



AUTORITETI I KOMUNIKIMEVE ELEKTRONIKE DHE POSTARE

ANALIZE

E

TREGUT

TE TELEFONISE SE LEVIZSHME

1. Tregjet me shumice te terminimit te thirrjeve ne rrjete publike telefonike individuale te levizshme
2. Tregu me Pakice i Sherbimeve celulare

Dokument Keshillim Publik

Korrik, 2014

(MIRATUAR ME VKD NR.2492, DATE 23.07.2014)

INDEKSI I PERMBAJTJES

I. PERMBLEDHJE	5
II.HYRJJE	13
II.1. PANORAME E SEKTORIT TE TELEFONISE CELULARE	13
II.2 KUADRI LIGJOR DHE RREGULLATOR PER PERCAKTIMIN E SIPERMARRESVE ME FNT	16
<i>I. Objektivat e Ligjit dhe kuadri rregullator.....</i>	<i>16</i>
<i>II.Procesi i Keshillimit Publik.....</i>	<i>17</i>
<i>III. Bashkepunimi me Autoritetin e Konkurences.....</i>	<i>17</i>
<i>IV. Struktura e Dokumentit</i>	<i>17</i>
III. TERMINIMI I THIRRJEVE NE RRJETET CELULARE.....	18
III.1. PERKUFIZIMI I TREGUT TE TERMINIMIT TE THIRRJEVE NE CELULARE	19
III.2. ANALIZA PER FUQI TE NDJESHME NE TREG	20
III.3. PERFUNDIM MBI FNT	24
IV. TREGU ME PAKICE I SHERBIMEVE CELULARE	25
IV.1 PERDORIMI I SHERBIMEVE CELULARE.....	27
IV.2. TRAFIKU TELEFONIK DHE STRUKTURA E THIRRJEVE	32
IV.3. TREGUES FINANCIARE TE KOMPANIVE CELULARE.....	34
IV.4. PJESET E TREGUT.....	38
IV.5. TARIFAT CELULARE	40
IV.6. TREGUES TE TREGJEVE CELULARE NE VENDE TE RAJONIT DHE BE	51
<i>I. Pjeset e tregut ne vende te BE dhe rajonit SEE.....</i>	<i>51</i>
<i>II. ARPM dhe ARPU.....</i>	<i>54</i>
<i>III. Tarifat me pakice ne vende te rajonit.....</i>	<i>56</i>
<i>IV. Trafiku on-net/off-net.....</i>	<i>58</i>
<i>V. Precedentet e trajtimit te problematikes on-net/off-net.....</i>	<i>60</i>
IV.7. APLIKIMI I TESTIT TE TRE KRITEREVE PER TREGUN ME PAKICE TE SHERBIMEVE CELULARE	64
IV.8. PERFUNDIM PER TREGUN ME PAKICE TE SHERBIMEVE CELULARE	67
VI. MASAT RREGULLUESE	69
VI.1. MASAT RREGULLUESE PER TERMINIMIN E THIRRJEVE ZANORE NE RRJETET CELULARE	69
VI.2. MASAT RREGULLUESE PER PROBLEMATIKEN NE TREGUN ME PAKICE CELULAR	74
ANEKS 2. TARIFAT E OPERATOREVE CELULARE	78
ANEKS 2. PYETJET PER KESHILLIM PUBLIK	92

INDEKSI I TABELAVE DHE FIGURAVE

TABELA VI.4: RISHIKIM I TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR NË SHQIPËRI 2014-2015	10
TABELA II.1: TREGUES KRYESORË TË VOLUMIT TË SHËRBIMEVE CELULARE 2010-2013	14
FIGURA III. 1: ECURIA E TARIFAVE TE TERMINIMIT NE RRJETET CELULARE 2008-2016	22
FIGURA III.2: TARIFAT Ë TERMINIMIT NË VENDET E BE DHE RAJONIT DHE SHQIPËRI (2008-2016)	23
FIGURA IV.1: ECURIA E NUMRIT TË PËRDORUESVE CELULARË AKTIV 2010-2013.....	28
FIGURA IV.2: ECURIA E NUMRIT TË PËRDORUESVE CELULARË SIPAS KARTAVE DHE SIM 2000-2013	29
FIGURA IV.3: ECURIA E NUMRIT TË PËRDORUESVE CELULARË “AKTIVE” DHE SIM 2010-2013.....	29
FIGURA IV.4: NORMA E PENETRIMIT TE SHERBIMEVE CELULARE SHQIPERI 2013v BE 2012.....	30
TABELA IV.1: STRUKTURA E PËRDORUESVE CELULARË KONTRATË/ PARAPAGIM (2013).....	30
TABELA IV.2: PËRDORIMI MESATAR I SHËRBIMEVE CELULARE 2008-2013.....	31
TABELA IV.3: NUMRI I PAJTIMTARËVE ME AKSES BROADBAND 3G: 2011-2013	32
FIGURA IV.5: NORMA E PENETRIMIT TE SHERBIMEVE CELULARE SHQIPERI 2013v BE 2012.....	33
TABELA IV.4: PROPORCIONI I TRAFIKUT ON-NET SIPAS OPERATOREVE 2011-2013	33
FIGURA IV.6: TE ARDHURAT E OPERATOREVE CELULARE 2003-2013	35
FIGURA IV.7: TE ARDHURAT NGA SHERBIMET ME PAKICE TE OPERATOREVE CELULARE 2011-2013.....	35
FIGURA IV.8: TE ARDHURAT NGA SHERBIMET ME PAKICE TE OPERATOREVE CELULARE 2011-2013.....	36
TABELA IV.5: TREGUES FINANCIARE TE VODAFONE DHE AMC (2010-2013).....	37
TABELA IV.6: TREGUES FINANCIARE TE ALBTELECOM (EM) DHE PLUS (2010 -2013)	37
TABELA IV.7: PJESET E TREGUT TE OPERATOREVE CELULARE 2010-2013	38
FIGURA IV.9: ECURIA E SHPENZIMEVE PER SHPENZIMET PER SHPORTAT OECD.....	40
FIGURA IV.10: E ARDHURA MESATARE PËR MINUTË ARPM (2012).....	41
TABELA IV. 11: ARPM 2010-2013 (AVERAGE REVENUE PER MINUTE)	42
TABELA IV.12: ARPU 2010-2013 (LEKE/PERDORUES NE VIT)	43
TABELA IV.13: ECURIA E TARIFAVE TE PROGRAMIT ‘VODAFONE CLUB’	43
TABELA IV.14: ECURIA E TARIFAVE TE PROGRAMIT ME PARAPAGIM VODAFONE CARD (2009-2014)	45
TABELA IV.15: ECURIA E TARIFAVE TE TARIFAVE ME PAKICE EM PARAPAGIM ALBAKART E AMC	46
TABELA IV.16: PJESET E TREGUT NE PAJTIMTARE NE VENDET E BE (2012).....	51
FIGURA IV.11: Pjesa e tregut e operatorit ne pajtimtare e operatorit me te madh celulare ne rajonin SEE (2011-2012).....	52
TABELA IV.17: PJESET E TREGUT CELULAR NE VENDET E RAJONIT SEE (2011-2012).....	53
FIGURA IV.12: ARPM NW VENDET E BE DHE SHQIPERI (2011/2012).....	54
FIGURA IV.13: ARPU NW VENDET E BE DHE SHQIPERI (2012/2013)	55
TABELA IV.18: TARIFA TE PROGRAMEVE STANDARDE ME PARAPAGIM NE RAJON	56
TABELA IV.19: KRAHASIM TARIFASH ME KONTRATE VODAFONE RED: RUMANI-SHQIPERI	56
FIGURA IV.14: PROPORCIONI I THIRRJEVE ON-NET NE VENDE TE KAKTUARA TE BE (2010)	59
TABELA IV.18: PROPORCIONI I TRAFIKUT OFF-NET DHE PJESET E TREGUT NE PAJTIMTARE (2013).....	60
TABELA IV.19: TREGUES TE TREGJEVE CELULARE NE VENDET QE KANE NDERHYRE PER DISKRIMINIMIN ON-NET/OFF-NET	61
TABELA VI.1: VLERAT MAKSIMALE TË TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR NË SHQIPËRI 2014-2016	71
TABELA VI.3: ASIMETRIA (DIFERENCA) NË VLERË ABSOLUTE E TARIFAVE TË TERMINIMIT (LEK/MINUTË) 71	
TABELA VI.4: RISHIKIM I TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR NË SHQIPËRI 2014-2017	72
FIGURA VI.1: ASIMETRIA NË PËRQINDJE E TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR 2009-2014	73

I. PERMBLEDHJE

Ligji nr.9918, date 19.05.2008 "Per Komunikimet Elektronike ne Republiken e Shqiperise", i ndryshuar, ne nenin 1 tetij, percakton se qellimi i ligjit eshte qe nËpËrmjet parimit tË asnjane sise teknologjike tË promovojË konkurrencË dhe infrastrukturË efiçente nË komunikimet elektronike dhe tË garantojË shËrbimet e duhura dhe tË pËrshtatshme nË territorin e RepublikËs sË ShqipËrisË. Ligji Nr.9918 parashikon ne Nenin 35 te tij detyrimin per zhvillimin e procedures se keshillimit me palet e interesit per analizen e tregut duke percaktuar edhe kohezgjatjen minimale te periudhes se keshillimit publik prej 60 ditesh. Ne Aneks 2 AKEP ka pergatitur nje liste me pyetje per komente nga palet e interesuara.

Njekohesisht neni 36 percakton se AKEP vendos, ndryshon mban ose heq detyrime per FNT pas keshillimit me palet e interesuara. Ky dokument permban analizen e tregjeve me shumice te terminimit ne rrjetet celulare si dhe tregun me pakice te sherbimeve celulare:

- 1) Tregjet me shumice te terminimit te thirrjeve per rrjete publike telefonike te levizshme individuale
- 2) Tregun me pakice te sherbimeve celulare.

Tregu i terminimit eshte pjese e listes se tregjeve perkates te Rregullores (tregu nr.7) dhe rekomandimeve te KE per tregjet perkates (2003, 2007 dhe draft-rekomandimi 2014), ndersa tregu me pakice nuk eshte pjese e listes se Rregullores dhe as rekomandimeve te KE per tregjet perkates. Analiza e tregut me pakice zhvillohet ne vijim te shqetesimeve te ngritura nga operatorët dhe AK per konkurrencen ne kete treg si dhe angazhimeve te AKEP per shqyrtimin e tyre.

Perfundime te analizes se terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare:

Ne analizen e faktoreve te marre ne konsiderate per fuqine e ndjeshme ne tregjet perkatese, rezulton se nuk ka ndryshime nga analiza e meparshme 2012:

- Secili prej operateve AMC, Vodafone Albania, Albtelecom (Eagle Mobile) dhe Plus Communication zoteron 100 % te tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre;
- Operoret celulare nuk perballen me kercenimin e hyrjes ne tregjet e tyre te terminimit te operateve te tjere, qe do te ishin te afte te kryenin edhe terminimin e thirrjeve ne keto rrjete;
- Operoret celulare ndeshen me fuqi te ulet kundervepruese nga operoret e tjere te telefonise se levizshme dhe te telefonise fikse;
- Ne mungese te nderhyrjes rregullatore, cdo operator celular do te jete ne gjendje t'ju impononte operateve vendas tarifa te larta per terminimin e thirrjeve ne rrjetin celular qe zoteron.
- Kriteret e marra ne shqyrtim nuk kane ndryshuar dhe nuk pritet te ndryshojne te pakten ne nje periudhe afatmesme 2-3 vjecare, ne menyre qe te eliminojne aftesine ndikuese te operateve ne tregjet perkates te terminimit te thirrjeve.

Duke marre ne konsiderate faktoret (argumentat) e mesiperm, AKEP vlereson sekater operoret celulare permbushin kriteret per fuqi te ndjeshme ne tregjet perkatese te terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetet e tyre celulare:

- *Sipermarresi Albanian Mobile Communications sh.a permbush kriteret perFNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular AMC.*
- *SipermarresiVodafone Albania sh.a permbush kriteret perFNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Vodafone Albania.*
- *SipermarresiAlbtelecom sh.apermbush kriteret perFNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Albtelecom.*
- *SipermarresiPlus Communication sh.apermbush kriteret per FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Plus Communication.*

Perfundime nga analiza e tregut me pakice te sherbimeve celulare

AKEP, ne vijim te rekomandimeve te AK, angazhimeve te meparshme dhe te procesit te keshillimit publik te MTR (per nje analize me te detajuar te tregut me pakice celular), dhe mbi te gjitha per permbushjen e rolit te vet rregullator sipas ligjit 9918, ka perfshire ne kete dokument nje analize me te detajuar te tregut me pakice celular, per nje rregullim sa me efektiv te ketij tregu duke perdorur te gjitha instrumentat ligjore te Ligjit 9918 dhe legjislacionit Shqiptar ne teresi, sidomos te Ligjit te mbrojtjes se konkurrences, duke marre ne konsiderate praktikate me te mira ne vendet e BE dhe rajonit me legjislacion te ngjashem (EU acquis), me qellimin final maksimizimin e perfitimeve te konsumatorit/biznesit Shqiptar nga sherbimet celulare.

Ecuria e tregut celular ne vitet e fundit tregon per rritje te perfitimeve nga sherbimet celulare:

- Rritje e numrit te perdoruesve aktive megjithese ne terma te moderuar
- Rritje e ndjeshme e perdorimit mesatar te sherbimeve celulare te thirrjeve dhe SMS-ve
- Rritje e ndjeshme e perdorimit te sherbimeve te reja 3G
- Reduktime te shpenzimeve mesatare te perdoruesve celulare per thirrje dhe per SMS
- Rritje te opsioneve per thirrje dhe SMS off-net ne muajt e fundit ne vijim edhe te reduktimit te tarifave te terminimit nga AKEP ne Mars 2013.

Ecuria e pjeseve te tregut ne Shqiperi dhe ne vende te tjera tregon se:

- Vodafone ne 2013 zoteron 45-50% pjese tregu ne perdorues aktive celulare, thirrje dhe te ardhura;
- Pjeset e tregut te Vodafone ne numer pajtimtaresh (aktive dhe SIM) nuk kane difference te madhe nga AMC, si operatori i dyte me i madh, nderkohe qe diferenca rezulton te jete e madhe ne pjeset e tregut ne te ardhura, retail dhe totale nga komunikimet elektronike. Nderkohe AMC ka nje pjese te konsiderueshme te ardhurash nga interesa, dhe diferenca midis Vodafone dhe AMC ne pjese tregu ne te ardhura totale te sipermarresve (nga komunikimet elektronike dhe te tjera) reduktohet ndjeshem ne 10 pike perqindje
- Pjesa e tregut e Vodafone ne te ardhura totale ne 2013 eshte 50%, qe perben reduktim me 6 pike perqindje nga 2012;
- Ne shumicen (17) e vendeve te BE (27) pjesa e tregut per pajtimtare e operatorit lider celular ne vitin 2012 ishte ne nivelin 40% ose me e madhe, si dhe diferenca ne pjese tregu midis operatorit lider dhe operatorit ne vend te dyte ne 17 vende ishte 9 pike perqindje (sa diferenca Vodafone-AMC ne 2013) ose me shume;
- Pjesa e tregut e operatorit lider celular per pajtimtare ne te gjitha vendet e rajonit SEE eshte mbi 40%;

- Ne Kosove, Maqedoni dhe Turqi operatori lider ka pjese tregu ne te ardhura me te madhe se 50%, dhe ne Mal te Zi, Maqedoni dhe Turqi diferenca ne pjese tregu ne te ardhura midis operatorit lider dhe operatorit ne vend te dyte eshte 17 deri ne 33 pike perqindje (ne Kosove eshte 41 pike perqindje).

Ecuria e struktures se trafikut dales:

- Trafiku on-net ne 2013 perben 93% te trafikut total celular, nje renie e vogel me 1 pike perqindje nga 2011 (94%).
- Perqindja e larte e on-net eshte karakteristike per te kater operatoret celulare, perfshire operatoret me te vegjel.
- Rritja e proporcionit te thirrjeve on-net duket se eshte tendence dhe ne vende te tjera (studim per 16 vende evropiane tregon se ky proporcion arrin ne 70%, dhe ne Rumani edhe ne 89%).
- Te dhenat e gjashtemujorit te pare 2014 tregojne per renie te proporcionet te thirrjeve on-net ted y operatoreve te medhenj nga 95% ne 2013 ne 90% ne gjashtemujorin e pare 2014 dhe deri ne 86-88% ne Qershor 2014.

Ecuria e tarifave me pakice:

- Ne 2010-2013, ne te kater rrjetet celulare ka nje renie te treguesit ARPM, qe eshte e adhura per minute per operatorin apo qe mund te konsiderohet si shpenzimi mesatar per nje minute thirrje per perdoruesin. Ky tregues per vitin 2013 ishte 3.75 lek/minute me TVSH dhe varion nga 3.08 ne 6.08 lek/minute sipas operatoreve.
- ARPU-e adhura mesatare per perdorues apo shpenzimi mesatar per nje perdorues celular ka gene en renie ne periudhen 2010-2013 per te kater operatoret celulare dhe duket se vlerat po konvergjojne me njera tjetren. Per vitin 2013 ARPU ishte 5863 lek/vit, e cila mund te interpretohet se nje perdorues celular ne 2013 ka shpenzuar mesatarisht 586 lek/muaj me TVSH.
- ARPM dhe ARPU e Shqiperise (mesatare dhe sipas operatoreve) jane ne nivelet me te uleta ne rajon dhe BE.
- Pragramet tarife standarde me parapagim te operatoreve celulare kane pasur ndryshime te vogla ne vite, dhe vihet re se konkurrenca dhe perdorimi jane fokusuar ne ofertat, te cilat jane ne numer dhe me zbritje te medha te tarifave sidomos per grupet e mbyllura dhe brenda rrjetit. Vodafone Club, Whats Up, dhe RiniRing jane treg nga grupet e krijuara Brenda perdoruesve me parapagim qe kane oferta me skonto te medha per thirrjet brenda tyre.
- Analiza eshte fokusuar ne ecurine e tarifave me pakice te Vodafone dhe AMC si dy operatoret me te medhenj celulare;
- Vodafone ka bere ndryshime strukture te tarifave te programeve me parapagim Vodafone Club dhe Vodafone Card, dhe ofertave shoqeruese sidomos ne muajt e fundit 2014 duke u fokusuar ne:
 - reduktim te tarifave standarde off-net te Vodafone Club dhe rritje te tarifen on-net brenda grupit Vodafone Club duke i barazuar me njera-tjetren ne 39 lek/minute, nderkohe thirrjet drejt Vodafone jane ne nivel 54 lek/minute dhe me e larte se tarifat e thirrjeve off-net.
 - Ne Shkurt 2014 Vodafone ka barazuar tarifat e SMS-ve brenda Vodafone Club dhe jashte saj (on-net dhe off-net) ne nivel 10 lek/SMS duke rritur tarifen brenda Vodafone Club me 70% dhe duke reduktuar SMS off-net dhe drejt Vodafone me 17%.

- ka rritur numrin e minutave dhe SMS kombetare (d.m.th off-net) te perfshira ne oferta te caktuara si dhe ka prezantuar oferta me minuta kombetare dhe nderkombetare;
- ka prezantuar nje oferte te re me 500 minuta kombetare (perfshire off-net) dhe nderkombetare per 1000 lek/muaj.
- ka barazuar tarifat on-net dhe off-net ne programin standard Vodafone Card
- ka rritur kohen minimale te tarifimit ne disa programe tarifore.
- AMC ka bere ndryshime te ngjashme te tarifave me parapagim duke ofruar muajt e fundit oferta me me shume minuta off-net dhe nderkombetare, barazuar tarifat on-net dhe off-net per programet standarde me parapagim, dhe ka rritur kohen minimale te tarifimit ne disa programe tarifore.
- Strukturat e tarifave dhe planeve tarifore te kater operatoreve kane ngjashmeri me njeri-tjetrin:
 - Ofrojne tarifa standarde shume te larta ne krahasim me kostot dhe ofertat/opsionet;
 - Oferta/opsionet kane ulje shume te medha per thirrje brenda rrjetit dhe shume me pak per off-net;
 - Programet tarifore me kontrate kane shpesh minuta pa limit (ose me mijra minuta ne muaj-realisht pa limit) brenda grupeve (institucion, biznes) qe jane falas ose me pagese fikse shume te vogel

Tarifat me pakice ne vendet te rajonit si Maqedonia, Mali i Zi, Rumani dhe Italia ne shumicen e rasteve nuk kane dallim on-net/off-net. Tarifat standarde per perdoruesit me parapagim per nje minute thirrje on-net/off-net ne Maqedoni dhe Mal te Zi jane 9-20 lek/minute me TVSH.

Nje nga problemet me evidente eshte niveli shume i larte i tarifave te paketave standarde. Sic mund te vihet re nga tarifat e dhena ne Aneks 1, tarifa e thirrjeve drejt rrjeteve te tjera celulare, ne programet standarde me parapagim eshte ne nivelin 29-39 lek/minute qe jane:

- deri ne 10 here me te larta se ARPM ne 2013: 3.75 lek/minute me TVSH.
- 1.5-4 here me te larta se tarifat standarde ne vendet e rajonit.

Keto vlere tregojne se perdorimi i ofertave eshte shume i madh ndersa i paketave standarde eshte shume i ulet. Ofertat kane zbritje te shumta per tarifat on-net, duke perfshire sasi shume te madhe minutash on-net, dhe njekohesisht ato jane ne numer te madh dhe me kohezgjatje te madhe, cmimi mesatar i ofertave i ben ato shume me te favorshme per perdoruesit se paketat standarde. Problematike paraqitet situata edhe per tarifat e tjera per thirrjet drejt rrjeteve fikse dhe SMS-ve ne paketat standarde.

Praktika ne vende te tjera te rajonit si dhe me gjere, tregon se operatoret celulare po perdorin gjithmone e me shume tarifa standarde pa dallim on-net/off-net dhe oferta me minuta gjithepershires, pa dallim on-net dhe off-net apo dhe drejt fiks. Kjo tendence, por ne shkalle me te ulet, po vihet re dhe ne Shqiperi kohet e fundit, madje duke perfshire dhe minuta nderkombetare. Operatoret celulare kane filluar te reflektojne reduktimet e tarifave te terminimit ne rrjetet e huaja nderkombetare duke reduktuar tarifat e thirrjeve te perdoruesve fundore, por nuk duket se kane stimuj te forte per te bere te njejten gje me tarifat e thirrjeve drejt operatoreve konkurrencte celulare brenda vendit.

Praktika ne vende te tjera per trajtim te on-net/off net sugjeron per:

- Per qasje te kujdesshme per te rritur perfitimet e konsumatoreve:
 - o Franca dhe Turqia kane marre masa per te rritur perfitimet e uleta per perdoruesit (penetrim, perdorim i ulet)
 - o Rumania qasje per ndryshime strukturore ne retail nga te kater operatorët pasi ka pasur penetrim dhe perdorim te larte dhe tarifa te uleta
- Ne vendet me EC acquis ka nderhyre autoriteti i konkurrencës si parandalues i sjelljeve antikonkurrense, dhe keto masa konsiderohen te mjaftueshme pa nevojë nderhyrje direkt ne retail nga rregullatori.
- Ne disa vende ka nderhyre rregullatori me masa ne nivel me shumice.

Testi i tre kriterëve tregon se tregu me pakice celular nuk mund te konsiderohet si i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, pasi kriteri II (nuk tenton drejt konkurrencës efektive) dhe III (ligji i Konkurrencës nuk eshte i mjaftueshem per rregullim te sjelljeve antikonkurrense) nuk plotesohen.

Masat rregulluese për FNT në terminim

Ne lidhje me detyrimet per FNT, AKEP propozon qe te kater operatorët te vazhdojne te kene detyrimet e percaktuara ne 2012 dhe me pas:

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

Nga keto detyrime AKEP propozon ndryshimet e ne detyrimin e ndarjes se llogarive dhe kontrollin e tarifave.

Bazuar ne problematiken ne tregun me pakice, AKEP gjykon qe kjo mase te vazhdoje per Vodafone dhe AMC, per shkak te pozites qe kane ne tregun me pakice, si dhe per EM (Albtelecom) per shkak se eshte pjese e operatorit incumbent fiks (integrim horizontal). Per Plus ky detyrim konsiderohet i tepert per shkak te pjese se vogel te tregut ne nivel me pakice, dhe AKEP propozon heqjen e ketij detyrimi per Plus.

AKEP filloi proceduren per rishikimin e tarifave te terminimit per orientim ne kostot LRIC te paster sipas Rekomandimit te Komisionit Evropian (2009/396/EC) ne Dhjetor 2013 dhe ne 15.01-15.02.2014 AKEP zhvilloi keshillim publik per dokumentin e publikuar. Ne perfundim te keshillimit publik, AKEP me Vendimet nr.2431-2435, date 13.03.2014, vendosi qe tarifat e terminimit te kater operatorëve te reduktoheshin gradulisht duke filluar nga 1.04.2014 per te arritur ne nivelin 1.48 lek/minute ne 1.01.2016, e cila eshte sa vlera mesatare e tarifave te terminimit ne vendet Evropiane qe kane aplikuar LRIC te paster ne 2013.

AKEP gjate muajve te fundit ka marre te dhena te detajuara nga operatorët celulare per sasite e trafikut te shkembyer me njeri tjetrin dhe strukturen e trafikut dales. Nga te dhenat e marra rezulton se:

- Trafiku hyres i terminuar ne rrjetet Plus dhe EM ka pasur ritje te vazhdueshme (40-47% mesatarisht) ne tre muajt e fundit Prill-Qershor 2014 ne krahasim me tremujorin e pare 2014;
- Te ardhurat neto te Plus ne 2014 jane rritur ndjeshem ne krahasim me 2013 si ne Gjashtemujorin e pare (166% rritje) dhe ne Tremujorin e II (52% rritje) me aplikimin e tarifave te reja.;
- EM ka te ardhura negative neto nga terminimi (net payer), pasi sasia e trafikut off-net eshte rreth dy here me e madhe se trafiku hyres ne EM, por niveli i te ardhurave negative ka pasur renie te ndjeshme me 71% mesatarisht ne tre muajt e fundit.
- Perqindja e trafikut on-net ne dy rrjetet e medha eshte reduktuar nga 95% ne vitin 2013 ne 90% ne gjashtemujorin e pare 2014, duke aritur ne 86-88% ne Qershor 2014.

AKEP duke marre ne konsiderate efektet e mundshme te tarifave ne fazen e dyte te percaktuara me 13.03.2014, perfundimet ne analizen e tregut me pakice, dhe rekomandimet e AK, propozon qe te beje disa ndryshime ne tarifat e terminimit te percaktuara me 13.03.2013, per fazen II dhe III:

- Tarifa e terminimit e Vodafone, AMC dhe EM te reduktohet me 1.01.2014 ose ne Dhjetor 2014 (ne varesi te kohes se marrjes se vendimeve finale per FNT), ne nivelin 1.48 lek/minute, qe perben tarifen mesatare benchmark per vendet anetare dhe kandidaet ne BE qe kane aplkuar LRIC te paster ne 2013 (te percaktuar ne dokumentin e miratuar me 13.03.2014);
- Tarifa e terminimit ne rrjetin Plus Communication te qendroje 6.52 lek/minute deri ne nje vendim tjeter te AKEP.

TABELA VI.4: RISHIKIM I TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR NË SHQIPËRI 2014-2015

	1.09.2013	1.04.2014	1.01.2015 (ose Dhjetor 2014)
Vodafone/AMC	4.57	2.66	1.48
Albtelecom (EM)	4.57	4.00	1.48
Plus	8.85	6.52	6.52

Shenim: vlerat ne lek/minute pa TVSH

Masat rregulluese specifike per problematiken on-net/off-net

AKEP bazuar ne analizen e kryer te shume treguesve dhe tendencave ne Shqiperi dhe vende te tjera si dhe ne rekomandimet e AK, gjykon se:

- duhet te vendosen rregulla detyruese per mos-diskriminim ne tarifa me pakice (on-net dhe off-net) si dhe,
- te kete nje kufizim apo rregullim te menyres se aplikimit te ofertave promocioneve qe bejne operatoret me qellim rritjen e perdorimit te paketave standarte dhe perfitimeve nga paketat/tarifat standarde.

Nje menyre e reduktimit te problemit te diskriminimit on-net/off-net eshte vendosja e detyrimit te mos-diskriminit te brendshem (internal non-discrimination) ne nivel me shumice per FNT per terminimin e thirrjeve ne rrjetet e operatoreve celulare. Kjo kerkon perlllogaritjen e tarifave mesatare on-net dhe ato nuk duhet te jene me te uleta se tarifa e terminimit, pra tarifa terminimit ne rrjetin e vet sherben si nje cmim dysHEME per operatorin per thirrjet on-net. Ose nje menyre aplikimi eshte qe tarifa e terminimit per thirrjet drejt nje rrjeti celular te barazohet me tarifen mesatare on-net te operatorit te ketioj rrjeti celular.

AKEP ka shqyrtuar kompleksitetin, proporcionalitein dhe efektin direct te kesaj mase te mundshme dhe gjykon se elimini i diskriminimit on-net/off-net, apo mos-diskriminimi i brendshem mund te arrihet duke vendosur ne menyre me te thjeshte detyrimin qe tarifat brenda rrjetit te jene te barabarta me tarifat jashte rrjetit. Ky detyrim mos-diskriminimi ne retail on-net/off-net mund te konsiderohet si mase rregulluese ne nivel me shumice, duke e formuluar si pjese e detyrimit te mos-diskriminimit per FNT ne terminim:

Alternativa 1

Operatori X ndalohet te aplikoje tarifa ne nivel me pakice qe kane efekt diskriminues per thirrjet brenda dhe jashte rrjetit, d.m.th. tarifa te ndryshme brenda dhe jashte rrjetit.

Ose mund te perdoret neni 53 i Ligjit 9918:

Alternativa 2:

- *Operatori X ndalohet te perdore tarifa abuzive, shpërdoruese dhe antikonkurruese.*
- *Aplikimi i tarifave me te larta drejt rrjeteve celulare dhe fikse kombetare se brenda rrjetit celular, dhe aplikimi i skontove me te medha per thirrjet brenda rrjetit se jashte rrjetit, konsiderohen tarifa abuzive, shpërdoruese dhe antikonkurruese.*

Ne rast te aplikimit te formulimit te Alternatives 2, mund te kete nevoje perfshirje te Autoritetit te Konkurrences, pasi ligji 9918 nuk ka parashikim specific per shkelje te nenit 53.

Detyrimi per aplikim te tarifave te njejta me pakice on-net/off-net nenkupton qe edhe ofertat/shportat/opsionet apo skontot ne teresi duhet te kene nivel te njejte on-net/off-net: tarifa dhe/ose sasi minutash te perfshira ne oferte/pagese fikse.

Detyrimi i mesiperm pra perfshin detyrimin qe operatoret te mos bejne dallim ne minutat e perfshira ne oferta, nese ato jane on-net apo off-net. Kjo do te reduktonte numrin e ofertave qe jane te fokusuar per konsum on-net si dhe ne total numrin e ofertave, pasi operatoret do te duhet te jene me racionale me ofertat.

Njekohesisht, AKEP propozon qe te vendose detyrime per operatoret celulare per sa i perket rishikimit te tarifave te planeve standarde dhe perdorimit te ofertave:

- Secili operator celular duhet qe ne muajin Janar te cdo viti te paraqese ne AKEP tarifat e planeve standarde dhe ndryshimet e kryera ne vitin paraardhes, ku te kete kryer te pakten nje ndryshim te tarifave te thirrjeve dhe SMS-ve te programeve standarde;
- Ofertat/promocionet apo skontot e perkohshme ne teresi:
 - a. duhet te kene afat vlefshmerie te percaktuar qarte qe ne fillim te palikimit dhe jo me te gjate se 2 muaj.

- b. Operatori nuk duhet te paraqese te njejten oferte me emer te ndryshuar kur elementi kryesor i saj nuk ka ndryshuar;
- c. Skontot ne oferta qe zgjasin me shume se 2 muaj duhet te perfshihen ne paketat/tarifat standarde

Proporcionaliteti

Detyrimet e mesiperme nuk perbejne barre te rende per operatoret celulare, dhe jane proporcionale me shkallen e problemit te diskriminimit te tarifave on-net/off-net pasi:

- Perqindja e trafikut on-net eshte shume e larte megjithese vihen re shenja te reduktimit te saj, dhe kjo redukton ndjeshem efektin ne konkurrence te reduktimeve te MTR;
- Rezultatet financiare negative te operatoreve me te vegjel ne ndryshim te madh me fitimet neto te dy operatoreve me te medhenj;
- Rregullat per mos-diskriminim ne tarifa me pakice jane te thjeshta dhe te drejtperdrejta dhe pa perfshirje te rregullatorit per miratim paraprak etj.
- Rregullat krijojne hapesire per sipermarresit per konkurrence me njeri tjetrin ne programet standarde
- Rregullat per normimin e ofertave dhe masat e tjera cojne ne reduktim te tyre dhe fleksibilitetit te operatorit por njekohesisht cojne ne ulje te konfuzionit te konsumatoreve/biznesit nga numri i madh i tyre, dhe reduktim te shpenzimeve marketing te operatoreve;
- Tarifat ne vendet e rajonit me zhvillim dhe madhesi te ngjashme me Shqiperine, ne ekonomi dhe sektor celular tregojne se nuk ka dallime te ndjeshme ne tarifa on-net/off-net dhe tarifat standarde jane shume me te uleta se ne Shqiperi

II.HYRJE

II.1. PANORAME E SEKTORIT TE TELEFONISE CELULARE

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

- AMC sh.a,
- Vodafone Albania, sh.a
- Eagle Mobile, sh.a
- Plus Communication 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 aksioneve¹, pjese e cila u ble nga Cosmote Group², operatori celular ne Greqi, e cila eshte vete pjese e grupit OTE, operatorit te telefonise fikse ne Greqi. Ministria e Ekonomise Tregtise dhe Energjetikes zoteroi 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 zoteroheshin nga aksionere te vegjel (punonjes te AMC ne kohen e privatizimit) te cilat me pas jane blere nga Cosmote Group.

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 zotërohet në mënyrë direkte dhe indirekte në 99,4 per qind nga Vodafone Group). Në 3 Gusht 2001 Vodafone Albania filloi ofrimin e shërbimeve te saj GSM në Shqipëri.

Operatori “Eagle Mobile” eshte licensuar si operatori i trete kombetar i sherbimit celular GSM ne Shqiperi me 1 Mars 2004. Licensa i eshte dhene Albtelcom si pjese e paketes se privatizimit te kesaj kompanie, proces i cili perfundoi ne vitin 2007. Operatori Eagle Mobile filloi ofrimin e sherbimeve celulare ne Mars 2008. Eagle Mobile sh.a ka funksionuar si kompani me vehte me 100% pronesi te Albtelcom sh.a deri me 31.01.2013, duke u perthithur me pas nga Albtelcom sh.a.³Pas bashkimit te dy kompanive sherbimet celulare ofrohen nga Albtelcom sh.a, duke vazhduar njekohesisht edhe perdorimin e emrit Eagle Mobile.

Operatori Plus Communication (me pare Mobile 4 Al) eshte operatori i katert celular GSM, te cilit iu akordua autorizimi individual nga AKEP me date 26.06.2009. Autorizimi individual iu dha konsorciumit te perfaqesuar nga Poste Telekomunikacioni i Kosoves (PTK) ne baze te Ligjit nr.10118, date 23.04.2009 “Për dhënien e së drejtës së përdorimit, për 15 vjet, në brezin e

¹ Kontrata e shitjes se aksioneve te AMC, eshte ratifikuar ne Kuvendin e Republikes se Shqiperise me Ligjin nr. 8660, date 18.09.2000.

² 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.

³Perthithja e Eagle Mobile sh.a nga Albtelcom sh.a sipas legjislacionit ne fuqi eshte miratuar paraprakisht nga Autoriteti i Konkurrences dhe AKEP me VKD nr. .2270, datë 13.02.2013, ka miratuar kalimin e të gjitha te drejtave dhe detyrimeve të caktuara me pare Eagle Mobile sh.a. tek sipërmarresi Albtelcom sh.a.

frekuencave E-GSM dhe GSM 1800, bashkimit të ofertuesve, përfaqësuar nga Postë Telekomunikacioni i Kosovës Sh.a., sipas procedurës “Tender i hapur ndërkombëtar”, i datës 20.02.2009”. Plus Communication filloi ofrimin e shërbimeve të telefonisë së lëvizshme në fund të muajit Nentor 2010.

Te kater operatorët ofrojnë shërbime në gjeneratën e dytë (2 dhe 2.5G) të standartit GSM në frekuencat 900/1800 MHz, ndërsa Vodafone Albania, AMC dhe Eagle Mobile ofrojnë gjithashtu shërbime bazuar në standardin UMTS apo gjeneratën e tretë 3G, pasi janë pajisur me autorizime individuale për frekuencat 1900-2100 MHz në vitet 2010-2012.

Numri i përdoruesve aktiv të telefonisë celulare (pajtimtarë që kanë përdorur shërbime celulare në 3 muajt e fundit) në fund të vitit 2013 arriti në 3.7 milion, krahasuar me 3.5 milion në fund të vitit 2012. Kjo përbën një rritje vjetore me 4% për të katër operatorët, ndërkohë që numri i përdoruesve të telefonisë së lëvizshme sipas kartave SIM aktive, pati reduktim me 6%, duke arritur në 5.3 milion krahasuar me 5.6 milion në fund të vitit 2012. Norma e penetrimit (përdorues për 100 banorë) në 2013 ishte 130% sipas përdoruesve aktivë dhe 187% sipas kartave SIM. Numri i pajtimtarëve celularë që përdorin shërbimet 3G të aksesit broadband në 2013 arriti në rreth 1.2 milion, duke u rritur me 90%: numri pajtimtarëve me akses broadband 3G me karta USB/modem u rrit me 101 % ndërsa numri i pajtimtarëve me akses broadband 3G nga aparatet celulare u rrit me 88%. Tabela e mëposhtme paraqet disa tregues kryesorë të volumit të shërbimeve celulare për vitet 2010-2013 dhe normën e ndryshimit vjetor të tyre.

TABELA II.1: TREGUES KRYESORË TË VOLUMIT TË SHËRBIMEVE CELULARE 2010-2013

	2010	2011	2012	2013	Ndryshimi 2013/2010 %
Numri i përdoruesve aktive	3,157,404	3,108,087	3,537,285	3,685,983	17%
Numri i përdoruesve sipas kartave SIM aktive	4,547,807	5,236,349	5,619,607	5,282,350	16%
Numri i pajtimtarëve që përdorin akses në internet me GPRS/EDGE	1,157,954	1,205,040	1,380,584	713,559	-38%
Numri pajtimtarëve me akses në Internet broadband UMTS në total:	N/A	283,249	649,713	1,231,259	335%
- nepermjet aparatit të telefonit celular	N/A	248,756	594,308	1,119,892	350%
- nepermjet USB modem (jo aparate celulare)	N/A	34,493	55,405	111,367	223%
Thirrje telefonike dalese të gjeneruara nga përdoruesit (minuta)	4,174,819,799	4,874,847,563	6,053,089,264	6,769,300,966	62%
Numri mesazheve SMS të gjeneruara	528,451,180	713,946,022	1,382,610,330	1,689,200,882	220%
Volumi total i të dhënave të transmetuara me GPRS/UMTS (Mbyte)	78,795,470	348,269,472	815,104,421	2,590,258,474	3187%
Thirrje hyrese nga rrjetet e tjera (Terminim thirrjesh)-minuta	869,293,206	977,313,997	1,046,035,623	990,247,214	14%
thirrje hyrese kombetare (fiks dhe celulare të tjera)	281,391,369	265,191,371	290,628,294	335,122,643	19%
thirrje hyrese ndërkombetare	587,901,887	712,120,660	755,407,329	655,124,571	11%

Nga të dhënat e tabelës vihet re se në periudhën 2010-2013 të gjithë treguesit janë më rritje, përveç numrit të përdoruesve që përdorin GPRS/EDGE, rënie e cila shpjegohet nga rritja e madhe e përdoruesve me akses në Internet broadband UMTS, e cila vihet në dukje dhe nga rritja e madhe e volumit të të dhënave të transmetuara që shpjegohet nga rritja e përdorimit të shërbimeve 3G.

Një panoramë më e detajuar e ecures se tregut celular me pakice është paraqitur në Kapitullin IV të këtij dokumenti.

II.2 Kuadri ligjor dhe rregullator per percaktimin e sipermarresve me FNT

I. Objektivat e Ligjit dhe kuadri rregullator

Ligji nr.9918, date 19.05.2008 "Per Komunikimet Elektronike ne Republiken e Shqiperise", i ndryshuar, (ne vijim Ligji 9918), ne nenin 1 te tij, percakton se qellimi i ligjit eshte qe nepermjet parimit te asnjanesise teknologjike te 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 se AKEP nxit konkurrencën eficiente për sigurimin e rrjeteve dhe të shërbimeve të komunikimeve elektronike, facilitetet shoqëruese dhe shërbimet e tjerapër t'u krijuar mundësinë çdo kategorie përdoruesish të shërbimeve të komunikimeve elektronike, përfshirë edhe përdoruesit me aftësi të kufizuara, të kenë përfitime maksimale nga aksesit në shërbimet e komunikimeve elektronike, në kuptimin e zgjedhjes së çmimit dhe cilësisë.

Kapitulli VI, Rregullimi i Konkurrences, permban percaktimet per rregullimin e konkurrences ne tregun e komunikimeve elektronike, dhe perfshin ndermjet te tjerave detyrimin e AKEP per kryerjen e analizes se tregut per vleresimin e konkurrences efektive dhe percaktimin e sipermarresve 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), dhe me Vendimin nr____date 31.07.2013 ka miratuar amendime te kesaj Rregulloreje. Rregullorja percakton midis te tjerave nje liste prej 7 tregje per tu analizuar nga AKEP per FNT, si dhe detyrimin per te kryer analizen e tre kriterëve per tregjet qe nuk jane pjese e rekomandimit Rekomandimit te Komisionit European, te viti 2007.

Ligji 9918 eshte ne linje me direktivat e KE te vitit 2003 dhe 2009 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 dhe BEREC.

Disa nga Rekomandimet dhe udhezimet e KE dhe BEREC (me pare ERG) 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 Udhëzimi i KE)
- 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 European 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)

- Dokumenti i rishikuar i ERG⁴ per Qendrim te perbashket ne qasjen ndaj masave rregullatore te duhura ne kuadrin rregullator te komunikimeve elektronike.

II.Procesi i Keshillimit Publik

Ligji Nr.9918, parashikon ne Nenin 35 te tij, proceduren e keshillimit me palet e interesit per analizen e tregut duke vendosur si afat nje periudhe kohore prej 60 ditesh. Njekohesisht neni 36 percakton se AKEP vendos, ndryshon,mban ose heq detyrime per FNT pas keshillimit me palet e interesuara. Ky dokument publikohet ne faqen e Internetit te AKEP dhe palet e intersuara mund te dergojne komente ne lidhje me perfundimet dhe propozimet e AKEP duke iu referuar pyetjeve te keshillimit publik si dhe per cdo aspekt tjeter te lidhur me kete dokument.

III. Bashkepunimi me Autoritetin e Konkurences

Sipas Nenit 38 të Ligjit Nr.9918, AKEP-i duhet të bashkëpunojë me Autoritetin e Konkurrencës. Gjithashtu AKEP dhe Autoriteti i Konkurrencës kane nenshkruar nje Memorandum Mirëkuptimi me datë 29.08.2007, ku midis te tjerave “Neni 6”, parashikon bashkepunimin midis dy autoriteteve per përcaktimin e tregut, përcaktimin e dominancës / përcaktimi i FNT.

Bashkepunimi midis dy institucioneve per kete dokument analize eshte kerkuar edhe nga Kuvendi i Shqiperise ne rezolutat perkatese per dy institucionet ne 2014. Ne vijim te parashikimeve te Ligjit 9918, rezolutave te Kuvendit te Shqiperise dhe memorandumit te bashkepunimit midis dy institucioneve, AKEP i ka kerkuar AK te shprehe opinionin e vet ne lidhje me kete dokument te nxjerre ne keshillim publik.

IV. Struktura e Dokumentit

Ky dokument permban analizen e tregjeve me shumice te terminimit ne rrjetet celulare si dhe tregun me pakice te sherbimeve celulare:

- 1) Tregjet me shumice te terminimit te thirrjeve per rrjete publike telefonike te levizshme individuale
- 2) Tregun me pakice te sherbimeve celulare

Tregu i terminimit eshte pjese e listes se tregjeve perkates te Rregullores (tregu nr.7) dhe rekomandimeve te KE per tregjet perkates (2003, 2007 dhe draft-rekomandimi 2014), ndersa tregu me pakice nuk eshte pjese e listes se Rregullores dhe as rekomandimeve te KE per tregjet perkates.

Dokumenti i analizes eshte strukturuar si me poshte:

- Ne Kapitullin III kryhet Analiza e tregut te terminimit te thirrjeve per perkufizimin e tregjeve perkatese dhe FNT
- Kapitulli IV permban zhvillimet ne tregun me pakice dhe analize e konkurrences se ketij tregu dhe FNT
- Kapitulli VI permban masat rregulluese te propozuara nga AKEP
- Aneksi 1 permban tarifat e operatoreve celulare deri ne Maj 2014, dhe Aneksi 2 permban pyetjet e keshillimit publik.

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

III. TERMINIMI I THIRRJEVE NE RRJETET CELULARE

Sherbimi i terminimit te thirrjeve zanore ne nje rrjet celular eshte nje sherbim interkoneksioni i percaktuar edhe ne oferten reference te operatoreve celulare, si dhe ne Marreveshjet e Interkoneksionit (MI) te lidhura me operatoret celulare, i cili eshte perkufizuar si me poshte:

“Sherbimi i Terminimit ne rjetin e operatorit celular X”

Sherbimi nepermjet te cilit operatori celular X, ne emer te Operatorit Perfitues percjell Thirrjet nga Pika e Interkoneksionit per ne nje Pike fundore te Rrjetit te tij ne Republiken e Shqiperise, te identifikuar nepermjet numrave te abonenteve/pajtimtareve te operatorit celular X.

“Abonent/pajtimtar i rrjetit operatori celular X”: Abonentet/pajtimtaret qe:

- Kane numer celular qe i perket serive numerike 06X⁵ xx xxxxx të alokuar nga AKEP operatorit celular X, numer i cili nuk eshte portuar ne rjetin e nje operatori tjetër, ose
- Kane numer qe nuk i perket serive numerike 06YX xx xxxxx te alokuar nga AKEP operatorit celular X, por qe eshte portuar ne rjetin e operatorit celular X.

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.

Ne raundin e fundit te analizes se tregut celular per terminimin e thirrjeve te kryer ne 2012. AKEP me Vendimet nr.2119-2122, date 4.07.2012, ka shpallur me FNT kater operatoret celulare: AMC, Vodafone Albania, Eagle Mobile dhe Plus Communication. Ne baze te vendimeve te shpalljes me FNT te kater operatoreve celulare ne vitin 2012, AKEP me vendimet nr.2176-2179, date 29.10.2012, ka miratuar ofertat reference te interkoneksionit te kater operatoreve celulare, te cilat rregullojne marredheniet per terminimin e thirrjeve ne rrjetet e operatoreve celulare, ndermjet ketyre operatoreve dhe operatoreve te tjere te autorizuar nga AKEP.

Perveç analizes se tregut dhe vendimeve ne 2012, terminimi i thirrjeve ne rrjetet celulare eshte analizuar nga AKEP edhe ne raundin e analizave te mbajtura ne vitin 2006, 2007 dhe 2010. si i tille edhe ne kete analize mbart me vete aspekte teorike dhe arsyetime te trajtuara edhe me pare ne dokumentet e analizave te sipercituara. Ne te gjitha analizat e deritanishme, terminimi i thirrjeve ne rrjete celulare eshte perkufizuar si nje treg perkates per secilin rrjet celular dhe te gjithë operatoret celulare aktive ne treg jane percaktuar me FNT ne ofrimin e terminimit ne rrjetet e tyre celulare.

Pra tregu perkates eshte perkufizuar si terminimi i thirrjeve ne rrjet individual celular, dhe ky perkufizim eshte i perfshire ne Rregulloren e Analizes se Tregut, dhe i njejte me perkufizimin e tregut perkates ne Rekomandimet e KE te vitit 2003 dhe 2007, per tregjet perkates te justifikuar/dyshuar per nderhyrje ex-ante. KE ne Tetor 2012 nisi procesin e rishikimit me te funditte rekomandimit per tregjet perkatese, duke publikuar nje pyetsor per palet e interesuara.

⁵ X=6, 7, 8 ose 9.

Ne Janar 2014 ne dokumentin e draft-rekomandimit per tregjet perkates, KE ka propozuar qe tregu me shumice i terminimit te thirrjeve ne rrjet individual celular te vazhdoje te jete treg perkates i justifikuar/dyshuar per nderhyrje ex-ante, pa ndryshime nga rekomandimet e meparshme. BEREC ne Mars 2013 ne pergjigjen ndaj pyetsorit te KE per tregjet perkates, ka komentuar se eshte dakort qe ky treg te vazhdoje te jete ne listen e tregjeve perkatese, pa ndryshime nga rekomandimet e meparshme, duke shtuar njekohesiht se mund te jete e arsyeshme qe te kete nje thjeshtezim te procesit te analizes se tregut per tregjet e terminimit te thirrjeve ne rrjetet fikse dhe celulare.

Ne vijim edhe te perfundimeve te analizave te meparshme, AKEP ve re se ne faktoret e marre ne konsiderate per perkufizimin e tregjeve perkatese te terminimit te thirrjeve ne rrjetet individuale celulare dhe FNT ne keto tregje, nuk kane ndodhur dhe nuk pritet te ndodhin ndryshime qe te ndikojne ne perfundimet kryesore te arritura:

- tregu i terminimit te thirrjeve eshte individual per secilin rrjet celular dhe secili operator zoteron 100% te tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjetin e vet;
- secili sipermarres rrjeticelular ka FNT ne tregun te terminimit te thirrjeve ne rrjetin e vet.

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

Tregu me shumice i terminimit te thirrjeve ne rrjetet individuale te levizshme, eshte pjese e listes se tregjeve perkates te Rregullores se Analizes se tregut, te Rekomandimeve per tregjet perkates te vitit 2003 dhe 2007 te KE-se si edhe ne draft-rekamandimin e Janar 2014 te KE, qe pritet te miratohet ne Shtator 2014.

Nder ndryshimet e ndodhura ne tregune telefonise se levizshme, ne periudhen 2 vjecare pas analizes 2012, dhe qe mund te ndodhinne periudhe 2-3 vjecare pas kesaj analize tregu dhe qe mund te konsiderohen me ndikim ne perkufizimin e tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare:

- a) Dhenia e autorizimit te trete per frekuencat 1900-2100 MHz per sherbime me topologji rrjeti 3G-UMTS, per Eagle Mobile (Albtelecom) ne 17.12.2012 dhe fillimi i ofrimit te sherbimeve nga ky operator ne Janar 2013;
- b) Dhenia e nje apo disa autorizimeve te tjera per frekuencat 1900-2100 MHz per sherbime me topologji rrjeti celular 3G-UMTS, proces qe eshte iniciuar tashme nga AKEP
- c) Procesi i re-farming te brezave te frekuencave 900 dhe 1800 MHz qe eshte iniciuar tashme nga AKEP per heqjen e kufizimeve te perdorimit te ketyre brezave per mundesim ofrim sherbimesh me brez te gjere nga operatoret celulare;
- d) Alokime te mundshme te frekuencave ne brezat e frekuencave 800 MHz dhe 2600 MHz ne vitet ne vijim per 4G-LTE.

Te gjitha keto ndryshime jane te lidhura me brezat e frekuencave dhe standardet/topologji rrjetesh celulare 3G-UMTS dhe 4G-LTE, por duke iu referuar dhe rekomandimeve te KE, tregu me shumice i terminimit te thirrjeve zanore ne nje rrjet celular perfshin te gjitha llojet e

topologjive te rrjeteve celulare: 2G, 3G-UMTS, madje edhe 4G-LTE kur te aplikohen, perfshire cdo lloj topologjie apo rrjeti celular te mundshem.

AKEP gjykon se gjate kesaj periudhe 2012-2014 dhe ne 2-3 vitet e ardhshme (deri ne nje analize tjeter) nuk kane ndodhur ndryshime apo do te ndodhin ndryshime te tilla qe te ndikojne ne konkluzionet e arritura ne analizen e 2012 ne lidhje me perkufizimin e tregut te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare, perfshire parimin *Pala Thirrese Pagan (CPP-Calling Party Pays)*. Per keto arsye AKEP nuk e konsideron te nevojshme te beje nje analize te testit te tre kriterëve apo te produkeve/sherbimeve te perfshira ne kete treg, duke permblodhur sa me poshte:

- Sherbimi i terminimit te thirrjeve zanore ne rrjet celular eshte nje treg i vecante per secilin operator.
- Tregu me shumice i terminimit te thirrjeve zanore ne nje rrjet celular perfshin te gjitha llojet e topologjive/standardeve te rrjeteve celulare: 2G, 3G-UMTS, madje edhe 4G-LTE kur te aplikohen, perfshire cdo lloj topologjie apo rrjeti celular te mundshem.
- Terminimi i SMS-ve nuk eshte pjese e tregut perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjet celular.
- Dimensionimi gjeografik i sherbimit te terminimit ne secilin nga rrjetet celulare eshte kombetar, d.m.th territori i Republikes se Shqiperise.

Si perfundim, tregjet perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjet individual 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 Albtelecom, sherbim i ofruar nga sipermarresi Albtelecom sh.a.**
- **Tregu i terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Plus Communication, sherbim i ofruar nga sipermarresi Plus Communication sh.a.**

III.2. Analiza per Fuqi te Ndjeshme ne Treg

Sipas perkufizimit te tregjeve perkates te terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetet individuale celulare, terminimi i thirrjeve eshte monopol natyror dhe cdo operator celular eshte monopolist ne ofrimin e sherbimit te terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetin e vet. AKEP ne dokumentet e meparshme te analizave te zhvilluara per kete treg, duke i'u referuar edhe dokumentave shpjegues te KE per rekomandimin e tregjeve perkates (EC(2007) 1483/2, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT EXPLANATORY NOTE⁶), ka analizuar si faktore te rendesishem per FNT ne tregjet e terminimit:

- pjeset e tregut;

⁶A 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

- konkurrenca e mundshme;
- fuqia kundervepruese e bleresve te sherbimit;
- tarifimi i sherbimit te terminimit.

Tre faktoret e pare nuk kane pasur ndryshime dhe nuk pritet te kene ndryshime deri ne nje analize tjetere te ketij tregu, pasi:

- secili operator celular ka 100% pjese tregu ne ofrimin e sherbimit te terminimit ne rrjetin e vet, qe vjen nga perkufizimi i tregut perkatese te terminimit, dhe kjo nuk pritet te ndryshoje ne te pakten 2-3 vitet e ardhshme, pavaresisht ndryshimeve te ndodhur dhe te pritshme teknologjike;
- Asnje operator celular, nuk kercenohet nga operatore te tjere te mundshem qe te hyjne ne tregun individual te secilit prej tyre dhe te ofrojne sherbimin e terminimit te thirrjeve ne rrjetin e nje operatori tjetere celulare, pasi ky sherbim mund te ofrohet vetem nga operatori i rrjetit perkates;
- Asnje nga kater operoret celulare nuk ndeshet dhe nuk pritet te ndeshet me fuqi kundervepruese nga operatore te tjere qe te kufizojne fuqine e ndjeshme te secilit prej tyre ne percaktimin e tarifave te terminimit te rrjeteve respektive celulare, ne mungese te rregullimit te tarifave te terminimit nga AKEP (me vendime te vecanta sipas statusit se FNT apo nepermjet procedurave te zgjidhjeve te mosmarreshjeve).

Ecuria e tarifave te terminimit ne rrjetet celulare

Niveli i tarifave te terminimit ne rrjetet celulare ka qene objekt rregullimi nga AKEP (me pare ERT) qe nga viti 2006. Rregullimi i ketyre tarifave nga AKEP deri ne vitin 2010 eshte kryer duke perdorur nivelin mesatar te tarifave te terminimit ne vendet e BE, dhe duke filluar nga viti 2010, ky rregullim eshte kryer bazuar ne reduktimin e pershkallëzuar per orientimin ne kosto drejt vleres se nxjerrë nga modeli BU-LRAIC⁷ i ndërtuar ne vitin 2010 nga AKEP me konsulencë ndërkombëtare.

AKEP me Vendimin nr.1505, datë 10.02.2011, miratoi dokumentin per orientimin e tarifave te terminimit ne kostot BULRAIC, duke percaktuar një grafik per reduktimin e pershkallëzuar (glide path) te tarifave te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e katër operatorëve celulare (tarifat per Plus ishin rekomanduese, pasi Plus nuk kishte status me FNT ne kohën e vendim-marrjes). Vendimet 1506-1508, percaktuan tarifat e terminimit te thirrjeve ne mënyrë individuale per AMC, Vodafone Albania dhe Eagle Mobile.

Ne dokumentin e Analizes se tregut celular, miratuar me 4.07.2012, dhe me vendimet perkatëse te FNT, AKEP ka miratuar nivelin e tarifave te terminimit te katër operatorëve celularë deri ne vitin 2015 apo deri ne një vendim-marrje tjetër. Tarifat e percaktuara me vendimet 2118-2122, datë 4.07.2012 ishin te njëjta me Vendimet 1505-1508, duke konfirmuar reduktimin e pershkallëzuar te vendosur ne Shkurt 2011, me disa ndryshime per operatorin Plus Communication.

⁷ Bottom-Up Long Run Average Incremental Cost (Model Poshtë-Lart i Kostos Mesatare Inkrementale Afatgjatë)

Sipas vendimeve të mësipërme tarifat e terminimit të AMC, Vodafone dhe EM janë reduktuar dhe më 1.09.2013 kanë arritur nivelin e kostos 4.57 lek/minutë, ndërsa për Plus me vendimet e dates 4.07.2012 u vendos te qe tarifa e terminimit te arrijë nivelin 4.57 lek/minutë më 1.09.2015.

AKEP me vendimet nr.2431-2435, date 13.03.2014, vendosi qe tarifat e terminimit te kater operatoreve te reduktoheshin gradualisht duke filluar nga 1.04.2014 per te arritur ne nivelin 1.48 lek/minute ne 1.01.2016, e cila eshte sa vlera mesatare e tarifave te terminimit ne vendet Evropiane qe kane aplikuar LRIC te paster ne 2013.

Figura e meposhtme paraqet ecurine etarifave te terminimit ne rrjetet celulare te kater operatoreve per periudhen Nentor 2010 deri ne vitin 2016.

FIGURA III. 1: ECURIA E TARIFAVE TE TERMINIMIT NE RRJETET CELULARE 2008-2016

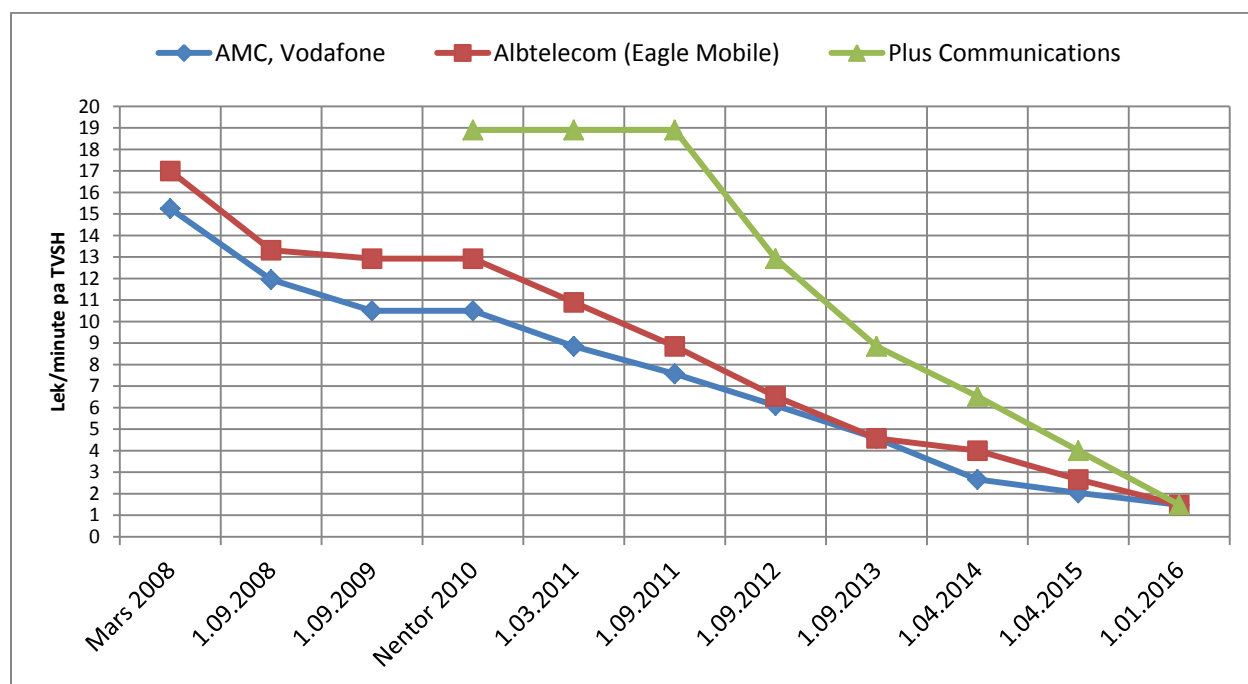
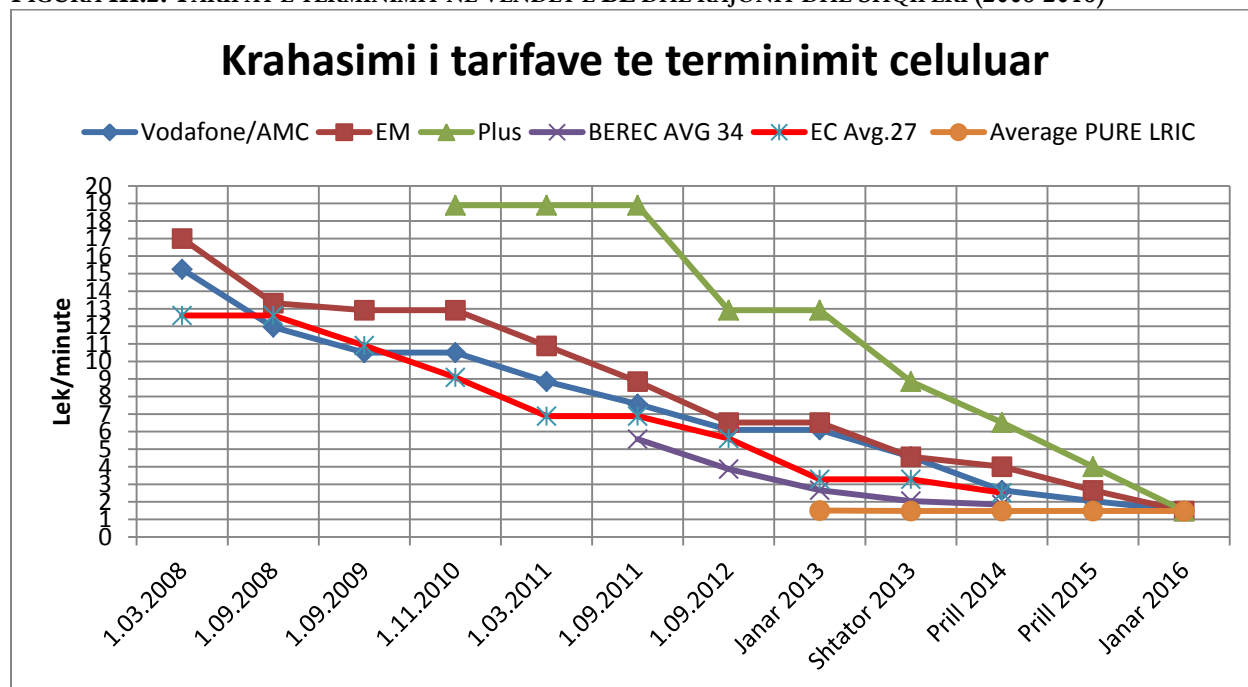


Figura e mëposhtme paraqet krahasimin e tarifave të terminimit celular në Shqipëri dhe tarifave në vendet e BE dhe rajonit per periudhen 2008-2016.

FIGURA III.2: TARIFAT E TERMINIMIT NË VENDET E BE DHE RAJONIT DHE SHQIPËRI (2008-2016)



Burimi: AKEP, EC, BEREK, Cullen International, Kursi I kembimit i perdorur: 1 Euro=140 lek

Sic mund të vihet re, tarifat e terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare te dy operateve me te medhenj ne Shqiperi kane qene afër nivelit mesatar të vendeve te BE ne vitet 2008 deri sa barazohen ne vitin 2014, duke pasur nje difference me te madhe ne 2013 me vendet e BE dhe BEREK. Diferenca me e larte me vendet e BEREK dhe BE ne 2013 ka ardhur per shkak të reduktimeve të mëdha në vendet e BE dhe rajonit, në 2013, per orientimin ne koston LRIC te paster. Reduktimet e AKEP te përcaktuara me 13.03.2014 per orientimin ne koston LRIC te paster, duke perdorur te dhena benchmark, cojnë:

- Në Prill 2014 dhe Prill 2015 tarifat e terminimit të Vodafone dhe AMC barazohen me tarifat mesatare në 34 vendet e raportuara nga BEREK në Janar dhe Korrik 2013 (tarifa e terminimit ne Prill 2014 per keta dy operate eshte pothuajse e njete me atrifen mesatare ne vendet e BE ne Janar 2014);
- Në Janar 2016 tarifat e të katër operatorëve celularë barazohen me tarifën mesatare në vendet e BE dhe rajonit (të referuara nga BEREK) që kanë aplikuar LRIC të pastër në 2013.

Duke iu referuar ecurise se tarifave ne periudhen 2012 deri aktualisht si edhe ne periudhen para vitit 2012, vihet re se reduktimet ne vite te tarifes se terminimit ne rrjetet celulare, perafrimi i tarifes se terminimit me nivelet mesatare te BE, dhe percaktimet per orientim ne kosto te tyre (BULRAIC dhe benchmark sipas mesatares se vendeve Evropiane me LRIC e paster) 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-marreveshjeve, implementimit te metodologjive te rregullimit te tarifave si edhe orientimit ne kosto. Ne mungese te nderhyrjes rregullatore, operateret celulare do te ishin dhe do jene ne gjendje t'u impononin operateve vendas tarifa me te larta per terminimin e thirrjeve ne rrjetet e

tyre celulare. AKEP ka percaktuar nivelin maksimal te tarifave dhe asnje operator nuk ka aplikuar tarife me te ulet se vlera maksimale e imponuar nga AKEP.

Referuar dokumentave rregullatore te KE-se, dhe specifikesht dokumentit *ERG (07) 83 final 080312*⁸ te ERG (European regulators Group) *ERG's "Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates"*, rezulton se te gjithë operatorët e rrjeteve celulare aktive ne treg jane percaktuar si operatore me FNT per terminimin e thirrjeve zanore ne rrjetet e tyre.

III.3. Perfundim mbi FNT

Ne analizen e faktoreve te marre ne konsiderate per fuqine e ndjeshme ne tregjet perkatese, rezulton se nuk ka ndryshime nga analiza e meparshme 2012:

- Secili prej operatorëve AMC, Vodafone Albania, Albtelecom (Eagle Mobile) dhe Plus Communication zoteron 100 % 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 operatorëve 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 tjere te telefonise se levizshme dhe te telefonise fikse;
- Ne mungese te nderhyrjes rregullatore, cdo operator celular do te jete ne gjendje t'ju impononte operatorëve vendas tarifa te larta per terminimin e thirrjeve ne rrjetin celular qe zoteron.
- Kriteret e marra ne shqyrtim nuk kane ndryshuar dhe nuk pritet te ndryshojne te pakten ne nje periudhe afatmesme 2-3 vjecare, ne menyre qe te eliminojne aftesine ndikuese te operatorëve ne tregjet perkates te terminimit te thirrjeve.

Duke marre ne konsiderate faktoret (argumentat) e mesiperm, AKEP vlereson sekater operatorët celulare permbushin kriteret per fuqi te ndjeshme ne tregjet perkatese te terminimit te thirrjeve zanore ne rrjetet e tyre celulare:

- **Sipermarresi Albanian Mobile Communications sh.a permbush kriteret per FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular AMC.**
- **Sipermarresi Vodafone Albania sh.a permbush kriteret per FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Vodafone Albania.**
- **Sipermarresi Albtelecom sh.a permbush kriteret per FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Albtelecom.**
- **Sipermarresi Plus Communication sh.a permbush kriteret per FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular Plus Communication.**

Masat Rregulluese per FNT per terminimin jane pjese e kapitullit VI.

⁸ (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).

IV. TREGU ME PAKICE I SHERBIMEVE CELULARE

AKEP nepermjet analizave te tregut celular, qe kane qene me te shpeshta krahasuar me vendet e BE dhe te rajonit, ne 2010 (e ri-konfirmuar edhe ne 2012) ka arritur ne perfundimin se tregu me pakice celular nuk eshte me treg i justifikueshem/dyshuar per nderhyrje ex-ante duke u bazuar ne nje sere faktoresh te lidhur jo vetem me rekomandimet e KE dhe BEREC (ERG) dhe pervojave ne Evrope por edhe ne zhvillimet positive te ketij segmenti te sektorit te komunikimeve elektronike ne Shqiperi si rrjedhoje e rritjes se ndjeshme te konkurrences nga hyrjet e reja ne treg ne 2008-2010 dhe rregullimeve te AKEP ne nivel me shumice (2006 e ne vijim) dhe me pakice (2008-2009), te cilat sipas treguesve kryesore te sektorit kane cuar ne rritje te ndjeshme te perfitimeve te perdoruesve fundore te sherbimeve celulare: sherbime tradicionale (thirrje dhe SMS) dhe sherbime aksesit ne internet 3G.

Megjithate, sikurse eshte vene ne dukje dhe nga AKEP ne dokumentet me te fundit te analizave te tregut, konkurrenca ne tregun celular eshte fokusuar ne tarifim/konkurrenca agresive ne segmentin e pedoruesve me parapagim dhe ne thirrjet brenda grupeve te mbyllura, te cilat pretendohet se kane efekte negative dhe qe behen ne menyre te qellimshme nga operatoret me te medhenj per te nxjerre nga tregu operatoret me te vegjel (hyres te rinj) ne treg. Ky fenomen i skontove te medha brenda grupeve te mbyllura dhe tarifa relativisht te larta per off-net eshte vene ne dukje nga AKEP, megjithate AKEP ka arsyetuar se cdo lloj sjellje e mundshme antikonkurrense ne retail mund te adresohet nga ligji per mbrojtjen e konkurrences ne Shqiperi, ashtu si edhe ne vendet e tjera te BE apo me legjislacion te perafuar me *acquis communautaire*.

Autoriteti i Konkurrencës (AK) me shkresën nr.38, datë 25.01.2014 ka dërguar në AKEP Vendimin nr.303, datë 16.01.2014, *“Per Mbylljen e Hetimit te Thelluar ne tregun e telefonise celulare me pakice ndaj ndermarrjes Vodafone Albania sh.a dhe rekomandime per AKEP”*.

Vendimi nr.303, datë 16.01.2014 është marrë nëpërfundim të procedurës së hetimit të thelluar të nisur nga AK me Vendimin nr. 275, datë 25.03.2013, "Per hapjen e procedures se hetimit te thelluar ndaj ndermarrjes Vodafone Albania SHA ne tregun e telefonise celulare me pakice".

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

- Vendimi arrin ne perfundim se Vodafone, gjate periudhes objekt hetimi (2011-2012), zoteron pozite dominuese (sipas kriterave te nenit 8 te Ligjit te Konkurrences), por nuk ka abuzuar me poziten e saj dominuese.
- Ne lidhje me sjelljen e Vodafone, vendimi arrin ne perfundimin se:

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

Bazuar ne arsyetimin e Vendimit, AK ka vendosur:

- I. Mbylljen e Hetimit te Thelluar ne tregun e telefonise celulare me pakice ndaj ndermarrjes Vodafone Albania sh.a
- II. T'i rekomandojë Autoritetit të Komunikimeve Elektronike dhe Postare si ne vijim:
 1. Të marrë masat e ndërmjetme dhe të menjëhershme, përpara përfundimit të analizës së tregut të pakicës së telefonisë celulare, për të bërë të zbatueshme zgjidhjet e rregullimit të tregut për të parandaluar daljet nga tregu që do kishin pasoja afatgjatë mbi konkurrencën, dhe në veçanti:
 - a. Të modifikojë modelin BULRAIC duke ulur ndjeshëm koston e terminimit për operatorët e vegjël ndaj operatorëve të mëdhenj në këtë treg, me qëllim nxitjen e konkurrencës së lirë dhe efektive në tregun përkatës;
 - b. Të detyrojë zvogëlimin real të diferencës së tarifave off-net/on-net brenda dhe jashtë paketave dhe planeve tarifore specifike për operatorët që kanë pozitë dominuese.
 2. Të realizojë analizën e tregut të pakicës në telefoninë celulare për të adresuar zgjidhjet për shqetësimet e konkurrencës në tregun e telefonisë celulare me pakicë, duke ndërmarrë masa konkrete rregullatore për reduktimin e diferencimit të theksuar të tarifave për thirrjet brenda rrjetit me tarifat jashtë rrjetit të operatorit Vodafone.
 3. Në rolin e rregullatorit të monitorojë zbatimin e angazhimit publik të Vodafone Albania për barazimin e tarifave brenda Vodafone Club dhe jashtë rrjetit të Vodafone (drejt fix, AMC, Eagle dhe Plus) dhe në veçanti, reflektimin e zvogëlimt real të kësaj difference jo vetëm në tarifat nominale (off-net, on-net), por edhe në njësitë e përfshira në paketat opsionale të komunikimit kombëtar (ofertat dhe paketat javore, mujore e vjetore).

AKEP ka bashkepunuar me AK gjate gjithë kohës së hetimit paraprak dhe hetimit të thelluar duke dhënë informacione për tregun si dhe opinionet në nivel ekspertesh, përfshirë opinionin e dhënë në Nentor 2013 për Raportin e GP të AK. AKEP në Dhjetor 2013-Mars 2014 ndërmori dhe finalizoi një rishikim të tarifave të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare për orientimin në kostot LRIC të pastër, proces i cili ishte paralamëruar që në Analizën e tregut celular 2012. Në fazën finale të procesit u mor në konsideratë dhe rekomandimi i AK për reduktimin e kostove të terminimit për operatorët me të vegjël për thirrjet drejt operatorëve me të mëdhenj. Në përfundim të këtij procesi, AKEP vendosi reduktime të ndjeshme në tarifat e terminimit të katër operatorëve celulare, sidomos për dy operatorët me të mëdhenj, me qëllim adresimin në mënyrën sa më të shpejtë të mundshme të shqetësimit të ngritur nga operatorët me të vegjël celulare për reduktimin e aftësive të tyre konkurruese në tregun me pakicë celular. Në këtë proces, operatorët me të vegjël shprehen dyshime mbi efikasitetin e masave të AKEP në nivel me shumicë, duke kërkuar ndërhyrje edhe në nivel me pakicë për një apo dy operatorët me të mëdhenj celulare.

AKEP, në vijim të angazhimeve të mëparshme dhe të procesit të Keshillimit publik të MTR, për një analizë me të detajuar të tregut me pakicë celular dhe mbi të gjitha për përmbushjen e rolit të vet rregullator sipas ligjit 9918, ka përfshirë këtë dokument një analizë me të detajuar të tregut me pakicë celular, për një rregullim sa më efektiv të këtij tregu duke përdorur të gjitha instrumentat ligjorë të Ligjit 9918 dhe legjisllacionit Shqiptar në teresi, sidomos të Ligjit të mbrojtjes së konkurrencës, duke marrë në konsideratë praktikën me të mira në vendet e BE dhe rajonit me legjisllacion të ngjashëm (EU acquis), me qëllimin final maksimizimin e përfitimeve të konsumatorit/biznesit Shqiptar nga përdorimi i shërbimeve celulare.

Per sa me siper, analiza vijon me nje panorame te tregut celular dhe zhvillimeve te tij ne terma te perdoruesve te sherbimeve celulare dhe perfitimeve te tyre per perdorimin dhe tarifat, konkurrencen ne treg etj. Me pas analiza permban nje krahasim te disa treguesve kryesore te tregut ne Shqiperi me vende te tjera, BE dhe rajon, perfshire pershkrim te rasteve te vendeve qe kane nderhyre per on-net/off-net dhe ne fund shtrohet hipoteza nese tregu celular me pakice ne Shqiperi eshte treg i justifikueshem/dyshuar per nderhyrje ex-ante apo jo dhe cilat jane/do te ishin menytrat me te mira per adresimin e problematikave ne kete treg duke perdorur te gjitha instrumentat e mundshem ligjore te legjislacionit Shqiptar sipas qasjes se legjislacionit te BE (KE) per kete ceshtje.

IV.1 Perdorimi i Sherbimeve celulare

Ecuria e numrit te perdoruesve celulare

Numri i perdoruesve celularë matet dhe raportohet në dy mënyra:

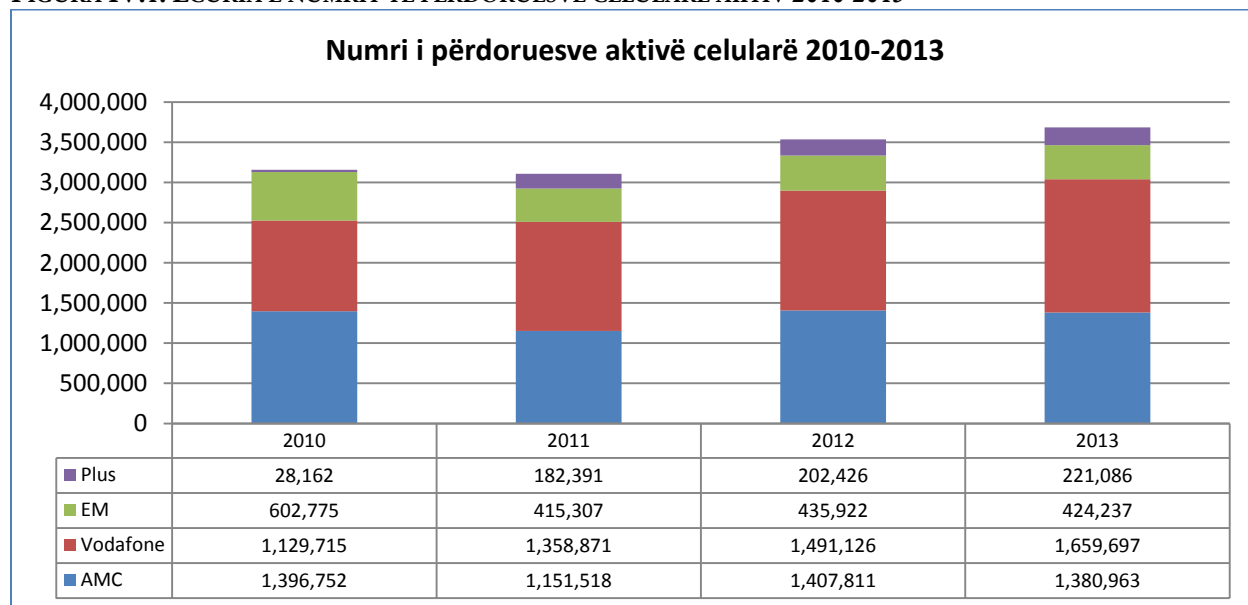
- Numri i perdoruesve sipas kartave ‘SIM aktive’ që i referohet numrit të kartave SIM që janë aktive⁹ në rrjet celular në fund të periudhës së raportimit;
- Numri i ‘perdoruesve aktivë’ që janë perdorues të kartave SIM që kanë perdorur sherbime celulare në 3 muajt e fundit

AKEP në publikimet e viteve të fundit ka raportuar numrin e perdoruesve celularë sipas dy mënyrave. Praktikrat e raportimit të numrit të perdoruesve celularë ndryshojne në vende të ndryshme, por kohët e fundit ka një rritje të raportimit të numrit të perdoruesve celulare aktivë. Në referenca të tjera në këtë dokument, AKEP i referohet kryesisht numrit të perdoruesve celularë sipas “perdoruesve aktiv”, por ndërkohë në disa raste jepen edhe tregues bazuar në numrin e perdoruesve celularë sipas kartave ‘SIM aktive’. Ky përbën ndryshim nga dokumentet e mëparshme ku si bazë është perdorur numri i perdoruesve celularë sipas ‘kartave SIM aktive’, dhe lexuesi duhet të ketë parasysh këtë ndryshim. Të dhënat për numrin e perdoruesve celularë sipas kartave SIM aktive janë të disponueshme që prej vitit 1996, ndërsa sipas treguesit ‘perdorues aktivë’ që prej vitit 2010.

Numri i perdoruesve celularë aktivë në fund të vitit 2013 arriti në 3.7 milion, krahasuar me 3.5 milionë në fund të vitit 2012. Kjo përbën një rritje vjetore me 4% për të katër operatorët, ndërkohë që norma e rritjes ndryshon sipas operatorëve: Plus dhe Vodafone kanë rritje me 9 dhe 11% respektivisht, ndërsa Albtelecom (EM) dhe AMC kanë reduktim 2 dhe 3% respektivisht. Figura 2, paraqet ecurinë e numrit të perdoruesve celularë aktivë në periudhën 2010-2013.

⁹Secili operator ka politikat e veta se kur një kartë SIM (me parapagim) është aktive (që mund të kryejë komunikim) në varësi të kohës së rimbushjes apo perdorimit të fundit të saj.

FIGURA IV.1: ECURIA E NUMRIT TË PËRDORUESVE CELULARË AKTIV 2010-2013



Në fund të vitit 2013, numri i përdoruesve të telefonisë së lëvizshme sipas kartave SIM aktive, arriti në 5.3 milion krahasuar me 5.6 milion në fund të vitit 2012. Ndryshimi përbën një rënie vjetore prej 6%, dhe ai varion sipas operatorëve: AMC dhe Vodafone kanë rritje me 10 dhe 11%, Plus ka rritje të vogël me 2%, ndërsa Albtelecom (Eagle Mobile) ka rënie të ndjeshme me 52%. Rënia e madhe e numrit të përdoruesve celularë të EM përbën edhe arsyen e rënies për herë të parë të këtij treguesi, që prej fillimit të shërbimeve celulare në Shqipëri në 1996. Reduktimi i madh i këtij treguesi për EM vjen për shkak të ndryshimit të mënyrës së raportimit të numrit të kartave SIM aktive nga Eagle Mobile¹⁰.

Figura 2, paraqet ecurinë e numrit të përdoruesve celularë sipas kartave SIM në periudhën 2000-2013, Figura 3, paraqet numrin e përdoruesve celularë sipas dy treguesve: ‘përdorues aktivë’ dhe ‘karta SIM aktive’. Proporcioni i përdoruesve aktive ndaj kartave SIM aktive është në nivel 70% për të katër operatorët së bashku, duke variuar nga 63% për EM në 74% për Vodafone. Ndryshimin më të madh të këtij proporcioni e ka EM, nga 31% në fund të 2012 në 63% në fund të 2013 (shiko shënimin për arsyen e këtij ndryshimi të madh), raport që është i ngjashëm me atë të tre operatorëve të tjerë.

¹⁰ EM deri në fund të vitit 2012 ka raportuar për këtë tregues vlerën kumulative të kartave SIM të shitura që prej fillimit të aktivitetit të tij deri në fund të periudhës përkatëse, ndërsa duke filluar nga gjashtëmujori i parë 2013, EM ka rivlerësuar numrin e pajtimtarëve duke i'u referuar vetëm kartave SIM aktive në fund të periudhës përkatëse.

FIGURA IV.2. ECURIA E NUMRIT TË PËRDORUESVE CELULARË SIPAS KARTAVE DHE SIM 2000-2013

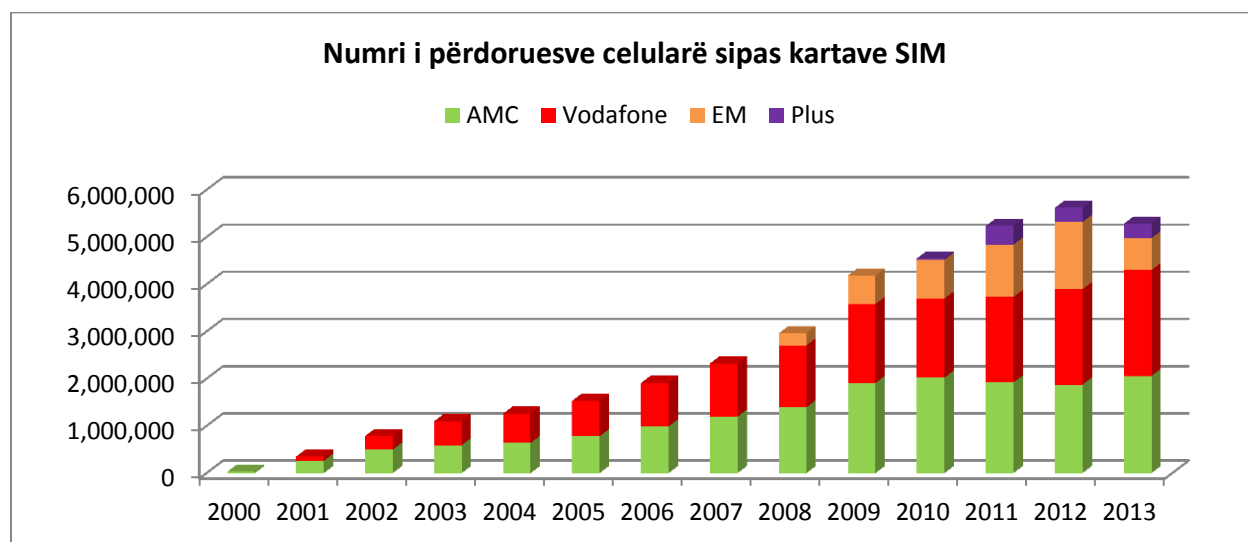
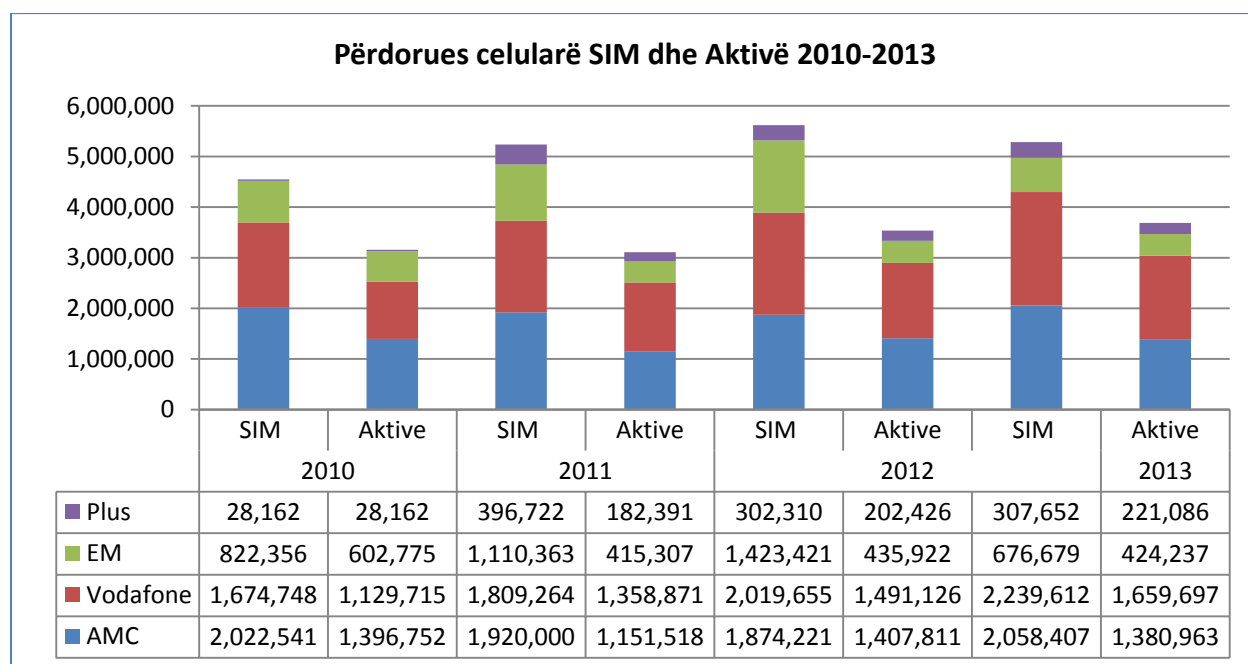


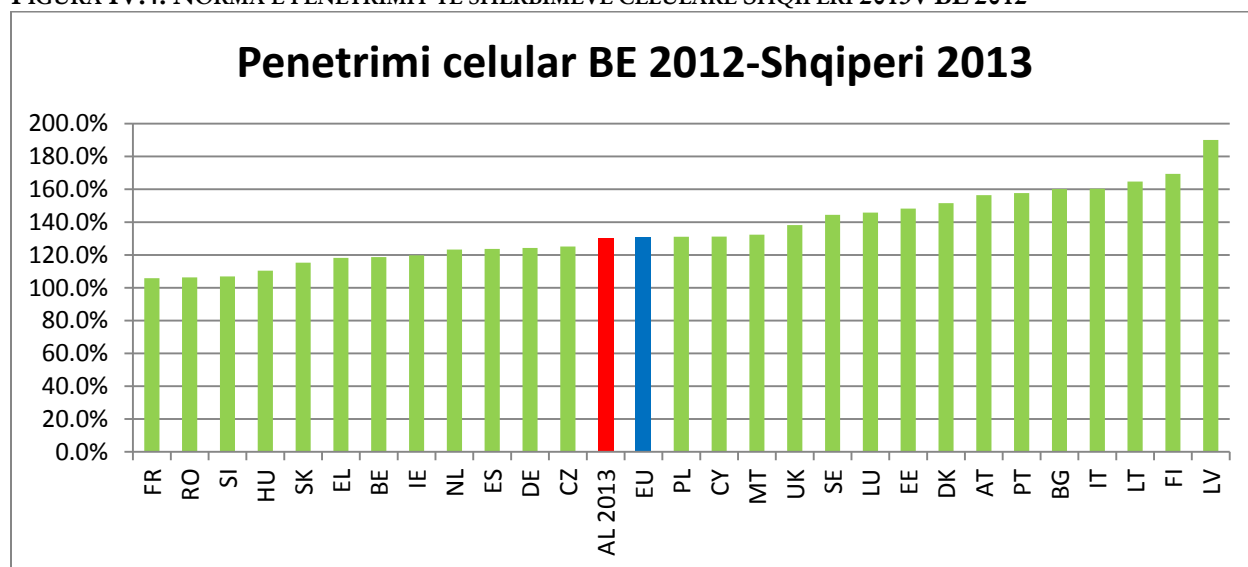
FIGURA IV.3: ECURIA E NUMRIT TË PËRDORUESVE CELULARË “AKTIVE” DHE SIM 2010-2013



Penetrimi i shërbimeve celulare

Norma e penetrimit (përdorues për 100 banorë) në 2013 ishte 130% sipas përdoruesve aktivë dhe 187% sipas kartave SIM. Norma e penetrimit në Shqipëri sipas përdoruesve aktivë është sa niveli mesatar në vendet e BE në 2012, e cila ilustron në figurën e mëposhtme.

FIGURA IV.4: NORMA E PENETRIMIT TE SHERBIMEVE CELULARE SHQIPERI 2013V BE 2012



Burimi: Komisioni Evropian dhe AKEP

Struktura e përdoruesve

Tabela e mëposhtme paraqet peshën që zënë përdoruesit me kontratë në numrin total të përdoruesve, aktivë dhe sipas kartave SIM. Sikurse mund të vihet re përdoruesit me kontratë përbëjnë 13% të numrit total të përdoruesve aktivë celularë dhe 9 % të numrit të përdoruesve sipas kartave SIM aktive. Midis operatorëve ka diferenca të mëdha. Vodafone me numrin më të madh të përdoruesve celularë, ka vetëm 5-7% përdorues me kontratë dhe 93-95% me parapagim. Dy operatorët më të vegjël kanë një proporcion më të madh të përdoruesve me kontratë, p.sh. Plus për përdoruesit aktivë ka 44% me kontratë dhe 56% me parapagim. Strukturat e ndryshme parapagim/kontratë midis katër operatorëve tregojnë për një diferencim të strategjive të operatorëve në treg.

TABELA IV.1: STRUKTURA E PËRDORUESVE CELULARË KONTRATË/PARAPAGIM (2013)

	AMC	Vodafone	Eagle Mobile	Plus	Total
	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim	Kontratë/parapagim
Përdorues Aktiv	13% / 87%	7% / 93%	24% / 76%	44% / 56%	13% / 87%
SIM Aktivë	9% / 91%	5% / 95%	15% / 85%	31% / 69%	9% / 91%

Ne vendet e BE struktura e përdoruesve në 2012 ishte mesatarisht 50% me kontratë dhe 50% me parapagim, por midis vendeve ka variance të mëdha: Danimarka ka vetëm 10% përdorues me parapagim, ndërsa Italia ka proporcionin më të lartë me parapagim me 81%.

Përdorimi mesatar mujor i shërbimeve celulare

Në vijim është dhënë një tabelë me të dhëna për përdorimin mesatar mujor për përdorues celularë në 2008 deri në 2013, sipas dy treguesve të përdoruesve: përdorues aktiv dhe karta SIM

aktive. Përdorimi mesatar mujor për përdorues është llogaritur sipas thirrjeve dalëse (thirrje që gjenerohen nga një përdorues) dhe thirrjeve hyrëse (thirrjet e marra nga një përdorues), të matura në minuta. Këta tregues janë llogaritur për të gjithë trafikun e gjeneruar dhe marrë gjatë periudhës pjestuar me numrin mesatar të përdoruesve gjatë periudhës (mesatarja e numrit të përdoruesve në fillim dhe në fund të periudhës). Thirrjet dalëse përfshijnë gjithë trafikun e origjinuar nga përdoruesit celularë ndërsa thirrjet hyrëse përfshijnë thirrjet e marra nga përdoruesit, nga rrjete të tjera dhe nga i njëjti rrjet. Përdorimi mujor i SMS i referohet vetëm mesazheve të dërguara. Këto të dhëna paraqiten në tabelën e mëposhtme për përdorimin mesatartë një përdoruesi celular, i përlllogaritur me të dhënat e katër operatorëve celularë. Gjithashtu treguesit janë përlllogaritur për numrin e përdoruesve celularë aktiv dhe sipas kartave SIM.

TABELA IV.2: PËRDORIMI MESATAR I SHËRBIMEVE CELULARE 2008-2013¹¹

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ndryshimi 2013/2011
Përdorues Aktiv							
Thirrje dalëse në muaj	N/A	N/A	N/A	130	152	156	20%
Thirrje të marra (hyrëse) në muaj	N/A	N/A	N/A	147	168	167	14%
MOU*	N/A	N/A	N/A	277	319	324	17%
SMS (dalëse) në muaj	N/A	N/A	N/A	19	35	39	105%
Përdorues Karta SIM							Ndryshimi 2013/2008
Thirrje dalëse në muaj	26	53	80	83	93	103	293%
Thirrje të marra (hyrëse) në muaj	47	67	91	94	103	111	137%
MOU*	73	120	171	177	195	214	193%
SMS (dalëse) në muaj	12	14	10	12	21	26	124%

Siç mund të vihet re nga tabela ne periudhen 2011- 2013¹² është vënë re një rritje e përdorimit mesatar mujor për përdorues të shërbimeve celulare. Gjatë vitit 2013, një përdorues celular aktiv ka kryer mesatarisht 156 minuta thirrje dalëse dhe ka marrë 167 minuta thirrje hyrëse, duke rezultuar në 324 minuta komunikim thirrje telefonike në muaj dhe ka dërguar 39 SMS në muaj. Keto vlera janë 14-20% me te larta se ne 2011 per thirrjet telefonike dhe 105% me te larta per numrin e SMS-ve te derguara.

Vlerat e përdorimit mesatar janë më të vogla nëse si numër përdoruesish celular i referohemi numrit të kartave SIM aktive: 103 minuta dalëse, 111 minuta hyrëse dhe 214 minuta komunikim thirrje dhe 26 SMS në muaj. Keto vlera per 2013 jane 18-24% me te larta se ne 2011 per thirrjet

¹¹Mund të ekzistojë një mospërputhje e vogël ndërmjet shumës së përbërësve dhe totalit të paraqitur në tabela, për shkak të rrumbullakimeve.

¹² Ndryshimet me periudhat para 2011 janë shume me te ndjeshme ne favor te perdoruesve.

telefonike dhe 117% me te larta per numrin e SMS-ve te derguara. Nderkohe ndryshimi i perdorimit mesatar 2013 krahasuar me 2008 eshte shume i madh dhe ka rritje 124-293%.

AKEP gjykon se minutat reale të përdorimit mesatar janë më afër treguesve të matur me përdorues aktivë, pasi një numër i konsiderueshëm pajtimtarësh të kartave SIM janë vetëm përdorues sezonalë apo sporadikë (emigrantë, vizitorët që përdorin karta SIM të operatorëve celularë Shqiptarë gjatë qëndrimit të përkohshëm apo vizitave në Shqipëri).

Sherbime te reja (3G)

Nje nga ndryshimet me te medha ne sherbimet celulare ne keto vite ka qene fillimi i ofrimit te sherbimeve 3G nga Vodafone dhe AMC ne 2011 dhe Eagle Mobile ne 2013. Numri i pajtimtarëve me akses broadband celular (3G me karta USB/modem për përdorim me kompjuter) në fund të vitit 2013 arriti në rreth 111 mijë nga 55 mijë në fund të 2012, që përbën dyfishim të numrit apo rritje me 101%. Të dy operatorët celularë Vodafone dhe AMC, kanë pasur rritje të ndjeshme me 76 dhe 80% respektivisht, si dhe Eagle Mobile si operatori më i ri që filloi ofrimin e shërbimeve 3G në 2013, ka arritur të ketë rreth 13 mijë pajtimtarë gjatë vitit 2013. Rritje të madhe me 88% pati edhe numri i përdoruesve me akses broadband 3G nga aparatet celulare, duke arritur në rreth 1.1 milion në fund të 2013, krahasuar me 594 mijë në 2012. Në total numri i përdoruesve me akses broadband 3G (aparate celulare dhe karta USB) në 2013 arriti në 1.2 milion në krahasim me 694 mijë në 2012.

Normat e rritjes se ketyre sherbimeve ne tre vitet e para te ofrimit jane shume te larta, sidomos per AMC.

TABELA IV.3: NUMRI I PAJTIMTARËVE ME AKSES BROADBAND 3G: 2011-2013

	AMC		Vodafone		EM		Total	
	USB/ Modem	Aparat celular	USB/ Modem	Aparat celular	USB/ Modem	Aparat celular	USB/ Modem	Aparat celular
2011	9,000	46,000	25,493	202,756	N/A	N/A	34,493	248,756
2012	17,833	222,882	37,572	371,426	N/A	N/A	55,405	594,308
2013	32,138	279,428	66,086	568,207	13,143	272,257	111,367	1,119,892
Ndryshimi 2013/2011	257%	507%	159%	180%	N/A	N/A	223%	350%

Tabela e mesiperme tregon per rritje te ndjeshme te perfitimeve te perdoruesve nga sherbimet e reja celulare, si nga operatoret me te medhenj dhe nga ata me te vegjel per shqerbimet 3G.

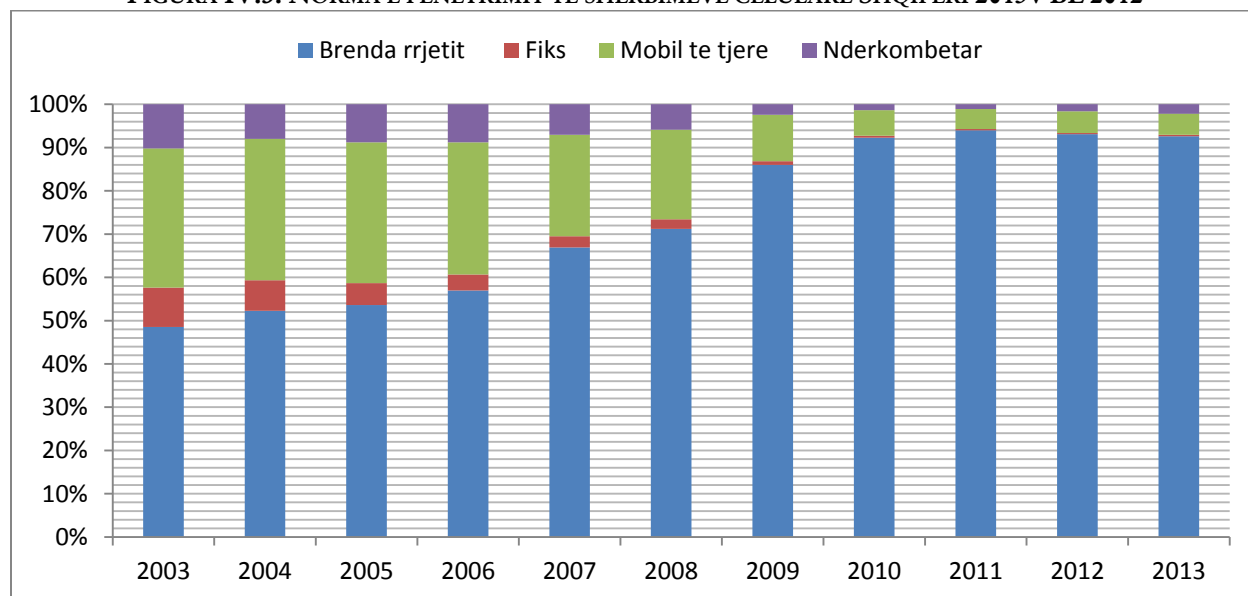
IV.2. Trafiku telefonik dhe struktura e thirrjeve

Gjatë vitit 2013 thirrjet dalëse të përdoruesve celularë u rriten me 12% në krahasim me vitin 2012, një normë rritjeje vjetore më e vogël se në vitin 2012 (24%). Rritjen më të madhe e ka pasur Plus me 21% dhe rritjen më të vogël Eagle me -4%. Thirrjet brenda rrjetit edhe për vitin 2013 përbëjnë 93% të totalit të thirrjeve dalëse duke vazhduar tendencën e viteve të fundit dhe përdorimin e madh të paketave tarifore me tarifa shumë të ulëta për thirrjet brenda grupeve të mbyllura brenda rrjetit. Pesha e thirrjeve brenda rrjetit varion nga 78-79% në Plus dhe Eagle Mobile në 94-95% në AMC dhe Vodafone. 9% e totalit të thirrjeve dalëse janë gjeneruar nga përdoruesit më kontratë dhe 91% nga përdoruesit me parapagim, dhe kjo strukturë e thirrjeve

është e ngjashme me strukturën e përdoruesve me kontratë dhe me parapagim. Volumi i SMS-ve të gjeneruara nga përdoruesit celularë në 2013 u rrit me 22% në krahasim me 2012, dhe rritja varion nga 7% në Eagle Mobile në 37% në Plus.

Figura e mëposhtme paraqet ecurinë e strukturës së trafikut të gjeneruar nga përdoruesit celularë në periudhën 2003-2014.

FIGURA IV.5: NORMA E PENETRIMIT TE SHERBIMEVE CELULARE SHQIPERI 2013v BE 2012



Nga figura mund të vihet re se deri në vitin 2006 thirrjet brenda rrjetit dhe jashtë rrjetit kanë qenë me të balancuara, ndërkohe që norma me të larta rritjeje proporcioni i trafikut brenda rrjetit (on-net) i ka pasur në vitet 2007 dhe 2009. Në periudhën 2009-2013 ky proporcion ka qenë i stabilizuar në nivele 90-94%. Në vitin 2013 në krahasim me 2011 vihet re një rënie e vogël me 1 pikë përqindje: nga 94% në 93%. Trafiku total dales ka qenë në rritje të gjitha këto vite, por norma e rritjes së trafikut on-net ka qenë më e lartë se llojet e tjera të trafikut. Në periudhën 2011-2013 vihet një rritje më e vogël e trafikut on-net (30%) krahasuar me rritjen e trafikut off-net (drejt rrjeteve të tjera celulare) që është rritur me 40% dhe trafiku dales ndërkombëtar ka një rritje të konsiderueshme me 140% në këtë periudhë.

TABELA IV.4: PROPORCIONI I TRAFIKUT ON-NET SIPAS OPERATOREVE 2011-2013

	AMC	Vodafone	EM	Plus	Total
2011	94%	95%	86%	89%	94%
2012	93%	95%	85%	80%	93%
2013	94%	95%	79%	78%	93%

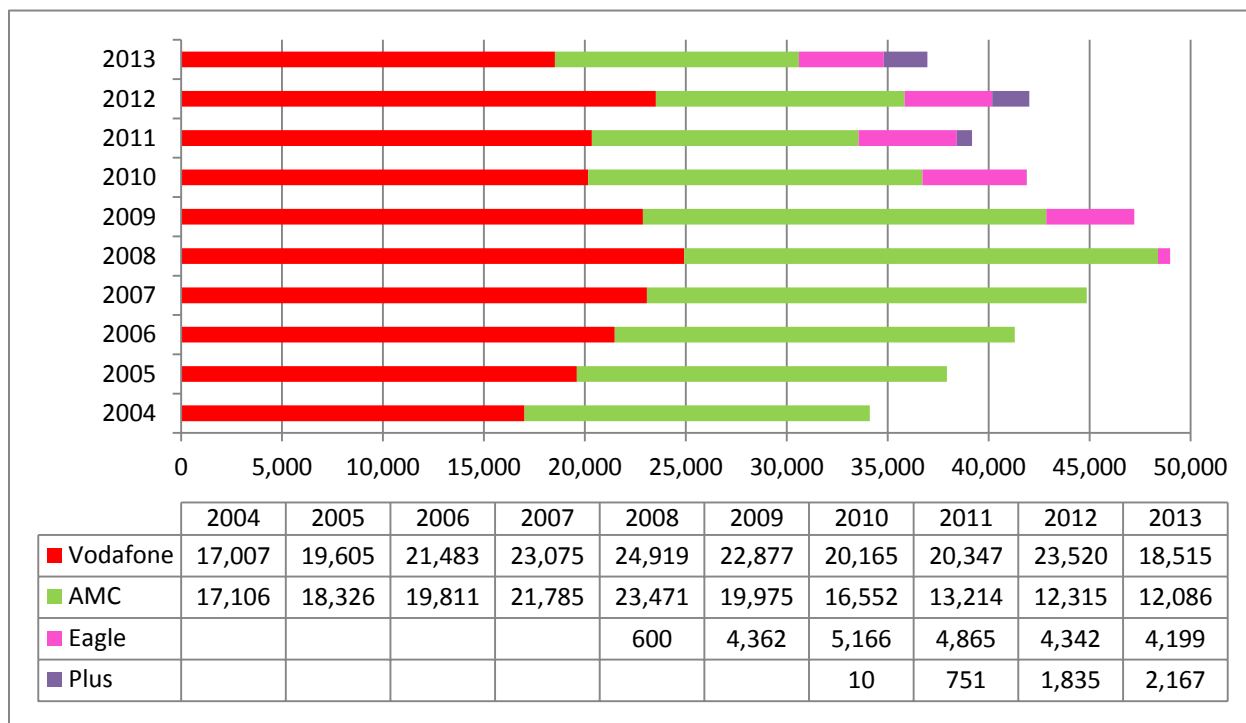
Perqindja e thirrjeve on-net ne gjashtemujorin e pare 2014 ishte 90% per Vodafone dhe 91% per AMC, krahasur me 95% dhe 94% respektivisht ne vitin 2013. Kjo tendence renie ka qene me e theksuar ne tremujorin e II 2014, ku ne Qershor 2014 proporcioni i trafikut on-net arriti ne 86% per Vodafone dhe 88% per AMC. Sasia e trafikut off-net ka rritje te ndjeshme dhe proporcioni i ketyre thirrjeve per Vodafone dhe AMC eshte rritur nga 3-4% ne 5-6%. Rritje te ndjeshme ne gjashtemujorin e pare 2014 ka trafiku dales nderkombetar, per shkak te ofertave all-inclusive (minuta kombetare dhe nderkombetare) te ofruara muajt e fundit nga te kater operatoret celulare.

Terminimi i thirrjeve hyrëse nga rrjetet e tjera në vitin 2013 u reduktua me 5% në krahasim me vitin 2012. Plus dhe Eagle kanë pasur rritje me 60% dhe 15% respektivisht, ndërsa AMC dhe Vodafone kanë pasur reduktim me 3% dhe 12% respektivisht. Ndërkohë dy zërat kryesorë të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare, terminim nga rrjetet e tjera celulare kombëtare dhe terminim i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare, kanë pasur tendenca të kundërta. Terminimi i thirrjeve nga rrjetet e tjera celulare kombëtare është rritur mesatarisht me 18%, dhe rritja varion nga 9% në Eagle në 53% në Plus. Ndërsa terminimi i thirrjeve hyrëse ndërkombëtare ka pasur rënie mesatarisht me 13%, e cila vjen për shkak të rënies me 12 dhe 18% për AMC dhe Vodafone respektivisht, ndërsa Eagle dhe Plus kanë pasur rritje me 20% dhe 77% respektivisht. Struktura e thirrjeve hyrëse nga rrjete të tjera ndryshon sipas operatorëve. Thirrjet hyrëse ndërkombëtare përbëjnë mesatarisht 66% të thirrjeve hyrëse, por që varion nga 37% në Plus në 74% në Vodafone. Thirrjet hyrëse nga rrjetet e tjera celulare përbëjnë mesatarisht 32% të thirrjeve hyrëse, e cila varion nga 25% në Vodafone në 60% në Plus.

IV.3. Tregues financiare te kompanive celulare

Të ardhurat e operatorëve celularë në 2013 u reduktuan me 12%, nga 42 miliard lek në 2012 në 37 miliard lek në 2013. Rënien më të madhe e pati Vodafone me 21%, ndërsa AMC dhe EM patën rënie të vogla me 2 dhe 3% respektivisht. Plus pati rritje me 18% të të ardhurave. Pjesa e tregut e Vodafone u reduktua nga 56% në 2012 në 50% në 2013. Tre operatorët e tjerë patën rritje të pjesëve të tregut me 1 deri në 4 pikë përqindje.

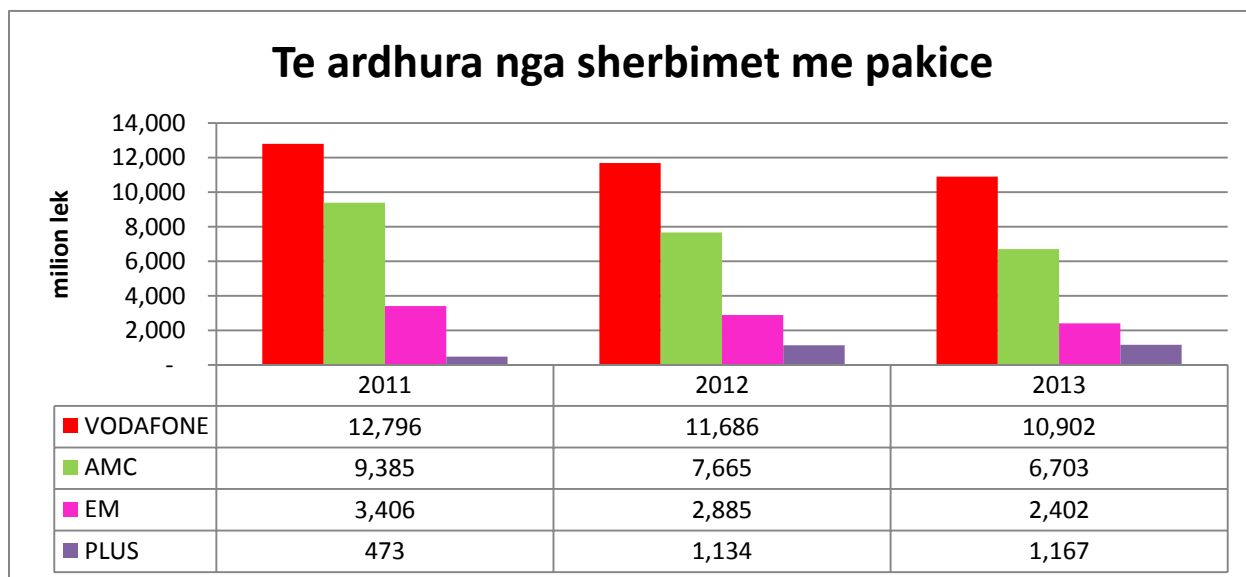
FIGURA IV.6: TE ARDHURAT E OPERATOREVE CELULARE 2003-2013



Burimi: Deklarimet e operatoreve sipas formularit E

Të ardhurat nga shërbimet retail u reduktuan me 9%. Reduktimi varion nga 7% për Vodafone në 17% për EM, ndërsa të ardhurat retail të Plus u rritën me 3%. Vodafone në 2013 (2012) zotëron 51% (50%) të të ardhurave retail, e ndjekur nga AMC me 32% (33%), EM me 11% (12%) dhe Plus me 6% (5%).

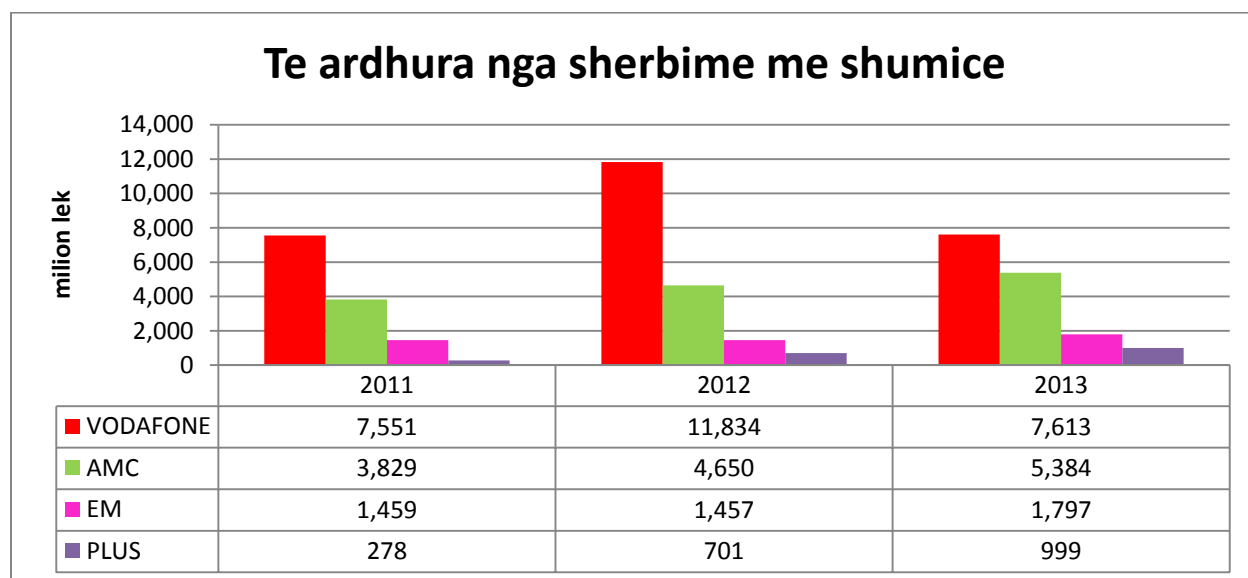
FIGURA IV.7: TE ARDHURAT NGA SHERBIMET ME PAKICE TE OPERATOREVE CELULARE 2011-2013



Burimi: Deklarimet e operatoreve sipas formularit E

Te ardhura nga sherbimet me shumice te operatoreve celulare ne 2013 u reduktuan me 15% ne krahasim me 2012. Kjo renie vjen nga renia me 36% e te ardhurave te Vodafone, ndersa AMC, EM dhe Plus paten rritje me 16-43%. Reduktimi i te ardhurave nga sherbimet me shumice te Vodafone rezulton te kete ardhur nga reduktimi i ndjeshem sasise se trafikut hyres nderkombetar te terminuar ne Vodafone ne 2013 ne raport me 2012. Ky reduktim ka cuar ne reduktim te ndjeshem te pjeses se tregut te Vodafone ne te ardhura nga sherbimet me shumice, nga 68% ne 2012 ne 48% ne 2013.

FIGURA IV.8: TE ARDHURAT NGA SHERBIMET ME PAKICE TE OPERATOREVE CELULARE 2011-2013



Burimi: Deklarimet e operatoreve sipas formularit E

Tabela e meposhtme paraqet disa tregues financiare per operatoret celulare per periudhen 2010-2013. Nga te dhenat e tabelës vihet re qarte se treguesit e te ardhurave per AMC reflektojnë renie te vazhdueshme periodike, ndersa fitimi neto luhetet (38% – 31 %) per 2010-2011 ne renie, dhe (28% - 34%) per vitet 2012-2013.

Ndersa ne rastin e Vodafone Albania kemi rritje te te ardhurave totale nga 2010-2012 dhe renie te te ardhurave per 2013 por qe shoqerohet me nje renie te vazhdueshme te fitimit nga 2010 deri ne 2013 (respektivisht nga vlera 29% drejt vleres 18 % ne vitin 2013).

Ndersa treguesit financiar per dy operatorët e vegjel Albtelcom (EM) dhe Plus per periudhen kohore 2010-2013, pasqyrojnë nje renie te vazhdueshme te te ardhurave totale per Albtelcom sh.a (EM) duke u shoqeruar me fitim neto negativ, ndersa ne rastin e Plus edhe pse ka rritje te te ardhurave totale per secilin nga vitet, ne bilancin e kesaj kompanie shoqerohet me fitim neto negativ te konsiderueshem.

TABELA IV.5: TREGUES FINANCIARE TE VODAFONE DHE AMC (2010-2013)

	AMC				Vodafone Albania			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Te ardhura totale (milion Lek)	16,552	13,214	12,315	12,086	20,165	20,347	23,520	18,515
Fitimi neto (milion Lek)	6,250	4,069	3,047	4,124	5,877	4,199	5,019	3,293
Fitim neto/te ardhura (%)	38%	31%	28%	34%	29%	21%	21%	18%

Shenim: Fitimi neto i AMC perfshin te ardhura neto nga interesat qe zene nje peshe te rendesihme ne te ardhurat dhe fitimin e AMC.

TABELA IV.6: TREGUES FINANCIARE TE ALBTELECOM (EM) DHE PLUS (2010 -2013)

	Albtelecom Mobile (EM)				Plus			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Te ardhura totale	5,166	4,865	4,342	4,199	10	751	1835	2,167
Fitimi neto	-393	-1,043	-1,045	-1,048	-913	-2,079	-1,969	-1,263

Te ardhurat totale te pasqyruara ne tabelat me siper i referohen te ardhurave nga sherbimet e komunikimeve elektronike te sipermarresve. Te ardhurat nga burime te tjera si interesa te depozitave perbejne nje pjese te vogel ne te ardhurat totale te operatorëve, pervec AMC. Nga pasqyrat financiare te AMC vihet re se te ardhurat totale te kompanise nga sherbimet e komunikimeve elektronike dhe te ardhura te tjera (interesa) jane ndjeshem me te medha se vetem nga komunikimet elektronike. Kjo per shkak se te ardhurat nga interesat per AMC perbejne rreth 16% te te ardhurave totale te kompanise ne 2013. Keto te ardhura jane nga interesat nga huaja (apo blere obligacionesh) qe AMC i ka dhene kompanise meme Cosmote ne Greqi ne 2009-2010. Keto fonde jane fitime te akumuluar ne vite te AMC te pashperndara si dividend.

Nga te dhenat e tabelave te mesiperme vihet re se Vodafone dhe AMC kane fuqi financiare te larte krahasuar me dy operatorët e tjere. Vodafone dhe AMC kane fitime neto pozitive ne nivele 3-5 miliarde lek ne dy vitet e fundit, ndersa EM dhe Plus jane me humbje neto ne te gjitha vitet e aktivitetëve te tyre.

IV.4. Pjeset e Tregut

Tabela e mëposhtme paraqet pjeset e tregut të operatorëve celularë për tregues të ndryshëm për periudhën 2010-2013. Njokohesisht kolona e fundit paraqet indeksin e përqendrimit të tregut HHI¹³ (Herfindahl-Hirschman Index).

TABELA IV.7. PJESET E TREGUT TË OPERATOREVE CELULARE 2010-2013

		AMC	VODAFONE ALBANIA	EAGLE MOBILE	PLUS COMMUNICATION	HHI
Përdorues Aktivë	2013	37%	45%	12%	6%	3574
	2012	40%	42%	12%	6%	3544
	2011	37%	44%	13%	6%	3510
	2010	44%	36%	19%	1%	3594
Përdorues (Karta SIM)	2013	39%	42%	13%	6%	3490
	2012	33%	36%	25%	6%	3046
	2011	37%	35%	21%	8%	3099
	2010	44%	37%	18%	1%	3630
Përdorues me Kontratë	2013	37%	22%	21%	20%	2694
	2012	31%	18%	36%	15%	2806
	2011	35%	24%	34%	7%	3006
	2010	43%	30%	27%	-	3478
Thirrje dalëse	2013	39%	51%	7%	3%	4180
	2012	39%	50%	8%	3%	4094
	2011	37%	51%	10%	2%	4074

¹³Vlera e HHI llogaritet si shuma e katrore të pjesëve të tregut të të gjithë ofruesve. HHI<1000 tregu jo i përqendruar; HHI =1000-1800 tregu moderisht i përqendruar; HHI >1800 shumë i përqendruar

	2010	46%	45%	9%	-	4222
SMS	2013	21%	73%	5%	1%	5796
	2012	20%	73%	6%	1%	5766
	2011[1]	27%	64%	8%	1%	4890
	2010	34%	57%	9%	-	4486
Të ardhura Totale (komunikime elektronike)	2013	33%	50%	11%	6%	3746
	2012	29%	56%	10%	5%	4102
	2011	34%	52%	12%	2%	4008
	2010	40%	48%	12%	-	4048
Te ardhura totale (komunikime elektronike dhe te tjera)	2013	37%	47%	11%	5%	3724
	2012	34%	52%	10%	4%	3976
	2011	38%	48%	11%	3%	3878
Te ardhura nga sherbimet me pakice	2013	32%	51%	11%	6%	3782
	2012	33%	50%	12%	5%	3758
	2011	36%	49%	13%	2%	3870
Te ardhura nga sherbimet me shumice	2013	34%	48%	12%	6%	
	2012	25%	63%	8%	4%	
	2011	29%	58%	11%	2%	

Ne lidhje me te ardhurat, vlen te theksohet se pjesa e tregut e AMC ne te ardhura totale dhe retail ka pasur rnie te ndjeshme ne 3 vitet e fundit, per shkak te renies se ndjeshme te te ardhurave nga komunikimet elektronike. Nese do te vleresonim pjeset e tregut me te ardhurat totale te kompanive (nga komunikimet elektronike dhe burime te tjera si interesa), diferenca ne pjese tregu midis Vodafone dhe AMC per 2013 nuk do te ishte 17 pike perqindje por vetem 10 pike perqindje.

Vihet re se HHI per numrin perdoruesve dhe te ardhura ka reduktim te ndjeshem pas hyrjes ne treg te dy operatoreve me te rinj EM dhe Plus: nga nivele rreth 5000 ne nivele 3500-3700.

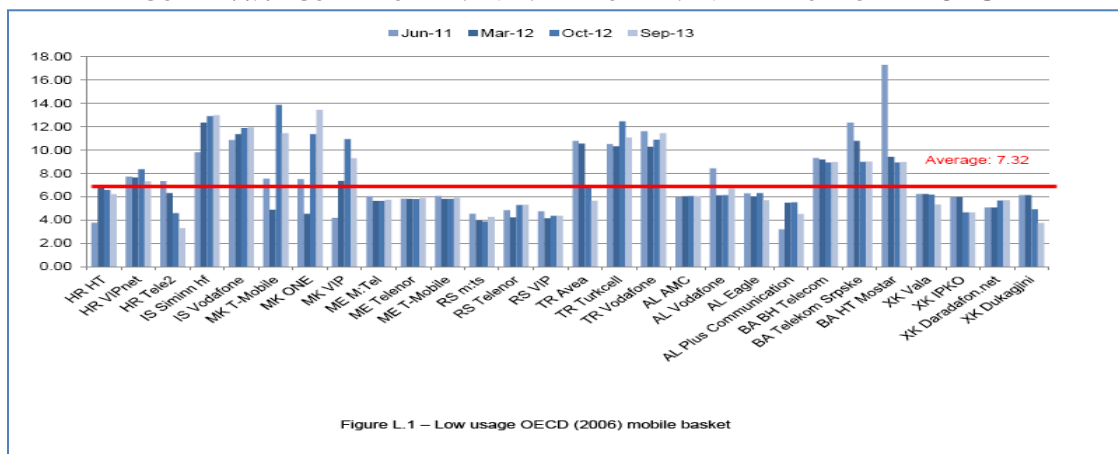
IV.5. Tarifat celulare

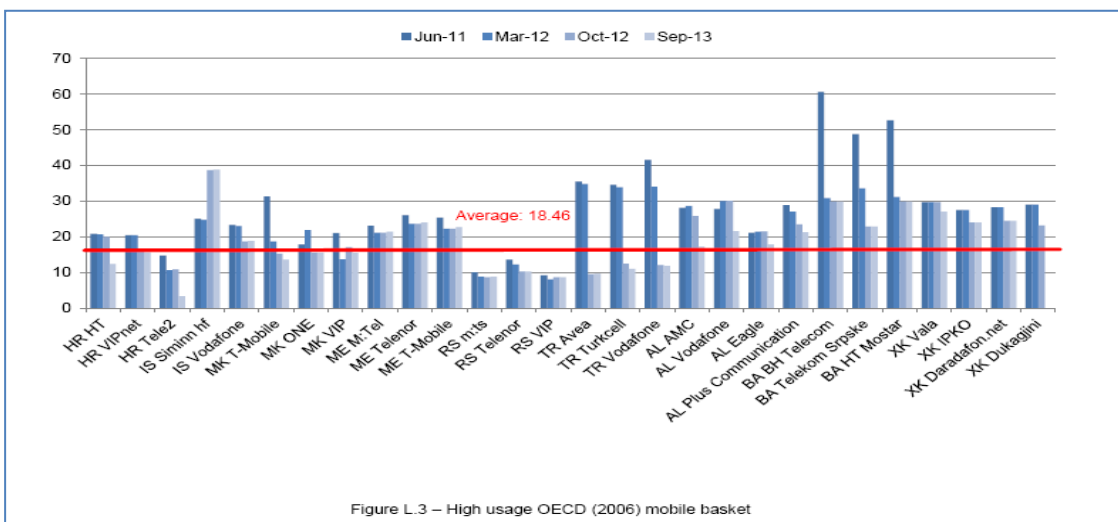
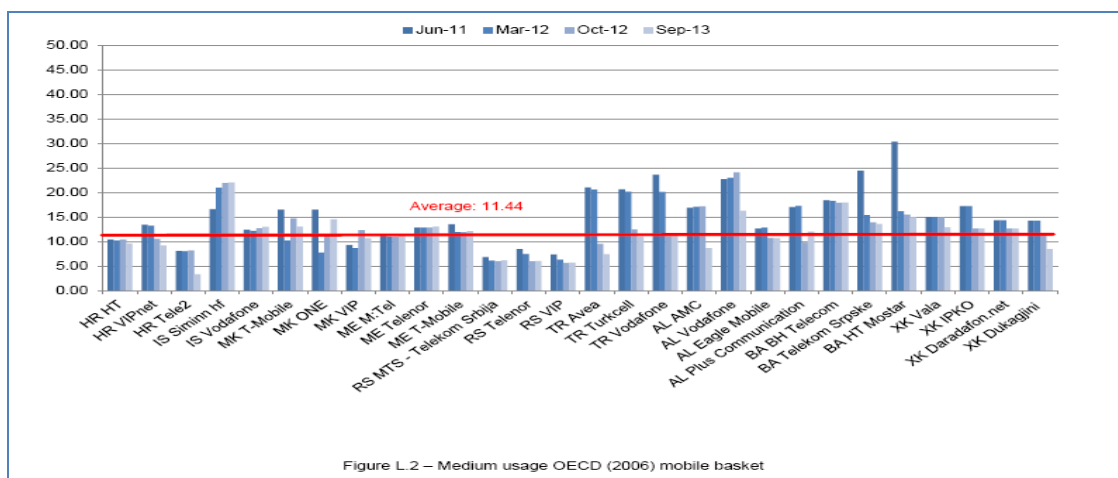
Tarifat e shërbimeve celulare kanë vazhduar tendencën e reduktimit të tyre edhe në vitin 2013. Kjo mund të vihet re nga ecuria e shpenzimeve për shportat OECD dhe krahasimi me rajonin dhe mesataren e BE, sipas publikimit të Cullen International në Shkurt 2014. Reduktime të ndjeshme rezultojnë të jenë kryer në shpenzimet për shportat e konsumit mesatar dhe të lartë:

- Shporta e konsumit të Ulët (low usage): rritje mesatarisht me 6%, por përsëri 16% më e ulët se mesatarja e BE/rajonit
- Shporta e konsumit të Mesëm (medium usage): reduktim mesatarisht me 35%.
- Shporta e konsumit të Lartë (high usage): reduktim mesatarisht me 28%.

Niveli mesatar i shpenzimeve për shportat OECD rezulton të jetë në nivele afërsisht sa niveli mesatar në vendet e BE dhe rajonit për konsum mesatar dhe të lartë dhe më të ulëta se këto nivele për konsum të ulët.

FIGURA IV.9: ECURIA E SHPENZIMEVE PER SHPENZIMET PER SHPORTAT OECD





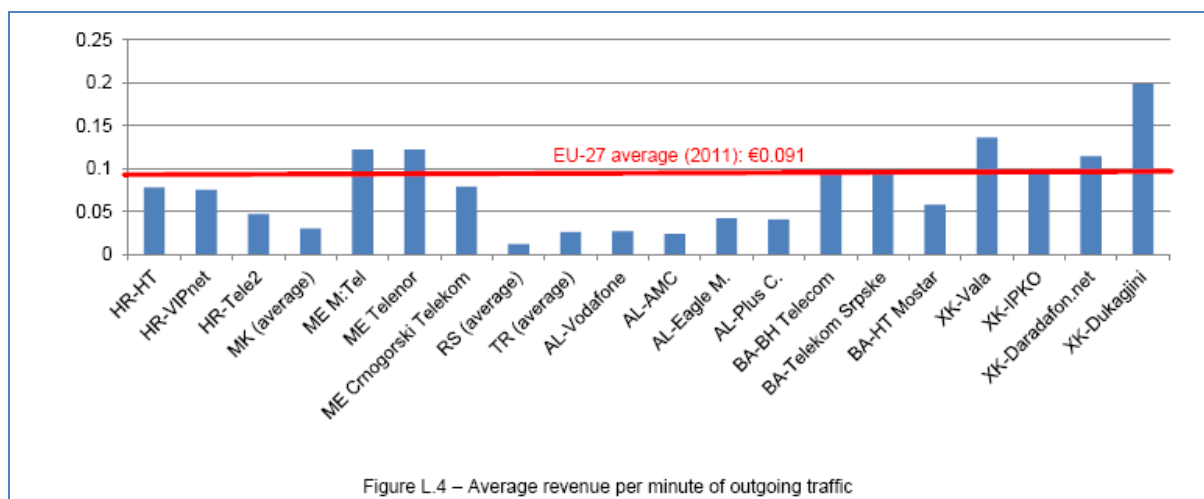
Burimi: Cullen International Report, Shkurt 2014

Tregues të tjerë të shpenzimeve të përdoruesve celularë përfshijnë treguesit e ARPU¹⁴ dhe ARPM¹⁵, që masin të ardhurën mesatare të operatorëve (shpenzimin mesatar të përdoruesve) për përdorues dhe minutë. Niveli i këtyre treguesve në Shqipëri është shumë më i ulët se niveli mesatar në vendet e BE dhe ndër më të ulët në rajon. ARPM sic mund të vihet re nga grafiku më poshtë për vitin 2012 ishte ndër më të ulët në rajon dhe 2-3 herë më i ulët se mestarja në vendet e BE.

FIGURA IV.10: E ARDHURA MESATARE PËR MINUTË ARPM (2012)

¹⁴ ARPU (Average Revenue Per Users-E Ardhura Mesatare Për Përdorues)

¹⁵ ARPM (Average Revenue Per Minute-E Ardhura Mesatare Për Minutë)



Burimi: Cullen International Report, Shkurt 2014

Treguesit e dhene me siper jane mesatar per vitin 2012. Keta tregues per vitin 2013 kane vazhduar te reduktohen duke qene ne nivelet me te uleta ne rajon dhe ne BE:

ARPM 2013=2.23eurocent/min

ARPU 2013= 42euro

Nderkohe treguesi i ARPM sipas operateve dhe te detajuar ne perdorues me kontrate dhe parapagim jane dhene ne tabelat e meposhtme¹⁶.

Sic vihet re ne tabelen me poshte, konstatohet se nga 2010-2013, ne te kater rrjetet celulare ka nje renie te treguesit ARPM. Ky tregues krahasuar edhe me rajonin dhe mesataren e BE-se, reflekton qe eshte me i vogel per te katër operatorët celulare Shqiptarë, sipas raportit/raporteve të CI (Cullen International).

TABELA IV. 11: ARPM 2010-2013 (AVERAGE REVENUE PER MINUTE)

	AMC	Vodafone	EM	Plus	Mesatare
2010	5.50	7.19	7.98	6.23	6.49
2011	5.16	5.17	7.33	3.97	5.35
2012	3.30	3.84	6.49	5.75	3.91
2013	2.57	3.16	5.07	4.89	3.13

ARPU (Average Revenue Per User)

¹⁶ Treguesi i ARPM llogaritet nga AKEP ne baze te te dhenave qe dergojne operatoret per te ardhurat dhe thirrjet telefonike. Per shkak te ofertave/shportave qe kane nje pagese fikse dhe perfshijne pervec thirrjeve edhe SMS dhe kapacitet Internet, vlerat e ketij treguesi mund te mos pasqyrojne sakte te ardhuren mesatare retail per nje minute thirrje, megjithate ai eshte nje tregues i perafert dhe mund te konsiderohet vlere maksimale kur si te ardhura perdoren te ardhurat totale retail.

E ardhura mesatare për përdorues (Average Revenue Per User-ARPU), e matur si raporti i të ardhurave ne retail të operatorëve me numrin mesatar të përdoruesve (aktive) gjatë një viti.

Ky tregues është paraqitur per periudhen 2010-2013 per nje reference me te plote dhe arsyetim me te zgjeruar te shtrire ne nje periudhe kohore me te gjate se ajo per te cilin mbahet analiza.

TABELA IV.12: ARPU 2010-2013 (LEKE/PERDORUES NE VIT)

	AMC	VF	EM	Plus	Total
2010	7,576	11,832	5,273	268	8,594
2011	7,366	10,284	6,692	4,493	8,319
2012	5,990	8,201	7,544	5,893	7,132
2013	4,807	6,920	5,585	5,512	5,863

Nga tabela vihet re ne dy rrjetet e medha ky tregues per periudhen 2010-2013, ka renie periodike gje e cila perputhet me treguesin ARPM, ndersa per dy operatoret e vegjel edhe tek ARPM eshte i njejti trend, duke pasqyruar ulje dhe ngritje te ketij treguesi. Përdoruesit e Vodafone kane shpenzim me te madh qe vjen si shkak i perdorimit me te madh mesatar te shërbimeve celulare. Tabela tregon per tendence ne konvergim te vlerave te ARPU per te kater operatoret celulare.

Treguesit e mesiperm jane mates te nivelit mesatar te shpenzimeve te perdoruesve celulare. Ne vijim analiza perqendrohet ne ecurine e tarifave te operatorëve celulare. Meqenese nga te dhenat Vodafone dhe AMC kane pjese tregu te konsiderueshme ne raport me EM dhe Plus, analiza perqendrohet ne tarifat me pakice te ketyre dy operatorëve. Ne Aneks 1 eshte dhene nje panorame e tarifave aktuale te kater operatorëve celulare.

Tarifat me Pakice: Vodafone Albania

Duke qene se objekt i ankimeve te operatorëve dhe hetimit te AK ishin tarifat me pakice te Vodafone, ne kete seskion i kushtohet me shume rendesi ecurise se tarifave me parapagim te Vodafone, Vodafone Club dhe Vodafone Card.

TABELA IV.13: ECURIA E TARIFAVE TE PROGRAMIT 'VODAFONE CLUB'

Data	2011	Tetor 2012	Qershor 2013	15.11.2013	17.02.2014	02.05.2014	Ndryshimi maj 2014/2011
Thirrje brenda grupit (Vodafone Club)	24	24	32	39.00	39.00	39.00	63%
Drejt Vodafone	54	54	54	54.00	54.00	54.00	0%
Drejt AMC	54	54	48	39.00	39.00	39.00	-28%
Drejt EM	56.4	54	48	39.00	39.00	39.00	-31%
Drejt Plus	63.6	56.4	48	39.00	39.00	39.00	-39%
Drejt Fiks	54	54	48	39.00	39.00	39.00	-28%

SMS brenda grupit	5.88	5.88	5.88	5.88	10.00	10.00	70%
SMS drejt Vodafone	12	12	12	12.00	10.00	10.00	-17%
SMS drejt celulareve (off-net)	12	12	12	12.00	10.00	10.00	-17%

Shenim: Tarifat ne Lek, me TVSH

Nga te dhenat e tabelës vihet re se:

- Vodafone ka aplikuar tarifa per thirrje off-net ne nivele 54-64 lek/minute ne 2011, por qe me pas ka aplikuar reduktime ne disa periudha duke reflektuar reduktimet ne tarifet e terminimit ne rrjetet e tjera dhe ne Nentor 2013 ka barazuar tarifen off-net me tarifen brenda grupit Vodafone Club, duke bere rritje te kesaj te fundit dhe reduktim te tarifave off net. Reduktimi i tarifave te thirrjeve off-net eshte 28-39% (sipas operatoreve) e kryer ne tre faza ne periudhen Tetor 2012-Nentor 2013;
- Tarifat on-net jane ne dy nivele: brenda grupit Vodafone Club dhe drejt numrave te tjere Vodafone. Ne Qershor dhe Nentor 2013 Vodafone ka rritur tarifen brenda grupit Vodafone Club me 63% ne total, duke e barazuar me tarifen off-ne ne nivelin 39 lek/minute, por duke mos-ndryshuar tarifen drejt numrave te tjere Vodafone, e cila qendron ne nivel 54 lek/minute dhe me e larte se tarifet e thirrjeve off-net.
- Ne Shkurt 2014 Vodafone ka barazuar tarifet e SMS-ve brenda Vodafone Club dhe jashte saj (on-net dhe off-net) ne nivel 10 lek/SMS duke rritur tarifen brenda Vodafone Club me 70% dhe duke reduktuar SMS off-net dhe drejt Vodafone me 17%.

Oferta per Vodafone Club

Oferta Mujore

	Vodafone Club mujore	Club Mix
Data	Ishte	Prill 2014
Cmimi (leke)	1000	1000
MB/Minuta/SMS brenda grupit	3000	3000
Minuta Kombetare/nderkombetare	30	40
SMS kombetare	30	40

	Club Mujore	Club Superiore	Club Superiore	Club Kombetare/Nderkombetare
Data	ishte	mars 2014	prill 2014	mars 2014
Cmimi (leke)	1200	1200	1200	1000
Minuta brenda rrjetit	300	500	800	N/A
SMS brenda rrjetit	300	500	800	N/A
Minuta Kombetare/nderkombetare	200	300	400	500

SMS kombetare	200	300	400	N/A
Volumi Internet (GB)	2	2	2	1

Nga ofertat e mesiperme vihet re se ne periudhen mars-prill 2014 Vodafone:

- ka rritur me 33% numrin e minutave dhe SMS kombetare (d.m.th off-net) per oferten ‘Vodafone Club mujore’ (tani Mix);
- ka rritur me 167% numrin e minutave dhe SMS-ve brenda rrjetit (on-net) dhe me 100% numrin e minutave dhe SMS-ve jashte rrjetit (off-net)
- ka prezantuar nje oferte te re me 500 minuta kombetare (perfshire off-net) dhe nderkombetare per 1000 lek/muaj.

VODAFONE CARD

Tarifat e thirrjeve te programit me parapagim Vodafone Card kane qene objekt rregullim me price cap nga AKEP ne 2008-2010, dhe ndryshimi i fundit i imponuar nga metodologjia e rregullimit ishte Shtator 2009. Ecuria e tarifave te Programit tarifar me parapagim Vodafone Card nga Shtator 2009 deri aktualisht eshte dhene ne tabelen e meposhtme.

TABELA IV.14: ECURIA E TARIFAVE TE PROGRAMIT ME PARAPAGIM VODAFONE CARD (2009-2014)

Data	2009	2011	2012	02.05.2014	Ndryshimi Maj 2014/2011
Drejt Vodafone	30	30	30.00	33.00	10%
Drejt Plus	n/a	45.6	38.40	33.00	-28%
Drejt EM	38.4	38.4	35.88	33.00	-14%
Drejt AMC	35.88	35.88	35.88	33.00	-8%
Drejt fiks	24.96	24.96	24.96	33.00	32%
SMS on-net/off net	18.00	18.00	18.00	15.00	-17%

Nga te dhenat e tabelës vihet re se:

- Vodafone ka aplikuar tarifa per thirrje off-net ne nivele 35.88-45.6 lek/minute ne 2009-2011, por qe me pas ka aplikuar reduktime ne disa periudha duke reflektuar reduktimet ne tarifat e terminimit ne rrjetet e tjera dhe ne Maj 2014 ka barazuar tarifen off-net me tarifen brenda Vodafone (on-net), duke bere rritje te kesaj te fundit me 10% dhe reduktim te tarifave off net. Reduktimi i tarifave te thirrjeve off-net ne periudhen 2011-2014 eshte 8-28% (sipas operatoreve);
- Tarifat e SMS-ve nuk kane dallim nese jane on-net apo off-net dhe ne Maj 2014 eshte bere nje reduktim me 17% i ketyre tarifave

Ofertat per Vodafone Card

	Vodafone Card Mujore	Vodafone Card Mujore 1	Vodafone Card Mujore 2
Data	Ishte	Prill 2014	E re Maj 2014
Cmimi (leke)	900	900	1200
Vlefshmeria (dite)	30	30	30
Minuta brenda rrjetit	600	600	800
SMS brenda rrjetit			800
Minuta Kombetare	45	60	400
SMS kombetare	100	100	400
Volumi Internet (MB)	100	1024	2048

Nga te dhenat e tabelës vihet re se Vodafone:

- Ne Maj 2014 ne oferten Vodafone Card Mujore ka rritur numrin e minutave kombetare (off-net) te perfshira ne pagese fikse me 30%, nga 45 minuta ne 60 minuta. Numri i minutave on-net te perfshira eshte 600 apo 10 here me i larte se off-net;
- Ne Maj 2014 ka filluar ofrimin e ofertes Vodafone Card Mujore 2, e cila permban midis te tjerave 400 minuta dhe SMS kombetare (off-net). Kjo oferte eshte e disponueshme edhe perdoruesit e Vodafone Club.
- Raporti sasise se minutave on-net dhe off-net te perfshira ne pagese fikse per paketen 1 eshte shume e larte 10/1 dhe me e ekuilibruar per paketen 2 ne raportin 2/1.

Tarifat me pakice: AMC

TABELA IV.15: ECURIA E TARIFAVE TE TARIFAVE ME PAKICE EM PARAPAGIM ALBAKART E AMC

		2009	2012	Prill 2014	Maj 2014	Ndryshimi %	Ndryshimi Lek
Brenda rrjetit AMC	<i>minuta e parë</i>	29.4	29.40	29.40	29.00	-1.36%	-0.40
	<i>minuta e dyte</i>	14.4	29.40	29.40	29.00	101.39%	14.60
	<i>mbi dy minuta</i>	7.08	29.40	29.40	29.00	309.60%	21.92
Drejt operatorëve të tjerë celulare	<i>minuta e parë</i>	35.88	35.90	35.90	29.00	-19.18%	-6.88
	<i>minuta e dyte</i>	19.44	35.90	35.90	29.00	49.18%	9.56
	<i>mbi dy minuta</i>	16.8	35.90	35.90	29.00	72.62%	12.20
Drejt rrjeteve fiks:	<i>minuta e parë</i>	25.2	24.90	24.90	29.00	15.08%	3.80
	<i>minuta e dyte</i>	11.64	24.90	24.90	29.00	149.14%	17.36
	<i>mbi dy minuta</i>	8.4	24.90	24.90	29.00	245.24%	20.60
SMS	<i>On net</i>	11.82	17.00	17.00	17.00	43.82%	5.18
	<i>off net</i>	17.64	17.00	17.00	17.00	-3.63%	-0.64
Koha Fillestare e Tarifimit	sekonda	15	30	30	60	100.00%	45.00

Nga ecuria e tarifave te programit Albakarta ne pese vitet e fundit deri me 28 Maj 2014 vihet re se:

- AMC ne 2012 duke hequr tarifimin e pershkallezuar sipas kohezgjatjes se thirrjeve ka rritur ndjeshem tarifat e thirrjeve per minute e dyte dhe mbi dy minuta, per te gjitha llojet e thirrjeve on-net, off-net, drejt fiks.
- Koha minimale e tarifimit se fundmi eshte rritur kater here ne krahasim me 2009.
- AMC nuk ka bere asnje reduktim te tarifave te kesaj pakete (madje rritje) dhe asnje reflektim ne tarifat e thirrjeve off-net te reduktimit te tarifave te terminimit, te cilat ne periudhen 2009-2014 (prill) jane reduktuar me 7.8/4-12.38 lek/minute sipas operatoreve.

AMC ne fund te muajit Maj 2014 ka bere reduktim te tarifave te paketes Albakarta, duke barazuar te gjitha tarifat e thirrjeve ne nivelin 29 lek/minute sa edhe tarifat e paketes AMC KARTA.

Oferta per AMC Albakarta

	AMC Universal Mujore		AMC SuperUniversal mujore	
Data			07.02.2014	19.05.2014
Cmimi (leke)	1000	1000	1200	1200
Minuta brenda rrjetit	3000	3000	4000	5000
SMS brenda rrjetit	500	500	1000	1000
Minuta Kombetare/nderkombetare	30	50	60	300
Volumi Internet (GB)	1.5	1	2	1
Koha Minimale e Tarifimit	30"	60"	30"	60"

Nga ofertat e AMC vihet re se:

- Ofertat ne muajt e fundit kane rritur minutat off-net te perfshira ne pagesen fikse te ofertes.
- Sasia e minutave on-net te perfshira eshte shume me e larte se e minutave off-net. Ky raport ka qene shume i larte, 100/1 dhe 67/1, dhe megjithe reduktimin eshte ende shume i larte ne nivele 60/1 dhe 17/1.

Parapagim v Kontrate (paspagim)

AKEP ne analizen e tregut 2010 ka evidentuar probleme ne strukturen e tarifave te programeve me kontrate dhe me parapagim, ku tarifat e sherbimeve me kontrate ishin me te larta se ato me parapagim, pavaresisht se programet me kontrate perfshijne dhe nje paegese fikse mujore dhe qe normalisht tarifa mesatare per minute (duke perfshire dhe pagesat fikse) per perdoruesit me kontrate duhet te jete me ulet se ata me parapagim.

Zhvillimi i konkurrences se operatoreve celulare ne drejtim te ofertave me tarifa shume uleta per perdoruesit me parapagim po rezulton perseri ne tarifa per sherbime me kontrate me te larta se ato me parapagim. Me poshte jepen disa shembuj te ofertave per perdorues me parapagim dhe tarifave te programeve me kontrate, ku keto te fundit jane ndjeshem me te larta se tarifat e ofertave me parapagim.

Vodafone

	Vodafone Card mujore 2	VF Integral 25 Small	Vodafone RED 1
Cmimi (leke)	1200	1,680	4,800
Minuta brenda rrjetit	800	Pa limit (Brenda grupit)	pa limit
SMS brenda rrjetit	800	Pa limit (Brenda grupit)	pa limit
Minuta Kombetare	400	85	250
SMS kombetare	400	100	300
Volumi Internet	2 GB	1GB	1 GB

Nga krahasimi i mesiperm vihet re se oferta Vodafone Card Mujore 2 ka tarife shume me te ulet se programet me kontrate te dhena ne tabele. Vodafone Card Mujore 2 perfshin me shume minuta off-net dhe dy paketat me kontrate kane minuta pa limit on-net ose Brenda grupit, por sasia on-net prej 800 minuta mund te konsiderohet praktikisht pa limit.

AMC

	AMC SUPER UNIVERSAL Mujore	Business Total 1500	Business Total 2500	Relax 1	Relax 2	Relax 3	Relax 4
Pagesa/Pajtimi Mujor	1200	1,800	3,000	1200	2400	3600	4800
Minuta Brenda grupit	5,000 (On-net)	3,000	3,000	3,000 (On-net)	3,000 (On-net)	3,000 (On-net)	3,000 (On-net)
SMS brenda grupit	1,000 (On-net)	3,000	3,000	3,000 (On-net)	3,000 (On-net)	3,000 (On-net)	3,000 (On-net)
Minuta drejt rrjeteve celulare kombetare	300 (perfshihen dhe minuta)	100	300	60 (perfshihen dhe minuta)	130 (perfshihen dhe minuta)	200 (perfshihen dhe minuta)	275 (perfshihen dhe minuta)

	nderkombetare)			nderkombetare)	nderkombetare)	nderkombetare)	nderkombetare)
SMS drejt rrjeteve celulare Kombetare	N/A	300	500	60	130	200	275
Internet	1GB	1 GB	1 GB	512 MB	512 MB	1 GB	1 GB

Sic mund te vihet re, paketa AMC super Universal Mujore per perdoruesit me parapagim perfshin te njeten sasi minutash on-net/off-net ose me shume se paketat e tjera me kontrate, por ka pagese shume me te ulet se shumica e paketave me kontrate te dhena ne table. Kjo evidentohet dhe nga treguesi ARPM, ku ARPM per perdoruesit me kontrate eshte me e larte se per perdoruesit me parapagim. Megjithese perdoruesit me kontrate kane riskun e mospagimit te faturave, pra risk biznesi me te larte se me parapagim, AKEP ne kontratat e miratuara per operatoret celulare ka pranuar dhe perfshire kushte per reduktimin e ketij risku te mospagimit te fatures. Ne kete drejtim jane bere dhe ndryshimet e fundit ne rregulloren e portabilitetit te numrit per te mos-lejuar portim pa shlyre me pare detyrimet e pa-paguara/prapambetura.

Raste te ngjashme aplikohen edhe nga Eagle Mobile dhe Plus te cilat mund te evidentohen nga planet dhe ofertat tarifore te ketyre operatoreve ne treg.

Karakteristike tjeter e segmentit me kontrate eshte se pothuajse te gjitha planet tarifore perfshijne minuta brenda grupit ose brenda rrjetit pa limit ne pagesen mujore. Paketat me minuta brenda grupeve pa limit cojne ne kycje te pajtimtareve ne grupe te mbyllura dhe keto paketa perdoren gjeresisht nga institucionet publike dhe biznese, ku krahas te punesuarve perfitojne dhe familjaret e tyre. Ne keto raste operatoret shpesh bejne kontrata kolektive te cilat me pas cojne ne probleme me portimin e numrit celular.

OFERTAT

Karakteristike e zhvillimit te konkurrences celulare eshte fokusimi ne oferta. ARPM eshte ne nivele shume te uleta (3-5 lek/minute) krahasuar me tarifat standarde te thirrjeve telefonike, dhe kjo ndodh per shkak se perdorimi eshte i fokusuar ne ofertat dhe jo ne tarifat standarde te programeve tarifore me parapagese. Niveli i skontove ne oferta eshte shume i larte dhe ofertat ne shumicen e rasteve perfshijne sasi shume te madhe minutash on-net (ne disa raste edhe pa limit, nominalisht apo edhe realisht), duke bere qe ato te jene shume te preferuara krahasuar me tarifat standarde si dhe te rrisin ndjeshem trafikun on-net. Madje operatoret kane krijuar grupe te vecanta brenda rrjetit si Vodafone Club, Whats UP i AMC, RiniRing i EM, te cilat kane numer te madhe ofertash, me cmime shume here me te lira se tarifat standarde te paketave dhe me skonto te medha per thirrjet drejt ketyre numrave. Keto programe se bashku me ofertat krijojne efekte klub brenda rrjetit duke bere qe ato te jene shume me te preferuara se edhe programet e tjera per shkak te numrit te madhe te ofertave dhe skontove.

Perdoruesit celulare qe nuk perdorin ofertat, paguajne tarifa standarde shume here me te larta se tarifa mesatare per thirrje nga perdoruesit qe perdorin ofertat. Kjo shperndarje e perfitimeve nuk eshte e drejte dhe con shpesh ne perdorim shume te ulet te programeve standarde me parapagim per shkak te frikes se pageses se tarifave shume te larta dhe kycje/lidhje te perdoruesve me ofertat.

Ofertat/promocionet ne natyren e tyre kane karakter te perkohshem, por vihet re se opsionet qe jepen me oferta aplikohen pa limit, duke i bere me shume si opsione te perhershme per perdoruesit se sa oferta te perkohshme, dhe duke i lidhur ne kete menyre perdoruesit me oferta, c`ka ka krijuar edhe ne situaten jo-normale ne komunikim “A ke oferte?” apo “Jam me oferte”. Kjo redukton akoma me teper perdorimin e tarifave standarde.

Efekti i ofertave behet akoma me i madh nga numri shume i madh i tyre, sidomos per perdoruesit me parapagim. Ne kohen e pergatitjes se ketij dokument, Vodafone ka rreth 20 oferta per perdoruesit me parapagim ndersa AMC ka 13 oferta¹⁷.

Perfundim per tarifat me pakice:

Tarifat me pakice kane pesuar ulje ne terma reale duke shtuar perfitimet e perdoruesve celulare ne terma te rritjes se perdorimit mesatar te thirrjeve dhe mesazheve SMS, si dhe sherbimet 3G.

Muajt e fundit operatoret celulare me te medhenj kane bere reduktime te tarifave te programeve standarde, sidomos ne reduktime te tarifave off-net, si dhe kane rritur sasine eminatave off-net apo kane prezantuar oferta te reja me me shume minuat off-net.

Megjithate, struktura e tarifave celulare paraqet probleme pasi fokusi kryesor i opereve ne treg jane ofertat/promocionet dhe ka nje dis-proporcion te madh midis tarifave mesatare te ofertave dhe tarifave standarde, te cilat stimulojne se tepermi perdorimin e ofertave dhe thirrjet on-net, duke bere qe nje grup perdoruesish te perfitojne nga tarifa shume te uleta dhe perdores te tjere te paguajen tarifa shume te larta.

Struktura e tarifave me parapagim dhe me kontrate paraqet probleme strukture te cilat cojne ne shpenzime me te larta per perdoruesit me kontrate ne menyre te padrejte per te njejtin konsum me perdoruesit me parapagim. Shpenzimet me te larta per perdoruesit me kontrate kane efekte negative ne biznesin ne teresi, pasi nuk perfiton apo ka perfitime me te uleta nga sherbimet celulare ne raport me perdoruesit me parapagim.

Operatoret celulare duhet te ndermarrin masa per ndryshime strukture ne planet tarife me parapagim dhe me kontrate.

¹⁷ Numri i ofertave io referohet muajit Qershor 2014 dhe ky tregues eshte shume varibel per shkak te ofertave te shumtat qe hedhin operatoret ne treg.

IV.6. Tregues te tregjeve celulare ne vende te rajonit dhe BE

Sic eshte theksuar ne hyrje te ketij kapitulli, AK zhvilloi nje procedure hetimi te thellur per tregun celular, duke arritur ne disa konkluzione dhe rekomandime per AKEP. Njekohesisht ne procesin e keshillimit publik per MTR ne fillim te vitit 2014, operatoret celulare me te vegjel kane dhene propozime per nevojën per rregullim ne tregun celular me pakice, krahas masave te AKEP per tarifat e terminimit te thirrjeve, duke dhene edhe shembuj te rregullimeve te kryera ne vende te ndryshme. AKEP pasi ka dhene nje panorame te zhvillimeve ne tregun celular me pakice ne Shqiperi ne vitet e fundit duke bere disa krahasime me vendet e tjera per disa tregues, ne kete seksion fokusohet ne ecurine apo nivelet e disa treguesve te rendesishem ne vende te tjera, site BE dhe rajonit SEE, si dhe ne trajtimin e problematikes se diferencave te medha ne tarifa/tarifik on-net/offnet nga institucione ne vende te ndryshme.

I. Pjeset e tregut ne vende te BE dhe rajonit SEE

Tregu celular eshte treg oligopol dhe ne vende te ndryshme ka pasur kohe te ndryshme te hyrjes se operatoreve ne treg. Zakonisht operatorët qe kane hyre me shpejt ne treg kane pjese tregu me te madhe, megjithate vihet re se niveli i pjeses se tregut te operatorit me te madh apo me te vegjel varet nga shume faktore, nder te cilet koha e hyrjes ne treg eshte shume e rendesishme. Tabela e meposhtme paraqet pjeset e tregut ne pajtimtare te operatoreve celulare ne vendet e BE, per operatorin me te madh (leader), operatorin e dyte me te madh dhe te gjithe operatorët e tjere se bashku.

TABELA IV.16: PJESET E TREGUT NE PAJTIMTARE NE VENDET E BE (2012)

	Operatori me i madh	Operatori i dyte	Operatorët e tjere
BE	40%	33%	27%
BG	44%	34%	22%
CZ	39%	38%	23%
DK	45%	26%	29%
DE	32%	30%	38%
EE	40%	31%	28%
EL	50%	29%	21%
ES	38%	27%	35%
FR	36%	28%	36%
IE	39%	29%	32%
IT	33%	30%	37%
CY	70%	28%	2%
LV	44%	28%	28%
LT	39%	38%	23%
LU	53%	34%	13%
HU	46%	31%	23%
MT	51%	35%	14%
NL	50%	27%	24%
AT	40%	31%	29%
PL	30%	29%	40%

PT	44%	40%	16%
RO	42%	29%	29%
SI	50%	30%	20%
SK	46%	35%	19%
FI	40%	33%	27%
SE	39%	30%	30%
UK	31%	27%	42%
EU	36%	30%	34%

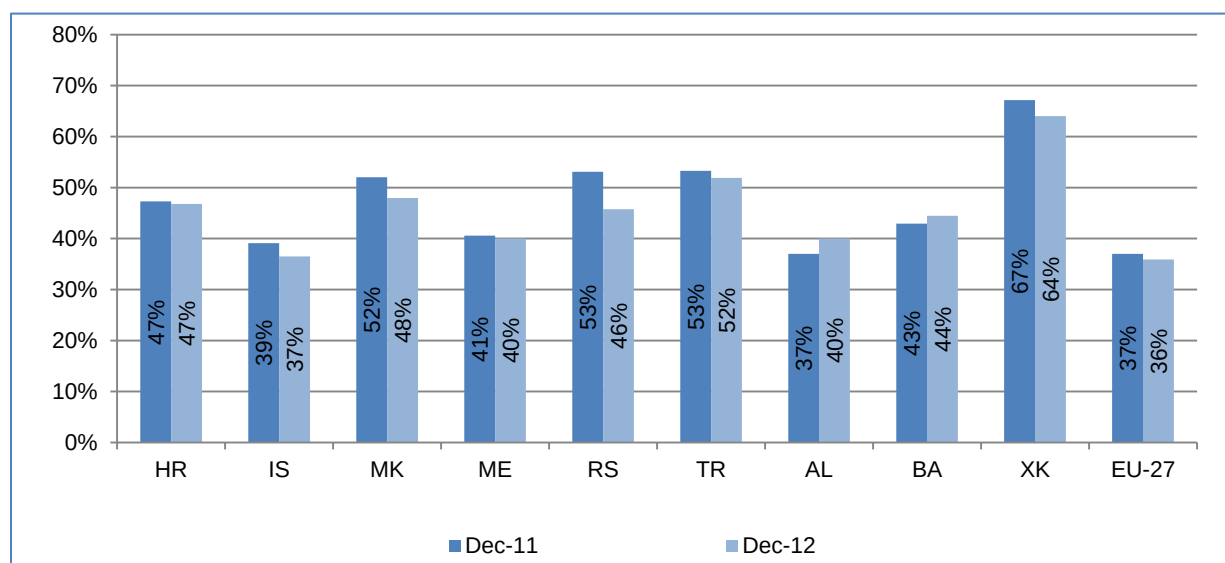
Burimi: Komisioni Evropian, Digital Agenda

Sic mund te vihet re nga tabela, në vitin 2012 nga 27 vendet të BE, në 17 vende operatori lider celular kishte pjesë tregu per pajtimtare ne nivel 40% ose me te larte. Madje edhe ne kater vende te tjera operatori kryesor ka 39% pjese tregu. Ecuria kohore tregon se pjesa e tregut e operatorit kryesor celular ne vendet e BE mesatarisht ka qene ne reduktim, per te arritur ne 36% ne 2012, megjithate

Ne vendet e BE numri i operateve te rrjeteve celulare (MNO) te gjenerates se dyte (2G) zakonisht eshte 3 dhe ne disa vende jane 4 operatore 2G. Hyrjet e reja te operateve 2G ne vendet e BE kane qene shume te hershme, nderkohe qe dhenia e autorizimeve/licensave per 3G dhe LTE se fundmi, ka cuar ne rritje te numrit te operateve te rrjeteve ne vendet e BE duke cuar ne zakonisht 4 operatore dhe ne disa raste dhe 5-6. Ne 13 vende te BE ka dhe operatore rrjetesh virtuale (MVNO), pjeset e tregut te te cileve kane variacion shume te madh nga 0.8% ne 15%.

Figura dhe tabela e meposhtme paraqesin pjeset e tregut te operateve celulare ne vendet e rajonit per pajtimtare dhe te ardhura per vitet 2011 dhe 2012. Nga Figura e meposhtme vihet re tendenca qe operatori kryesor celular te kete pjese tregu mbi 40% per pajtimtare ekziston edhe ne te gjitha vendet e rajonit SEE. Pjesa e tregut ne te ardhura e

FIGURA IV.11: PJESA E TREGUT E OPERATORIT NE PAJTIMTARE E OPERATORIT ME TE MADH CELULARE NE RAJONIN SEE (2011-2012)



Burimi: Cullen International Report 2014.

TABELA IV.17: PJESET E TREGUT CELULAR NE VENDET E RAJONIT SEE (2011-2012)

Country	Operator	Mobile operator market shares (%)			
		Based on revenues (full year 2011)	Based on subscriptions (Dec. 2011)	Based on revenues (full year 2012)	Based on subscriptions (Dec. 2012)
Croatia	Hrvatski telekom (HT)	49.36%	47.28%	45.37%	46.78%
	VIPnet	36.21%	39.45%	37.99%	38.64%
	Tele2	14.44%	13.27%	16.64%	14.58%
Iceland	Síminn	*	39.10%		
	Vodafone	*	29.40%		
	Nova	*	25.80%		
	Tal	*	5.30%		
	Others	*	0.30%		
FYR Macedonia	T-mobile	67.66%	52.04%	54.16%	47.95%
	ONE	16.29%	22.36%	21.27%	23.81%
	VIP	16.05%	25.60%	24.57%	28.24%
Montenegro	Telenor	45.61%	40.57%	45.99%	40.01%
	Crnogorski Telekom	30.58%	34.68%	30.11%	34.32%
	Mtel	23.81%	24.75%	23.90%	25.67%
Serbia	Telekom Srbija	38.84%	53.10%	38.10%	45.76%
	Telenor Srbija	43.58%	30.80%	42.40%	33.89%
	VIP mobile	17.58%	16.10%	19.50%	20.35%
Turkey	Turkcell	51.35%	53.27%	53.30%	51.90%
	Vodafone	28.50%	27.80%	26.45%	28.17%
	Avea	20.15%	18.93%	20.25%	19.93%
Albania	Albanian Mobile Communications	34.00%	37.00%	29.00%	40.00%
	Vodafone Albania	52.00%	35.00%	56.00%	42.00%
	Eagle Mobile	12.00%	20.00%	10.00%	12.00%
	Plus Communication	2.00%	8.00%	5.00%	6.00%
Bosnia & Herzegovina	BH Telecom (BH Mobile)	37.86%	42.93%	41.23%	44.47%
	Telekom Srpske (m:tel)	38.66%	43.45%	36.05%	42.03%
	HT Mostar (HT Eronet)	23.48%	13.62%	22.72%	13.50%
Kosovo*	Vala	69.62%	67.14%	68.10%	64.02%
	IPKO	26.35%	25.28%	27.12%	26.09%
	Z mobile (MVNO)	3.56%	6.97%	4.75%	9.00%

Country	Operator	Mobile operator market shares (%)			
		Based on revenues (full year 2011)	Based on subscriptions (Dec. 2011)	Based on revenues (full year 2012)	Based on subscriptions (Dec. 2012)
	D3 Mobile (MVNO)	0.45%	0.60%	0.03%	0.90%

Burimi: Cullen International Report 2014.

Perfundim mbi pjeset e tregut ne vende te BE dhe rajonit SEE:

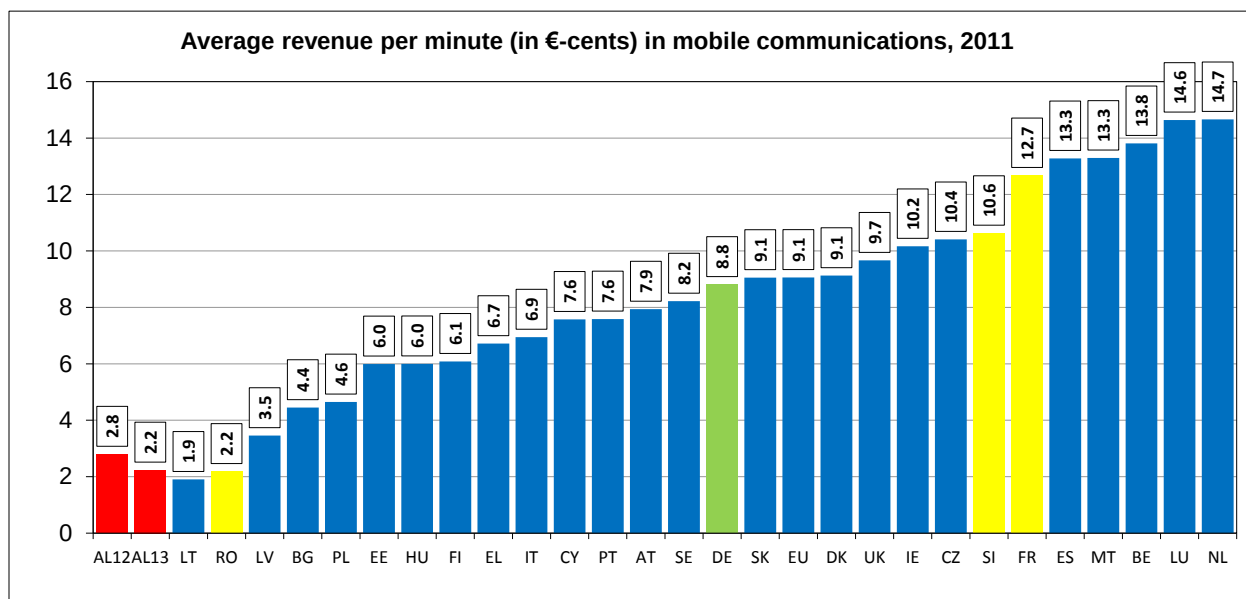
- Ne shumicen (17) e vendeve te BE (27) pjesa e tregut per pajtimtare e operatorit lider ne vitin 2012 ishte ne nivelin 40% ose me e madhe, si dhe diferenca ne pjese tregu midis operatorit lider dhe ne vend te dyte ne 17 vende ishte 9 pike perqindje ose me shume, sa niveli i differences ne pjese tregu ne Shqiperi ne 2013 midis Vodafone dhe AMC;
- Pjesa e tregut e operatorit lider per pajtimtare ne te gjitha vendet e rajonit SEE eshte mbi 40%;
- Ne Kosove, Maqedoni dhe Turqi operatori lider ka pjese tregu ne te ardhura me te madhe se 50%, dhe ne Mal te Zi, Maqedoni dhe Turqi diferenca ne pjese tregu ne te ardhura midis operatorit lider dhe operatorit ne vend te dyte eshte 17 deri ne 33 pike perqindje (ne Kosove eshte 41 pike perqindje).

II. ARPM dhe ARPU

Sic eshte cituar ne pjesen e tarifave me pakice, treguesit e ARPM dhe ARPU ne Shqiperi jane nder me te uletit ne rajon dhe ne vendet e BE. Figurat e meposhteme paraqesin ARPM dhe ARPU per vendet e BE dhe Shqiperine ne vitet e fundit.

ARPM per Shqiperine ishte ne nivelin 2.8 eurocent ne vitin 2012 dhe 2.2 eurocent ne 2013. Nga krahasimi duket se keto vlera jane me te uletat ne BE ne 2011, pervec Lituane me 1.9 eurocent dhe Rumania me 2.2 eurocent. Nderkohe mesatarja e BE ne 2011 ishte 8.8 eurocent.

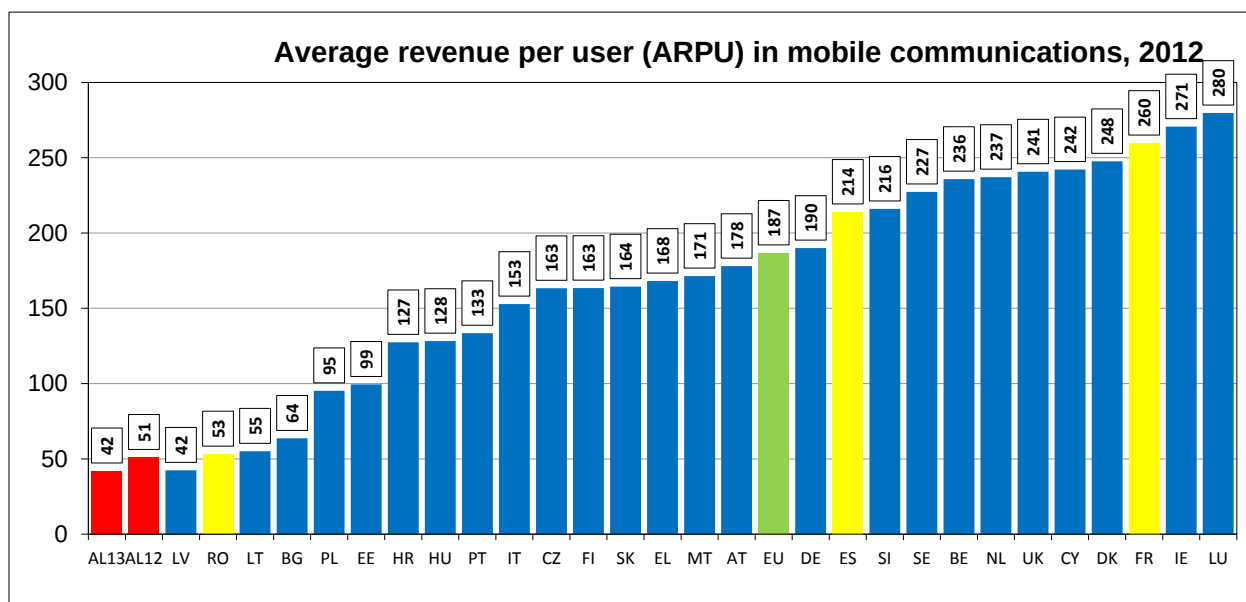
FIGURA IV.12: ARPM NW VENDET E BE DHE SHQIPERI (2011/2012)



Burimi: KE, Digital Agenda dhe AKEP

ARPU tregon tendence te ngjashme me ARPM, te vendeve te BE me njera tjetren dhe te Shqiperise ne krahasim me vendet e BE. ARPU ne Shqiperi ishte 51 euro ne 2012 pothuajse e njejte me Rumanine me 53 euro. Ne 2013 ARPU ne Shqiperi arriti ne 42 euro duke u barazuar me ARPU e Latvia ne 2012, me e uleta ne BE.

FIGURA IV.13: ARPU NW VENDET E BE DHE SHQIPERI (2012/2013)



Burimi: KE, Digital Agenda dhe AKEP

Ne grafiket e mesiperm jane shenuar me te verdhe disa vende te BE te cilat referohen ne seksionet e meposhteme per krahasime me Shqiperine.

III. Tarifat me pakice ne vende te rajonit

Sic eshte vene ne dukje ne pershkrimin e tarifave me pakice ne Shqiperi ne seksionin IV.5 dhe ne aneks, tarifat qe mesatarisht paguajne perdoruesit ne Shqiperi kane ardhur ne renie te ndjeshme keto vite, dhe kjo evidentohet nga tregues te ndryshem si shpenzimet per shportat OECD, ARPM, ARPU si dhe treguesit ne rritje te perdorimit mesatar. Megjithate ne seksionin IV.5 dhe ne Aneks 1, evidentohet gjithashtu se fokusi i tarifave shume te lira nga te kater operatoret eshte ne thirrjet/SMS on-net dhe brenda grupeve te mbyllura te ofrura ne treg me oferta/promocione me parapagim dhe me programe specifike me kontrate. Nga te dhenat e nivelit te tarifave celulare ne vendet e rajonit vihet re se edhe ne disa vende ka oferta/promocione me tarifa shume te lira me parapagim dhe me kontrate, por njekohesisht:

- Niveli i tarifave ne programe standarde me parapagim eshte shume me i ulet se ne Shqiperi;
- Ne shumicen e rasteve nuk ka dallim per tarifa on-net dhe off-net, dhe keto jane te barabarta si ne perdoruesit me parapagim dhe me kontrate, dhe shportat e minutave zakonisht jane gjithepershires (on-net/off-net).
- Programet me kontrate me konsum te ngjashem ne Shqiperi kushtojne shume me teper se ne vende te tjera (krahasimet e operatorëve celulare te te njejtij grup nderkombetar celular).

Keto perfundime vihen re edhe nga tarifat e parqitura ne tabelat ne vijim ne Mal te Zi, Maqedoni dhe Rumani. Tabela e meposhtme paraqet nivelin e tarifave te programeve standarde me parapagim te operatorëve T-Mobile ne Maqedoni dhe Mal te Zi (keta operatorë jane pjese e te njetij grup nderkombetar si AMC).

TABELA IV.18: TARIFA TE PROGRAMEVE STANDARDE ME PARAPAGIM NE RAJON

Operatori	T-Mobile Mali I Zi		T-Mobile Maqedoni					
Programi tarifor	Mono prepaid		Easy Top		Easy Talk		Easy SMS	
Monedha	Eurocent	LEK	Denar	LEK	Denar	LEK	Denar	LEK
On-net	12	16.8	3.9	8.8	7.9	17.9	8.9	20.1
Off-net	12	16.8	3.9	8.8	7.9	17.9	8.9	20.1
Fiks	12	16.8	3.9	8.8	7.9	17.9	8.9	20.1
SMS	3	4.2	3.9	8.8	4.9	11.1	2.9	6.6

Burimi: Faqet web te operatorëve perkates

Tabela e meposhtme paraqet krahasim te tarifave te disa programeve me kontrate Vodafone Red te Vodafone Romania dhe Vodafone Albania.

TABELA IV.19: KRAHASIM TARIFASH ME KONTRATE VODAFONE RED: RUMANI-SHQIPERI

Operatori	Vodafone	Vodafone	Vodafone	Vodafone	Vodafone	Vodafone
-----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

	Romania	Albania	Romania	Albania	Romania	Albania
Programi	Vodafone Red 25	Vodafone Red 1	Vodafone Red 29	Vodafone Red 2	Vodafone Red 45	Vodafone Red 3
Pagesa Mujore	3500	4800	4060	7800	6300	10200
Thirrje/SMS on net	pa limit	pa limit	pa limit	pa limit	pa limit	pa limit
Thirrje/SMS off net		250/300		500/500		
Minuta nderkombetare	250	N/A Opsion me cmim 7200/10800 lek/200/300 minuta	500	N/A Opsion me cmim 14400 lek/400 minuta	1000	N/A Opsion me cmim 14400 lek/400 minuta
Internet	400 MB (4G)	1 GB (3G)	1 GB (4G)	1 GB (3G)	2 GB (4G)	2 GB (3G)

Burimi: Faqet web te operatoreve perkates

Tarifat e thirrjeve ne programet standarde me parapagim ne Shqiperi jane ne nivele 29-39 lek/minute dhe 14-17 lek/SMS, te cilat vihet re se jane shume me te larta se ato ne vendet fqinje. Nese shpenzimet per shportat OECD (low Usage) do te llogariteshin mbi programet standarde me parapagim, shpenzimet per keto shporta do te ishin shume me te larta se ato te paraqitura ne raportin e Cullen International, te cilat kane perfshire ofretat javore te kater operatoreve ne llogaritjet e kryera. Keto oferta javore jane perfshire ne llogaritje, pasi megjithese quhen oferta dhe normalisht kane kohezgjatje te shkurter kohore per vlefshmerine e tyre, ne Shqiperi ato jane te disponueshme tashme prej disa vitesh dhe kane perdorim te gjere, dhe kane cuar ne rritje te perdorimit te sherbimeve celulare. Krahas ketij efekti pozitiv, keto oferta kane edhe ane negative per shkak se numrii tyre eshte shume i madh per secilin operator dhe ato jane mujore, javore dhe madje edhe ditore, dhe jane objekt i ndryshimeve te shpeshta nga operatoret, duke krijuar konfuzion te perdoruesit e sherbimeve celulare por edhe veshtiresi/pamundesie krahasimi te ecurise se tarifave celulare:

- Ne kushtet kur tarifat standarde jane shume te larta, perdoruesi drejtohet per perdorim kryesisht tek ofertat/promocionet, dhe kjo duket se eshte bere norme ne Shqiperi, duke lidhur perdoruesit me operatorin perkates, dhe duke e bere te pandjeshem ndaj cmimeve standarde.
- Perdoruesit qe nuk jane shume te dhene pas ofertave (per arsye nga me te ndryshmet) detyrohen te paguajne tarifat standarde qe jane shume me te larta se ofertat.
- Skontot shume te medha per thirrjet brenda rrjeteve/grupeve dhe tarifat e larta standarde cojne ne lidhje me operatorin celular dhe mbajetjen e shume kartave SIM per perfitim nga tarifat on-net shume te lira.
- Institucionet nderkombetare ne krahasimin e tarifave celulare shpesh i referohen tarifave standarde, duke perjashtuar ofertat, pasi perfshirja e tyre rrit kompleksitetin dhe pamundesine e krahasimeve midis vendeve te ndryshme, si dhe ne kohe ((ofertat mund te nderpriten ne cdo kohe, duke bere te pamundur krahasime ne kohe te ecurise se tyre. Shembull i ketij perjashtimi te ofertave eshte ITU (Shqiperia ka renditje shume te ulet ne indeskin e cmimeve celulare)) dhe njekohesisht INSTAT qe mat tarifat e paketave

Albakarta dhe Vodafone Card si perfaqesuese te sherbimeve celulare (tarifat e ketyre paketave kane qene te pandryshuara ose me ndryshime te vogla nga Shtator 2009).

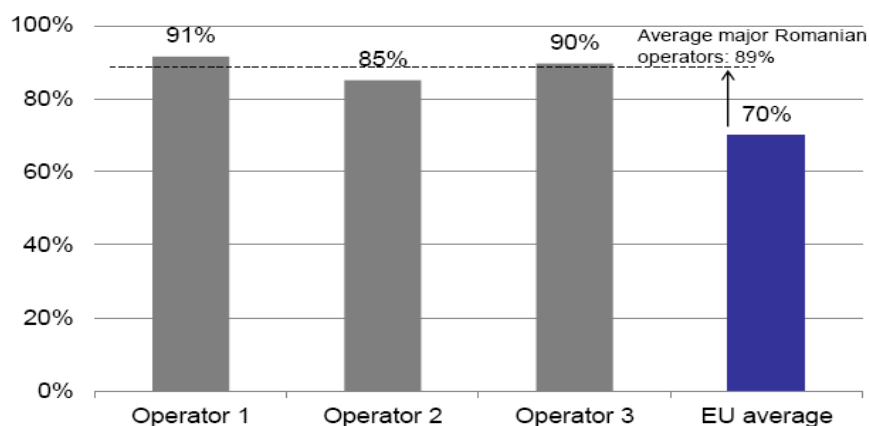
IV. Trafiku on-net/off-net

Sic eshte vene ne dukje ne ecurine e tregut celular ne Shqiperi, nje nga karakteristikat e zhvillimit ka qene rritja e proporcionit te trafikut on-net ne raport me trafikun total dales te gjeneruar nga pajtimtaret per te arritur ne nivele mesatar per te kater operatoret ne 93-94% te trafikut total dales. Proporcioni i larte i trafikut on-net duket se ka filluar te zhvillihet edhe ne vendet te tjera. Sipas dokumentit te publikuar nga rregullatori Rumun dhe kompania Tera Consulting¹⁸, proporcioni i trafikut on-net ne Rumani ne vitin 2010 ishte 89% (91% operatori me i madh), ndersa ne 16 vende te BE ishte vene re rritje e ketij proporcioni ne 2007-2011 per te arritur mestarisht ne 70%.

¹⁸Calculation of the costs of efficient provision for some electronic communications services provided at the wholesale level in Romania PRICING DOCUMENTATIONANCOM Réf : 2012-01-DB-ANCOM– V0 (August 2013): http://www.ancom.org.ro/uploads/links_files/Raport_Tera_Consultants_privind_tarifele_serviciilor_public.pdf

FIGURA IV.14: PROPORCIONI I THIRRJEVE ON-NET NE VENDE TE CAKTUARA TE BE (2010)

Figure 7 – Proportion of on-net calls out of the total traffic for major Romanian mobile operators in 2010



Source: TERA Consultants based on ANCOM's data

Burimi: Dokumenti i publikuar nga rregullatori Rumun ANCOM (shiko referencat)

ANCOM/konsulenti Tera Consulting e konsiderojne proporcionin prej rreth 90% ne Rumani si ekstremisht te larte, madje edhe se mesatarja e rritur ne vende te BE ne 70%. Dokumenti perdor proporcionin e larte te thirrjeve on-net dhe tregues te tjere, si argumenta per perdorimin e LRIC te paster ne raport me LRIC+.

Normalisht nese struktura dhe profili i perdoruesve do te ishte e ngjashme ne operatore te ndryshem, perqindja e trafikut on-net te nje operatori duhet te jete e njejte me pjesen e tregut per perdorues te atij operatori. Megjithate, duhet te kemi parasysh se:

- Megjithese nje perdorues mund te komunikojte me te gjitha perdoruesit si ne rrjetin e operatorit te vet dhe ne rrjete te tjera, numri me i madh i bisedave/minutazhi zhvillohen brenda nje numri te kufizuar rrethi shoqeror dhe biznesi te perdoruesit. Njekohesisht me njerezit me te afert, familje dhe shoqeri, ka komunikim shume me te madh dhe sidomos ne familje probabiliteti me i madh eshte qe te jene ne te njejtin rrjet.
- Profilet e perdoruesve dhe struktura e perdoruesve nuk eshte e njejte ne rrjete te ndryshme celulare. Kjo mund te vihet re edhe nga struktura e perdoruesve parapagim/kontrate te operatoreve ne Shqiperi ku ka diferenca te medha midis operatoreve por edhe nga pjeset e tregut te operatoreve ne segmente te ndryshme.
- Kohezgjatja e thirrjeve on-net eshte me larte se off-net. Per vitin 2011 ne Shqiperi proporcioni i thirrjeve on-net ishte 94% ne minuta por 85% ne numer thirrjesh.

Keta faktore cojne ne nje rritje te trafikut on-net pertej pjeses se tregut ne perdorues per secilin operator. Megjithate diferencat midis perqindjes se trafikut on-net dhe drejt operatoreve te tjere jane shume te medha per te kater operatoret celular ne Shqiperi, sic mund te vihet re nga tabela e meposhtme.

TABELA IV.18: PROPORCIONI I TRAFIKUT OFF-NET DHE PJESET E TREGUT NE PAJTIMITARE (2013)

		AMC	Vodafone	EM	Plus	Total
1	<i>Pjesa e tregut te operatorit perdorues aktive</i>	37%	45%	12%	6%	100%
2	<i>Perqindja e thirrjeve off-net ne raport me total drejt celulare</i>	5%	3%	16%	20%	5%
3	<i>Perqindja e thirrjeve off-net sipas pjeseve te tregu =(1 pjese tregu perdorues)</i>	63%	55%	88%	94%	N/A
4	<i>Diferenca (off-net)-(1-pjese tregu)</i>	58%	52%	72%	74%	N/A

Sic eshte theksuar me siper, nese profilet e perdoruesve do te ishin te njejte dhe qe nje perdorues te kete te njetin probabilitet per thirrje on-net dhe off-net, pjesa e thirrjeve on-net ne raport me thirrjet totale drejt celulareve (on-net plus off-net) duhet te jete e njete me pjesen e tregut te operatorit per perdorues, ose pjesa e thirrjeve off-net e njejte me pjesen e tregut te gjithe operatoreve te tjere. Kjo do te thote qe normalisht nje operator i vogel te kete shumicen e thirrjeve off-net. Nga tabela vihet re se operatoret e vegjel kane perqindje off-net (16-20%) me te madhe se operatoret e medhenj (3-5%), por nese do i referoheshim pjeseve te tregut per perdorues, perqindja off-net tek operatoret e vegjel duhet te ishte 88-94%. Rreshti i fundit tregon diferencat/shmangiet ne pike perqindje te trafikut off-net nga pjeset e tregut ne perdorues.

V. Precedentet e trajtimit te problematikes on-net/off-net

Problematika e diskriminimit ne tarifat on-net/off-net eshte trajtuar ne disa vende te ndryshme, disa prej te cilave edhe ne BE. AK ne hetimin e thelluar ka dhene disa shembuj te trajtimit te kesaj problematike ne vende te ndryshmeduke iu referuar dokumentit te kompanise TMG.¹⁹ Tabela e meposhtme paraqet disa karakteristika/tregues te tregut celular ne vendet te cilat kane nderhyre per problematiken e on-net/off-net te referuara ne dokumentin e cituar.

¹⁹Telecommunications Management Group "On-net/Off-net Price Differentiation: Review of International Precedent", www.tmgtelecom.com. Dokument i publikuar ne 2011.

TABELA IV.19: TREGUES TE TREGJEVE CELULARE NE VENDET QE KANE NDERHYRE PER DISKRIMINIMIN ON-NET/OFF-NET

Country	On-net traffic	Off-net traffic	Largest network's market share	Smallest network's market share	On-net/off-net price differentials
Kenya (2010)	96.27%	3.09%	79.4%	2.7%	96%
Singapore (2001)	N/A	N/A	49.55%	16.09%	N/A
Colombia (2009)	~90%	~10%	67.2%	11%	N/A*
Turkey (2007)	89.52%	6.39%	58%	16%	N/A
Slovenia (2005)	72.98%	18.58%	78%	2%	N/A
Portugal (2005)	74.66%	16.28%	44%	20%	N/A*

Burimi: Telecommunications Management Group, www.tmgtelecom.com

AKEP gjykon se megjithë detajet e dhëna cdo rast duhet vlerësuar dhe analizuar me kujdes për të parë karakteristikat kryesore për ngjashmëritë dhe dallimet me të rendesishme me rastin e Shqipërisë.

Dokumenti ve në dukje se proporcioni i trafikut on-net përben shqetësimin kryesor për nderhyrje për problemin on-net/off-net. Ky proporcion në Shqipëri në 2013 ishte 93%, pra nivel shumë i lartë dhe i krahasueshëm me vendet e referuara në tabele.

Pjesa e tregut e operatorit më të madh celular në vendet e referuara është 50-80% (përveç Portugalisë me 44%) dhe shumë më e lartë se në Shqipëri (Vodafone në 2013 kishte 45% pjesë tregu). Pjesa e tregut e operatorit më të vogël në Shqipëri në 2013 ishte 6% dhe 39 pike përqindje më e ulët se pjesa e operatorit më të madh. Në vendet e dhëna në tabele ka variacione të mëdha për keta tregues. Sllovenia dhe Kenia kanë pasur operatorin më të vogël me pjesë shumë të ulëta tregu 2-2.7%. Nderkohe në Turqi dhe Kolumbi operatori më i vogël ka pjesë tregu 11-16%, por diferenca me operatorin më të madh është shumë e madhe: 42-56 pike përqindje.

AKEP gjykon se vlerësimi i përvojave në vende të tjera që kanë kryer nderhyrje (rregullator ose autoritet konkurrencë), apo në mënyrën e nderhyrjes, duhet të fokusohet në vende me legjislacion të ngjashëm të sektorit të komunikimeve elektronike dhe mbrojtjes së konkurrencës me Shqipërinë si vendet e BE dhe rajonit. Nga vendet e mësipërme të referuara në dokumentin e cituar, këto kriter përmbushin Sllovenia dhe Portugalia si vende të BE dhe Turqia si vend i rajonit. Dokumenti ka dhënë detaje të nderhyrjeve në vendet e referuara dhe më poshtë jepen disa detaje të marra nga dokumenti i cituar dhe të plotësuar me informacion shtesë të siguruar nga kerkimi i AKEP.

Sllovenia:

Në Slloveni në 2006 rregullatori ka vendosur për nderhyrje në nivel me shumicë për rregullimin e tarifave të terminimit duke vendosur dhe detyrimin e mos-diskriminimit të brendshëm të tarifave të terminimit, duke lidhur tarifen e terminimit me tarifen mesatare on-net: tarifa e

terminimit nuk mund te jete me e larte se tarifa mesatare on-net. Ky detyrim u vendos fillimisht ne 2006 per dy operatoret e medhenj celulare dhe me pas ne 2009 edhe per dy hyresit e rinj ne treg. Operatori i trete rrjeti celular ne Slloveni ne 2006 ishte WWI i cili kishte hyre ne treg ne vitin 2001. Pjesa e tregut e WWI ne 2005 ishte 2% ndersa operatori lider Mobilel kishte 78% pjese tregu. WWI kishte bere ankim ne autoritetin e konkurrences per abuzim dominance nga Mobitel, por pas nje hetimi 18 muajsh autoriteti I konkurrences se Sllovenise nuk pranoi pretendimet e WWI. Ky operator doli nga tregu ne 2006, megjithe masat e marra nga rregullatori ne 2006. Ne 2007 dhe 2008 kane hyre dy operatore te tjere ne tregun celular ne Slloveni (nje si operator 3G). Ne vitin 2009 rregullatori Slloven ka propozuar rregullim te tarifave ne nivel me pakice, por eshte terhequr pas komenteve te KE.

Pjesa e tregut e operatorit me te madh celular (Mobitel) ne Slloveni ka qene shume e larte ne nivel rreth 78% ne 2005 dhe me gjithë renien ne 2008 ka qene 66%, ndersa operatori i dyte me i madh ka pasur pjese tregu ne nivel 20-27% ne te njejten periudhe dhe operatori me i vogel ka qene vetem 2% ne 2006. Pjeset e tregut ne Shqiperi jane shume te ndryshme nga ato ne Slloveni: operatori me i madh ka 45% pjese tregu, operatori i dyte 37% dhe operatori me i vogel 6%.

Portugali

Dokumenti i cituar referon Portugaline si nje vend qe ka nderhyre ex-ante per problemetike ne on-net/off-net, por me pas ne detaje sqaron se rregullatori ka trajtuar ceshtjen, por nuk ka nderhyre ne nivele me pakice (vetem ne nivel me shumice) si dhe ceshtja eshte diskutuar gjeresisht nga Autoriteti I Konkurrences ne kuader te nje bashkimi te propozuar (merger) te operatorit me te madh celular me operatorin e trete celular ne Portugali.

Turqi

Turqia ka bere nderhyrje ex-ante ne nivel me pakice nepermjet rregullatorit duke percaktuar tarifa tavan off-net dhe tarifa dysHEME on-net. Nderhyrjet e Turqise jane rekomanduar edhe nga dy operatoret me te vegjel per aplikim ne Shqiperi. Rasti i Turqise ka disa ndryshime nga Shqiperia:

- Turkcell operatori lider ka pasur pjese tregu shume te larta ne kohen e fillimit te nderhyrjes nga rregullatori (mbi 60% ne pajtimtare dhe te ardhura) dhe me difference te madhe nga operatori ne vend te dyte;
- Penetrimi ne Turqi dhe niveli i perdorimit ka qene shume i ulet (perfitime te vogla per konsumatorët);
- Rregullimi retail ne Turqi nga Rregullatori kryhet per te tre operatoret celulare dhe nuk kryhet bazuar ne FNT ne retail (sic eshte detyrimi ligjor ne Shqiperi dhe legjislacioni i BE), por bazuar ne kushtet e marreveshjeve koncesionare me operatoret celulare.

Raste te tjera me te fundit te vendeve te BE per nderhyrje/trajtim te problemetikes on-net/off-net jane rastet e Frances dhe Rumanise.

Franca

Ne France ceshtja on-net/off-net eshte trajtuar nga Autoriteti i Konkurrences dhe jo nga rregullatori. AK e Frances ka bere hetim te thelluar dhe ne fund ka vendosur gjobe dy operatoreve me te medhenj celulare ne France per abuzim me poziten dominuese ne terminimin e thirrjeve, nepermjet aplikimit te diferencave te medha te tarifave on-net/off-net.

Situata në tregun celular në Shqipëri është me komplekse, pasi:

- Planet tarfore me skonto (madje pa limit) për thirrjet brenda grupeve të mbyllura aplikohen nga të katër operatorët, në programet me parapagim dhe me kontratë.
- Disa tregues te tregut celular ne France jane shume te ndryshem nga tregu ne Shqiperi: Franca ka pasur dhe ka ende nivelet më të ulëta të penetrimit dhe tarifat më të larta celulare në BE (Franca ka ende ARPU dhe ARPM ndër më të lartat në BE).

Rumania

Rumania sic eshte permendur edhe ne seksionet e meparshme ka pasur proporcion trafiku on-net shume te larte te krahasueshem me nivelin ne Shqiperi. Autoriteti i Konkurrences Rumune (AKR) ka hapur hetimin ne vitin 2011 per abuzim me poziten dominuese te kater operatoreve celulare ne terminimin e thirrjeve ne rrjetet individuale celulare, nepermjet aplikimit te tarifave te terminimit per divizionion retail te vet (thirrje on-net) me te uleta se per terminimin e operatoreve te tjere per thirrjet off-net te ketyre te fundit. Pra diferencat ne tarifat on-net/off-net jane trajtuar si abuzim nga kater operatoret celulare me poziten e tyre dominuese ne tregjet perkatese te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e tyre individuale. AK e Rumanise i ka kerkuar katër operatorëve celulare marrjen e masave për reduktimin/eliminimin e diskriminimit on-net/off-net. Pas hapjes se hetimit kater operatoret celulare kane kerkuar qe procedura e AKR te vazhdoje nepermjet angazhimeve te operatoreve per eliminimin e diskriminimit. Kater operatoret kane depozituar angazhimet e tyre ne AKR, te cilat jane publikuar per keshillim publik ne 2013, perfshire shtyrjen e afatit nga AKR ne Gusht 2013²⁰.

Nderkohe sipas dokumentit te publikuar nga rregullatori Rumun (ANCOM)²¹, proporcioni i trafikut on-net ne Rumani 89%, dhe diferencat e medha ne tarifat on-net/off-net jane problematike per konkurrencen efektive dhe keto kane qene disa prej faktoreve per perdorimin e LRIC te paster ne raport me LRIC+ ne rregullimin e tarifave te terminimit ne rrjetet celulare ne Rumani. Rregullatori Rumun ka marre vendim ne Janar 2014 per reduktimin e tarifave te terminimit te thirrjeve drejt LRIC te paster. Tarifa e terminimit per te kater operatoret celulare nga 3.07 eurocent/minute u reduktua ne 0.96 eurocent/minute (1.34 lek-kostoja LRIC e paster) duke filluar nga 1.04.2014.

Operatori i katert dhe me i vogel celular (RCS&RDS) ka hyre ne tregun celular ne vitin 2006 si operator 3G dhe eshte njekohesht operator kabllor me presence te larte ne tregun broadband fiks, dhe ofrues i paketave triple play dhe me pas edhe 4 play (broadband, fixed tel, celular dhe TV). Pjesa e tregut per abonente ne 2013 e ketij operatori ishte 4.75%.

²⁰http://www.consiliulconcurentei.ro/uploads/docs/items/id8912/prelungire_angajamente_sept_2013_english.pdf

²¹ANCOM Réf : 2012-01-DB-ANCOM- V0 (August 2013):

http://www.ancom.org.ro/uploads/links_files/Raport_Tera_Consultants_privind_tarifele_serviciilor_-_public.pdf

Hetimi nga AKR nuk është mbyllur ende. Sipas ekspertit të AKR (qendrim jo-zyrtar) angazhimet e operatoreve së bashku me reduktimet e MTR nga ANCOM, duket se janë të mjaftueshme për adresimin e problematikes. AKR është njekohesisht në pritje të opinionit të KE për hetimin e nisur dhe masat e propozuara.

Pra nderhyrja në Rumani për problematiken e tarifave on-net/off-net ka ardhur (po kryhet) në dy drejtime:

- Rregullim të struktureve të tarifave me pakice nëpërmjet procesit të hetimit të AK se Rumanisë dhe me procedurë të angazhimeve nga operatorët celularë (të cilat behen detyruesë për operatorët), procedura që janë të parashikuara dhe në Ligjin e konkurrencës në Shqipëri.
- Autoriteti Rregullator Rumun ka nderhyrë në Janar 2014 për rregullimin e tarifave me shumicë të terminimit drejt kostove LRIC e pastër (1.34 lek/minute) për të katër operatorët celularë, tarifa që hyjnë në fuqi në 1.04.2014.

Duke iu referuar dhe treguesve të tjerë, rasti i Rumanisë duket shumë i ngjashëm me Shqipërinë në disa aspekte:

- Kater operatorë celularë në treg me tregues HHI në nivele 3100-3800;
- ARPU dhe ARPM e Rumanisë është me uletë në BE dhe e krahasueshme me Shqipërinë
- Proporcioni i trafikut on-net në nivel rreth 90%, i përafërt me Shqipërinë
- Rritje të mëdha të minutave të përdorimit të thirrjeve celularë në vitet e fundit

Tabela e mëposhtme paraqet treguesit të ARPM, ARPU dhe AMPU për Shqipërinë, Rumaninë dhe Francën.

Tabela IV.20: Tregues të tregjeve celularë në vendet të caktuara 2011-2012

	<i>Shqipëri</i>	<i>Rumani</i>	<i>France</i>	<i>Mesatare e BE-sw</i>
ARPU 2012 <i>(euro/vit)</i>	51	53	260	187
ARPM 2011/12 <i>(eurocent/minute)</i>	2.8 (2013: 2.2)	2.2	12.7	8.8
AMPU <i>(minuta dalese per perdorues)</i>	156	233	160	N/A

Burimi: AKEP, ANCOM, KE: Digital Agenda Scoreboard

IV.7. Aplikimi i testit të tre kritereve për tregun me pakice të shërbimeve celularë

Sic është theksuar në fillim të këtij kapitulli, tregu me pakice i shërbimeve celularë nuk është pjesë e listës së tregjeve të rregullores së Analizës së tregut dhe asnjë prej Rekomandimeve të

KE (2003, 2007 apo dhe draft rekomandimi i 2014). AKEP bazuar ne kerkesat e operatoreve me te vegjel celulare, rekomandimeve te AK, pasi ka trajtuar zhvillimet e tregut ne keto vite me poshte analizon tre kriteret nese tregu me pakice celulare eshte i justifikueshem per nderhyrje ex-ante.

Testi i tre kriterëve është përshkruar në Rregullore (pika 4 e nenit 3) dhe është i njëjte me testin e rekomanduar nga KE dhe sipas këtij testi që një treg të përcaktohet nëse është treg i justifikueshem për ndërhyrje ex-ante, për këtë treg duhet të plotësohen të tre kriteret e mëposhtme:

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

Direktivat dhe rekomandimet e KE, vecanerisht dokumenti COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE(Brussels, 13/11/2007 SEC(2007) 1483/2), që shoqëron Rekomandimin e KE të vitit 2007 për tregjet përkatës, e bëjnë të qartë se që një treg të jetë i justifikueshem për ndërhyrje ex-ante, duhet të realizohen të tre kushtet. Nëse edhe njëri prej tyre nuk realizohet atëherë tregu nuk mund të konsiderohet si treg i justifikueshem për ndërhyrje ex-ante.

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

Tregjet celulare, pavarësisht ecurisë së konkurrencës në keto tregje kanë të përbashkët në të gjitha rastet një numër të kufizuar lojtarësh, burime të kufizuara të spektrit të alokuar dhe edhe në rastin e barazisë në shpërndarjen e tyre. Heqja e barrierave ligjore, nuk eliminon prezencën e barrierave ekonomiko-strukturore dhe përben faktore të qenësishëm për t'u konsideruar si barrierë të mundshme që kufizojnë hyrjen në tregun e shërbimeve celulare.

Edhe në rastin kur në treg do të egzistonin MVNO, perseri faktoret cituar më sipër do të konsiderohen si barrierë që shoqërojnë hyrjen e tyre, aq më tepër në rastin mungesës së MVNO-ve dhe prezencën vetëm të rrjeteve (MNO), ky argument është me bindës.

Aktualisht tregu i shërbimeve celulare ka 4 operatore rrjetesh celulare (MNO), nga të cilët tre prej tyre ofrojnë shërbime GSM dhe UMTS, ndërsa operatori i 4-et, Plus Communication ofron shërbime vetëm në GSM. Edhe nëse do të konsiderohej vetëm ky fakt, do të mjaftonte të themi që në tregun e shërbimeve celulare ka prezencë të barrierave me natyrë ekonomiko-strukturore, pavarësisht eliminimit apo zbehjes së barrierave ligjore.

Për sa sipër, për faktoret e marrë në konsideratë mund të themi që ka argumenta “pro” dhe “kundër”. Megjithatë AKEP gjykon se argumentat pro prezencës së pengësive janë më të fortë dhe për këtë arsye gjykon se ky kriter realizohet.

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

2. Nje strukture tregu e cila nuk ka tendence per te shkuar ne drejtimin te nje konkurrence efektive brenda afatit kohor perkates.

Nga pervoja 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 behet konkurrues ne periudhe afatgjate.

Analiza e kryer ne seksionin pararendes konkludoi se konkurenca ne nivelin me pakice celulare eshte intensifikuar ndjeshem pavaresisht problematikes se raportit te thirrjeve dhe tarifave on-net/off net. Masat e marra nga AKEP ne Mars 2014 per reduktimin e tarifave te terminimit duke filluar nga 1.01.2014 duket se kane filluar te japin efekt ne shtimin e paketave me minuta off-net me tarifa te lira. Reduktimet e fundit ne tarifat e terminimit per orientim ne kostot LRIC te paster pritet te reduktojne stimujt per tarifa shume te ulta brenda rrjetit dhe njekohesisht te rrisin aftesine konkuruese te dy operatoreve me te vegjel.

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

3. Pamjaftueshmeria e ligjit te konkurrences per te adresuar ne menyre te pershtatshme deshtimin e tregut te marre ne shqyrtim

Megjithese AK ne hetimin e thelluar ka dhene rekomandime per AKEP per nderhyrje ne retail, vihet re se Vodafone qe ishte objekt hetimi nga AK ka filluar te kryeje ndryshime ne tarifimin on-net/off-net, pra presioni i ligjit te konkurrences eshte prezent. Njekohesisht nga praktika ne vende te tjera me legjislacion te ngjashem (EU acquis) vihet re se ligji i konkurrences ka qene efektiv ne adresimin e problematikave te tarifave on-net/off-net si dhe AKEP pret qe presioni i ndeshkimeve per sjellje abuzive ne treg me pakice nga operatoret dominues ne terminim te thirrjeve te jete me i larte. AK ka te gjitha instrumentat ligjore per adresimin e problematikave te tilla. Njekohesisht propozimet e AKEP masa rregulluese ne nivel me shumice, perfshire detyrimin per barazim te tarifave on-net/off-net (aplikimi i tarifave te ndryshme do te konsiderohet anti-konkurruces), te shoqeruara me masa te tjera per normim te sjelljes se operatoreve me ofertat/promocionet, pritet te sjellin ndryshime te ndjeshme strukture ne tarifa nga operatoret celulare. Ne kete proces roli dhe mundsitet e AK jane te medha dhe gjykohet te jene efektive per te denuar sjelljet anti-konkurruces ne tregun me pakice pa nevojte nderhyrje ex-ante me FNT ne treg.

Per sa me siper, AKEP gjykon se ***Kriteri 3 i testit nuk permbushet***

Meqenese nga tre kriteret plotesohet vetem njeri prej tyre dhe te tjeret nuk plotesohen, ne perputhje me rregulloren e analizes se tregut dhe rekomandimet e KE, tregu me pakice i

sherbimeve ne rrjetet celulare nuk ploteson testin e tre kritereve dhe nuk konsiderohet si treg i justifikueshem per nderhyrje ex-ante.

IV.8. Perfundim per tregun me pakice te sherbimeve celulare

Nga sa u trajtua ne kete kapitull rezulton se tregu me pakice i sherbimeve celulare ka shenuar zhvillim pozitiv ne vitet e fundit dhe konkurenca midis operatoreve dhe perfitimet e perdoruesve jane rritur:

- Rritje e numrit te perdoruesve aktive megjithese ne terma te moderuar
- Rritje e ndjeshme e perdorimit mesatar te sherbimeve celulare te thirrjeve dhe SMS-ve
- Rritje e ndjeshme e perdorimit te sherbimeve te reja 3G
- Reduktime te shpenzimeve mesatare te perdoruesve celulare per thirrje dhe per SMS
- Rritje te opsioneve per thirrje dhe SMS off-net ne muajt e fundit ne vijim edhe te reduktimit te tarifave te terminimit nga AKEP ne Mars 2013.

Megjithate, tregu celular paraqet problematika ne terma te thirrjeve dhe tarifave on-net/off-net dhe struktures se tarifave: standarde v oferta dhe kontrate v parapagim. AKEP nuk gjykon se tregu me pakice celular eshte i justifikueshem per nderhyrje ex-ante, por megjithate, vleresohet e arsyeshme qe ne vijim te praktikave me te mira per problematiken on-net/off-net, operatoret celulare duhet te marrin veprime konkrete per rregullime te nivelit dhe struktures se tarifave me pakice celulare bazuar ne masat detyruese ne nivel me shumice dhe me pakice te percaktuara nga AKEP dhe nese eshte e nevojshme ne bashkepunim edhe me AK.

Nje nga problemet me evidente eshte niveli shume i larte i tarifave te paketave standarde. Sic mund te vihet re nga tarifat e dhena ne Aneks 1, tarifa e thirrjeve drejt rrjeteve te tjera celulare, ne programet standarde me parapagim eshte ne nivelin 29-39 lek/minute. Megjithate uljet ne muajt e fundit ne disa programe tarifore per grupe (nga nivele 48-54 lek lek/minute), tarifa off-net ne programet standarde ne nivele 29-39 lek/minute eshte shume e larte ne raport me kostot qe kane operatoret per origjinim te thirrjeve dhe per terminimin e tyre (sidomos ne kushtet kur tarifat e terminimit jane ulur dhe po reduktohen me tej), si dhe ne raport me tarifat mesatare te aplikuar realisht nepermjet ofertave. Sic eshte treguar ne seksionet e meparshme ARPM eshte ne nivel 3.13 lek/minute pa TVSh apo 3.75 lek/minute me TVSH, e cila varion nga 3.08 ne 6.08 lek/minute sipas operatoreve. Kjo tregon se perdorimi i ofertave eshte shume i madh ndersa i paketave standarde eshte shume i ulet. Ofertat kane zbritje te shumta per tarifat on-net, duke perfshire sasi shume te madhe minutash on-net, dhe njekohesisht ato jane ne numer te madh dhe me kohezgjatje te madhe, cmimi mesatar i ofertave i ben ato shume me te favorshme per perdoruesit se paketat standarde.

Problematike paraqitet situata edhe per tarifat e tjera per thirrjet drejt rrjeteve fikse dhe SMS-ve ne paketat standarde. Duke pasur parasysh se tarifa maksimale e terminimit ne rrjetet fikse eshte 2.68 lek/minute, tarifa e thirrjeve celulare drejt fikse ne nivele 29-40 lek/minute eshte shume me larte se kostoja e ofrimit te tyre. Sic eshte theksuar edhe ne analizat e tregut per terminimin e

SMS-ve, megjithese tarifat e terminimit te SMS-ve jane reduktuar ndjeshem keto vite, tarifa standarde me pakice per SMS eshte shume e larte ne nivele deri 17 lek/SMS (on-net dhe off-net).

Praktika ne vende te tjera te rajonit si dhe me gjere, tregon se operatoret celulare po perdorin gjithmone e me shume tarifa standarde pa dallim on-net/off-net dhe oferta me minuta gjithepershires, pa dallim on-net dhe off-net apo dhe drejt fiks. Kjo tendence, por ne shkalle me te ulet, po vihet re dhe ne Shqiperi kohet e fundit, madje duke perfshire dhe minuta nderkombetare. Perfshirja e minutave nderkombetare (drejt fiks dhe celular ne vend te huaj) duket se ka ardhur per shkak te reduktimit te kostove te operatoreve per keto thirrje nga reduktimet e medha te tarifave e terminimit ne vendet evropiane (sic eshte treguar ne dokumentin e MTR dhe ne kete dokumnet ne seksionin e tarifave te terminimit). Pra operatoret celulare kane filluar te reflektojne reduktimet e tarifave te terminimit ne rrjetet e huaja nderkombetare duke reduktuar tarifat e thirrjeve te perdoruesve fundore, por nuk duket se kane stimuj te forte per te bere te njejten gje me tarifat e thirrjeve drejt operatoreve konkurrenente celulare brenda vendit.

AKEP bazuar ne ecurine e tarifave me pakice ne Shqiperi, masat e marre ne nivel me shumice dhe efektet e tyre, pervojen ne vende te tjera si dhe rekomandimet e AK, gjykon te vendose masa rregulluese shtese per problematiken e tarifave on-net/off-net.

Diskutimi per keto masa rregulluese eshte pjese e seksionit VI.2.

VI. MASAT RREGULLUESE

Ky kapitull permban propozimin e AKEP per masat rregulluese per FNT ne tregjet me shumice te terminimit te thirrjeve ne rrjetet celulare (kapitulli IV) si dhe per masat rregulluese per adresimin e problematikes on-net/off-net, te evidentuara ne kapitullin V. Diskutimi per keto masa eshte i nevojshem te filloje me masat rregulluese ne nivel me shumice dhe me pas ne nivel me pakice nese ka nevojte per to.

VI.1. Masat rregulluese per terminimin e thirrjeve zanore ne rrjetet celulare

Nga analiza per FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve ne rrjetet e telefonise celulare ne kapitullin IV te ketij dokumenti,rezulton se permbushen kriteret per FNT (dominance individuale) ne tregun perkates te secilit nga rrjetet celulare aktive ne Shqiperi, AMC, Vodafone Albania, Albtelecom (Eagle Mobile) dhe Plus Communication.

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 rrjetin celular te AMC, Vodafone Albania, Eagle Mobile dhe Plus Communication, jane :

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

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 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.

AKEP bazuar ne gjetjet e analizes pararendese nepermjet vendimeve te dates 4.07.2012, ka percaktuar masat rregullatore ndaj operatoreve me FNT ne tregun e terminimit te thirrjeve, ne reference te Ligjit 9918 dhe kuadrit rregullator, qe ne permbledhje jane:

1. Detyrimi i Mosdiskriminimit (neni 39)
2. Detyrimi i transparencës (Neni 40)
3. Detyrimi per ndarje te 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;(Neni 45)

AKEP gjykon qe te kater operatoret te vazhdojne te kene te njejtat detyrime duke bere disa ndryshime ne detyrimet per operatoret per FNT ne terminimin e thirrjeve.

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 reference te interkoneksionit per ofrimin e sherbimit te terminimit te thirrjeve ne rrjetin celular te sipermarresit me FNT. Ky detyrim sherben per te mos-lejuar diskriminim midis operatoreve perfitues si edhe diskriminin 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 për kontroll i tarifave dhe sistemit e mbajtjes së llogarive (Neni 45)

AKEP në analizën e tregut celular të miratuar më 4.07.2012, në Seksionin III.3.IV, në trajtimin e masave rregulluese për FNT të operatorëve celularë për terminimin e thirrjeve në rrjetet e tyre, ka përfshirë disa paragrafë në lidhje me Rekomandimin e Komisionit Evropian të datës 7 Maj 2009 (2009/396/EC),²² i cili rekomandon midis të tjerave rregullimin e tarifave të terminimit në rrjetet celulare sipas metodës BU-LRIC të pastër. Në përfundim të diskutimit mbi rekomandimin e cituar, AKEP gjykoi të vazhdojë me implementimin e fazave të reduktimit të pershkallezuar (glide path) të përcaktuara në Shkurt 2011, që për tre operatorët më të mëdhenj përfundoi me aplikimin e fazës së fundit të reduktimit në Shtator 2013, duke barazuar tarifat e tre operatorëve me rezultatin e modelit BU-LRAIC. Njëkohësisht, AKEP në pjesën e referuar të Analizës u shpreh se:

Per periudhen pas 2013 AKEP gjykon se aplikimi i modelit BULRAIC i paster dhe rekomandimit te KE do te ishte menyra me e mire per rregullimin e tarifave te terminimit ne rrjetet celulare. Per te realizuar kete AKEP, do te ndertoje nje model te ri te paster BULRAIC ose do te perdore nivelin benchmark te vendeve qe e kane ndertuar keto modele per percaktimin e tarifave te terminimit ne rrjetet celulare (sipas rekomandimit te KE), si dhe do te ndjeke te gjitha procedurat e konsultimit publik dhe njoftimit te paleve te interesuara per keto procedura.

AKEP filloi proceduren per rishikimin e tarifave te terminimit per orientim ne kostot LRIC te paster sipas Rekomandimit te Komisionit Evropian (2009/396/EC) ne Dhjetor 2013 dhe ne 15.01-15.02.2014 AKEP zhvilloi keshillim publik per dokumentin e publikuar. Ne perfundim te keshillimit publik, AKEP me Vendimet nr.2431-2435, date 13.03.2014, vendosi qe tarifat e terminimit te kater operatoreve te reduktoheshin gradulisht duke filluar nga 1.04.2014 per te arritur ne nivelin 1.48 lek/minute ne 1.01.2016, e cila eshte sa vlera mesatare e tarifave te terminimit ne vendet Evropiane qe kane aplikuar LRIC te paster ne 2013.

Vlerat e tarifave te terminimit te thirrjeve ne rrjetet e kater operatoreve celulare dhe asimetria ne perqindje dhe ne vlere absolute jane dhene ne tabelat e meposhtme.

²²COMMISSION RECOMMENDATION of 7 May 2009 on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU (2009/396/EC)

TABELA VI.1: VLERAT MAKSIMALE TË TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR NË SHQIPËRI 2014-2016

	1.09.2013	1.04.2014	1.04.2015	1.01.2016-
Vodafone/AMC	4.57	2.66	2.04	1.48
Albtelecom (EM)	4.57	4.00	2.66	1.48
Plus	8.85	6.52	4.00	1.48

Shënim: Tarifat në lek/minutë pa TVSH

Tabela VI.2: Asimetria në përqindje e tarifave të terminimit

	1.09.2013	1.04.2014	1.04.2015	1.01.2016
Albtelecom (EM)/Vodafone-AMC	0%	51%	30%	0%
PLUS/Vodafone-AMC	94%	145%	96%	0%
PLUS/ Albtelecom (EM)	94%	63%	51%	0%

TABELA VI.3: ASIMETRIA (DIFERENCA) NË VLERË ABSOLUTE E TARIFAVE TË TERMINIMIT (LEK/MINUTË)

	1.09.2013	1.04.2014	1.04.2015	1.01.2016
Albtelecom (EM)/Vodafone-AMC	0.00	1.34	0.61	0.00
PLUS/Vodafone-AMC	4.28	3.86	1.96	0.00
PLUS/ Albtelecom (EM)	4.28	2.52	1.34	0.00

Vendimet e AKEP të datës 13.03.2014 u ankimuan administrativisht nga Plus dhe AMC. AKEP në trajtimin e ketyre ankimeve vendosi lenien në fuqi të vendimeve nr.2431-2435, datë 13.03.2014, dhe që tarifat e terminimit në rrjetet celulare të përcaktuara me këto vendime të jenë objekt vlerësimi i Analizës së rradhës së tregut celular. AMC ka ankimuar vendimet e Mars 2013 për MTR në rrugë gjyqësore në Gjykatën Administrative.

Në përcaktimin e tarifave AKEP ka marrë në konsideratë ecurinë e tregut celular dhe pritshmëritë për të ardhmen, me qëllim garantimin e kushteve të barabarta të konkurrencës midis operatorëve në treg. Nga komentet e operatorëve celulare me të vegjel, Plus dhe EM, vihet re se një theks i vecantë i kushtohet pagesave neto midis operatorëve për trafikun e shkëmbyer midis tyre celulare. Megjithatë ky nuk është një faktor që domosdoshmërisht duhet të merret në konsideratë në mënyrë të pavaruar nga faktoret e tjerë, ai rezulton të ketë efekte me të ndjeshme relative në aktivitetin e dy operatorëve me të vegjel se sa për dy operatorët me të medhenj.

AKEP gjatë muajve të fundit ka marrë të dhëna të detajuara nga operatorët celulare për sasitë e trafikut të shkëmbyer me njëri tjetrin dhe strukturën e trafikut dales. Nga të dhënat e marra rezulton se:

- Trafiku hyres i terminuar ne rrjetet Plus dhe EM ka pasur ritje te vazhdueshme ne tre muajt e fundit Prill-Qershor 2014 ne krahasim me tremujorin e pare 2014. Trafiku mesatar mujor i terminuar ne keto rrjete ne tremujorin e dyte u rrit me 40-47% ne krahasim me tremujorin e pare 2014;
- Te ardhurat neto te Plus ne 2014 jane rritur ndjeshem ne krahasim me 2013 si ne Gjashtemujorin e pare (166% rritje) dhe ne Tremujorin e II (52% rritje) me aplikimin e tarifave te reja. Njekohesisht rritje te vazhdueshme vihen re edhe nga muaji Prill ne Qershor 2014;
- EM ka te ardhura negative neto nga terminimi (net payer), pasi sasia e trafikut off-net eshte rreth dy here me e madhe se trafiku hyres ne EM, por niveli i te ardhurave negative ka pasur rnie te ndjeshme ne tre muajt e fundit. Te ardhurat neto negative ne tremujon e II 2014 u reduktuan mesatarisht me 71% ne krahasim me Tremujorin e I 2014.
- Perqindja e trafikut on-net ne dy rrjetet e medha eshte reduktuar nga 95% ne vitin 2013 ne 90% ne gjashtemujorin e pare 2014, duke aritur ne 86-88% ne Qershor 2014.

Nga vleresimet e trafikut dhe sipas vlerave te percaktuara nga AKEP me 13.03.2014, rezulton se Plus do te kete reduktim te madh ne pagesa (te ardhura) neto nga terminimi duke filluar nga 1.04.2015 dhe me 1.01.2016. AKEP duke marre ne konsiderate kete reduktim te madh ne rrjetin Plus, perfundimet ne analizen e tregut me pakice, dhe rekomandimet e AK, gjykon qe te beje disa ndryshime ne tarifat e terminimit te percaktuara me 13.03.2013, per fazen II dhe III.

Ndryshimet synojne qe:

- Tarifa e terminimit e Vodafone, AMC dhe EM te reduktohet me 1.01.20145 ose ne Dhjetor 2014 (ne varesi te kohes se marrjes se vendimeve finale per FNT), ne nivelin 1.48 lek/minute, qe perben tarifen mesatare benchmark per vendet anetare dhe kandidae ne BE qe kane aplkuar LRIC te paster ne 2013 (te percaktuar ne dokumentin e miratuar me 13.03.2014);
- Tarifa e terminimit ne rrjetin Plus Communication te qendroje 6.52 lek/minute deri ne nje vendim tjetet te AKEP.

Keto vlere jane permblodhur ne tabelen e meposhtme.

TABELA VI.4: RISHIKIM I TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR NË SHQIPËRI 2014-2017

	1.09.2013	1.04.2014	1.01.2015 (ose Dhjetor 2014)
Vodafone/AMC	4.57	2.66	1.48
Albtelecom (EM)	4.57	4.00	1.48
Plus	8.85	6.52	6.52

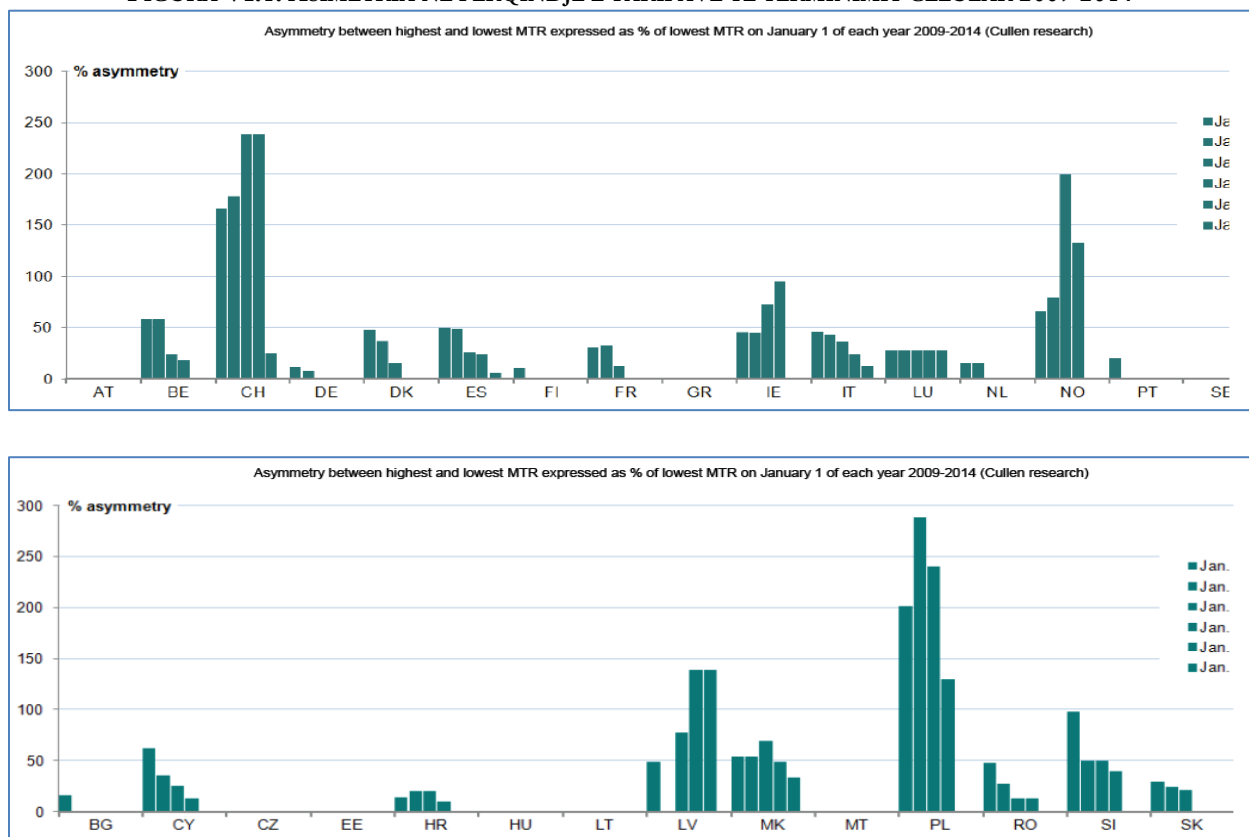
Shenim: vlerat ne lek/minute pa TVSH

Reduktimet e mesiperme per tre operatoret e medhenj/me te hershem ne treg kryhen me qellim pershpjtimin e eliminimit te diferncave ne tarifat on-net/off-net dhe si nje nder masat me efikase

per kete problematike. Operatoreve me te vegjel iu reduktohen ndjeshem kostot per thirrjet off-net dhe ne kete menyre kane mundesi me te medha replikimit/konkurrimi te ofertave/paketave tarifore te operatoreve me te medhenj.

Tarifa per Plus propozohet te qendroje ne nivelin 6.52 lek/minute dhe ne kushtet e reduktimit te ndjeshem te tarifave per tre operatorët e tjere, asimetria ne perqindje do te rritet ne 340%. Nivele te larta asimetrie jane vene re dhe ne vende anetare dhe kandidate per ne BE, sic mund te vihet re nga figurat e meposhteme.

FIGURA VI.1: ASIMETRIA NË PËRQINDJE E TARIFAVE TË TERMINIMIT CELULAR 2009-2014



Burimi: Cullen International

- Detyrimi per ndarjen e llogarive,

Bazuar ne vlerat e tarifave te terminimit te percaktuara me vendimet e dates 13.03.2014, si dhe te propozimit per rishikim ne kete dokument per reduktime te metejshme, detyrimi per ndarje te llogarive te operatoreve celulare mund te gjykohej si nje detyrim jo-proporcional, per shkak te ngarkeses qe u krijohet operatoreve celulare dhe procesit te gjate qe krijojnë. Megjithate, bazuar ne problematiken ne tregun me pakice, AKEP gjykon qe kjo mase te vazhdoje per Vodafone dhe AMC, per shkak te pozites qe kane ne tregun me pakice, si dhe per EM (Albtelecom) per shkak se eshte pjese e operatorit incumbent fiks. Per Plus ky detyrim konsiderohet i tepert per shkak te pjese se vogel te tregut ne nivel me pakice, dhe AKEP propozon heqjen e ketij detyrimi per Plus.

VI.2. Masat rregulluese per problematiken ne tregun me pakice celular

AKEP nepermjet vendimeve te Mars 2014 vendosi reduktimin e tarifave te terminimit si dhe ne kete dokument propozon per reduktime te metejshme. Sipas propozimit ne seksionin e meparshem tarifat e terminimit të tre operatorëve më të mëdhenj do arrijnë vlerën 1.48 lek/minutë në Dhjetor 2014-Janar 2015 (në varësi të vendimeve finale që do merren pas konsultimit publik që zgjat 2 muaj), në krahasim me 1.01.2016 që ishte parashikuar me Vendimet e AKEP në Mars 2014. Keto reduktime jane ne linje me tendencen ne vendet e tjera anetare dhe kandidate per ne BE.

Sic eshte vene ne dukje nga ecuria e tarifave me pakice celulare, operatoret celulare jo gjithmone kane refelktuar reduktimet e tarifave te terminimit ne tarifat e thirrjeve drejt rrjeteve te tjera celulare. Njekohesisht negativ shfaqet dhe fenomeni i kycjes se perdoruesve ne perdorim te ofertave dhe jo te paketave tarife standarte.

AKEP bazuar ne ecurine e tarifave me pakice ne Shqiperi si dhe ne rekomandimet e AK, gjykon se:

- duhet te vendosen rregulla detyruese per mos-diskriminim ne tarifa me pakice (on-net dhe off-net) si dhe,
- te kete nje kufizim apo rregullim te menyres se aplikimit te ofertave promociioneve qe bejne operatoret me qellim rritjen e perdorimit te paketave standarte dhe perfitimeve nga paketat/tarifat standarde.

Mos-diskriminimi i brendshem

Nje menyre e reduktimit te problemit te diskriminimit on-net/off-net eshte vendosja e detyrimit te mos-diskriminit te brendshem (internal non-discrimination) ne nivel me shumice per terminimin e thirrjeve ne rrjetet e operatoreve celulare. Detyrimi per mos-diskriminim të brendshëm, eshte pjese e detyrimit te mos-diskriminimit si një nga detyrimet rregullatore per FNT ne terminim, por i aplikuar dhe per tarifat e ofriuara divzionit te vet me pakice te nje operatori.

Ky detyrim mund te formulohet si me poshte:

Operatori X ndalohet te aplikojë tarifa me shumice te terminimit (transfer price) per pjesen e vet retail (thirrjet on-net) me te uleta se tarifa e terminimit e aplikuar per operatoret e tjere konkurrente.

Aplikimi i tarifave te terminimit sipas LRIC te paster teorikisht eliminon stimujt per subvencion te nderthorte apo diferencim ne retail on-net/off-net. Belgjika ka vendosur si mase rregullatore per terminimin mos-diskrimin e brendshem ne tarifa terminimi dhe ndarje llogarish deri ne aplikimin e LRIC te paster. Me aplikimin e LRIC te paster (1.01.2013) keto detyrime nuk jane me ne fuqi. Aplikimi i alternatives 2 per tarifat e terminimit con ne tarifa terminimi te orientuara

ne kostot LRIC e paster per dy operatorët e medhenj dhe kjo mase (pershire AS) mund te jene te panevojshme (kosiderohen jo-proporcionale).

Propozimi ne seksionin VI.1 eshte qe tarifa e terminimit te arrije benchmarkun e LRIC te paster me 1.01.2015 maksimumi dhe mund te gjykohet se mos-diskriminimi i brendshem nuk eshte proporcional.

Kjo masë shtesë ne nivel me shumice ka disa probleme/rreziqe të mundshme dhe kërkon dhënien e rregullave më të detajuara për zbatim për të eliminuar/zvogëluar këto problem:

- menyren e perllogaritjes dhe justifikimit te tarifes mesatare on-net, në kushtet e shumë programeve komplekse tarifore të operatorëve celularë
- Zbatimi i saj ka natyrë ex-post dhe rrit kostot rregullatore dhe njëkohësisht mund të jetë jo efikase, pasi tarifa mesatare on-net (nëse është më e ulët se terminimi) në një vit p.sh. 2014, duhet të aplikohet në gjysmën e dytë të vitit 2015. Pra gjithmonë ka një sfazim në aplikim dhe zbatim.
- Aplikimi i saj në kushtet e orientimit në kotsot LRIC të pastër është i diskutueshëm, pasi tarifa e terminimit me LRIC të pastër ka vlerë shumë të ulët në vetvete.

Megjithate, eliminimi i diskriminimit on-net/off-net, apo mos-diskriminimi i brendshem mund te arrihet duke vendosur ne menyre me te thjeshte detyrimin qe tarifat brenda rrjetit te jene te barabarta me tarifat jashte rrjetit. Ky detyrim mos-diskriminimi ne retail on-net/off-net mund te konsiderohet si mase rregulluese ne niovel me shumice, duke e formuluar si pjese e detyrimit te mos-diskriminimit per FNT ne terminimi:

Alternativa 1

Operatori X ndalohet te aplikoje tarifa ne nivel me pakice qe kane efekt diskriminues per thirrjet brenda dhe jashte rrjetit, d.m.th. tarifa te ndryshme brenda dhe jashte rrjetit.

Ose mund te perdoret neni 53 i Ligjit 9918:

Alternativa 2:

- *Operatori X ndalohet te perdore tarifa abuzive, shpërdoruese dhe antikonkurruese.*
- *Aplikimi i tarifave me te larta drejt rrjeteve celulare dhe fikse kombetare se brenda rrjetit celular, dhe aplikimi i skontove me te medha per thirrjet brenda rrjetit se jashte rrjetit, konsiderohen tarifa abuzive, shpërdoruese dhe antikonkurruese.*

Ne rast te aplikimit te formulimit te Alternatives 2, mund te kete nevojë perfshirje te Autoritetit te Konkurrences, pasi ligji 9918 nuk ka parashikim specifik per shkelje te nenit 53.

Detyrimi per aplikim te tarifave te njejta me pakice on-net/off-net nenkupton qe edhe ofertat/shportat/opsionet apo skontot ne teresi duhet te kene nivel te njejte on-net/off-net: tarifa dhe/ose sasi minutash te perfshira ne oferte/pagese fikse.

Aplikimi i detyrimit të mesiperm është i drejtperdrejte, i thjeshte dhe me efikas dhe me proporcional se lidhja e tarifës së terminimit me tarifën mesatare on-net.

Detyrimi i mesiperm pra përfshin detyrimin që operatorët të mos bëjnë dallim në minutat e përfshira në ofertë, nëse ato janë on-net apo off-net. Kjo do të reduktojnë numrin e ofertave që janë të fokusuar për konsum on-net si dhe në total numrin e ofertave, pasi operatorët do të duhet të jenë më racionalë me ofertat.

Njëkohësisht, për shkak se detyrimet e mesipërme mund të anashkalohen perseri duke përdorur ofertë shumë të ulëta, AKEP propozon që të vendosë detyrime për operatorët celularë për sa i përket rishikimit të tarifave të planeve standarde dhe përdorimit të ofertave:

- Secili operator celular duhet që në muajin Janar të çdo viti të paraqesë në AKEP tarifën e planeve standarde dhe ndryshimet e kryera në vitin paraardhës, ku të ketë kryer të paktën një ndryshim të tarifave të thirrjeve dhe SMS-ve të programeve standarde;
- Ofertat/promocionet apo skontot e perkohshme në teresi:
 - a. duhet të kenë afat vlefshmërie të përcaktuar qartë që në fillim të palikimit dhe jo më të gjatë se 2 muaj.
 - b. Operatori nuk duhet të paraqesë të njëjten ofertë me emër të ndryshuar kur elementi kryesor i saj nuk ka ndryshuar;
 - c. Skontot në ofertë që zgjasin më shumë se 2 muaj duhet të përfshihen në paketat/tarifat standarde

Keto përcaktime do të jenë detyruese për operatorët celularë dhe AKEP propozon për përfshirjen e tyre në Rregulloren për publikimin e tarifave (Rregullore nr.27, datë 21.09.2012), dhe aplikimin edhe për sipërmarres të shërbimeve të tjera të komunikimeve elektronike.

Proporcionaliteti

Detyrimet e mesipërme si dhe në seksionin VI.1 nuk përbejnë barre të rende për operatorët celularë, dhe janë proporcionale me shkallën e problemit të diskriminimit të tarifave on-net/off-net pasi:

- Përqindja e trafikut on-net është shumë e lartë megjithatë vihen re shenja të reduktimit të saj, dhe kjo redukton ndjeshëm efektin në konkurrencë të reduktimeve të MTR;
- Operatorët duket se nuk kanë stimulim të mjaftueshëm për reflektim të reduktimit të MTR në tarifë me të ulëta drejt operatorëve të tjerë konkurrentë (off-net);
- Shkalla e përqendrimit të tregut celular po vjen në rritje;
- Rezultatet financiare negative të operatorëve me të vegjël në ndryshim të madh me fitimet neto të dy operatorëve më të mëdhenj;

- Efekti financiar ne operatoret e medhenj i reduktimit te ndjeshem te MTR nuk eshte shume i madh, pasi aplikohet vetem per trafikun kombetar;
- Rregullat per mos-diskriminim ne tarifa me pakice jane te thjeshta dhe te drejtperdrejta dhe pa perfshirje te rregullatorit per miratim paraprak etj.
- Rregullat krijojne hapesire per sipermarresit per konkurrence me njeri tjetrin ne programet standarde

Rregullat per normimin e ofertave dhe masat e tjera cojne ne reduktim te tyre dhe fleksibilitetit te operatorit por njekohesisht cojne ne ulje te konfuzionit te konsumatoreve/biznesit nga numri i madh i tyre, dhe reduktim te shpenzimeve marketing;

- Niveli i tarifave te terminimit te percaktuara nga AKEP ne Mars 2014 dhe te propozuara me kete dokument drejt LRIC te paster, cojne normalisht (teorikisht) ne reduktim te stimujve te operatoreve per diferenca on-net/offnet (pra detyrimet perputhen me stimujt e operatorit)
- Tarifat ne vendet e rajonit me zhvillim dhe madhesi te ngjashme me Shqiperine, ne ekonomi dhe sektor celular tregojne se nuk ka dallime te ndjeshme ne tarifa on-net/off-net dhe tarifat standarde jane shume me te uleta se ne Shqiperi

ANEKS 2. Tarifat e operatoreve celulare

Ne kete aneks paraqiten tarifat e sherbimeve celulare deri ne Maj 2014, dhe AKEP ka theksuar kryesisht tarifat brenda grupeve/on-net dhe tarifat off-net dhe drejt fiks qe ose jane ne nivele shume te uleta ose ne nivele shume te larta te pa-arsyeshme, dhe qe duhet te kene nevojë për rishikim nga ana e operatorëve celularë.

AMC

1. Shërbimet me kontratë

Për shërbimet me kontratë janë dy programe, BUSINESS TOTAL dhe “ AMC RELAX”. i pari ka target kategorinë biznes, kurse i dyti individët.

1.1. BUSINESS TOTAL

Ky shërbim ofrohet në 7 plane tarifore. Në Tabelën 2.1 bëhet një paraqitje e tyre.

Tabela 1. Planet tarifore për BUSINESS TOTAL

	Business Total 500	Business Total 1500	Business Total 2500	Business Total 4500	Business Total 6000	Business Total 8000	Business Total 12000
Pajtimi Mujor	600	1,800	3,000	5,400	7,200	9,600	14,400
Minuta brenda grupit	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
SMS brenda grupit	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
	30	100	300	470	650	800	1,200
SMS drejt rrjeteve celulare Kombetare	30	300	500	700	1,000	1,300	1,500
Internet	512 MB	1 GB	1 GB	1 GB	1 GB	2 GB	4GB

1.2. AMC Relax

AMC Relax ofrohet në 5 kategori apo plane tarifore, të cilat paraqiten në Tabelën 2.2

Tabela 2. Planet tarifore AMC Relax

	Kategoria/ Plani Tarifor				
	Relax 1	Relax 2	Relax 3	Relax 4	Relax 5
Pajtimi Mujor	1200	2400	3600	4800	7200
Minuta brenda rrjetit	3000	3000	3000	3000	3000
SMS brenda rrjetit	3000	3000	3000	3000	3000

Minuta Kombetare& minuta Greqi dhe Itali	60	130	200	275	450
SMS Kombetare	60	130	200	275	450
Internet	512 MB	512 MB	1G	1G	2G
Tarifat pas konsumit te paketes					
Thirrje drejt Fix AMC (leke/min)	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6
Thirrje drejt rrjetit celular dhe fiks kombetar (leke/min)	26.4	23.76	22.44	21.12	19.8
SMS Kombetare (leke/SMS)	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6
SMS nderkombetare (leke/SMS)	21.6	21.6	21.6	21.6	21.6

2. Shërbimet me parapagesë

Shërbimet me parapagesë AMC i ka organizuar nw 3 kategori, What's up, AMC Karta dhe Alba Karta.

2.1. Tarifat

Tabela 3. Tarifat e AMC per kategorite me parapagese

TARIFAT	Kategoria		
	What's up	Amckarta	Albakarta
Tarifat kombëtare			
Thirrje brenda grupit (lekë/min)	39.00		
Thirrje drejt AMC (lekë/min)	39.00	29.00	29.00
Thirrje drejt të gjithë operatorëve celular kombëtarë (lekë/min)	39.00	29.00	29.00
Thirrje drejt AMC Fiks* (lekë/min)	3.60	3.60	3.60
Thirrje drejt operatorëve fiks kombëtarë (lekë/min)	39.00	29.00	29.00
SMS drejt grupit (lekë/SMS)	6.00	17.00	17.00
SMS drejt AMC (lekë/SMS)	10.00	17.00	17.00
SMS drejt operatorëve kombëtarë (lekë/SMS)	10.00	17.00	17.00

2.2 Ofertat

Për të tre kategoritë me parapagesë, të përmenduar më sipër, AMC ka disa lloje ofertash..

OFERTAT me parapagese	AMC Surf Javore	AM C Surf Mujore	AMC Universal Javore	AMC SuperUnive rsal Javore	AMC Universal Dyjavore	AMC Universa l Mujore	Paketa nderkomb etare	AMC SUPER UNIVE RSAL Mujore	AMC SPRING
Cmimi (leke)	300	1000	300	500	600	1000	500	1200	1000
data e aktivizimit									
data e skadimit	Pa afat	Pa afat	E limituar	E limituar	E limituar	31.05.2014	E limituar	31.05.2014	31.05.2014
Minuta brenda rrjetit	100	500	1200	1200	2000	3000	n/a	5000	n/a
SMS brenda rrjetit	100	500	600	600	2000	500	n/a	1000	n/a
Minuta Nderkombetare	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	30***		n/a
Minuta Kombetare	10	35	n/a	20 **	20	50*	n/a	300*	500*
Volumi Internet (MB)	1024	3072	50	100	200	1024	n/a	1024	1024

Minutat kombetare janë të vlefshme drejt të gjithë operatorëve kombëtarë fiks dhe celularë.

(*) ketu perفشihen dhe nderkombetare me Itali, Greqi, SHBA, Kanada

(**) këtu përفشihen këtu përفشihen dhe ndërkombetare me Itali, Greqi

(***)Minita drejt Evropës,ShBA,Kanada

OFERTAT me parapagese	AMC Universal Ditore	Paketa nderkombetare Greqi	Ditore SMS	AMC Extra Kombetare	Extra Internet
Cmimi (leke)	70	300	60	150	30
data e aktivizimit					
data e skadimit	08.05.2014	E limituar	Pa afat	Pa limit	Pa limit
Vlefshmeria (dite)	1	15	1	7	7
Minuta brenda rrjetit	500	n/a	n/a	n/a	n/a
SMS brenda rrjetit	500	n/a	100	n/a	n/a
Minuta Nderkombetare	n/a	20*	n/a	n/a	n/a
Minuta Kombetare	n/a	n/a	n/a	20	n/a
Volumi Internet (MB)	50	n/a	n/a	n/a	60
Koha minimale e tarifimit ne sekonda	30"	n/a	n/a	n/a	n/a

(*)Minita drejt Greqise

Albtelecom (EM)

1. Shërbimet celulare me kontrate

Shërbimet me kontratë ofrohen nëpërmjet programit Life. Life përmban 4 plane tarifore, të cilat janë përmbledhur në Tabelen 3.1.

Tabela 1. Planet tarifore të Albtelecom Life

	Planet tarifore			
	Life 1	Life 2	Life 3	Life 4
Pajtimi Mujor	1000	1500	2500	4000
Minuta brenda grupit	N/A	N/A	N/A	N/A
Minuta brenda rrjetit	Pa limit	Pa limit	Pa limit	Pa limit
SMS brenda rrjetit	N/A	N/A	N/A	N/A
Minuta Kombetare+Itali+Greqi	200	300	500	1000
SMS Kombetare	200	500	1000	2500
Minuta Nderkombetare	N/A	N/A	N/A	N/A
Internet	2GB	Pa limit	Pa limit	Pa limit
Tarifa kombetare				
Thirrje brenda rrjetit(leke/min)	21.6	21.6	21.6	21.6
Thirrje drejt rrjetit celular(leke/min)	30	30	30	30
Thirrje drejt fiks(leke/min)	21.6	21.6	21.6	21.6
SMS drejt rrjetit Eagle(leke/sms)	14.4	14.4	14.4	14.4
SMS drejt rrjeteve celulare kombetare(leke/sms)	14.4	14.4	14.4	14.4
Tarifimi per njesi kohe (minute)	30"+10"	30"+10"	30"+10"	30"+10"

2. Shërbimet Celulare me Parapagesë

2.1 Super Riniring ka këtë plan

Tabela 2. Planet tarifore Super Riniring

Bonus	Niveli 1	Niveli 2	Niveli 3
Shuma e rimbushur (Lekë)	200-499	500-999	Me shume se 1000

Minuta FALAS brenda rrjetit	200	500	1000
SMS FALAS brenda rrjetit	200	500	1000
MB FALAS	20	50	100
Vlefshmëria e Bonusit(dite)	7	15	30

2.2. Paketa STANDARD

Ky shërbim është për individët me parapagesë dhe është plani tarifar bazë

Tabela 3. Tarifat e programit Standard

Thirrje Brenda rrjetit (lekë/min)	29
Thirrje drejt të gjithë operatorëve celular kombëtarë (lekë/min)	29
Thirrje drejt operatorëve fiks kombëtarë (lekë/min)	29
SMS drejt grupit (lekë/SMS)	16.2
SMS brenda rrjetit (lekë/SMS)	16.2
SMS drejt operatorëve kombëtarë (lekë/SMS)	16.2
SMS drejt operatorëve ndërkombëtarë (lekë/SMS)	18
MMS brenda grupit (lekë/MMS)	16.2
MMS brenda rrjetit (lekë/MMS)	16.2
MMS drejt operatorëve kombëtarë (lekë/MMS)	36
MMS drejt operatorëve ndërkombëtarë (lekë/MMS)	80

2.3 Ofertat

Albtelecom na në treg këto oferta:

Tabela 4Ofertat

OFERTAT me parapagese	Perfekte si Ti	E njeh paketen gjigande***	Paketat Globale	Paketa e kombinuar ditore	Paketa e kombinuar 300
Cmimi (leke)	1000	1200	450	50	300
Vlefshmeria (dite)	30	30	30	1	7
Afati i vlefshmerise	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Minuta brenda grupit	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Minuta brenda rrjetit Eagle dhe Albtelecom	Pa limit	Pa limit	n/a	1000	1000
SMS brenda grupit	n/a		n/a	n/a	n/a
SMS brenda rrjetit Eagle dhe Albtelecom	n/a	Pa limit	n/a	500	1000
SMS kombetare	100	400	n/a	n/a	n/a
MMS brenda rrjetit Eagle dhe Albtelecom	n/a	n/a	n/a	500	n/a
Minuta Kombetare	200*	400**	Sipas Tabela 1	n/a	15
Volumi Internet (MB)	2048	Pa limit	n/a	100	1024

Minutat, SMS-të dhe interneti i paketës nuk janë të vlefshme nëse je në roaming.

(*) ketu perfshihen operatoret kombetare (Eagle Mobile, ALBtelecom, AMC, Vodafone, Plus, operatorë të tjerë kombëtarë fiksë) dhe nderkombetare me Itali, Greqi

(**) ketu perfshihen operatoret kombetare + Itali + Greqi + SHBA + Kanada + Franc

(***)Dhe nëse behesh pjese e Eagle, të ofrohet 50% zbritje në vlerën e paketës për 3 muaj

Tabela 5

Shtetet	Itali	Greqi	Angli	Kosovë	USA, Kanada	Turqi	Gjermani	Maqedoni	Mali i Zi	Belgjikë	Francë
Minuta	25	25	25	15	40	25	25	15	15	30	30

PLUS COMMUNICATIONS

Edhe Plus Communication ofron shërbime celulare me kontratë dhe me parapagesë.

1. Shërbime celulare me kontratë

Plus ka përcaktuar programe të veçanta për kategorinë individual dhe për biznes.

1.2. Shërbimi për individë.

Plus individual është programi për individë me kontratë dhe vjen për konsumatorin me plane shtesë Plus Personal 1, 2, 3. Tabela 4.1 jep një paraqitje të tarifave të këtij programi,

Tabela 1. Tarifat e programit Plus Personal

	Plus Personal	Plus Personal 1	Plus Personal 2	Plus Personal 3
Pajtimi Mujor(leke)	600	1200	2400	3600
Minuta brenda grupit	500	N/A	N/A	N/A
Minuta brenda rrjetit	N/A	100	200	250
SMS brenda rrjetit	N/A	100	200	250
SMS brenda grupit	200	N/A	N/A	N/A
Minuta Kombetare	N/A	100	200	250
SMS Kombetare	N/A	100	200	250
Minuta Nderkombetare	N/A	N/A	N/A	30
Internet ne MB	N/A	1024	1024	1024

1.2. Shërbimi për biznesin

Në këtë grupim janë 2 kategori, Partner dhe Kontroll. Gjithashtu, mbi secilën nga këto kategori mund të aplikohen dhe plane opsionale shtesë. Në tabelat e mëposhtme përmbledhen planet tarifore përkatëse.

Tabela2. Planet tarifore Plus Partner

	Plani Tarifor		
	Partner 1	Partner 500	Partner 1000
Pajtimi Mujor	0	600	1200
Minuta brenda grupit	3000	3000	3000
SMS brenda grupit	3000	N/A	3000
Internet	N/A	N/A	30 MB
Tarifa kombetare			
Thirrje brenda rrjetit(leke/min)	12.24	17.28	18

Thirrje drejt rrjetit celular(leke/min)	14.4	28.8	26.64
Thirrje drejt fiks(leke/min)	12.24	17.28	18
SMS drejt rrjetit Plus(leke/sms)	12	12	12
SMS drejt rrjeteve celulare kombetare(leke/sms)	14.4	14.4	14.4

Bashkë me planet Partners dhe të tjerë me kontratë sipërmarrësi ofron dhe paketa opsionale, me tarifa të paraqitura në tabelën e mëposhtë:

Paketa me Zgjedhje	Çmimi(leke/muaj)	Minutat	SMS	MB
Paketa 1	1,079	50	50	200
Paketa 2	1,559	80	300	1.024
Paketa 3	3,119	230	500	1.024
Paketa 4	5,279	390	500	1.024
Paketa 5	6,719	500	500	1.024
Paketa 6	8,999	680	500	1.024
Paketa 7	11,999	930	1,000	1.024
Paketa 8	16,799	1,400	1,000	1.024
Paketa 9	26,399	2,300	2,000	2.048
Paketa 10	38,399	3,500	3,000	5.12

Paketat SMS brenda Rrjetit	Çmimi	SMS
PLUS SMS 1	216	200
PLUS SMS 2	360	400
PLUS SMS 3	600	800

Paketat SMS Kombëtare	Çmimi	SMS
PLUS SMS Kombëtare 1	780	100
PLUS SMS Kombëtare 2	1,320	200
PLUS SMS Kombëtare 3	2,160	400

Tabela 3. Planet tarifore Plus Kontroll

	Planet Tarifore	
	kontroll 200	kontroll 500
Pajtimi Mujor	240	600
Minuta brenda rrjetit	80	200
SMS brenda rrjetit	20	50
Tarifa Kombetare		

Thirrje brenda rrjetit(leke/min)	25.92	25.92
Thirrje drejt rrjetit celular(leke/min)	25.92	25.92
Thirrje drejt fiks(leke/min)	25.92	25.92
SMS drejt rrjetit Plus(leke/sms)	12	12
SMS drejt rrjeteve celulare kombetare(leke/sms)	14.4	14.4

Tabela 4. Planet tarifore Plus Total

	Plus Total						
	Total 1	Total 2	Total 3	Total 4	Total 5	Total 6	Total 7
Pajtimi Mujor(leke/muaj)	840	1800	3480	4320	7320	10800	18000
Minuta brenda grupit	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Minuta brenda rrjetit	200	200	500	500	500	3000	3000
SMS brenda grupit	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Minuta Kombetare dhe Nderkombetare	30	120	220	300	550	800	1200
SMS Kombetare	30	80	300	300	700	800	1200
Internet(MB)	500	1024	1024	1536	1536	3072	3072

2. Shërbimet me parapagesë

Plus Communication e ka organizuar shërbimin me parapagese në dy kategori, Plus Unik që është një grupim i madh dhe Plus Student, që krijon grupe bazuar në Fakultete. Tabela 4.4 jep një paraqitje të tarifave të secilit grupim.

Tabela 6. Planet tarifore të kategorive Plus me parapagesë.

TARIFAT	GRUPI			
	Plus Unik	Plus Student/ 100-1000 anetare	Plus Student/ 1000-3000 anetare	Plus Student/ 3000+ anetare
Tarifat kombëtare				
Thirrje brenda grupit (lekë/min)	N/A	3.60	2.40	1.20
Thirrje drejt Plus (lekë/min)	21.60	24.48	24.48	24.48
Thirrje drejt të gjithë operatorëve celular kombëtarë (lekë/min)	26.64	30.24	30.24	30.24

Thirrje drejt operatorëve fiks kombëtarë (lekë/min)	26.64	24.48	24.48	24.48
SMS drejt Plus (lekë/SMS)	12.00	12.00	12.00	12.00
SMS drejt operatorëve kombëtarë (lekë/SMS)	14.40	14.40	14.40	14.40

(*) deri në 4 minuta, më pas është 12.24 leke/min

2.1. Ofertat

Tabela 4.5 paraqet ofertat e vlefshme për kategoritë Unik dhe Student.

Tabela 7. Ofertat për shërbimin me parapagesë

Ofertat per Plus Unik dhe Plus Studenti	Plus Unik Ditore	Plus Student Ditore	Mujore 500	Mujore 1000	Plus Unik Mujore 1	Plus Unik Mujore 2	PLUS Total 1	PLUS Total 2	Plus Student/ Mujore
Cmimi (leke)	60	60	500	1000	500	900	1200	1600	300
Vlefshmeria (dite)	1	1	30	30	30	30	30	30	30
Minuta brenda rrjetit	300	300	3000	3000	n/a	n/a	5000	6000	2000**
SMS brenda rrjetit	60	60	1000	3000	n/a	n/a	3000	6000	500**
SMS jashte rrjetit	n/a	n/a	50	n/a	100	100	n/a	n/a	n/a
Minuta Kombetare	5	5	50*	150*	100*	500*	200*	280*	n/a
Volumi Internet (MB)	n/a	n/a	1000	3072	100	500	2500	3000	n/a

*Perfshire edhe minutat nderkombetare

** Brenda grupit te fakultetit

VODAFONE ALBANIA

Vodafone Albania ofron shërbime celulare me kontratë dhe parapagesë.

1. Shërbimet me kontratë

Këto shërbime janë përcaktuar si për segmentin individ ashtu dhe për atë biznes. Programi Red dhe Integral Small janë për të dyja kategoritë e pajtimtarëve, kurse U Control për kategorinë biznes.

Tabela 5.1 përmban planet tarifore për Integral Small, ndërsa Tabela 5.2. planet tarifore të Integral.

Tabela1. Planet tarifore për Integral Small.

	VF Integral Small 1	VF Integral 25 Small	VF Integral 60 Small
Pajtimi Mujor	600	1,680	3,000
Minuta brenda grupit	Pa limit	Pa limit	Pa limit
SMS brenda grupit	Pa limit	Pa limit	Pa limit
Minuta Kombetare	30	85	300
SMS Kombetare	100	100	500
Internet	500 MB	1GB	1GB+250 MB

Tabela2. Planet tarifore për U Control

	U Control 600	U Control 1200
Pajtimi Mujor	720	1,440
Minuta brenda grupit	120	150
Minuta Kombetare	n/a	30
Tarifa kombetare		
Thirrje drejt rrjeteve kombetare(leke/min)	27	27
SMS drejt rrjeteve kombetare(leke/sms)	18	18
MMS drejt rrjetit Vodafone(leke/mms)	15	15
MMS drejt rrjeteve celulare kombetare(leke/mms)	36	36
Internet(leke/MB)	44	44

1.1. Vodafone RED

Vodafone Red është organizuar në 4 plane tarifore, të cilat paraqiten në Tabelën 5.3.

Tabela3. Planet tarifore të Vodafone Red.

	Plani Tarifor			
	Vodafone RED 1	Vodafone RED 2	Vodafone RED 3	Vodafone RED 4
Pajtimi Mujor	4,800	7,800	10,200	13,800
Minuta brenda rrjetit	pa limit	pa limit	pa limit	pa limit
SMS brenda rrjetit	pa limit	pa limit	pa limit	pa limit
Minuta Kombetare	250	500	pa limit	pa limit
SMS Kombetare	300	500	pa limit	pa limit
Internet kombetar	1 GB	1.5 GB	2 GB	4 GB
Minuta Nderkombetare*	Opsionale	Opsionale	Opsionale	30
Tarifa kombetare				
Thirrje brenda rrjetit(leke/min)	N/A	N/A	N/A	N/A
Thirrje drejt rrjetit celular(leke/min)	33.62	33.62	N/A	N/A
Thirrje drejt fix(leke/min)	19.22	19.2	N/A	N/A
SMS drejt rrjetit Vodafone(leke/sms)	15.84	N/A	N/A	N/A
SMS drejt rrjeteve celulare kombetare(leke/sms)	15.84	15.84	15.84	N/A

Për të marrë njësi komunikimi pas mbarimit të paketave mund të abonoheni në opsinet e mëposhtme:

Minuta Ndërkombëtare Opsionale	Minuta	Cmimi(leke/muaj)
Minuta Ndërkombëtare (Opsionale)	30	1440
Minuta Ndërkombëtare (Opsionale)	60	2520
Minuta Ndërkombëtare (Opsionale)	120	4320
Minuta Ndërkombëtare (Opsionale)	200	7200
Minuta Ndërkombëtare (Opsionale)	300	10800
Minuta Ndërkombëtare (Opsionale)	400	14400

MB Opsionale	GB	Cmimi(leke/muaj)
MB (Opsionale)	0.5	480

MB (Opsionale)	1	960
----------------	---	-----

2. Shërbimet celulare me parapagesë

Shërbimet celulare me parapagesë janë organizuar në dy grupime, Vodafone Club dhe Vodafone Card. Tarifatat përkatëse paraqiten në Tabelën 5.4.

Tabela 4. Planet tarifore të shërbimit me parapagesë.

TARIFAT	Kategoria	
	Vodafone Club	Vodafone Card
Tarifat kombëtare		
Thirrje brenda grupit (lekë/min)	39.00	33.00
Thirrje drejt Vodafone (lekë/min)	54.00	33.00
Thirrje drejt operatorëve celular kombëtarë (lekë/min)	39.00	33.00
Thirrje drejt operatorëve fiks kombëtarë (lekë/min)	39.00	33.00
SMS drejt grupit (lekë/SMS)	10.00	15.00
SMS drejt Vodafone (lekë/SMS)	10.00	15.00
SMS drejt operatorëve kombëtarë (lekë/SMS)	10.00	15.00

2.1. Ofertat.

Në Tabelën 5.5 paraqiten ofertat për të dy kategoritë Vodafone me parapagesë. Disa paketa ofertash ofrohen vetëm për një kategori, ndërkohë që ka edhe paketa ofertë që janë për të dyja kategoritë Club dhe Card.

Tabela 5. Ofertat e Vodafone me parapagese.

Oferta Vodafone Club dhe Vodafone Card	Vodafone Club				Vodafone Card	Oferta nderkombetare**
	Vodafone DayPass	Oferta javore			Oferta javore	
		1	2	3		
Cmimi (leke)	70	300	300	500	400	500
Vlefshmeria (dite)	1	7	7	7	7	15
Minuta brenda grupit	600	100	1200	n/a	Pa limit*	n/a
Minuta brenda rrjetit	n/a	n/a	n/a	1200	n/a	n/a
SMS brenda grupit	600	100	600	n/a	n/a	n/a
SMS brenda rrjetit	n/a	n/a	n/a	600	n/a	n/a
Minuta Kombetare	15**	10	n/a	n/a	30	n/a
Minuta Nderkombetare	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	25
SMS kombetare	n/a	n/a	n/a	n/a	50	n/a
Volumi Internet (MB)	100	1024	50	50	50	n/a

(*) ketu perfshihet biseda palimit drejt dy numrave te paracaktuar Vodafone

(**)15 minuta kombetare BONUS çdo 10 ditë përdorimi

(***) Kjo oferte eshte te dyja planet

Oferta Vodafone Club dhe Vodafone Card	Vodafone Club					Vodafone Card	
	Club Mix	Club Mega	Club Extra	Club Superiore	Club Kombetare/ Nderkombetar	Paketa Mujore 1	Paketa Mujore 1
Cmimi (leke)	1000	1200	1600	1200	1000	900	1200
Vlefshmeria (dite)	30	30	30	30	30	30	30
MB/Minuta/SMS brenda grupit	3000	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	
Minuta/SMS brenda rrjetit	n/a	4000	6000	n/a	n/a	n/a	
Minuta brenda rrjetit	n/a	n/a	n/a	800	n/a	600	800
SMS brenda grupit	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	800
SMS brenda rrjetit	n/a	n/a	n/a	800	n/a	n/a	
Minuta Kombetare	40*	150*	200*	400*	500*	60	400*
SMS kombetare	40	150	200	400	n/a	n/a	400
Volumi Internet (GB)	n/a	2	3	2	1	1	2

(*) ketu perfshihet dhe minuta nderkombetare me riblerjen e ketyre paketa perfiton dhe bonus

ANEKS 2. Pyetjet per Keshillim PUBLIK

Me poshte eshte nje permbledhje e pyetjeve per te cilat AKEP eshte i interesuar te marre komente nga palet e intersuara. Ne pergjigjet e dhena per pyetjet palet jane te lutura te perfshijne edhe argumentim per pergjigjet/komentet. Palet mund te japin komente edhe per pjese te tjera te dokumentit te analizes dhe perfundimeve te AKEP.

- 1. A jeni dakort me perfundimet e AKEP per perkufizimin e tregut perkates te terminimit te thirrjeve ne rrjet individual celular?**
- 2. A mendoni se te kater operatoret celulare aktiv ne treg, permbushin kriteret per FNT ne terminimin e thirrjeve ne rrjetet e tyre individuale?**
- 3. Cfare mendoni per masat rregullatore per terminimin ne rrjetet celulare dhe nivelin e tarifave te propozuar nga AKEP per tarifat e terminimit te operatoreve celulare?**
- 4. Cfare mendoni per konkluzionin e AKEP per rritjen e perfitimeve te perdoruesve celulare ne tregun me pakice te sherbimeve celulare si thirrje telefonike, SMS, sherbime 3G?**
- 5. Cili eshte opinionin juaj per problematiken e evidentuar per tarifat standarde me parapagim dhe me kontrate, fokusi shume i madh ne oferta, diferencat ne tarifa dhe trafik on-net/off-net?**
- 6. A mendoni se tregu me pakice celular ploteson testin e 3 kriterëve per treg te justifikueshem/dyshuar per nderhyrje ex-ante dhe sidomos per rolin e Autoritetit te Konkurrences?**
- 7. A mendoni se rishikimi i tarifave te terminimit celular ne Mars 2014 tarifat e palikuara nga Prill 2014 kane dhene efekte pozitive ne tregun celular dhe problemin on-net/off-net?**
- 8. Cfare mendoni per propozimin e AKEP per rishikimin e taruifave te terminimit ne rrjetet celulare dhe aplikimin e vlers 1.48 lek/minute per tre operatoret me te medhenj duke filluar nga 1.01.2015?**

9. A mendoni se masat e propozuara nga AKEP per detyrimin per operatoret celulare per aplikim tarifash te njejta me pakice per thirrjet brenda dhe drejt rrjeteve te tjera celulare eshte proporcionale dhe e nevojshme?
10. Cfare mendoni per masat e tjera ne nivel me pakice per rregullimin e kohezgjatjes se ofertave? A jane te nevojshme?
11. A jane te mjaftueshme masat e propozuara nga AKEP per te adresuar perfundimisht problematiken on-net/off-net dhe deri kur duhet te jene ne fuqi keto masa?