajtuar ate cka Autoriteti i Konkurrences e ka quajtur.....
- Rekomandimet e Autoritetit te Konkurrences permes Vendimit 61 date 21.11.2007 i referohen tregut celular ne periudhen kur kishte dy operatore celulare dhe nuk jane me te te vlefshme/konsiderueshme ne nje treg me kater lojtare dhe me kuadrin e ri ligjor dhe regullator ne fuqi (Ligji i ri 9918). Autoriteti i Konkurrences ka dhene rekomandime ne vitin 2007 dhe nuk ka rekomanduar qe rregullimi i cmimeve te pakices te qendroje ne fuqi pergjithmone, perfshi perudhen 2009-2011. Pra, AKEP nuk mund ta perdore kete Rekomandim te vjeteruar si argument ose justifikim per te justifikuar rregullim ex-ante te tregut te pakices ne dy vitet ne vijim. Nese AKEP do te deshironte te merrte mendimin e Autoritetit te Konkurrences, AKEP duhet te kerkonte nje mendim te ri dhe aktual nga Autoriteti i Konkurrences ne vitin 2009, ne menyre qe Autoriteti i Konkurrences te pergatise rekomandimin e tij te ri ne baze te situates aktuale ne tregun celular. Tregjet celulare ndryshojne me shpejtesi dhe kjo eshte arsyeja perse Ligji 9918, neni 31.4 kerkon qe AKEP te kryeje nje Analize e Tregut te re dhe aktuale te pakten nje here ne 2 vjet.
- Testi me 3 kriteret duhet te aplikohet duke i paraprire zhvillimeve te tregut, dhe jo duke i pasuar ato. Fakti qe pas nxjerrjes se Vendimit 59 nuk pretendohet me se Vodafone ka shkelur ligjin e konkurrences eshte nje prove dhe nje tregues se ligji i konkurrences ka nje efekt frenues ne sjelljen e operatoreve.

Perfundim: Kriteri 3 i testit nuk permbushet duke qene se zbatimi i ligjit te konkurrences ka efekt parandalues ne tregun perkates dhe struktura e tregut celular ne Shqiperi ka tendencen te behet edhe me konkurruese ne dy vitet ne vijim.

Ne baze te analizes si me siper, arrijme ne perfundimin se tregu me pakice nuk permbush Kriteret 1, 2 dhe 3 dhe keshtu qe, ne baze te Rekomandimit te KE 2003, ky treg nuk e justifikon rregullimin ex-ante nga ana e AKEP, dmth., AKEP nuk duhet te analizoje kete treg dhe nuk duhet te percaktojte operatore FTN ne kete treg.

Ne vijim, provat si me poshte:

1. Ekzistenca e 4 operatoreve celulare ne nje treg me 3.2 milion banore,
2. Hyrja potenciale e MVNO-ve ne treg duke qene se kuadri ligjor lehtesues eshte ne fuqi,
3. Rregullimi i tregut dhe tarifave te terminimi (tarifa me shumice) per 2 vitet ne vijim
4. Imponimi i portabilitetit te numrit nga ana e AKEP brenda dy viteve ne vijim
5. Konkurrence e forte ne treg midis operatoreve ekzistues dhe nje pjese tregu prej mbi 15% e operatorit te 3-te celular Eagle Mobile brenda nje viti nga hyrja ne treg

jane argumente te forte se perse AKEP nuk duhet te marre ne analize dhe as te imponoje masa rregullatore ex-ante, perfshi rregullim te tarifave me pakice, te tregut celular me pakice.

Do te donim te theksonim per AKEP se rregullimi i cmimeve me pakice eshte masa rregullatore e FUNDIT qe duhet te ndermarre nje autoritet rregullator pasi te gjitha masat rregullatore te jene ezauruar dhe te kene deshtuar. Pra, arsyetimi i AKEP se do te prese rezultatet e zbatimit praktik te masave te tjera rregullatore perpara se te heqe rregullimin e cmimeve me pakice eshte ne kundërshtim me kuadrin rregullator te BE dhe zbatimin e tij ne praktike, si dhe ne kundërshtim me frymen e Ligjit 9918.

Gjithashtu, Vodafone kundërshton fuqimisht perfundimin e AKEP se AKEP do te prese deri sa pjesa e tregut e Eagle Mobile dhe operatorit te 4^{rt} celular te rritet ne menyre te konsiderueshme, perpara se ta heqe kete treg nga lista e tregjeve qe duhet te kene rregullim ex-ante. Eagle Mobile ka arritur 15% te tregut ne qershor 2009 duke kaluar keshtu pragun e operatoreve te konsideruar te vegjel. Eshte e qarte se ky nuk eshte nje nga elementet e testit me tre kriteret dhe AKEP duke marre nje pozicion te tille, shfaq diskriminim kundërshtim Vodafone dhe favorizon operatorin e 3-te dhe te 4^{rt}. Rritja e pjeses se tregut e nje operatori ose e nje tjetri nuk duhet te behet qellim rregullator. AKEP nuk duhet te marre masa rregulluese duke u bazuar ne suksesin ne treg te nje shoqerie te caktuar ose te nje tjetre. Qellimi i AKEP duhet te jete krijimi i nje tregu konkurrues me te njejtat rregulla loje per te gjithë operatorët dhe me shume oferta dhe cmime te perballueshme per konsumatorët, si dhe kthim te investimeve ne nivelet e duhura per operatorët, ne menyre qe keta te fundit te kete mundesi te bejne investime te tjera ne vend. Do te jete vete konkurrenca ne treg qe do te vendose se cili operator do te jete i sukseshem dhe cili nuk do te jete.

Ne vijim te komenteve te saj, Vodafone parqet Prova per konkurrenca te forte dhe ulje te vazhdueshme cmimi ne tregun e shërbimeve celulare me pakice

Autoriteti i Konkurrences

Autoriteti i Konkurrences me Vendimin nr.124, date 23.09.2009, ka derguar rekomandime per AKEP mbi dokumentin e Analizes se tregut celular. Ne lidhje me kete kriter, AK eshte shprehur se:

Referuar, Ligjit 9121, date 28.07.2003, "Per mbrojtjen e konkurrences", AK nderhyn kryesisht ex-post, por ky ligj i lejon edhe nderhyrjen ex-ante, per te cilat shprehet me rekomandimet perkatese.

Ligji per komunikimet elektronike ia ka dhene te gjitha atributet AKEP qe ne analizat ex-ante te deshtimeve te tregut te marre te gjitha masat perkatese per vendosjen e konkurrences.

AK i rekomandon AKEP:

- I. Aplikimin e metodologjise se rregullimit te tarifave jo vetem per shërbimin me parapagese por edhe per: shërbimin me kontrate, mesazhet elektronike (SMS) dhe shërbime te tjera;
- II. Aplikimin e Metodologjise se Rregullimit te tarifave te terminimit" deri sa tarifate telefonise celulare te jene te krahasueshme me mestaren e tarifave qe aplikohen ne vendet e BE;
- III. Dhenien e licenses se re, ne tregun e telefonise celulare, ta shoqeroje me marrjen e te gjitha masave te nevojshme per ta bere sa me shpejt efektiv operatorin e katert me synim rritjen e konkurrences ne treg.

IV. *Lidhur me shqetesimin e AKEP se ka shenja te mungeses se konkurrences ne tregun e telefonise celulare, AK kerkon qe me miratimin e raportit perfundimtar nga ana e keshillit drejtues te AKEP qe et gjithë elemntet, provat dhe faktet qe disponon rregullatori, ne mabshtetje te nenit 61, pika 2 te Ligjit Per Komunikimet e Elektronike, tia percjelle AK per monitorimin dhe hetimin ne tregjet perkatese.*

Qendrimi i AKEP

Sugjerimi i Vodafone se AKEP duhet te kerkonte nje mendim te ri dhe aktual nga Autoriteti i Konkurrences ne vitin 2009, ne menyre qe Autoriteti i Konkurrences te pergatise rekomandimin e tij te ri ne baze te situates aktuale ne tregun celular, duket qarte qe eshte i pavend, pasi AKEP e ka bere kete tashme, madje nevoja e konsultimit me AK per kete ceshtje eshte shprehur qartesisht ne dokumentin e analizes per konsultim publik: *Per kete perfundim te AKEP, eshte e rendesishme te vilet dhe mendimi i AK, si pjese e komenteve te ketij institucioni ndaj ketij dokumenti per konsultim publik.*

Rekomandimet e AK, mbeshtetin arsyetimin e AKEP, per nevojen e analizes per nderhyrje ex-ante ne tregun celular me pakice, dhe jane te dates 23.09.2009, d.m.th nuk mund te konsiderohen te vjeteruara sic pretendon Vodafone. Rekomandimet e AK per rregullimin e tarifave te sherbimeve me pakice, duke zgjeruar objektin e sherbimeve nen rregullim, do te diskutohen ne seksionin perkates.

AKEP, konsideron te drejte kundershkrimin e Vodafone, *AKEP do te prese deri sa pjese e tregut e Eagle Mobile dhe operatorit te 4^{te} celular te rritet ne menyre te konsiderueshme, perpara se ta heqe kete treg nga lista e tregjeve qe duhet te kene rregullim ex-ante.* per qendrimin e AKEP ne draft analize. AKEP ne vijim te arsyetimit ne kete dokument final te Analizes ka hequr paragrafin e cituar nga Vodafone.

Per sa me siper, AKEP gjykon se tregu me pakice i sherbimeve celulare, nuk ploteson kriteret per te qene treg perkates i justifikueshem per nderhyrje ex-ante.

IV.3 Perfundim mbi tregun celular me pakice

Ne perputhje me nenin 3, pika 5 e Rregullores se Analizes se Tregut (miratuar me VKD nr. 747, date 17.07.2009) Tregu me pakice te aksesit dhe sherbimeve nepermjet rrjeteve mobile, tregu nr.8 ne Rregulloren e Analizes se Tregut, do te hiqet nga lista e tregjeve perkates, te nevojshem per nderhyrje ex-ante;

Ne baze te nenit 138 te Ligjit, VKM nr.853 dhe nr.855, kane afat deri ne nxjerrjen e nje vendimi nga AKEP. Duke u bazuar ne perfundimin se tregu me pakice celulare nuk ka nevoje per nderhyrje ex-ante, si dhe ne baze te nenit 34, pika 2, AKEP, gjykon se heqja e detyrimit te kontrollit te tarifave sipas metodologjise te behet efektiv 3 muaj pas marrjes se vendimit nga AKEP per FNT ne tregjet celulare, sipas kesaj analize. Kjo periudhe do te sherbeje edhe si periudhe monitorimi qe operatoret celulare te mos veprojne ne menyre anti-konkurrese, nderkohe qe tregu me pakice celular dhe niveli i konkurrences ne kete treg do te jete nen-monitorimin e vazhdueshem te AKEP.

Ky perfundim nuk do te thote qe tregu me pakice celular eshte ne konkurrence efektive,³⁴ por qe tenton te jete i tille ne periudhe afatgjate. Ne arrijten e konkurrences efektive, do te jene te rendesishme edhe masat rregulluese ne nivel me shumice per terminimin dhe aksesin dhe origjinimin e thirrjeve dhe faktore te tjere sihyrja ne treg e Mobile 4 Al ne Korrik 2010, konsolidimi i metejshem i Eagle Mobile ne treg si dhe implementimi i protabilitetit t numrave.

AKEP, ne arrijten e ketij perfundimi ka marre ne konsiderate edhe mundesite e nderhyrjeve te mevonshme te AKEP dhe/ose Autoritetit te Konkurrences ne rast te rritjes se tarifave apo sjelljeve antikonkurrese te operatoreve AMC dhe Vodafone Albania (apo edhe Eagle Mobile).

KOMENTE

AMC

AMC ka bere nje koment ne lidhje me pjesen e perkufizimit te tregut perkates me pakice nga AKEP ne dokumentin per konsultim publik (paragrafi parafundit ne faqe 50), ku AKEP eshte shprehur se ne tregun me pakice nuk ka ndryshime nga analize 2007 pervec hyrjes ne tre te EM dhe pritet te hyje operatori i katert celular).

Gjithashtu AMC ka bere nje koment per pjesen Permbledhje te analizes per konsultim publik (faqe 12), duke kundërshtuar gjykimin e AKEP per rregullim te tarifave me pakice celulare me vazhdimin e aplikimit te metodologjive te rregullimit te tarifave te miratuara me Vendimet e KM-ve te dates 18.06.2008, pasi kontrolli i tarifave me pakice celulare eshet ne kundërshtim me parimet e direktivave te BE dhe vazhdimesia e Vendimete te KM-ve eshet ne kundërshtim me ligjin 9918. Njekohesisht AMC kundërshton rregullimin e tarifave me dy metodologji njekohesisht: price cap dhe BULRAIC.

AMC ka bere komentuar midis te tjerave se:

- pjesa me e madhe e te dhenave te perdorura nga AKEP jane te vjeteruara;
- megjithese fitimi ne vitin 2008 ka qene me ilarte se fitimi ne 2007, te dhenat me te fundit tregojne per reduktim te te ardhurave : gjashtemujori i pare 2009 16% me i ulet se gjashtemujori i pare 2008, renie e ARPU dhe rritje e AMOU

³⁴ Disa probleme te evidentuara ne tregun me pakice celular jane parqitur ne kapitullin V te analizes se tregut me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare.

- krahasimi i tarifave ne Shqiperi me vendet e tjera nuk merr parasysh uljet e diteve te fundit si dhe pritshmerite per uljen e tarifave te Albakarta me metodologjine madje me shume se reduktimi i kerkuar;
- AMC eshte e paqarte per menyren e perzgjedhjes se programeve tarifore per llogaritjen e shportave OECD dhe kerkon me shume sqarime;

AMC dhe Vodafone kane kundërshtuar perfundimet e AKEP per konkurrenca jo efektive ne tregun me pakice celular, duke dhene edhe shembuj te planeve tarifore dhe promocioneve te shumta te ofruara ne treg. Te dy operatorët kane kundërshtuar vendosje perseri te mases se rregullimit te tarifave te perdoruesve fundore, duke argumentuar midis te tjerave se tregu celular eshte tashme ne konkurrenca efektive, dhe tregues te saj jane suktesi i Eagle Mobile ne treg (p.sh. rritja e pjeseve te tregut), dhenia e autorizimit per operatorin e katert celular, dhe reduktimi i ndjeshem i tarifave celulare.

Qendrimi i AKEP

Per sa i perket komentit te AMC, per perkufizimin e tregut me pakice, AKEP sqaron se citimi i bere i referohet pjese se perkufizimit te tregut perkates per sherbimet qe jane pjese e tregut perkates me pakice, dhe jo per nivelin e konkurrenca ne kete treg. Analiza e konkurrenca eshte bere ne nje pjese te vecante ne dokumentin e nxjerre per konsultim publik dhe ne kete version final te analizës.

Ne lidhje me metodologjine BULRAIC, AKEP sqaron se aplikimi i rregullimit te tarifave bazuar ne rezultatet e kostove sipas BULRAIC nuk do te kryhet ne te njeten kohe si edhe price cap apo rregjimi aktual, pasi nuk do te kishte kuptim. AKEP ka saktësuar ne kete version final, se aplikimi i rregullimit te tarifave (te interkoneksionit) dhe orientimi ne kosto i tyre do te behet neprmet nje vendimi te vecante te AKEP ne nje faze te mevonshme.

Per aktualitetin e te dhenave AKEP ka bere sqarimet ne vende te tjera te ketij versioni final te Analizes, dhe per pritshmerite e reduktimit te tarifave te Albakarta dhe Vodafone Card ne Shtator 2009, AKEP kishte perfshire nje paragraf te vecate ne dokumentin per konsultim publik (Korrik 2009), dhe ne kete version final ka paraqitur reduktimet e kryera dhe ka perditesuar edhe te dhenat ne lidhje me te ardhurat e operatoreve celulare, perfshire vleresimin per reduktim te tyre, dhe eshte reflektuar reduktimi i ARPU dhe rritja e AMOU gjate vitit 2009.

Ne lidhje me sqarimet per perlllogaritjen e shportave OECD, ERT (AKEP) ne Analize 2007, ka dhene referencen se ku mund te gjendet metodologjia e perlllogaritjes se ketyre shportave:

Me kete metodologji llogaritet shpenzimi (konsumi) per tre profile perdoruesish: perdorim i vogel, mesatar dhe i larte. Ne secilin profil ka nje numer dhe shperndarje te caktuar te thirrjeve sipas destinacionit (brenda, jashte rrjetit dhe fiks), kohes se kryerjes se thirrjes (peak/off peak) dhe kohezgjatjen mesatare per çdo thirrje si dhe perfshihen nje numer i caktuar mesazhesh SMS³⁵. Nderkohe, megjithese perberja e shportave (shperndarja e thirrjeve sipas destinacionit, kohes etj) mund te mos i perputhet karakteristikave te nje vendi

³⁵ Low Usage = 37.1 minuta, Medium Usage=147.9 minuta, High Usage=314.7 minuta ne muaj. Per detaje te plota te perberjes se shportave celular OECD dhe menyres se perlllogaritjes se tyre, lexuesi mund ti referohet Communications Outlook te publikuar nga OECD apo raportit te implementimit te publikuar nga BE (EU 11th (12th) Implementation Report. Si edhe raportit me te fundit te BE nr.14.

te caktuar, përfshirë Shqipërinë, ecuria në kohë dhe krahasimi me vende të tjera japin vlerësime konsistente të nivelit të përgjithshëm të tarifave të shërbimeve celulare.

Kjo metodologji është bërë një mënyrë standarte krahasimi të tarifave midis vendeve të ndryshme, dhe përdoret gjërisht nga KE në raportet e Implementimit, të cilat AMC i ka përdorur si referencë në komente të dhëna për Analizën e mëtejshme duke dërguar dhe kopje të printuara dhe përkthyer të saj në çështjet gjyqësore me AKEP.

Ndryshimet e bëra nga AKEP në këtë version final të analizës në krahasim me dokumentin për konsultim publik, çojnë në pranim të përgjithshëm të komenteve dhe kundërshtimeve të operatoreve për përfundimet në lidhje me konkurrencën e tregut me pakicë dhe rregullimin e tarifave në këtë treg:

- qendrimi i AKEP për tërheqjen e rregullimit të tarifave me pakicë përputhet me qendrimet e operatoreve;
- përfundimet dhe arsyetimi i AKEP për tregun me pakicë celular, në të cilin janë evidentuar probleme (kapitulli në vijim), është i ndryshëm nga përfundimet e operatoreve celulare të cilët pretendojnë se tregu është në konkurrencë efektive dhe me tarifa shumë të ulëta dhe përfitime të mëdha për konsumatorin shqiptar. Qendrimi për këto komente është dhënë në pjesët respektive të këtij versioni final të analizës.

V. TREGU ME SHUMICE I AKSESIT DHE ORIGJINIMIT TE THIRRJEVE NE RRJETET CELULARE

Ne kete kapitull vijon analiza e tregut me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, tregu nr.16 ne Rregullore. Aksesit dhe origjinimi i thirrjeve, se bashku me terminimin, perbejne inputet kryesore per ofrimin e sherbimeve celulare ne nivel me pakice.

Llojet e e sherbimeve me shumice qe mund te ofrohen nga operatoret e rrjeteve celulare (MNO-Mobile Network operators) jane te ndryshme, dhe perfshijne midis te tjerave:

- Rishitje e Thirrjeve dalese dhe aksesit: ofruet sherbimesh blejne thirrje (dhe akses) me shumice nga operatoret e rrjeteve, i ripaketojne dhe i shesin tek perdoruesit fundor.
- Origjinim i thirrjeve dhe akses: ky sherbim lejon Operatoret e Rrjeteve Celular Virtual (MVNO-Mobile Virtual Network Operator) te kene akses ne rrjetin e nje operatori celular dhe te ofrojne te gjitha sherbimet e mundshme celulare perdorueve fundore. Ofrimi i sherbimeve nga MVNO mund te jete i formave te ndryshme. Ne formen me te zgjeruar nje MVNO mund te ofroje akses dhe origjinim dhe terminim, duke blere edhe interkoneksion (terminim, tranzitim) nga operatoret e tjere per te mundesuar ofrimin e thirrjeve te plota per abonentet e vete. Ne kete forme nje MVNO ka dhe SIM e vet dhe nderton nje rrjet te ngjashem me nje rrjet celular por duke marre akses ne rrjetin e aksesit radio te operatorit celular (lidhja BTS-perdorues fundor).
- Roaming kombetar: eshte nje lloj aksesit i perdorur nga nje operator rrjeti i ri ne treg per nje periudhe kohe te kufizuar, deri sa operatori i ri te zgjeroje rrjetin e vet (mbulimin gjeografik dhe te popullsise)
- Origjinimi i thirrjeve: ky sherbim mund tu ofrohet ofruesve te sherbimeve qe operojne nepermjet zgjedhjes (parazgjedhjes) se bartesit te thirrjeve apo me numra jo-gjeografike sic jane sherbimet me vlere te shtuar apo thirrjet drejt numrave pa pagese, dhe numrave me ndarje te kostos.

Roli i ketyre sherbimeve eshte qe operatore te pavarur pa patur nevojte te ndertojne rrjetin e vet celular te kene mundesine te blejne sherbime mobile me shumice edhe t'i ofrojne keto tek perdoruesit fundore.

Ofrimi i sherbimeve mobile me shumice nuk egziston ne Shqiperi, pasi operatoret shesin sherbimet e tyre direkt tek konsumatori fundor, nepermjet kanaleve te tyre te shitjes. Te tre operatoret celulare zoterojne rrjetin e tyre te dyqaneve ne qytete te ndryshme dhe kane marredhenie edhe me rishites te kartave me parapagim. Keta rishites apo distributore nuk bejne nje rinovim te kartave apo tarifave te kontratave dhe nuk kane akses ne rrjetin e operatorit per te cilin ata veprojne, pra nuk perbejne ofruet te pavarur te sherbimeve celulare ne treg

V.1 Perkufizimi i tregut perkates

Perkufizimi i tregut perkates me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve, ne dimensionin e produkteve/sherbimeve dhe dimensionin gjeografik, eshte i lidhur me tregun me pakice te sherbimeve celulare, pasi te dy tregjet kane lidhje te ngushta: ekzistenca e konkureses ne tregun me shumice ka shume mundesi te transmetohet ne

konkurrence edhe ne tregun me pakice. AKEP ne kapitullin IV, ka bere perkufizimin e tregut perkates me pakice te sherbimeve celulare, duke konkluduar midis te tjerave se:

- aksesit dhe thirrjet dalese ne rrjetet celulare te ndryshem jane pjese e te njejtit treg;
- sherbimet e telefonise fikse dhe celulare jane tregje te ndryshem;
- sherbimet e ofruara perdoruesve me parapagim dhe me kontrate jane pjese e te njejtit treg.

Ne perkufizimin e tregut perkates me shumice te akses/origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, AKEP ka konsideruar faktoret e meposhtem:

- (i) nese sherbimet me shumice te akses/origjinimit te ofruara nga operatore te rrjeteve te ndryshem celulare jane pjese e te njejtit treg perkates;
- (ii) nese sherbimet me shumice te akses/origjinimit te ofruara MVNO-ve, ofruesve te pavarur jane pjese e te njejtit treg perkates;
- (iii) vetofrimi i akses dhe origjinimit pjese e tregut perkates;

- (i) sherbimet me shumice te akses/origjinimit te ofruara nga operatore te rrjeteve te ndryshem celulare

AKEP, gjykon se ne vijim te arsyetimit se tregu me pakice perfshin ofrimin e sherbimeve nga te gjithë operoret celulare, edhe tregu me shumice perfshin te gjithë operoret celulare. Njekohesisht, per ofruesit e sherbimeve sherbimi i akses/origjinimit i ofruar nga nje operator mund te konsiderohet i zevendesueshem nga ai qe ofron nje operator tjetër, nese operatori qe ofron sherbimin ka nje baze te konsiderueshme abonentesh dhe kjo baze eshte e mjaftueshme per te realizuar biznesin e ofruesit te sherbimeve. Ne kete kendveshtrim, akses/origjinimi eshte i ndryshem nga terminimi, pasi per te kryer thirrjet drejt rrjeteve te tjera nje ofrues ka nevojë per terminim ne secilin rrjet, i cili nuk mund te zevendesohet me terminim ne nje rrjet tjetër. Gjithashtu per MVNO-te, eshte e mjaftueshme te kene akses ne nje rrjet celulare, dhe aksesit ne nje rrjet celular mund te zevendesohet me akses ne nje rrjet tjetër celular. Pra sherbimet me shumice te akses/origjinimit te ofruara nga operatore te rrjeteve te ndryshem celulare, AMC, Vodafone dhe Eagle Mobile jane pjese e te njejtit treg perkates.

- (ii) sherbimet me shumice te akses/origjinimit te ofruara MVNO-ve, dhe ofruesve te pavarur;

Sherbimet me shumice te ofruara MVNO-ve, ofrueve te pavaruar te sherbimeve dhe operoretve te rrjeteve (roamingu kombetar), kane forma te ndryshme; MVNO-te mund te kerkojne akses ne rrjetin radio te operatorit celular, ofruesit e pavaruar mund te kerkojne vetem origjinim te thirrjeve apo thirrje dalese me shumice, ndersa nje operator rrjeti tjetër celular kerkon roaming kombetar (normalisht per nje faze kalimtare). Megjithate qellimi i kerkimit te ketyre sherbime eshte ofrimi i sherbimeve celulare ne tregun me pakice, dhe nje sipermarres qe kerkon te hyje ne kete treg me pakice mund te zevendesoje midis formave te ndryshme te maredhenieve me operoret e rrjeteve per akses/origjinim, per tju pershtatur sa me mire kerkeses se tregut me pakice. Gjithashtu nje operator rrjeti celular qe ofron sherbime ofruesve te pavarur mund te ofroje sherbime edhe MVN)-ve dhe nje rrjeti tjetër celulare)ne kushtet e disponibilitetit te kapaciteteve). Ne kete menyre, AKEP gjykon se sherbimet e akses/origjinimit ne rrjetet celulare te ofruara llojeve te ndryshme te ofruesve (te pavaruar, rishites, MVNO, MNO) jane pjese e te njejtit treg perkates. AKEP gjykon se ne kete perkufizim bejne pjese edhe ofrimi i

thirrjeve (origjinimi) drejt numrave jo-gjeografike pa pagese (0800) apo me pagese te ulet (0801), si edhe per numrat e tjere jo-gjeografike (0900) megjithese tarifimi i tyre eshte i ndryshem nga tarifimi i thirrjeve te tjera. Gjithashtu ne kete game sherbimesh te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve nga rrjetet celulare, perfshihet edhe origjinimi i thirrjeve per ofrimin e sherbimeve nepermjet zgjedhjes (parazgjedhjes) se bartesit te thirrjeve celulare. Ky sherbim u krijon mundesine perdorusve fundore celulare qe te perdorin nje bartes te thirrjeve te ndryshem nga operatori i rrjetit ne te cilin ata jane abonent. Megjithese ofrimi i sherbimeve nepermjet zgjedhjes (parazgjedhjes) se bartesit te thirrjeve celulare, nuk eshte nje praktike e ndeshur ne vendet e BE apo te tjera, vete KE ne dokumentin COMMISSION RECOMMENDATION, EXPLANATORY MEMORANDUM for COMMISSION RECOMMENDATION of 11/02/2003, ka permendur se ekzsiton mundesia qe sherbimi i aksesit dhe origjinimit te jene pjese e tregjeve te ndryshem nese ky sherbim prezantohet edhe per operatoret celulare si edhe per operatoret inkumbent te rrjeteve fikse.

(iii) vetofrimi i akses dhe origjinimit

Aktualisht operatoret celulare nuk ofrojne akses dhe origjinim te thirrjeve operateve te tjere, ofruet te pavaruar apo MVNO, pervec ofrimit te thirrjeve operateve qe ofrojne sherbime me vlere te shtuar nepermjet numrave 0900. Operatoret celulare jane te integruar vertikalisht, duke qene prezent ne nivelin me shumice dhe me pakice te ofrimit et sherbimeve celulare, si nje sipemarres i njejte. Vet-ofrimi i sherbimeve me shumice, nenkupton ofrimin e ketyre sherbimeve nga operatori celular rrjetit te vet te tregtimit te sherbimeve te perdoruesit fundore. Nje nder detyrimet kryesore qe vendosen per FNT ne sherbimete me shumice, eshte detyrimi i mosdiskriminimit, i cili synon te parandaloje operatoret (me FNT) qe te mos diskriminojne midis operateve te ndryshem, si edhe midis sherbimeve te ofruara operateve te tjere dhe rrjetit te vet te tregtimit te sherbimeve te perdoruesit fundore (integrimi vertikal). Pra, vetofrimi i sherbimeve te nje operatori te integruar vertikalisht duhet te jete pjese e tregut perkates te sherbimit me shumice te shqyrtuar. Perfshirja e vetofrimit te sherbimeve me shumice ne tregun perkates, eshte edhe nje praktike rregullatore e vendeve te BE

Per sa me siper, AKEP gjykon se vetofrimi i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, nga operate te ketyre rrjeteve eshte pjese e tregut perkates me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare.

Ne lidhje me dimension gjeografik, AKEP gjykon se ne vijim te arsyetimeve per tregjet me me shumice te terminimit dhe te tregut me pakice te sherbimeve celulare:

Dimensioni gjeografik i tregut me shumice te akses dhe origjinimit ne rrjetet celulare eshte kombetar, d.m.th territori i Republikes se Shqiperise.

Per sa me me siper, percaktimi i tregut te akses/origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, behet:

Tregu me shumice i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, sherbime te ofruara nga AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile.

Komente

Vodafone

*Draft dokumenti i keshillimit publik i AKEP pohon se nje pjese e sherbimeve perfshire ne keto tregje, e cila mund te perdoret nga operate te ndryshem te rrjeteve celulare, eshte edhe sherbimi i zgjedhjes dhe parazgjedhjes se bartesit te thirrjeve celulare. **Ne raportin me te fundit te***

implementimit (14th Progress Report on the status of implementation of the single European electronic communications market) nuk permenden tregje sherbimesh per zgjedhjen dhe parazgjedhjen e bartesit te thirrjeve celulare per operatoret e rrjeteve celulare. Ne dokumentin "Commission Staff Working Document" (Vol. 1, Part 2), ku pershkruhet progresi i bere nga vendet anetare ne lidhje me zbatimin e legjislacionit te BE ne kete sektor, nuk permendet asgje sa i perket zgjedhjes ose parazgjedhjes se bartesit te thirrjeve celulare ne kontekstin e telefonise celulare.

Pra, eshte teper e rendesishme qe AKEP te shpjegoje saktesisht se cilit tip produkti i referohet ne kete rast dhe sa te njohur dhe te perhapur ne tregjet e BE jane ato, apo zbatimi libartesisit/parabartesit per tregun celular eshte shpikje shqiptare. Per aq sa Vodafone Albania eshte ne dijeni, edhe nese ekzistojne teori te tjera mbi zbatimin e mundshem te koncepteve te tilla ne kontekstin e telefonise celulare, ne tregjet e BE sherbimi i zgjedhjes ose parazgjedhjes se bartesit nuk aplikohet per tregun celular.. Pra, eshte e pakuptimte qe te perfshihen keto tregje sherbimesh ne draft analizen e tregut per Shqiperine. Edhe me e pakuptimte eshte kur ne gjendjen aktuale tregu Shqiptar nuk ka fare produkte te tilla as per tregjet e telefonise fikse. Eshte e veshtire te perftyrohet se si AKEP e shikon zhvillimin e ketij tregu sherbimi "potencial" (kur nuk ka shembuj te krahasueshem ne tregjet e BE) dhe nuk percakton se cilat do te jene impakti mbi industrine dhe perfitimet e konsumatorit. Veshtire te pranohet se AKEP e ka tashme nje ide te qarte mbi zhvillimin e ketij tregu sherbimi. Sidoqofte, AKEP serisht deshiron te imponoje rregullim strikt ex ante te tregut, edhe pse realiteti i tregut Shqiptar ne kete moment (dhe realiteti i tregut te BE) nuk mbeshtesin pritshmerite e AKEP, cilado qofshin ato.

1.1 Sherbimet e Roamingut Kombetar si tregje sherbimesh

Draft dokumenti per keshillim publik i AKEP e permend roamingun kombetar si nje sherbim qe duhet te ofrohet nga MNO-te ne kontekstin e tregjeve me shumice te aksesit dhe origjinimit. Vodafone Albania konsideron se ky sherbim ne vecanti ka ndjeshmeri teper te larte, duke mare parasysh faktin se Mobile 4 AL sapo eshte autorizuar te hyje ne treg. Rregullimi ex ante i ketij tregu sherbimi praktikisht do te perbente nje "ndihme rregullatore nga shteti" per operatorin e 4^{te} celular ne treg. Vodafone Albania mendon se roamingu kombetar duhet te neqociohet ne kushtet tregtare dhe jo te imponohet nga rregullatori. Praktikisht kjo do te ishte nderhyje e qarte diskriminuese dhe do te impononte shtremberime rregullatore ne treg.

Po ashtu, Operatori Mobile 4 AL eshte autorizuar ne baze te Ligjit 10118 date 23.04.2009 dhe ne baze te ketij ligji ka detyrimin e posacem per te ngritur rrjetin e tij te operimit sipas afateve te caktuara, ashtu sikunder kane vepruar dhe tre operatoret ekzistues ne treg.. Per rrjedhoje, imponimi i kerkesave rregullatore qe synon perdorimin e rrjeteve te operatoreve te tjere per operatorin Mobile 4 AL eshte ne kundërshtim me Ligjin 10118 date 23.04.2009 dhe tenderin e organizuar nga vete AKEP, ku nje nga Anekset e Ligjit dhe kushtet e dokumenteve te tenderit eshte pikerisht ndertimi i rrjetit nga operatori fitues sipas afateve te caktuara.

1.2 Maredhenia me tregun e sherbimeve celulare me pakice

Draft dokumenti per keshillim publik i AKEP pohon se tregjet me shumice te aksesit dhe origjinimit dhe tregjet e sherbimeve celulare me pakice jane te lidhur ngushtesisht me njeri-tjetrin. Po ashtu, pohohet se mbrojtja e konkurrences ne tregjet me shumice do te ndikojne ne rritjen e konkurrences ne tregjet me pakice. Vodafone Albania mendon se kjo llogjike qendron ne kontekstin e ciklit te rregullimit te BE (d.m.th. kur rregullohen tregjet me shumice dhe tregjet me pakice lihen te konkurojne lirshem, njekohesisht duke gezuar perfitimet e tregjeve me shumice te rregulluara). Ky

*model duket se nuk po zbatohet ne kontekstin Shqiptar, duke qene se AKEP ne kete Analize tregu ka zgjedhur tashme edhe rregullimin ex ante te tregjeve me pakice. Eshte e veshtire te mendohet se tregjet me pakice do te perfitojne nga me shume konkurrence ne tregjet me shumice te rregulluar te aksesit dhe origjinimit. Ky nuk eshte arsyezim i bazuar/justifikuar per rregullimin e tregjeve me shumice te aksesit dhe origjinimit. **Keto tregje duhet te analizohen dhe rregullohen me vete nga AKEP, dhe jo thjesht si pjese e tregut me pakice, pikerisht per arsyen e siperpermendur .***

1.3 Analiza dhe rregullimi ex ante i nje tregu jo aktiv

AKEP ne draft dokumentin e analizes se tregut perpiqet te kryeje nje analize te tregut me shumice te aksesit dhe origjinimit. Vodafone Albania konsideron se kjo perpjekje eshte e kote duke qene se tregjet me shumice te aksesit dhe origjinimit NUK EKZISTOJNE ne Shqiperi (me perjashtimin e dukshem te sherbimeve te aksesit me vlere te shtuar dhe sherbimeve te thirrjeve pa pagese te cilat ofrohen me sukses sipas kushteve tregtare). AKEP nuk mund te rregulloje tregje qe nuk kane lindur ende. Ne baze te ligjit 9918 AKEP duhet te perkufizojte plotesisht dhe analizoje tregun perkates, dhe jo ta quaje ate te lidhur me nje treg tjetjer dhe t'i shmanget analizes, **aq me teper qe analiza e ketij tregu behet per here te pare dhe detyrimet rregullatore vendosen per here te pare dhe disa prej tyre jane te konsiderueshme.**

AKEP ne draft dokumentin e analizes se tregut perpiqet te kryeje nje analize te tregut me shumice te aksesit dhe origjinimit. Vodafone Albania konsideron se kjo perpjekje eshte e kote duke qene se tregjet me shumice te aksesit dhe origjinimit NUK EKZISTOJNE ne Shqiperi (me perjashtimin e dukshem te sherbimeve te aksesit me vlere te shtuar dhe sherbimeve te thirrjeve pa pagese te cilat ofrohen me sukses sipas kushteve tregtare). AKEP nuk mund te rregulloje tregje qe nuk kane lindur ende. Ne baze te ligjit 9918 AKEP duhet te perkufizojte plotesisht dhe analizoje tregun perkates, dhe jo ta quaje ate te lidhur me nje treg tjetjer dhe t'i shmanget analizes, **aq me teper qe analiza e ketij tregu behet per here te pare dhe detyrimet rregullatore vendosen per here te pare dhe disa prej tyre jane te konsiderueshme.**

Qendrimi i AKEP

Ne lidhje me komentet e Vodafone per zgjedhjen dhe/ose parazgjedhjen e bartesit te thirrjeve ne rrjetet celulare, AKEP ka dhene pergjigje ne seksionin perkates duke shtuar nje paragraf te vecante.

Gjithashtu per imponimin e detyrimit per roaming kombetar, eshte vendosur nje paragraf i vecante ne seksionin e detyrimeve per FNT ne kete treg, dhe qendrimi i AKEP eshte ne linje me komentin e Vodafone.

Per sa i perket komentit te trete ne lidhje me tregun me pakice, ndryshimet e bera ne kete version final te analizes krahasuar me dokumentin per keshillim publik, perkohne me parimet e BE per rregullimin e tregjeve me pakice, megjithese edhe rregullimi i tregjeve me pakice nuk perjashtohet nga parimi i rregullimit ne BE, kur masat e marra ne tregjet me shumice nuk jane apo nuk priten te jene efektive (shembulli i rregullimit te roamingut dhe te te dhenave ne nivel me shumice dhe me pakice nga vete BE ne nivel komunitar).

Per sa i perket komentit te rregullimit te nje tregu jo-aktiv, AKEP ka sqaruar se vetofrimi i sherbimeve te akses/orgjinimit te thirrjeve eshte pjese e tregut perkates. Gjithashtu nese operatorit nuk do ti viheshin detyrime per ofrimin e ketij sherbimi paleve te treta, pervecse ne terma komerciale, mos-ekzistenca e marrevshjeve komerciale mund te vazhdoje te ekzistojte si rezultat i mos-interesit por edhe si rezultat i termave qe nuk e favorizojne nje gje te tille.

V.2 Analiza per FNT

Bazuar ne analizen per konsultim publik, per FNT ne tregun me pakice te sherbimeve celulare, AKEP konkludoi se ky treg nuk eshte ne konkurrence efektive. Ne dokumentin e analizes per konsultim publik, AKEP gjykoi se nje analize e vecante e tregut me shumice te akses dhe origjinimit nuk eshte e nevojshme.

Ne kete version Final te analizes, perfundimi i AKEP per tregun celular me pakice eshte se ky treg nuk eshte i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, por ky perfundim nuk do te thote qe tregu celular me pakice eshte tashme ne konkurrence efektive.

Ne vijim eshte bere analiza e tregut celular me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, duke perdorur perfundimet e kapitullit te meparshem dhe nje analize me te detajuar te disa aspekteve te tregut me pakice dhe me pas te ndikimeve ne tregun me shumice celular te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve.

I Pjeset e Tregut

Ne tabelen e meposhtme paraqiten treguesit e numrit te perdoruesve dhe thirrjeve telefonike dalese, si tregues te vellimit, si edhe te ardhurat nga shitja, si tregues te vleres se sherbimeve te operatoreve te telefonise celulare, te paraqitura si pjese tregu ne tregun me pakice, por qe sherbejne edhe si pjese tregu per aksesin (numri i perdoruesve) dhe origjinimin e thirrjeve (thirrje dalese) nga rrjetet celulare. Pjeset e tregut ne nivel me pakice jane te njejta me pjeset e tregut ne nivel me shumice, per shkak se nuk ka ofrues te pavarur te sherbimeve celulare, MVNO, dhe sherbimi i vetem me shumice qe ekziston aktualisht eshte vetofrimi i ketyre sherbimeve nga operatoret e rrjeteve per divizionet me pakice te kompanise celulare. Ne pjeset e tregut per origjinimin e thirrjeve jane perfshire edhe thirrjeve drejt numrave jo-gjeografike, por kjo sjell ndryshime shume te vogla nga pjeset e tregut me pakice, pasi keto thirrje perbejne nje pjese shume te vogel te thirrjeve te origjinuara ne rrjetet celulare.

TABELA V.1. PJESET E TREGUT PER OPERATORET CELULARE: AKSES DHE ORIGJINIM 2007-2009/1

	2007		2008			2009/1		
	AMC	Vodafone	AMC	Vodafone	Eagle Mobile	AMC	Vodafone	Eagle Mobile
Numri i perdoruesve (Aksesi)	51.46%	48.54%	47.09%	44.21%	8.70%	43.33%	43.02%	13.64%
Thirrjet dalese (Origjinimi i	46,72%	53,28%	44,43%	51,55%	4,01%	31,83%	51,09%	17,08%

Thirrjeve)								
Te ardhurat	48,56%	51,44%	47,69%	51,08%	1,23%			

Burimi: Te dhenat statistikore te derguara ne AKEP nga operatorët celulare. * Te ardhurat perfaqsojne te ardhurat totale te raportuara nga operatorët. Thirrjet dalese jane te matura ne minuta.

Tabela e pjeseve te tregut tregon se Eagle Mobile per vitin 2008 ka perfituar afersisht 9% pjese tregu ne numer perdoruesish, por vetem 4% ne thirrje dalese dhe pjese e tregut ne te ardhurat e perfituara ishte vetem 1.2%. Gjate vitit 2009, Eagle Mobile ka vazhduar rritjen e pjeseve te tregut duke arritur ne fund te vitit 2009 14% pjese tregu per perdoruesi dhe 9% ne te ardhura, dhe ne gjashtemujorin e pare te vitit 2009 17% pjese tregu per thirrjet dalese.

TABELA V.2. PJESET E TREGUT PER OPERATORET CELULARE: AKSES DHE ORIGINIM 2009

	2009		
	AMC	Vodafone	Eagle Mobile
Numri i perdoruesve	46%	40%	14%
Te ardhurat	42%	49%	9%

FNT dhe Dominanca e Bashkuar

Ne baze te pjeseve te tregut, ne terma te numrit te perdoruesve, thirrjeve dhe te te ardhurave, te matura ne menyre dinamike, AMC dhe Vodafone Albania zoterojne pjese tregu mbi 40% secila, apo mbi 85% te tregut te per numrin e perdoruesve apo aksesin dhe mbi 80% per origjinimin e thirrjeve celulare te dy se bashku. Eshte e qarte se analiza per FNT ne kete rast duhet te perqendrohet ne dominancen e bashkuar dhe jo individuale. Ne baze te nenit 33, dominanca e bashkuar apo rastet kur me shume se nje sipermerres mund te kete FNT, percaktohet kur:

3. Dy ose më shumë sipërmarrës vlerësohen se kanë një pozitë zotëruese nëse edhe në mungesëtë 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.

Ky nen me pas liston disa kriteret mbi te cilat bazohet AKEP per te vlersuar dominancen e bashkuar:

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

a) në zhvillimin e përqendrimit të tregut, shpërndarjen e pjesëve të tregut dhe ndryshimin në

kohë të tyre;

b) në pengesat për hyrjen në treg dhe efektin e tyre në konkurrencën e mundshme;

c) në zhvillimin e kundërveprimit të fuqisë blerëse;

ç) në transparencën aktuale të tregut;

d) në fazën e tregut përkatës;

dh) në produktet homogjene;

- e) në strukturën e kostos;
- ë) në zhvillimin e elasticitetit të kërkesës dhe ofertës;
- f) në zhvillimin e përmirësimeve teknologjike dhe shkallën e maturisë së teknologjisë;
- g) në mungesën e kapaciteteve të tepërta;
- gj) në lidhjet informale dhe lidhjet e tjera ndërmjet lojtarëve të tregut;
- h) në mekanizmat ndëshkues;
- i) në zhvillimin e shtysave për konkurrencë të tarifave;
- j) në fuqinë ekonomike dhe financiare të sipërmarrësit.

Gjithashtu nje percaktim i rendesishem i nenit 33, per FNT (dominace individuale apo e bashkuar), eshte pika 5:

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.

Udhezimi i KE per FNT te bashkuar, midis te tjerave citon se per dominancen e bashkuar eshte e rendesishme qe te analizohet nese karakteristikat e tregut jane te tilla qe cojne ne koordinim te fshehte (jo te shfaqur) dhe se ky ko-ordinim eshte i qendrueshem ne kohe pasi oligopolistet, operatoret e dyshuar per dominace te bashkuar, kane stimuj te kordinojne veprimet dhe jo te devijojne ndersa bleresit apo konkurrentet nuk kane aftesine per te kundervepruar/sfiduar rezultatin e koordinuar antikonkurrues.³⁶ Kriteret e cituara me lart jane karakteristika te tregut te cilat kane mundesi te cojne ne sjellje te koordinuar. Lista e kriterëve nuk eshte liste kumulative apo perjashtuese e kriterëve/karakteristikave te tjera per dominancë të bashkuar.

Konkurrenca (jo) efektive e tregut me pakice celular

Niveli i konkurrencës efektive apo mungesa e saj ne tregun me pakice celular eshte tregues i rendesishem i problemeve qe ekzistojne ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve. Sic eshte theksuar dhe ne kapitullin e meparshem, megjithese AKEP gjykon se tregu me pakice celular, nuk eshte me i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, nuk do te thote qe ky treg eshet tashme ne konkurrence efektive. Gjithashtu analiza e tregut me pakice tregon se tregu celular eshte shume i perqendruar dhe ka mungese te ofruesve te pavaruar te sherbimeve celulare si dhe MVNO-ve. Per kete arsye, ne seksionin ne vijim paraqitet nje analize e disa aspekteve te tregut celular me pakice qe tregojne se ky treg nuk eshte ende ne konkurrence efektive.

Reduktimi i Tarifave per programet nen rregullim dhe tarifat e programeve te tjera

³⁶ *When assessing ex-ante the likely existence or emergence of a market which is or could become conducive to collective dominance in the form of tacit coordination, NRAs, should analyse: (a) whether the characteristics of the market makes it conducive to tacit coordination; and (b) whether such form of coordination is sustainable that is, (i) whether any of the oligopolists have the ability and incentive to deviate from the coordinated outcome, considering the ability and incentives of the non-deviators to retaliate; and (ii) whether buyers/ fringe competitors/potential entrants have the ability and incentive to challenge any anti-competitive coordinated outcome (108).*

Nepermjet metodologjive te rregullimit te tarifave te AMC dhe Vodafone Albania, u reduktuan tarifat e thirrjeve per programet me parapagim ALBAKARTA dhe Vodafone Card. AKEP, ne pergatitjen e metodologjive te rregullimit te tarifave, gjykoi se imponimi i reduktimit te tarifave vetem per keto dy programe, dhe perjashtim nga rregullimi i programeve te tjere tarifore ishte i justifikuar per shkak se:

- rregullimi i tarifave te programeve me parapagim te perzgjedhur, gjykohet se do te ushtronte presion per uljen e tarifave edhe te programeve te tjere (me parapagim dhe/ose me kontrate);
- Perfshirja e programeve te tjera tarifore, me parapagim dhe/ose me kontrate do te rriste kompleksitetin e metodologjise dhe veshtiresite e implementimit te saj, sidomos ne kushtet e programeve te shumta tarifore me kontrate dhe ofertave te shumta promovionale;
- do te kufizonte se tepermi fleksibilitetin e operatoreve ne tarifimin e sherbimeve.

Ne vijim AKEP ka bere nje analize me te detajuar (krahasuar me dokumentin per konsultim publik) te tarifave te programeve te tjere me kontrate dhe me parapagim te Vodafone dhe AMC, per te pare efektet qe kane pasur reduktimi i tarifave te dy programeve nen-rregullim ne reduktimin e tarifave te tjera, pra nese eshte realizuar efekti i presionit te gjykuar nga AKEP ne pergatitjen e metodologjive te rregullimit te tarifave ne vitin 2008.

Programet tarifore te Vodafone dhe Vodafone Card

Ne Tabelen e meposhtme eshte bere krahasimi i tarifave te disa programeve tarifore me kontrate dhe me parapagim me programin me parapagim nen rregullim Vodafone Card.

TABELA V.3. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE VODAFONE ALBANIA

		Vodafon e Family	Vodafon e Family 30	Vodafon e Family 60	Vodafone club	Vodafone Card
Pagese mujore	Lek/muaj	500	750	1400		0
Minuta te perfshira ne pajtim mujor	Minuta	0	30	60		0
Cmimi mesatar i minutave te perfshira	Lek/min		25	23.3		
Brenda rrjetit Vodafone	Lek/min	26	26	25	45 (brenda grupit Vod.Club: 20 lek/min)	25
Drejt operatorëve të tjerë celulare	Lek/min	33	33	33	45	29.9
Drejt rrjeteve fiks	Lek/min	26	26	25	45	21
Koha minimale e tarifimit (sekonda)	Sekonda	30	30	30	30	15

Nga te dhenat e tabelës vihet re se:

- Programi Vodafone Family, ka pagese mujore 500 Lek, dhe tarifa te thirrjeve me te larta se Vodafone Card qe nuk paguan pajtim mujor. Gjithashtu koha minimale e tarifimit eshet 30 sekonda krahasuar me 15 sekonda te Vodafone Card.
- Vodafone Family 30, e njejta siuate si Vodafone family, por me pagese mujore 750 lek, perfiton 30 minuta kombetare falas d.m.th me kosto 25 lek/minute;
- Vodafone Family 60, e njejta siuate si Vodafone family, por me pagese mujor 1400 lek, perfiton 60 minuta kombetare falas d.m.th me kosto 23.3 lek/minute;
- Vodafone Club, ka tarife 20 lek/minute per thirrjet drejt numrave e tjere Vodafone Club si dhe oferta promocionale me tarifa shume me te uleta per keto thirrje brenda Vodafone Club, nderkohe tarifat e thirrjeve te tjera jane shume me te larta se tarifat e Vodafone Card.

Programet e AMC

Ne tabelen e meposhteme parqitet krahasimi i tarifave te nje programi me parapagim te AMC KARTA, programi me kontrate Consumer zero pajtim mujor dhe tarifat e Albakarta.

TABELA V.4. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE AMC

		AMC Karta	Consumer zero pajtim mujor	Albakarta
Pagese mujore		0	0	
Minuta te perfshira ne pajtim mujor		0	0	
Cmimi mesatar i minutave te perfshira				
Brenda rrjetit AMC	<i>minuta e parë</i>	27.5	24.11 (peak)	24,5
	<i>minuta e dyte</i>		8 (off peak)	12
	<i>mbi dy minuta</i>			5,9
Drejt operatorëve të tjerë celulare	<i>minuta e parë</i>	27.5	37 (peak)	29,9
	<i>minuta e dyte</i>		26 (off peak)	16,2
	<i>mbi dy minuta</i>			14
Drejt rrjeteve fiks:	<i>minuta e parë</i>	27.5	24.11 (peak)	21
	<i>minuta e dyte</i>		10 (off peak)	9,7
	<i>mbi dy minuta</i>			7
Koha minimale e tarifimit (sekonda)		30	30	15

Nga te dhenat e tabelës vihat se se tarifat e Albakarta jane relativisht me te lira se te dy programet e tjera, megjithese Consumer Zero pajtim mujor eshte program me kontrate dhe AMC Karta eshte program i ri tarifor i aplikuar pas reduktimeve te tarifave te Albakarta. Programi AMC Karta ka strukture te thjeshte tarifore 27.5 lek/minute drejt cdo destinacioni kombetar, por kjo tarife eshte me e larte se tarifa mesatare e ALBAKARTA, 21 lek per minute (e llogaritur duke perdorur te dhenat per shperndarjen e thirrjeve te

depozituara per metodologjine ne Shtator 2009) si edhe me e larte per thirrjet brenda rrjetit dhe drejt rrjetit fiks.

Programet Cost Control

Këto programe kanë pajtim mujor të barabartë me shumën e përcaktuar nga programi. Abonentët e ketyre programeve perfitojne brenda limitit mujor te gjitha sherbimet me tarifat e ALBAKARTA. Në rast te tejkalimit nga limiti, pajtimtari mund ta mbushë llogarinë me karta rimbushese ALBAKARTA. Ne rast se pajtimtari nuk e rimbush llogarine me karte Albakarta, tarifat e aplikuara jane shume me te larta se tarifat e Albakarta. Kjo shtate pershkruhet ne Tabelen ____, ne te cilen paraqiten tarifat e programeve **Cost Control dhe te programit me parapagim Albakarta te AMC.**

TABELA V.5. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE AMC

	CC 1250	CC 2500	CC 5000	ALBAKARTA
Pajtim mujor	1250 lekë*	2500 lekë*	5000 lekë*	0
Konsumi mujor	1250 lekë	2500 lekë	5000 lekë	0
Kohë bisede bonus	0 lekë	200 lekë	600 lekë	0
Taksë regjistrimi (abonentët e rinj & ekzistues)	0 lekë	0 lekë	0 lekë	0
Garanci (abonentët e rinj & ekzistues)	0 lekë	1000 lekë	2000 lekë	0
AMC-AMC	35 lekë/min	33 lekë/min	31 lekë/min	24.5-5.9 lek/minute
AMC-ALBTELECOM	37.5 lekë/min	36 lekë/min	35 lekë/min	21-7 lek/minute
AMC-VODAFONE	49.8 lekë/min	48 lekë/min	46.9 lekë/min	29.9-14 lek/minute
Koha minimale e tarifimit	30	30	30	15

Koha Off peak: 48 orë gjatë fundjavës(ora 00:00 të shtunën deri në 24:00 te dielën) dhe gjatë ditëve të punës (23:00 – deri në 6:00).

*Vlera e pajtimimit mujor është shprehur me TVSH

Kontrata per Konsumatore

Tarifa më të mira drejt rrjeteve kombëtare dhe më tepër mundësi zgjedhjeje, sipas nevojave tuaja.

TABELA V.6. KRAHASIM I TARIFAVE TE PROGRAMEVE TE NDRYSHME TE AMC

	Consumer 50	Consumer 100	Consumer 200	Consumer 500
Tarifë regjistrimi	0	0	0	0
Garanci kombëtare	5,000			
Garanci ndërkombëtare	5,000			
Konsum mujor	1,500	3,000	5,000	10,000
Minuta të përfshira (telefonata kombëtare)	50	100	200	500
Minuta bonus	15	45	45	65
SMS bonus	50	100	200	500
Tariat pas minutave falas (lekë/min)				
BRENDA RRJETIT AMC				
koha peak	25.00	24.00	23.00	21.00
koha off peak	15.00	12.00	10.00	8.00
DREJT RRJETEVE FIKS				
koha peak	25.00	24.00	23.00	21.00
koha off peak	18.00	18.00	16.00	10.00
JASHTË RRJETIT AMC				
koha peak	37.00	37.00	35.00	32.00
koha off peak	28.00	27.00	26.00	26.00

Koha Off peak: 48 orë gjatë fundjavës (ora 00:00 të shtunën deri në 24:00 të dielën) dhe gjatë ditëve të punës (23:00 – deri në 6:00).

Nga të dhënat e tarifave të pasqyruara më sipër, vihet re se:

- Përdoruesit me kontratë paguajnë tarifa të thirrjeve telefonike të cilat shpesh janë më të larta se tarifat e programit me parapagim ALBAKARTA;
- Përdoruesit e programeve Cost Control paguajnë tarifa të njëjta me ALBAKARTA, por për konsum më të madh (në rast të mos rimbushjes së llogaritë me ALBAKARTA) paguajnë tarifa shumë më të larta se ALBAKARTA;

Programet tarifore me kontratë, zakonisht përfshijnë:

- një pagesë fikse rregjistrimi që paguhet vetëm një herë (ka shumë programe që nuk aplikohet me një pagesë e tillë),
- pagesë mujore e cila mund të përmbajë ose jo thirrje të lira: ka programe të cilat nuk kanë pagesë fikse mujore si edhe ka raste që ofrohen për pagesë fikse mujore

- ofrohen paketa te vecanta me numer te caktuar minutash. Minutat e perfshira mund te jene thirrje kombetare, apo minuta brenda te njejtij grup perdoruesish.
- pagesa garanci per lloje te ndryshme te thirrjeve si kombetare, nderkombetare dhe roaming;
- tarifate e thirrjeve telefonike sipas destinacionit te thirrjes, kohes se kryerjes etj. Ne rast se pagesa mujore ka te perfshira minutazh thirrjesh, tarifate per thirrjet aplikohen pas mbarimit te minutave te perfshira.

Perdoruesit me kontrate jane perdorues me te medhenj se perdoruesit me parapagim, dhe normalisht duhet te paguajne pagesa fikse dhe garanci pervec tarifave te thirrjeve. Perdorimi i sherbimeve celulare me kontrate, krijon me shume lehtesi perdorimi pasi nuk eshte e nevojshme kreditimi i llogarise me karta rimbushese, dhe eshte me i preferuar nga perdoruesit e mesem dhe te medhenj se nga perdoruesit e vegjel (megjthese edhe per perdrues te vegjel ka kontrata te vecanta). Aplikimi i programeve e ndryshme tarifore, eshte shembull i tarifimit jo-linear dhe jo-uniform. Normalisht programet tarifore per grupe te ndryshme perdoruesish, hartohen ne menyre te tille qe:

- Perdoruesit e medhenj paguajne tarifa fikse (nje here dhe/ose periodike) qe nuk varen nga sasia e konsumuar dhe tarifa per konsumin (tarifate e thirrjeve), te cilat jane me te uleta se tarifate e programeve ne te cilat nuk aplikohen tarifa fikse (rasti me parapagim). dhe rezultojne te paguajne me pak per sasi te medha te konsumuara apo nje cmim per njesi me te vogel se perdoruesit e vegjel;
- Perdoruesit e vegjel paguajne vetem tarifa bazuar ne saizne e konsumuar (tarifate e thirrjeve) dhe nuk paguajne tarifa fikse. Tarifate e thirrjeve jane me te larta se tarifate respektive te programeve me pagesa fikse.

Nga krahasimi i tarifave te programeve tarifore me kontrate dhe me parapagim, me programin me parapagim nen rregullim Vodafone Card, vihet re se:

- Ekzistojne programe me kontrate qe perfshijne pagese fikse mujore, (pa minuta te perfshira apo me minuta te perfshira me kosto mesatare makssimumi 25 lek/minuet) dhe tarifa te thirrjeve me te larta se Vodafone Card qe nuk paguan pajtim mujor;
- Tarifa te thirrjeve te vecanta (sidomos jashte rrejetit) jane me te larta se ne programin nen-rregullim Vodafone Card

Nga te dhenat e tarifave te pasqyruara me siper, vihet re se:

- Perdoruesit me kontrate paguajne tarifa te thirrjeve telefonike te cilat shpesh jane me te larta se tarifate e programit me parapagim ALBAKARTA;
- Perdoruesit e programeve Cost Control paguajne tarifa te njejta me ALBAKARTA, por per konsum me te madh (ne rast te mos rimbushjes se llogarise me ALBAKARTA) paguajne tarifa shume me te larta se ALBAKARTA;

Analiza e mesiperme tregon se reduktimi i tarifave te programeve te perzgjedhura me parapagim nuk ka pasur efektin e pritur ne reduktimin e tarifave te programeve te tjera me parapagim dhe me kontrate, duke rezultuar ne aplikimin e tarifave me te larta per perdoruesit e mesem dhe te medhenj te programeve me kontrate se sa perdoruesit e vegjel te programeve me parapagim.

Sipas teorise ekonomike, aplikimi i programeve tarifore lineare dhe jo-lineare dhe te ndryshme per lloje te ndryshme perdoruesish, apo diskriminimi ne cmime, nuk eshte

domosdoshmersisht negativ per konsumatorët, madje mund të rrisë përfitimet e tyre, pasi përdoruesit e mesem dhe të mëdhenj, që normalisht janë përdorues me kontratë, duke qenë se kanë elasticitetet më të madh ndaj çmimit të përdorimit (çmimit të thirrjeve), janë të gatshëm të paguajnë një tarifë fikse më të lartë për të përfituar tarifën më të ulët të përdorimit: tarifë mujore më të lartë dhe tarifë për minutë më të ulët. Nderkohe, situata në të cilën planet e caktuara tarifore me kontratë, kanë tarifë përdorimi të thirrjeve më të lartë se programet me parapagim, nuk kanë përputhshmeri në stimuj (incentive compatible)³⁷ dhe normalisht përdoruesit me kontratë nuk do të zgjidhnin këto programe dhe do të zgjidhnin apo ndërronin për programe me parapagim. Megjithatë konsumatorët kanë mundësitë e zgjedhjes së programeve tarifore me parapagim në rast se tarifat e programeve me kontratë nuk janë të favorshme për ta, por në këtë ndërrim apo zgjedhje ka faktorë të cilët ndikojnë negativisht:

- Përdoruesit me kontratë do të duhej të ndërronin numrin, çka përben kosto ndërrimi, si dhe do të duhej të hiqnin dorë nga avantazhet e programeve me kontratë si mos-pasja e nevojës së rimbushjes;
- Inercia e abonentit për të përdorur të njëjtin plan tarifor apo operator
- Krahasimi i tarifave nuk është i lehtë për të kryer;

Në këto kushte, programet tarifore të shqyrtuara në këtë seksion, reduktojnë përfitimet e konsumatorëve nga konsumi i shërbimeve celulare.

Tarifat brenda rrjetit dhe tarifat jashtë rrjetit

Një ndër problemet e vëna re në vite ka qenë aplikimi i tarifave të larta për thirrjet drejt rrjetit tjetër celular. Nepermjet metodologjive të rregullimit të tarifave të aplikuar për programet me parapagim Vodafone Card dhe Albakarta, tarifa e këtyre thirrjet u reduktua. Megjithatë reduktimin, tarifa e thirrjeve drejt rrjeteve të tjera celulare për këto programe si dhe për programet tarifore me kontratë të AMC dhe Vodafone, është në nivele mesatarisht 37 lek/minutë pa TVSH, çka do të thotë afërsisht katër herë më të lartë se tarifa e terminimit në rrjetet celulare 10.50 lek/minutë. Programet e AMC Consumer dhe Business Control, që janë programe hibrid me kontratë dhe parapagim, kanë tarifën më të lartë se tarifën e programit me parapagim Albakarta, dhe tarifa për thirrjet jashtë rrjetit në nivelin afërsisht 50 leke/minutë pa TVSH.

Hyrja në treg e Eagle Mobile dhe prezantimi i programeve që fokusohen në përdoruesit e grupeve të mbyllur nga ky operator, është ndjekur edhe nga Vodafone dhe AMC.

Këto programe tarifore, ofrojnë tarifën shumë të ulët brenda një grupi të mbyllur përdoruesish (closed user groups), kundërsht një pagesë fikse apo edhe pa pagesë fikse mujore. Tarifat e këtyre thirrjeve mund të jenë edhe zero leke/minutë³⁸ apo 1 leke/minutë³⁹. Në këndevështrim të kostos së ofrimit të thirrjeve telefonike, thirrjet brenda grupit kanë të njëjten kosto si edhe thirrjet brenda rrjetit. Ofrimi i thirrjeve brenda grupit

³⁷ Përdoruesit e mëdhenj kanë stimul të përdorin planet me tarifë fikse më të mëdha dhe tarifë përdorimi më të ulët, ndërsa përdoruesit e vegjël preferojnë të kundërtën.

³⁸ Tarifa e Vodafone për planin tarifor të Policisë së Shtetit, kushtuar përkatësisht Policisë së Shtetit dhe Prokurorisë, i ofron këtij komuniteti të madh abonentesh për **herë të parë** në tregun Shqiptar **0 Leke tarifë mujore dhe tarifa 0 Leke brenda grupit** për një grup fillestar me më shumë se 12,000 abonentë

³⁹ VF Club Extreme (250 min / 250 lek pa TVSH. Te ardhura/min 1.0 lek /min) What's up bundle nga AMC (2 lek/min. në Shtator 2009).

(pa pajtim mujor apo pagese fikse) me tarife zero apo ne vlera te tilla si 1-3lek/minute, eshte qartesisht nen koston e ofrimit te ketyre thirrjeve. Aktualisht tarifa e terminimit ne rrjetet celulare eshte minimumi 10.5 lek/minute, dhe nje thirrje brenda rrjetit apo grupit konsumon dy segmente: origjinim dhe terminim, dhe kostoja e ofrimit te nje thirrje brenda rrjetit eshte afersisht sa dyfishi i koston se terminimit. Megjithese vlera 10.5 lek/minute nuk eshte tarife qe reflekton koston e ofrimit te ketij sherbimi, AKEP gjykon se tarifat e thirrjeve brenda grupit, ne nivele 0-3 lek/minute jane qartesisht nen-koston e ofrimit te ketyre thirrjeve. Megjithese ofrimi i thirrjeve telefonike me tarifa shume te uleta, sjell perfitime per perdoruesit e ketyre thirrjeve, ofrimi i sherbimeve me tarifa nen kosto nga operatoret me FNT ka efekte negative ne konkurrencen ne treg, pasi redukton aftesine konkurruese te operatoreve te rinj, duke rezultuar ne perfitime per konsumatoret ne periudhe afatshkurter por ne humbje ne periudhe afatgjate per shkak te konkurrences me te ulet ne periudhe aftgjate.

Ky lloj tarifimi i njohur si tarifim grabitqar 'Predatory pricing', trajtohet edhe nga ERG⁴⁰, si problem per konkurrencen ne periudhe afatgjate, qe vjen nga stimujt e operatoreve me FNT per te zvogeluar apo rritur pengesat per hyrjen ne tregjet me pakice. Nje nder faktoret qe ndihmon tarifimin agresiv eshte edhe asimetria ne aksesin ne burimet financiare te operatoreve ne treg. Nese hyresit e rinj kane akses apo aftesi financiare me te ulet se operatoret me FNT, tarifimi agresiv eshte me i suksesshme. Numri i larte i ofertave me tarifa agresive (nen kosto) dhe zgjatja ne kohe e tyre, rendon me shume aftesine financiare te hyresve te rinj, per tu perballur me operatoret me FNT. Sic eshte theksuar edhe ne seksionin e treguesve financiare, AMC dhe Vodafone Albania kane tregues te xhiros dhe fitimit shume me te larta se Eagle Mobile.

Ky lloj tarifimi eshte shoqeruar me aplikimin e tarifave shume te larta per thirrjet jashte rrjetit. Sic eshte theksur edhe ne kapitullin e terminimit te thirrjeve, aplikimi i tarifave shume te larta per thirrjet drejt rrjeteve te tjera celulare, ka efekte negative per konkurrencen ne treg, dhe keto efekte negative jane me te medha per operatoret e rinj dhe te vegjel te cileve iu zvogelohet aftesia konkurruese.

i) në zhvillimin e shtysave për konkurrencë të tarifave;

Megjithese gjate viteve 2007-2009 jane vene re reduktime te tarifave, sic mund te shikohet nga Figurat IV.4-5, reduktimi i tarifave te dy programeve me parapagim, Vodafone Card dhe Albakarta, ka ardhur si rezultat i imponimit te aplikimit te metodologjive te rregullimit te tarifave celulare te Vodafone dhe AMC, te miratuara me VKM nr.853 dhe nr.855 date 18.06.2008, dhe jo prej reduktimit nga ana e operatoreve si pasoje e stimujve per konkurrence. Madje te dy operatoret celulare kane ankimuar aplikimin e VKM-ve ne rruge gjyqesore, duke kerkuar revokimin e aplikimit te metodologjive, perfshire reduktimin e dyte te parashikuar ne Shtator 2009.

Rregullimi i tarifave te dy programeve me parapagim, Vodafone Card dhe Albakarta, duket se nuk ka pasur efektin e pritur nga AKEP, per presionin qe keto reduktime do te ushtronin ne reduktimin e tarifave te perdoruesve me kontrate. Mungesa e ketij presioni,

⁴⁰ Grupi i Rregullatoreve Europiane (ERG) ne dokumentin , ERG (06) 33, Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, Final Version May 2006.

eshte shenje se funksionimi i mekanizmit te konkurrences, nuk eshte ende ne nivelin e duhur per te rezultuar ne konkurrence efektive ne tregun me pakice te sherbimeve celulare.

Aplikimi i tarifave shume te larta dhe afersisht te njejta per thirrjet drejt rrjeteve te tjera celulare nga AMC dhe Vodafone, eshte tregues i aftesive ndikuese te operatoreve dhe stimujve te ketyre dy operatoreve per koordinimin e veprimeve te tyre. Ky lloj tarifimi dhe stimul, ka efekte pozitive per AMC dhe Vodafone ne periudhe afatgjate, pasi zvogelojne mundesite konkurruese te operatoreve te rinj (aktualisht Eagle Mobile).

Aplikimi i tarifave te shume te uleta, nen kosto, te thirrjeve brenda grupeve, pas hyrjes ne treg te Eagle Mobile eshte shenje se AMC dhe Vodafone Albania kane stimuj per sjellje te koordinuar te tyre, nepermjet tarifimit agresiv:

- tarifate e thirrjeve brenda grupit ne nivele te tilla si 0-1 lek minute jane qartesisht nen koston e ofrimit te tyre;
- operoret AMC dhe Vodafone nepermjet aplikimit te tarifave te larta per sherbimete e tjera (te ilustruar me siper) si dhe pozitive te shendosha financiare (fitime te akumulura shume te larta-nivele relative dhe absolute) jane ne gjendje qe te perballojne financiarisht tarifimin agresiv nen-kosto ne tregun me pakice.
- Pjesa shume e vogel e tregut te Eagle Mobile ne te ardhura mund te konsiderohet si tregues se tarifimi agresiv ka pasur efekt ne uljen e aftesise financiare te EM per te konkurruar ne tregun me pakice;
- Ulja e aftesise konkurruese te EM apo hyresve te tjere te rinj ne tregun me pakice te sherbimeve celulare, eshte natyrshem ne interes te dy operatoreve AMC dhe Vodafone Albania, pasi te dy operoret do te perfitonin nga mungesa e konkurrences ne periudhe afatgjate

Aplikimi i tarifave te larta (mbi kosto) se bashku me fitimet e larta te AMC dhe Vodafone Albania eshte tregues per stimuj per sjelljes se koordinuar te dy operatoreve.

Aplikimi i tarifave me te larta nga Vodafone dhe AMC krahasuar me Eagle Mobile, eshte tregues i aftesise ndikuese te dy operatoreve dhe mundesise per te vepruar pavaresisht nga Eagle Mobile.

j) në fuqinë ekonomike dhe financiare të sipërmarrësit.

Nga te dhenat e cituara ne seksionin e treguesve financiare si dhe nga pjesa e ulet e tregut te Eagle Mobile ne te ardhura, vihet re qarte se te dy sipermarrsit AMC dhe Vodafone Albania kane fuqi ekonomike shume me te larte se Eagle Mobile. Ky faktor ndikon negativisht ne aftesite e EM per te kundervepruar ne treg ndaj sjelljes se dy rivaleve AMC dhe Vodafone.

Normat e larta dhe te qendrueshme te fitimit te AMC dhe Vodafone Albania, jane tregues i konkurrences se ulet dhe stimujve per koordinim midis ketyre dy kompanive.

ç) në transparencën aktuale të tregut;

Te tre operoret celulare, publikojne tarifate e perdorueve ne Internet, dhe megjithese mundesia dhe aftesia e krahasimit te tyre nga perdoruesit fundore eshte e kufizuar,

operatorët kanë informacion të plotë për tarifën e aplikuar nga operatorët e tjerë. Ky faktor, ndikon pozitivisht në stimujt operatorëve celularë për koordinim të veprimeve, pasi rrit edhe aftësitë ndëshkuese: nëse një operator do të ulë çmimin, ky informacion bëhet menjëherë i disponueshëm edhe për operatorin tjetër i cili mund të kundërreagojë nëpërmjet uljes së çmimeve të tij, duke e bërë reduktimin e çmimit të operatorit të parë jo-fitimprues. Kjo aftësi e ndëshkimit, bën që koordinimi të jetë strategjia më e mirë për të dy operatorët (mos-koordinimi sjell konkurrencë në çmime dhe humbje për të dy).

Transparenca është një prej karakteristikave kryesore të tregut, se bashku me përqendrimin (në nivele të larta) e tij, që duhet marrë në konsideratë si faktorë që rrisin stimujt e sjelljes koordinuese të operatorëve në treg. Ky arsyezim është i bazuar në teorinë ekonomike dhe përvojën legjislativë të BE për dominancën e bashkuar në tregjet oligopol, dhe rekomandohet nga KE, për tu marrë në konsideratë nga rregullatorët në analizën për dominancë të bashkuar (paragrafet 91 dhe 97 i Udhezimeve të KE për analizën e tregut dhe FNT (2002/C 165/03)⁴¹

Në komentet e tyre, AMC dhe Vodafone, kanë sjellë shembuj të shumtë të hedhjes në treg të paketave tarifore apo promovime si kundërpergjigje ndaj levizjeve të operatorit tjetër. Gjithashtu Vodafone dhe AMC kanë theksuar se informacioni për përdoruesit është i madh, pasi tarifën publikohen në faqen e internetit dhe reklamohen edhe në TV. Publikimi i tarifave është edhe detyrim i ligjit dhe transparenca e tyre rrit informacionin për përdoruesit fundor dhe përfitimet e tyre, por në të njëjtën kohë rrit edhe mundësitë e koordinimit të veprimeve. Në kushtet e transparencës së tarifave, Vodafone apo AMC e kanë të mundur të marrin veprime "armiqësore" apo kundërveprime si reagim i veprimeve të njeri-tjetrit.

Komente Vodafone Albania

Analiza e AKEP në këtë pikë është teresisht kundër teorisë dhe parimeve ekonomike

Se pari

Eagle Mobile do të ofronte çmime më të ulëta dhe AMC dhe Vodafone do të humbisnin kliente dhe të ardhura. Pra, kjo panoramë e paraqitur nga AKEP nuk është një strategji e vlefshme për dy operatorët dhe kjo gjë nuk ndodh në praktikë.

Serish theksojmë se përfundimet e AKEP në këtë pikë bazohen në opinione dhe jo në fakte dhe prova dhe kjo e bën analizën të paligjshme.

Verejme se AKEP nuk analizon mekanizma të kundërpergjigjes të cilët janë një nga kriteret kryesore të dominancës të bashkuar sipas Nenit 33.4.h dhe ligjit dhe praktikës së BE. Dy

⁴¹ 'there is no reason whatsoever in legal or economic terms to exclude from the notion of economic links the relationship of interdependence existing between the parties to a tight oligopoly within which, in a market with the appropriate characteristics, **in particular in terms of market concentration, transparency and product homogeneity**, those parties are in a position to anticipate one another's behaviour and are therefore strongly encouraged to align their conduct in the market, in particular in such a way as to maximise their joint profits by restricting production with a view to increasing prices....

... Without prejudice to the case-law of the Court of Justice on joint dominance, this is likely to be the case where the market satisfies a number of appropriate characteristics, **in particular in terms of market concentration, transparency** and other characteristics mentioned below....

sjelljen e koordinuar dhe ne rast se nje nga ata vendos te mos veproje sic eshte rene dakord, operatori tjetër do te kunderpergjigjet me nje mekanizem kunderpergjigjes denues. Ne rast se ne supozojme se Vodafone dhe AMC do te kishin rene dakord per nje sjellje te koordinuar dhe Vodafone do te devijonte nga ky koordinim, nuk ekziston asnje mekanizem kunderpergjigjes denues qe AMC do te mund ndermerrete per te "ndeshkuar" Vodafone dhe anasjelltas. Ky eshte nje element i forte kunder ekzistences se dominances se bashkuar qe supozohet nga AKEP.

AMC

AMC kundërshton perfundimet e AKEP per transparencen e tarifave, pasi per konsumatorët është krejt e lehtë te krahasojne tarifat – duke vizituar dyqanet, telefonuar call centers, Internet marketing dhe mediat e komunikimit masiv

Oendrimi i AKEP

AKEP kundërshton argumentimet e Vodafone dhe AMC ne lidhje me efektet e transparencës ne stimujt per koordinim, pasi se pari AKEP nuk ka argumentuar se transparenca është nje element negativ i tregut celular, por si nje karakteristike e cila ndihmon ne stimujt per koordinim. AKEP ne kete version final te Analizes ka shtuar argumentimin per kete kriter te dominances se bashkuar, duke dhene edhe referenca te rekomandimeve te BE.

AKEP ka permendur ne dokumentin per konsultim publik per menytrat e informimit te perdoruesve celulare per tarifat e operatoreve (te cituar edhe nga AMC), por ne kushtet e ofrimit te nje numri te madh programesh tarifore nga secili operator, dhe nje numri akoma me te madh ofertash promocionale, aftesia e perdoruesve celulare per te krahasuar tarifat reduktohet ndjeshem.

Pengesa per Hyrjen ne tregun me shumice te akses dhe origjinimit te thirrjeve

Sic është permendur ne analizen e tregut me pakice, megjithë ndryshimet ne kuadrin ligjor, qe ndikojne pozitivisht ne zvogelim te pengesave te hyrje ne tregun e sherbimeve celulare me pakice, aktualisht ne tregun celular me pakice nuk ka ende ofrues te pavaruar sherbimesh apo MVNO. Ky fakt perben nje tregues se tregu celular me pakice vazhdon te kete de facto pengesa per hyrjen ne treg te ofruesve te sherbimeve, pengesa qe mund te vijne nga mungesa e detyrimeve per operatoren celulare per te dhene akses ne nivel me shumice per akses dhe origjinim te thirrjeve. Nderkohe hyrja ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve mund et behet vetem si operator rrjeti celular dhe pengesat me natyre ekonomike dhe teknike, per hyrjen ne treg si operator rrjeti celular, si kufizimi i spektrit te radiofrekuencave, numri i operatoreve te rrjeteve celulare ne treg, kostot e pakthyeshme dhe integrimi vertikal, jane karakteristike e sektorit te telefonise celulare. Keto pengesa, sidomos ne lidhej me spektrin theksohen edhe nga KE ne dokumentin: Explanatory Note to Recommendation 2007/879/EC per tregjet perkates (C(2007) 5406)

Mungesa e MVNO-ve

KE ne dokumentin Explanatory Note to Recommendation 2007/879/EC per tregjet perkates (C(2007) 5406), shpjegon se ne shumicen e vendeve te BE tregu me shumice i akses/origjinimit te thirrjeve eshte ne konkurrenca pasi operatoret e rrjeteve lidhin marrveshje me MVNO ne terma komerciale. Ne vendet e BE ne te cilat ekzistojne MVNO, konkurrenca ne tregjet me pakice eshte me e madhe. Ky fenomen mund te interpretohet ne dy menyra (jo perjashtuese): se pari, hyrja e MVNO-ve sjell me shume konkurrenca ne treg dhe se dyti, tregjet konkurrues krijojne stimuj per arritjen e marrveshjeve te aksesit (MNO-MVNO) mbi baza vullnetare⁴².

KE vijon me arsyetime ne lidhje me stimujt qe krijoohen ne tregje konkurrenciale dhe me stimujt e mundshem te disa operatoreve te rrjeteve per te bashkepunuar ne menyre te fshehte per te penguar hyrjen e MVNO-ve, pasi megjithese individualisht mud te kene interes per MVNO, bashkarisht nuk kane interes per te lejuar hyrjen e tyre, per shkak te interesisit te ruajtjes se fitimeve te teperta (renet ekonomike)

Per, sa me siper dhe ne vijim te analizes se tregut me pakice, mund te konkuludojme:

- mungesa e MVNO-ve ndihmon mungesen e konkurrences efektive ne tregun me pakice celular dhe hyrja e MVNO-ve ne treg do te kete efekt pozitiv ne konkurrencen ne tregun me pakice celular;
- fitimet e larta te AMC dhe Vodafone dhe ngjashmerite ne madhesine e rrjeteve, pjeset e tregut dhe treguesve financiarie, perbejne stimuj per te dy operatoret se bashku qe te mos lejojne hyrjen ne baza komerciale te MVNO-ve;

Perfundim per FNT ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare

Per sa anlizuar ne kete dokument, ne vijim paraqiten karakteristikat dhe problemet e evidentuara te tregut me shumice te akses dhe origjinimit te thirrjeve si dhe karakteristikat e tregut me pakice qe ndikojne ne analizimin e kriterëve per dominace te bashkuar te AMC dhe Vodafone Albania ne tregun me shumice te akses dhe origjinimit te thirrjeve celulare.

- AMC dhe Vodafone Albania zoterojne pjese tregu mbi 40% secila, apo mbi 85% te tregut te per numrin e perdorueve apo aksesin dhe mbi 80% per origjinimin e thirrjeve celulare te dy se bashku.
- operatoret e rrjeteve celulare jane operatore te integruar vertikalisht: ofruen ne nivelin me shumice te inputeve kryesore te nevojshme per thirrjet celulare, terminim, akses dhe origjinim, dhe njekohesisht ofruen te sherbimeve celulare perdoruesve fundore ne nivelin me pakice. Operatoret e rrjeteve celulare vet-ofrojne ('shitje' divizionit me pakice te kompanise) keto sherbime per thirrjet brenda rrjetit dhe vet-ofrojne akses dhe origjinim duke blere terminimin ne rrjete te tjera per thirrje jashte rrjetit.

⁴² ...retail markets where there are MVNO access agreements tend to be more competitive. There are two possible interpretations of this phenomenon (which are not mutually exclusive): the first is that the introduction of MVNOs brings more competition to the market; the second is that competitive markets deliver voluntary wholesale access as a natural outcome.

- Mungesa e ofruesve të tjerë të shërbimeve në nivelin me pakicë (ofrues të pavarur shërbimesh, MVNO), të ndryshëm nga operatorët e rrjeteve celulare, kon në vlerat e HHI, për tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve të jenë të njëjta me vlerat e HHI për tregun me pakicë të shërbimeve celulare.
- Vlerat e HHI (tregu me shumicë dhe me pakicë) megjithatë kanë rënë disi në vitin 2008, janë shumë më të larta se nivelet 1000 apo 1800, të tregjeve jo të përqendruar apo moderisht të përqendruar. Këto vlera janë tregues se në treg ka operatore me fuqi të lartë tregu. Pjesët e ngjashme të tregut të AMC dhe Vodafone Albania në vite janë tregues të simetrisë midis operatorëve dhe stimuljeve për të koordinuar veprimet.
- Vlera e penetrimit në nivelin 110% është tregues se tregu celular, është afër maturimit, megjithatë normat e larta të rritjes, të cilat vijnë nga zoterimi i më shumë se një numër celular për banorë, dukuri e cila stimulohet edhe nga tarifatat e larta të thirrjeve jashtë rrjetit.
- Pengesat në hyrjen në tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit janë më të larta se ato në tregun me pakicë të shërbimeve celulare;
- Një ndër arsytet e mungesës së konkurrencës efektive në tregun me pakicë është mungesa e konkurrencës në tregjet me shumicë të aksesit/origjinimit;
- AKEP gjykon se është ende herët të konkludohet se konkurrenca e mundshme e operatorëve të rinj të rrjeteve si dhe ofruesve të shërbimeve, do të zvogelojë ndjeshëm aftësitë ndikuese dhe stimuljt për koordinim të AMC dhe Vodafone, për të rezultuar në konkurrencë efektive në tregun celular me pakicë. Ky konkluzion përforcohet nga fakti se ende nuk ka ofrues të pavarur shërbimesh në treg si dhe pjesa shumë e vogël e tregut të Eagle Mobile në terma të të ardhurave.
- AMC dhe Vodafone Albania kanë struktura të ngjashme të rrjetit, përdoruesve dhe për rrjedhojë edhe të kostove të ofrimit të shërbimeve. Simetria apo ngjashmëria e operatorëve në tregues të ndryshëm përben faktor ndikues në rritjen e stimuljeve për të koordinim dhe konkurrencë me të ulët.
- FNT e AMC dhe Vodafone Albania në tregjet e terminimit të thirrjeve në rrjetet individuale të tyre, problemet e evidentuara në lidhje me tarifatat e shërbimeve celulare në tregun me pakicë, problemet e evidentuar me sipër për tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve, si edhe përcaktimi i 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.

perbejne argumenta te forte te ekzistences se FNT ne tregun me shumicë të aksesit dhe origjinimit të thirrjeve në rrjetet celulare.

Per sa me sipër, AMC dhe Vodafone Albania janë dy operatore të rrjeteve celulare:

- me te medhenj te tregut dhe pjese tregu te ngjashme ne vite,
- me numer dhe strukture perdoruesish, trafik telefonik dhe strukture te rrjetit te ngjashem midis tyre;
- qe operojne ne nje treg me nivel penetrimi 1290%;
- qe jane te integruar vertikalisht dhe qe ne gjithe periudhen e aktivitetit e tyre nuk kane pasur marredhenie me MVNO (megjithese pretendohet se nuk ka pasur kerkese);
- me norma shume te larta fitimi;
- me pjese tregu ne te ardhura per sherbimet celulare me shume se 95% (dhe afersisht 80% te gjithe tregut te komunikimeve elektronike ne Shqiperi)
- kane aplikuar historikisht tarifa te larta te sherbimeve celulare me pakice. Nivelet e larta te tarifave, pas reduktimit te detyruar nga Metodologjite e rregullimit te tarifave celulare, jane me problematike per perdoruesit me kontrate;
- qe lehtesisht mund te monitorojne tarifat me pakice te njeri tjetrit
- operojne ne nje treg qe ka karakterike barriera te larta strukture te hyrjes ne treg si operator rrjeti apo MVNO;
- me FNT ne tregjet e terminimit ne rrjetet e tyre

Keta faktore krijojne stimuj per AMC dhe Vodafone Albania per koordinim te sjelljes se tyre, dhe konkurrece te ulet ne tregun me shumice te te akses origjinimit te thirrjeve celulare, pra per dominace te bashkuar te ketyre dy operatorev ne kete treg.

Nga sa a analizua me siper ne kete seksion, AKEP gjykon se tregu celulare me shumice i aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare nuk eshte ne konkurrece efektive dhe:

- sipermarresit AMC sh.a dhe Vodafone Albania sh.a permbushin kriteret per FNT ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit te thirrjeve nepermjet rrjeteve celulare.

KOMENTE

Vodafone Albania

*AKEP ne draft dokumentin per keshillim publik pohon se nuk eshte e nevojshme te kryhet nje analize e vecante e tregjeve me shumice te aksesit dhe origjinimit. Vodafone Albania e kundershkon kete vendim si te pabazuar ne ligj dhe te paarsyeshem. **AKEP nuk mund te imponoje regullime ex-ante me impakt shume te gjere pa kryer me pare nje analize te pershtatshme te tregjeve perkates dhe te situates se tanishme. Nje veprim i tille do te ishte ne shkelje te Ligjit 9918 dhe rrjedhimisht analiza eshte e paligjshme.***

2.2 Mungesa e MVNO-ve si prove e mungeses se konkurrences efektive

AKEP permend ne draft dokumentin per keshillim publik se fakti qe nuk ka MVNO aktive ne treg eshte nje tregues i qarte i mungeses se konkurrences efektive ne tregjet me shumice te aksesit dhe origjinimit. Vodafone Albania konsideron se ky eshte nje pretendim i pa bazuar. Se pari, ligji qe per here te pare lejon krijimin e MVNO-te eshte miratuar vetem se fundmi (2008) dhe nderkohe nuk ka pasur asnje sipermarres qe te tentoje te hyje ne treg si MVNO. Se dyti, koha qe ka kaluar nga momenti i miratimit te

legjislacionit baze nuk eshte dhe aq e madhe. **AKEP duhet te prese perpara se te nxjerre konkluzione per deshtimin e konkurrences ne treg.** Se treti, duke qene se nuk kane ekzistuar me pare legjislacion qe te lejonte hyrjen ne treg te MVNO-ve, kjo nuk perben arsye qe AKEP te kaloje menjehere ne rregullimin e tarifave te aksesit per operimin ne treg te MVNO-ve. AKEP duhet te ndjeke eksperiencen e te gjitha vendeve te tjera ne BE, te cilat kane krijuar kuadrin ligjor per hyrjen e MVNO dhe vetem ne sipërmarresit MVNO kane hasur pengesa ne treg nga operatorët, atehere AKEP ka nderhyre per te rregulluar kete deshtim te tregut duke imponuar detyrime rregullatore.

2.3 Pengesat per hyrjen ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit

AKEP pohon ne draft dokumentin per keshillim publik se barrierat e hyrjes ne keto tregje jane edhe me larta se ne tregun me pakice te sherbimeve celulare. **Vodafone Albania konsideron se AKEP nuk mund te nxjerre konkluzione te tilla pa patur asnje prove dhe pa dhene asnje arsyetim. Nje praktike e tille eshte gjithashtu ne kundërshtim dhe me Nenin 108 te Ligjit Nr. 8485, date 12.5.2009 “Kodi i Procedures Administrative te Republikës se Shqipërisë”. Deri me sot asnje operator ne treg nuk ka bere kerkese ndaj Vodafone per te pasur akses si MVNO.**

2.4 Shtrirja e FTN ne tregjet e lidhura

AKEP ne draft dokumentin per keshillim publik pohon se Vodafone dhe AMC perdorin statusin e tyre FTN ne tregjet me pakice per sherbimet celulare dhe ne tregjet e terminimit per t'u imponuar dhe ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit. **Vodafone Albania konsideron se nuk ka prova ku mund te mbeshet ky pretendim. AKEP serisht nxjerr konkluzione pa dhene prova dhe fakte.** Se pari, AKEP duhet te tregoje se si FNT e Vodafone Albania ne tregun me pakice per sherbimet celulare do te pengoje ofruesit e sherbimit ne tregun me shumice te aksesit dhe origjinimit per ofrimin e sherbimeve. Se dyti, AKEP duhet te jape fakte dhe prova ku te bazohet kjo teori. Prova dhe fakte nuk jane dhene por vetem nje perfundim i AKEP se Vodafone Albania ushtron FNT ne tregun me pakice per te penguar konkurrencen efektive edhe ne kete treg “te lidhur”. Po ashtu, ne parim AKEP duhet te analizoje keto dy tregje me vete ne baze te vecorive te tyre dhe jo duke u perpjekur te provoje FNT nepermjet tregjeve te lidhura.

Si perfundim: Vodafone Albania kundërshton perfundimin e AKEP se Vodafone gezon statusin e FTN ne nje treg “jo aktiv”. Ky perfundim eshte absurd, i pabazuar ne analize dhe prova dhe per rrjedhoje i jashteligjshem dhe sherben vetem per te justifikuar nga ana formale perfundimin e paravendosur te AKEP per imponimin e rregullimit ex-ante ne kete treg.

Qendrimi i AKEP

AKEP ne kete version final te analizes, ka bere nje anlyze me te detajuar te tregut me shumice te akse/origjinimit te thirrjeve, perfshire pengesta per hyrje ne treg dhe ndikimin e mungeses se MVNO-ve ne tregun me pakice celular, se ne versionin per kosnultim publik, ndryshie te cilat i japin pergjigje komnetev te Vodafone.

V.3 Masat Rregulluese per FNT: tregu me shumice i akses/origjinimit dhe tregu me pakice i sherbimeve celulare

Ne baze te parashikimeve te ligjit, neni 34, *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, të cilësuar në nenet 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45 e 56 të këtij ligji.*

Ne vendosjen e detyrimeve, AKEP mban parasysh objektivat rregullatore dhe detyrimet ndaj operatoreve me FNT duhet te jene proporcionale me masen e problemit dhe te mos jene barre e tepert per operatorin.

Problemi kryesor qe ekziston ne tregun me pakice eshte konkurrenca jo-efektive qe rezulton ne tarifa te larta te perdorueve fundore per sherbimet celulare te AMC dhe Vodafone Albania, te cilat jane me te larta se niveli mesatar i BE. Ligji 9918, nenin 5 te tij, percakton midis te tjerave se:

AKEP-i nxit konkurrencën efiçente për sigurimin e rrjeteve dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, facilitetet shoqëruese dhe shërbimet e tjera:

a) për t'u krijuar mundësinë çdo kategorie përdoruesish të shërbimeve të komunikimeve elektronike, përfshirë edhe përdoruesit me nevoja të veçanta, që kundrejt tarifave në çdo rast jo më të larta se tarifat mesatare të vendeve të BE-së, mbi bazën e përzgjedhjes të përfitojnë maksimalisht shërbime alternative, cilësore dhe në përputhje me standardet e miratuara nga AKEP-i;

- Mungesa e ofruesve te pavaruar te sherbimeve celulare apo MVNO-ve;

Problemi i nivelit te tarifave konsiston ne aplikimin e tarifave te larta per thirrjet drejt rrjeteve te tjera celulare per programet me kontrate. Gjithashtu niveli i tarifave per thirrjet telefonike te nje pjese te konsiderueshme te programeve me kontrate eshte me i larte se niveli i tarifave te dy programeve me parapagim, Vodafone Card dhe Albakarta.

Nje nder arsytet e problemeve ne tregun me pakice, eshte mungesa e ofruesve te sherbimeve celulare te ndryshem nga operatoret e rrjeteve celulare dhe FNT ne tregjet me shumice e AMC dhe Vodafone. Ekzistenca e FNT e AMC dhe Vodafone ne tregun me shumice te akses/origjinimit si dhe FNT ne tregjet e terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre, krijojne mundesite e transmetimit te FNT (Leveraging of market power)

Transmetimi i FNT, eshte cdo sjellje nepermjet te ciles nje operator qe ka FNT ne nje treg, transmeton (transferon) fuqine e ndjeshme ne kete treg ne nje treg tjetër i cili eshte potencialisht konkurrues. Transmetimi i FNT mund te jete vertikal ose horizontal, ne varesi te niveleve te te dy tregjeve: nese dy tregjet jane ne te njejtin nivel, transmetimi i FNT eshte horizontal, nese nje prej tregjeve eshte ne nivel me pakice dhe tjetri ne nivel me shumice transmetimi eshte vertikal. Transmetim i fuqise se ndjeshme eshte nje perpjekje (sjellje startegjike) e operatorit me FNT per te nxjerre jashte tregut potencialisht konkurrues rivalët e tij. Transmetimi vertikal i FNT, ndodh kur nje operator (vertikalisht i integruar) ka FNT ne treg me shumice dhe transmeton (transferon) fuqine e ndjeshme ne kete treg ne nje treg me pakice i cili eshte potencialisht konkurrues. FNT e AMC dhe Vodafone ne tregjet em shumice celulare te akses/origjinimit dhe terminimit te thirrjeve, rezulton se eshte transferuar ne tregun me pakice ne te cilin ka ende ofrues te sherbimeve, pervec tre operatoreve te rrjeteve celulare. Ky tranferim mund te vazhdoje te ndodhe nepermjet mosdhenies akses ne rrjetet e tyre per ofrues te sherbimeve, apo dhenies se aksesit me terma diskriminues, duke parambyllur tregun me pakice.

V.3.1 Detyrimet per Aksesin dhe Origjinimin e Thirrjeve

Me qellim reduktimin dhe eliminimin e problemeve ne tregun me pakice te sherbimeve celulare, AKEP gjykon se masat rregulluese per aksesin dhe origjinimin e thirrjeve ne rrjetet celulare AMC dhe Vodafone Albania duhet te synojne ne krijimin e mundesive te hyrjes ne treg dhe mundesive konkurruese per ofrues te pavaruar te sherbimeve celulare dhe MVNO. dhe ofrimi i ketyre sherbimeve duhet te kryhet nepermjet ofertave reference te aksesit/origjinimit te thirrjeve nga keta dy operatore. Nje mase shtese rregullatore per kete treg eshte detyrimi per dhenie akses per zgjedhje (parazgjedhjen) e bartesit te thirrjeve, te percaktuar ne nenin 43:

- 1. AKEP-i u kërkon sipërmarrësve me fuqi të ndjeshme në treg, 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.*
- 2. Tarifat për aksesin, si edhe për pagesën e aktivizimit për zgjedhjen ose parazgjedhjen e bartësit duhet të jenë të orientuara drejt kostos.*

AKEP, gjykon se detyrimet per AMC dhe Vodafone Albania, per FNT ne tregun e aksesit dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, duhet te jene:

- 1. Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42)**
- 2. Detyrimi i Mosdiskriminimit (neni 39)**
- 3. Detyrimi i transparencës (Neni 40)**
- 4. Detyrimi për ndarjen e llogarive (Neni 41)**
- 5. Detyrimi për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive (Neni 45)**

Ne kete version final te Analizes, AKEP ka terhequr propozimin e bere ne dokumentin e analizes per konsultim publik, per vendosjen e detyrimit Zgjedhje (para zgjedhje) e bartesit, duke e konsideruar si nje detyrim qe normalisht vendoset ndaj operatoreve me FNT ne telefonine fikse dhe jo celulare. AKEP ka terhequr propozimin, pasi ka marre komentet e paleve te interesuara si dhe pas rishqyrtimit te praktikave rregullatore dhe direktivave te BE. Nga ky rishqyrtim i praktikave me te mira rezultoi se ky detyrim nuk eshte vendosur ne asnje vend per telefonine celulare si edhe Direktiva e Sherbimit Universal, ka parashikuar vendosdjen e ketij detyrimi vetem per rrjetet fikse, ne ndryshim nga neni 43 i Ligjit 9918, i cili nuk ben dallimin midis telefonise fikse edhe celulare.

AKEP gjykon se detyrimet e mesiperme jane te nevojshme per te realizuar objektivin e pergjithshem te nxitjes se konkurrences efektive per sigurimin e rrjeteve dhe sherbimeve, faciliteteve shoqëruese dhe shërbimeve te tjera, me qellim:

a) për t'u krijuar mundësinë çdo kategorie përdoruesish të shërbimeve të komunikimeve elektronike, përfshirë edhe përdoruesit me nevoja të veçanta, që kundrejt tarifave në çdo rast jo më të larta se tarifat mesatare të vendeve të BE-së, mbi bazën e parazgjedhjes të përfitojnë maksimalisht shërbime alternative, cilësore dhe në përputhje me standardet e miratuara nga AKEP-i;

ç) për të siguruar konkurrencën e lirë dhe efektive në sektorin e komunikimeve elektronike;

dh) për të nxitur investimet efiçente në infrastrukturën e komunikimeve elektronike dhe zhvillimet e reja teknologjike për një cilësi të lartë të produkteve të tyre;

e) për të nxitur përdorimin e frytshëm të frekuencave dhe serive numerike si burime të fundme;

ë) për të siguruar mosdiskriminimin dhe barazinë në trajtimin e ofruesve të rrjeteve dhe shërbimeve të komunikimeve elektronike.

Masat rregulluese te propozuar nga AKEP, sherbejne per te realizuar objektivat e mesiperm, duke reduktuar apo eliminuar problemet e evidentuara ne tregun m epakice te sherbimeve celulare. Nje sere prej detyrimeve te propozuara konsiderohen komplementare, pasi secili me vete nuk mund te realizoje shmangien e problemeve te tilla si mungese transparence, diskriminim ne tarifa dhe cilesi, mosdhenie aksesit apo vonesa ne dhenien e aksesit per terminimin, tarifa te larta, sigurimi i kushteve te barabarta te konkurrences midis lojtarev te rinj dhe aktuale ne treg. Shmangia e ketyre problemeve con ne realizimin e objektivit te pergjithshem rregullator te cituar me siper, sigurimi i konkurrences efektive, dhe objektivate te tjere pjese e nenit 7 te Ligjit.

1. Detyrimi për akses dhe interkoneksion dhe përdorimi i përbashkët i faciliteteve të rrjetit (Neni 42)

Ne kushtet kur nuk ekzistojne ofruesit e pavarur te sherbimeve celulare dhe MVNO-te, detyrimi i pare dhe i nevojshem per aksesin dhe origjinimin e thirrjeve, duhet te jete detyrimi per AMC dhe Vodafone te japin akses ne rrjete e tyre per sipermarresit qe deshirojne te ofrojne sherbime celulare me pakice, si ofrues te pavaruar te ketyre sherbimeve apo dhe si MVNO.

Ky detyrim i percaktuar dhe pershkruar ne nenin 42 te Ligjit, kerkon qe AKEP te vendose nje, disa, apo te gjitha prej masave të parashikuar ne piken 3. AKEP gjykon se per FNT per aksesin dhe origjinimin e thirrjeve ne rrjetet celulare, jane te nevojshme masat:

- a) t'u ofrojë palëve të treta akses dhe interkoneksion në rrjet dhe elementet e tij;
- b) të ofrojë shërbime të veçanta në nivel shumice, për t'u rishitur nga palët e treta;
- c) të mos anulojë aksesin në facilitetet, kur e ka dhënë atë;
- ç) të negociojë me dëshirën e mirë dhe me mirëbesim me subjektet, që kërkojnë akses;
- d) të ofrojë akses të hapur në ndërfaqet teknike, protokollet ose teknologjitë e tjera të rëndësishme, të domosdoshme për ndërveprimin e shërbimeve ose për shërbimet e rrjetit virtual;
- dh) të ofrojë bashkëvendosje ose forma të tjera të përdorimit të përbashkët, përfshirë ndërtesat, tubacionet kabllore ose shtyllat, kullat;
- e) të krijojë kushtet e nevojshme për të siguruar ndërveprimin e shërbimeve pikë fundore – pikë fundore, duke përfshirë facilitetet për shërbimet e rrjetit inteligjent dhe/ose *roaming*-ut në rrjetet *mobile*;
- ë) të ofrojë akses në sistemet mbështetëse funksionale ose sistemet e ngjashme informatike (*software*), të nevojshme, për të siguruar konkurrencë të ndershme në ofrimin e shërbimeve;
- f) të interkonektojë rrjetet ose facilitetet e rrjetit.

Keto detyrime jane te nevojshem se pari qe te sigurojne dhenien e aksesit nga Vodafone dhe AMC. Detyrimet per aksesin dhe origjinimin e thirrjeve ne rrjetet celulare, vendosen per here te pare, dhe eshte e nevojshme te behen disa sqarime, megjithese origjinimi i thirrjeve eshte sherbim intrekonkeskioni i ngjashem em terminimin e thirrjeve ne rrjete celulare.

Detyrimi i pikes b) per ofrimin e shërbime të veçanta në nivel shumice, për t'u rishitur nga palët e treta, i referohet shitjes se paketave tarifore apo minutave te thirrjeve ne nivel me shumice, ofruesve te pavarur te sherbimeve celulare apo rishitesve, me qellim qe keta te fundit te kene mundesine e ofrimit te sherbimeve celulare ne nivel me pakice. Aktualisht operatoret e rrjeteve celulare kane marredhenie me distributore qe shesin sherbimet e operatorëve celulare, nepermjet paketave tarifore me parapagim apo me

kontrate, te hartuara nga operatoret e rrjeteve, dhe keto distributore shesin sherbime eskuzive te operatoreve me logon e operatorit perkates. Detyrimi per te dhene akses per rishitje, imponon AMC dhe Vodafone, qe te ofrojne sherbimet e tyre, nepermjet paketave tarifore me parapagim apo me kontrate, edhe rishitesve te pavaruar, te ndryshem nga rishitesit apo distributoret eskuzive te operatoreve.

AKEP gjykon se eshte e nevojshme te sqarohet se detyrimi per akses duhet te jene zbatueshme sipas mundesive/aftesive teknike dhe ekonomike te operatorit celular me FNT per aksesin dhe origjinimin si edhe me tarifa te cilat mbajne parasyh investimet e kryera dhe nje norme te arsyeshme fitimi.

Per sa i perket detyrimit per te dhene roaming kombetar, duhet te sqarohet se ky detyrim duhet te aplikohet per operatore te rrjeteve te tjere celulare (MNO) si p.sh hyresi i ri ne treg Mobile 4 AI, vetem ne rast te realizimit te detyrimeve te mbulimit me rrjet ne nje mase te caktuar, ne perputhje me percaktimet e autorizimit individual te Mobile 4AI. Vendosja e detyrimit per AMC dhe Vodafone per te dhene roaming kombetar per Mobile 4AI, ne kushtet kur ky operator ka qene pjese e gares me kusht per ndertim e rrjetit te vet, dhe ka bere deklarime per respektimin e kushteve minimale per mbulim me rrjet (madje me te larta) do te ishte kunder objektiveve te AKEP dhe politikes per ndertimin e nje rrjeti te katert celular ne Shqiperi, dhe do te rriste stimujt per Mobile 4AI per te mos e ndertuar rrjetin dhe per te qene nje MVNO dhe jo MNO. Pervoja regullatore ne vende te tjera per kete ceshtje tregon se dhenia e aksesit per roaming kombetar nje operatori tjetër rrjeti (MNO dhe jo MVNO), aplikohet vetem pasi MNO ka ndertuar nje pjese te rrjetit dhe mbulimi i pjeses tjetër eshte shume i veshtire dhe kerkon kohe te gjate duke e vendosur ne kushte jo te favorshme konkurruese. Per sa cituar ne kete paragraf, detyrimi i AMC dhe Vodafone per te dhen roaming kombetar duhet te aplikohet per MVNO, ndersa per Mobile 4 AI, do te duhet te merret nje vendim i vecante nga AKEP, pasi eshet i lidhur me respektimin e kushteve te autorizimit individual te ketij operatori dhe Ligjit nr.10118, date 23.04.2009.

Keto detyrime, perfshire sqarimin e bere, sherbejne per realizimin e objektivit te konkurrences efektive ne tregun e sherbimeve celulare.

Gjithashtu pika 4 e nenit 42, lejon qe nje operator te mos jape akses ne rast se dëshmon, apo justifikon (operatorit kerkues dhe AKEP) bazuar në standardet objektive, .se përdorimi i facilitetit mund të rrezikojë mirëmbajtjen e tërësisë së rrjetit ose funksionet e rrjetit

2. Detyrimi i Mosdiskriminimit (neni 39)

Ky detyrim i percaktuar dhe pershkruar ne nenin 39 te Ligjit, per FNT ne aksesin dhe origjinimin e thirrjeve, kerkon midis te tjerave publikimin e ofertes referce te interkoneksionit per ofrimin e sherbimit te origjinimit te thirrjeve ne rrjetin celular te sipermarresit me FNT. Ky detyrim sherben per te mos-lejuar diskriminim midis operatoreve perfitues si edhe diskriminim e tyre ndaj filialeve apo partnereve te vet. Ky detyrim nuk perben barre te rende per AMC dhe Vodafone Albania, pasi te dy operatoret kane publikuar RIO, e cila aktualisht perfshin vetem sherbimin e terminimit, dhe ne baze te ketij detyrimi shtese do te duhet et perfshijne ne RIO edhe sherbimin e origjinimit te thirrjeve. Per rritjen e efektivitetit te ketij detyrimi, AKEP gjykon se ashtu si per sherbimin e terminimit edhe per origjinimin e thirrjeve eshte e nevojshme edhe detyrimi per dhenien e Garancive apo marrveshjes se Nivelit te Sherbimit (Service Level Agreement-SLA) si dhe publikimin e Treguesve Kryesore te Performances (Key Performance Indicators -KPI), te pershkruar ne seksionin e terminimit te thirrjeve.

Detyrimi per mos-diskrimin nuk konsiderohet i mjaftueshem per te eliminuar stimujt per mos-dhenie apo vonesa ne dhenie aksesin per origjinim, tarifa te larta origjinimi dhe jo te orientuara ne kosto, mungese transparence.

3. Detyrimi i transparencës (Neni 40)

Ky detyrim përveç publikimit të RIO, kërkon publikimin e informacionit për tarifën dhe kostot e shërbimeve të aksesit/interkoneksionit, pra edhe të origjinimit të thirrjeve.

Ashtu si edhe detyrimi i mos-diskriminimit, ky detyrim nuk konsiderohet i mjaftueshëm për të eliminuar stimuljt për mos-dhënie apo vonesa në dhënie aksesit për origjinim, tarifa të larta origjinimi dhe jo të orientuara në kosto

5. Detyrimi për ndarjen e llogarive (Neni 41) dhe Detyrimi për kontroll të tarifave dhe sistemin e mbajtjes së llogarive (Neni 45)

Detyrimi ndarjes së llogarive i përcaktuar dhe përshkruar në nenin 41 të Ligjit, kërkon që sipërmarrësit me FNT të paraqesin deri në hollësi koston për veprimtari të veçanta, që lidhen me aksesin dhe interkoneksionin, për të parandaluar subvencionimin e ndërsjellë, të pandershëm. Ky detyrim është me i rëndësishëm për operatorët e integruar vertikalisht, siç janë operatorët celularë, të cilëve u kërkohej të bëjnë transparente tarifën e shumicës dhe tarifën e transferimeve të brendshme.

Kjo masë është e lidhur me detyrimin e mbajtjes së llogarive, të përshkruar në nenin 45. AKEP gjykon se për FNT për terminimin e thirrjeve në rrjetet celularë, kjo masë është e nevojshme, dhe siguron rritjen e transparencës së tarifimit të shërbimit të aksesit dhe origjinimit si dhe orientimin në kosto të tij.

Nderkohe, zbatimi nga AMC dhe Vodafone i detyrimeve për ndarje llogarish, sistemet e mbajtjes së llogarive dhe orientimin në kosto do të kryehet sipas përcaktimeve të mëvonshme të AKEP.

Efektet e detyrimeve për transparencën dhe mosdiskriminimin, të shoqëruara edhe me detyrimin për ndarje të llogarive dhe nxjerrje të kostos nuk rrisin apo krijojnë stimuljt të mjaftueshëm për të ulur tarifën e aksesit dhe origjinimit në nivelin që do të rezultonte në një treg konkurrues për terminimin e thirrjeve në rrjetet celularë. Njekohesisht zbatimi i detyrimeve të llogaritjes së kostove dhe ndarjes së llogarive, do të kërkonte kohë për implementim.

Për sa më sipër, AKEP gjykon se detyrimi për kontrollin e tarifave të operatorëve me FNT, është një masë efektive, që shërben për realizimin e objektivave rregullatore të AKEP, për konkurrencë efektive në tregjet komunikimeve elektronike. Reduktimi dhe orientimi në kosto i tarifave të aksesit dhe origjinimit në rrjetet celularë, ka efekte pozitive në uljen e kostove të thirrjeve nga rrjetet celularë, duke rritur mundësitë konkurruese të operatorëve/ofuesve të shërbimeve dhe përfitimet e përdoruesve të shërbimeve të komunikimeve elektronike, për thirrjet dalese dhe hyrese (rritet numri i thirrjeve dalese drejt celularëve duke rritur numrin e thirrjeve hyrese, të marra nga përdoruesit celularë). AKEP për rregullimin e tarifave të terminimit në rrjetet celularë, ka përdorur metodën benchmark. Si nivel referencë për reduktimin e tarifave të terminimit apo rregullimi i tarifave të terminimit është përdorur tarifa mesatare e vendeve të BE. Kjo mënyrë rregullimi i tarifave të terminimit është një metode e pranueshme dhe efektive për një rregullim të shpejtë dhe për një periudhë kohë kalimtare, deri në orientimin e tarifave në kosto. Një metodologji e tillë ndiqet edhe nga rregullatorët e vendeve anëtare të BE. Duke qenë se origjinimi i thirrjeve si shërbim i ofruar nga një operator, ka kosto të njëjta apo pothuajse të njëjta si edhe terminimi i thirrjeve, AKEP gjykon që AMC dhe Vodafone Albania të aplikojnë tarifa për origjinimin e thirrjeve të njëjta me tarifën e terminimit të thirrjeve: 10.5 lek/minute.

Ofrimi i shërbimeve të akses/origjinimit nga AMC dhe Vodafone Albania, do të jetë risi në tregun Shqiptar, dhe bëra efektive e masave të mesiperme, mund të kërkojë me shumë kohe se ai i masave rregulluese për terminimin e thirrjeve.

Gjithashtu bazuar në:

- praktikat në shumicën e vendeve të BE në të cilat operatorët e rrjeteve kanë arritur marrveshje në terma komerciale me MVNO-te;
- faktin që tregu me shumicë i akses/origjinimit të thirrjeve është hequr nga lista e tregjeve perkates në rekomandimin e KE të vitit 2007;
- modelet e biznesit të MVNO-ve janë të shumta dhe kjo sjell veshtiresi në parashikimin e detyrimeve ex-ante specifike për operatorët e rrjeteve me FNT si p.sh percaktimet e RIO për këto shërbime;
- deri më tani operatorët celularë nuk kanë pasur kërkesë për dhënie aksesit për MVNO

është e arsyeshme dhe proporcionale që detyrimi për akses dhe origjinim të thirrjeve të vendoset për të arritur marrveshje në terma komerciale, dhe publikimi i RIO për këto shërbime të realizohet kur ka një kërkesë të arsyeshme për këto shërbime. Kjo do të thotë që, nga detyrimet e cituara të vendoset vetëm detyrimi për të dhënë akses për shërbimet me shumicë të akses dhe origjinimit të thirrjeve, dhe termat e tjera si tarifatat dhe kushtet e marrveshjeve të vendosen në mënyrë vullnetare midis paleve, dhe në rast mosmarrveshjeve palet mund të drejtohen AKEP në baze të percaktimeve të nenit 120 të Ligjit 9918.

Një ndër shërbimet që mund të këtu nevojë për detyrime shtese, është ofrimi i origjinimit të thirrjeve nga rrjetet celularë për kartat e parapaguara (kratat e ofruesve të thirrjeve me parapagim apo OSHKP dhe jo kartat rimbushese të operatoreve celularë) dhe për thirrjet drejt numrave 0800, pa pagesë. Duke pasur parasysh që:

- pavaresisht rregullimit të tarifave me pakice nepermjet metodlogjive, tarifatat e thirrjeve ndërkombetare nga rrjetet celularë janë shumë më të larta se kostoja e ofrimit të tyre (pjesa e mbajtur është shumë e madhe);
- numrat pa pagesë 0800 janë të rendesishëm për bizneset dhe institucionet për ofrimin e shërbimeve të informacionit apo kujdes ndaj klienteve dhe mungesa e detyrimeve con në mos-perdorim efektiv të këtyre numrave dhe shërbimeve të kufizuara (shpesh këtu numra mund të arrihen vetëm nepermjet telefonave fikse);
- numri i aboneteve celularë është shumë më i lartë se numri i aboneteve të telefonave fikse, të cilët kanë mundësi të kryerjes së thirrjeve me kartë me parapagim (OSHKP) dhe thirrje drejt numrave pa pagesë 0800;

AKEP gjykon se detyrimet për origjinimin e thirrjeve drejt numrave të aksesit të kartave me parapagim (OSHKP) dhe numrave pa pagesë (0800) të përfshihen në ofertat referencë të interkoneksionit (RIO) sipas percaktimeve të ngjashme me detyrimet e Albetlecom:

- tarifa për origjinimin e thirrjeve të jete e njete me tarifën për terminimin e thirrjeve;
- mënyra e tarifimit të jete për kohezgjatjen e thirrjes së sukseshme drejt platformes së OSHKP apo call center;

Perfundim për detyrimet për aksesin dhe origjinimin e thirrjeve

Për sa më sipër, AKEP gjykon se detyrimet për AMC dhe Vodafone Albania për FNT në tregun e aksesit dhe Orgjinimit të thirrjeve të përfshijne:

1. Detyrimin për Mosdiskriminimi, sipas nenit 39 të ligjit nr. 9918;
2. Detyrimin për transparence, sipas nenit 40 të ligjit nr. 9918;
3. Detyrimin për ndarjen e llogarive, sipas nenit 41 të ligjit nr. 9918;
4. Detyrimin për akses dhe interkoneksion dhe përdorimin e përbashkët i faciliteteve të rrjetit, sipas nenit 42 të ligjit nr. 9918;

5. Detyrimin per kontrollin e tarifave dhe sistemin e mbajtjes se llogarive, sipas nenit 45 te ligjit nr. 9918.

por detyrimet per sherbimet e akses dhe origjinimit te thirrjeve ne rrjetet celulare te jene:

- iii. ne terma te rregulluara, perfshire tarifat, nga oferta reference e interkoneksionit per sherbimet drejt numrave te ofruesve te thirrjeve me karta te parapaguara (OSHKP) dhe numrave pa pagese 0800xxx;
- iv. ne terma komerciale per sherbimet e tjera te akses dhe origjinimit te thirrjeve perfshire MVNO, rishites te sherbimeve celulare te Vodafone Albania.

Keto detyrime, perfshijne midis te tjerave:

Sipermarresit AMC sh.a. dhe Vodafone Albania Sh.a., te perditesojne Ofertat Referencë të Interkoneksionit, te miratuar me VKD nr.628, dhe nr.629 date 10.02.2009, per te perfshire sherbimin e akses dhe origjinimit te thirrjeve te pershtatur me ndryshimet dhe nevojat e tregut:

- iii) brenda 45 diteve nga data e hyrjes ne fuqi te ketij vendimi te perfshije ne RIO sherbimet e origjinimit te thirrjeve drejt numrave te ofruesve te thirrjeve me karta te parapaguara (OSHKP) dhe numrave pa pagese 0800xxx, perfshire tarifat perkatese;
- iv) te publikojne marrveshje te Nivelit te Sherbimit (Service Level Agreement-SLA) si dhe Tregues Kryesore te Performances (Key Performance Indicators -KPI) per interkoneksionin sipas percaktimeve te Rregullores se Akses dhe Interkoneksionit.

Tarifa e aksesit dhe origjinimit te thirrjeve te thirrjeve dhe sherbimeve te interkoneksionit te lidhura me aksesin dhe origjinimin e thirrjeve ne rrjetet AMC dhe Vodafone Albania jane:

- ii. Objekt kontrolli nga AKEP per sherbimet origjinimit te thirrjeve drejt numrave te ofruesve te thirrjeve me karta te parapaguara (OSHKP) dhe numrave pa pagese 0800xxx, sipas percaktimeve ne pikat 2 dhe 3 me poshte;
- ii. Objekt negociatash komerciale per sherbimet e tjera te akses dhe origjinimit te thirrjeve perfshire MVNO, rishites te sherbimeve celulare te sipermarresit Vodafone Albania Sh.a.

Ne perputhje me nenin 57, pika 1 germa 'a':

- i) Tarifa maksimale e origjinimit te thirrjeve ne rrjetin Vodafone Albania, te jete 10.50 lek/minute dhe tarife 0.31 lek/per thirrje.
- 1. Tarifa aplikohet **per kohezgjatjen e thirrjes** (dhe numrin e thirrjeve) se sukseshme drejt platformes se OSHKP apo call center;

Zbatimi i detyrimit te ndarjes se llogarive dhe mbajtjes se llogarive (nenet 42 dhe 45) dhe zbatimi i detyrimit te orientimit ne kosto te tarifave te interkoneksionit (neni 59), nga sipermarresit AMC dhe Vodafone Albania Sh.a, do te kryhet ne baze te percaktimeve te mevonshme te AKEP.

Pervec detyrimeve te citura me siper, AMC dhe Vodafone Albania si sipermarres me FNT per aksesin dhe origjinimin e thirrjeve ne rrjetet celulare, duhet te zbatojne dhe detyrimet e Ligjit per akses dhe interkoneksionin, perfshire afatet kohore te dhenies se ofertes se aksesit kerkuesve dhe dorezimin ne afat te MI-ve. Njekohesisht, detajime te

detyrimeve te operatoreve me FNT ne lidhje me interkoneksionin do te jepen ne rregulloren e Amenduar te Akses dhe Interkoneksionit.

KOMENTE

3. Masat rregulluese per aksesin dhe origjinimin

AKEP ne draft dokumentin per keshillim publik ka imponuar te gjitha detyrimet rregullatore te parashikuara nga Ligji 9918.

Sipas Draft Dokumentit per keshillim publik, detyrimet e posacme ndaj Operatoreve me FNT duhet te perfshijne

- *Detyrimin per mosdiskriminimin (Neni 39)*
- *Detyrimin e transparences (Neni 40)*
- *Detyrimi per ndarjen e llogarive (Neni 41)*
- *Detyrimi per akses dhe interkoneksionin dhe perdorimin e perbashket te faciliteteve (Neni 42)*
- *Detyrimi per zgjedhjen e bartesit dhe parazgjedhjen e bartesit (Neni 43)*
- *Detyrimi per kontroll te tarifave dhe sistemin e mbajtjes se llogarive (Neni 45)*

AKEP nuk ka analizuar asnje nga detyrimet ne fjale. Nuk ka ndermarre asnje vleresim se cfare synon te arrihte duke vendosur kete apo ate detyrim te posacem duke kryer keshtu shkelje te rende te Ligjit 9918.

*Vodafone Albania konsideron se nje perfundim i tille **nuk eshte proporcional dhe as i ligjshem.** Se pari, AKEP nuk mund ta dije se cila mund te jete nje mase rregulluese proporcionale ne rastin e tregjeve te aksesit dhe origjinimit. Kjo sepse **nuk eshte kryer nje analize e duhur e tregut.** Po ashtu, nuk mund te kalohet ne marrjen **e te gjitha masave rregulluese me drastike,** pa menduar me perpara te perdoren masat me pak shtrenguese sipas Ligjit 9918. Nese marrja e ketyre masave nuk jep rezultatin e pritshem, atehere ndermerren masat me drastike (si p.sh. rregullimi i tarifave). **Kjo llogjike eshte akoma edhe me e vlefshme ne rastin e tregjeve jo aktive.** AKEP imponon masat me drastike rregullatore ne tregje per te cilet nuk ka patur interes tregtar deri me tani ne Shqiperi. Ne rast se kjo ka ndodhur si pasoje e mungeses se konkurrences dhe sjelljeve antikonkurruese te Operatoreve FTN, **AKEP nuk ka sjelle asnje prove per te vertetuar kete pretendim.***

Masa rregulluese te tilla jane jo-proporcionale dhe nuk kane nje qellim te qarte. Nuk eshte e mundur qe AKEP te kete ide te qarta mbi rezultatin qe do te sjelle nje ofensive e nje shkalle kaq te gjere rregullatore. Vetem shprehja e qellimeve te pergjithshme si “mbrojtja e konkurrences ne treg” nuk eshte e mjaftueshme per te justifikuar rregullimin total te cdo elementi te tregut ne Shqiperi. AKEP duhet ta dije me saktesi se cfare deshiron te arrije me imponimin e seciles mase rregulluese. Situata nuk eshte e tille, e sidomos sa i perket tregjeve te aksesit dhe origjinimit, te cilet me se shumti nuk jane aktive.

I vetmi koment qe AKEP ka bere ne lidhje me vendosjen e detyrimeve te posacme te lartpermendura eshte qe “berja efektive ketyre masave do te kerkoje me shume kohe se ai i masave rregulluese per terminimin e thirrjeve”. Pra, nuk ekziston nje zberthim serioz i seciles mase rregullatore. Kjo perqasje ndaj analizes per tere tregun e aksesit dhe

origjinimit eshte joserioze dhe me mangesi te theksuara persa i perket aspektit ligjor procedural por edhe analitik.

*AKEP deklaroi ne draft analizen e tregut se synon te imponoje “te njejten strategji per rregullimin e tarifes se terminimi ne rrjetet e AMC dhe Vodafone, duke aplikuar tarife te njejte per terminimin dhe origjinimin e thirrjeve”. Ky eshte i vetmi element konkret qe AKEP shpreh ne lidhje me masat rregullatore te posame per kete treg. Thjesht ky fakt tregon sesa poshte eshte cilesisht analiza e AKEP per tregun e aksesit dhe origjinimit (logjikisht nuk ka si te jete ndryshe per nje treg qe nuk eshte aktiv). **Po ashtu, ndermarrja e mases rregullatore me ekstreme (imponimi i cmimit) duke anashkalur te gjitha masat e tjera rregullatore, te pakten persa i perket anes analitike, tregon paraqykimin ekstrem te AKEP. Edhe imponimi i ketij niveli cmimi, pa marre parasysh asnje lloj metodologjie per te dale ne ate konkluzion eshte prove e paraqyqimit nga ana e AKEP dhe shkelje e paster e Ligjit 9918.***

Qendrimi i AKEP

AKEP ne kete version final te analizes, ka bere nje analize me te detajuar te detyrimeve per aksesin dhe origjinimin e thirrjeve, perfshire detaje te detyrimeve per operatoret dhe proporcionalitetin e tyre, duke rezultuar ne me pak detyrime per aksesin dhe origjinimin e thirrjeve, se ne versionin per konsultim publik, ndryshime te cilat i japin pergjigje komenteve te Vodafone.