



REPUBLIKA E SHQIPËRISË
-AUTORITETI I KONKURENCËS-
KOMISIONI I KONKURENCËS

V E N D I M
nr. 366, datë 4.06.2015

“Për
detyrimin e ndërmarrjes Vodafone Albania për zbatimin e masave detyruese për
barazimin e tarifave dhe minutave brenda me jashtë rrjetit”

Komisioni i Konkurrencës me perberjen e

- | | | |
|------------------|--------------------|-------------------|
| • Lindita | MILO (LATI) | Kryetar |
| • Servete | GRUDA | Zv/Kryetar |
| • Koço | BROKA | Anëtar |
| • Iva | ZAJMI | Anëtar |
| • Eduard | YPI | Anëtar |

Në mbledhjen e tij të datës 4.06.2015, me pjesëmarrjen e Znj. Lindita Milo(Lati), Znj. Iva Zajmi, Z. Koço Broka, Z. Eduard Ypi, trajtoi çështjen me:

Objekt: Shqyrtimin e raportit të hetimit paraprak në tregun e telefonisë celulare dhe Vendimit nr. 356, datë 31.03.2015 “Për marrjen e masave të përkohshme ndaj ndërmarrjes Vodafone Albania SHA në tregun e telefonisë celulare me pakicë”.

Baza ligjore: Nenet 24, (shkronja d); 26 dhe 43, (pika 1) të Ligjit nr. 9121, datë 28.7.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, si dhe neni 12 i Rregullores “Për funksionimin e Autoritetit të Konkurrencës”.

Komisioni i Konkurrencës pas shqyrtimit të:

- Raportit të hetimit paraprak “Në tregun e telefonisë celulare ndaj ndërmarrjes Vodafone Albania SHA”, të paraqitur nga Sekretariati i Autoritetit të Konkurrencës;
- Relacionet e Sekretarit të Përgjithshëm të Autoritetit të Konkurrencës për procedurë hetimore: nr. 26/3 prot., datë 03.03.2015, nr. 75/1 datë 11.5.2015, nr. 80 datë 15.05.2015, nr 82 prot datë 15.5.2015 dhe nr. 84 datë 19.05.2015.
- Këndvështrimet e ndërmarrjes Vodafone Albania lidhur me Vendimin nr. 356 datë 31.03.2015 dhe me “Raportin e hetimit paraprak në tregun e telefonisë celulare me pakicë”;
- Ankesën e shoqërisë Altelecom ndaj Vodafone me anë të shkresës Nr. 2440 Prot., (protokolluar pranë Autoritetit të Konkurrencës me Nr. 208 Prot., datë 20.04.2015);
- Relacionin e Sekretarit të Përgjithshëm të Autoritetit të Konkurrencës lidhur me vleresimin e ankeses së Altelekom nr 91 prot, date 01.06.2015;

VËREN SE :

I. ÇËSHTJA NË SHQYRTIM

1. Pranë Autoritetit të Konkurrencës është depozituar një ankesë nga Shoqëria “Plus Communication” SHA (këtu e në vijim Plus) kundër ndërmarrjes Vodafone Albania për abuzim në tregun e telefonisë së lëvizshme në Shqipëri. Ankimesi pretendon se duke u mbështetur në provat e mbledhura nga Plus, Autoriteti i Konkurrencës mund të konstatojë se Vodafone ka operuar duke abuzuar me pozitën dominuese në treg edhe në periudhën 01.01.2013-31.12.2013, nëpërmjet një sjellje përjashtuese agresive me objektiv të qartë eliminimit të operatorëve të vegjël nga tregu, duke penguar në mënyrë indirekte e të pakthyeshme zhvillimin e konkurrencës në sektorin e telefonisë celulare dhe në veçanti, në tregun e pakicës. Si rrjedhim janë cënuar konsumatorët shqiptarë në një perspektivë afatgjatë.
2. Sipas ankesës, rekomandimet e dhëna nga Autoriteti i Konkurrencës në Vendimin nr. 303, datë 16.01.2014 nuk janë zbatuar si nga AKEP ashtu edhe nga ndërmarrja nën hetim Vodafone, pavarësisht angazhimit publik të saj për zbatimin e këtyre rekomandimeve. Plus i kërkon AK të hetojë sjelljen e Vodafone, pasi konsideron se Vodafone ka shfrytëzuar pozitën e tij dominuese në treg, pra pjesën e tij të tregut, për të aplikuar strategjinë diferencuese të çmimeve brenda dhe jashtë rrjetit, e cila është një sjellje abuzuese me qëllimin e vetëm dëmtimit të operatorëve më të vegjël, në veçanti Plus, duke rezultuar për pasojë në një sjellje abuzive sipas nenit 9 të Ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 "Për mbrojtjen e konkurrencës", i ndryshuar.
3. Gjithashtu, Shoqëria “Albtelecom” SH.A (Eagle Mobile për segmentin pjesën e ofrimit të shërbimit celular) ka paraqitur ankim kundër ndërmarrjes Vodafone Albania për abuzim në tregun e telefonisë së lëvizshme në Shqipëri. Sipas ndërmarrjes Albtelecom, bazuar në faktet dhe argumentimet ligjore të parashtruara, praktikatat e ndjekura nga Vodafone Albania janë antikonkurrense dhe kanë si pasojë bllokimin e tregut të shërbimeve celulare në favor të Vodafone dhe si rrjedhim, Eagle Mobile nuk ka mundur dot të rrisë pjesën e tij të tregut dhe rrezikon të përjashtohet tërësisht nga ky treg.

II. PROCEDURA E NDJEKUR

1. Komisioni i Konkurrencës, në zbatim të nenit 42, pika 1, të Ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, me propozim të Sekretariatit, me anë të Vendimit nr. 336, datë 11.11.2014, “Për hapjen e procedurës së hetimit paraprak në tregun e telefonisë celulare ndaj shoqërisë Vodafone Albania SHA”, vendosi hapjen e hetimit për të parë nëse ka ose jo, shenja të kufizimit të konkurrencës. Periudha e hetimit e përcaktuar nga Komisioni i Konkurrencës në vendimin e mësipërm është nga 01.01.2013 deri në 30.06.2014.
2. Në vazhdim të procedurës, Sekretari i Përgjithshëm i Autoritetit të Konkurrencës, në bazë të nenit 28 dhe 29 të Ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, nenit 22 të Rregullores “Për funksionimin e Autoritetit të Konkurrencës”, Vendimit nr. 336, datë 11.11.2014 të Komisionit të Konkurrencës, me anë të Urdhrit nr. 76, datë 17.11.2014 “Për

ngritjen e grupit të punës për hetimin paraprak në tregun e telefonisë celulare ndaj ndërmarrjes Vodafone Albania SHA”, ngriti grupin e punës përgjegjës për ndjekjen procedurave të këtij hetimi.

3. Për mbledhjen e fakteve dhe të dhënave të nevojshme në lidhje me hetimin, bazuar në nenet 33 dhe 34 të Ligjit nr. 9121, datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, grupi i punës ka kërkuar të dhëna dhe informacion nga ndërmarrja nën hetim, Vodafone Albania SHA, me anë të shkresës nr. 497 prot., datë 18.11.2014 dhe nga Autoriteti i Komunikimeve Elektronike dhe Postare (AKEP).

Ndërmarrja Vodafone Albania SHA, dërgoi informacionin e kërkuar me anë të shkresës nr. 497/1 prot., datë 03.12.2014. Gjithashtu, shoqëria “Vodafone Albania SH.A me anë të shkresës së saj, me referencë LRD/0010/OX datë 29.01.2015, (protokolluar pranë Autoritetit të Konkurrencës me nr. prot. 65/1, datë 29.01.2015), ka paraqitur një shkresë “*Në vijim të hetimit paraprak në tregun e telefonisë celulare me pakicë*”. Në të ajo përditëson minformacion zhvillimet më të fundit në tregun e telefonisë celulare, sepse gjykon se mund të ndihmojë Autoritetin e Konkurrencës në vendimmarrjen e pritshme.

4. Në përfundim ndërmarrja Vodafone Albania SHA, kërkon që në vijim të argumenteve dhe informacionit të paraqitur nëpërmjet shkresës së datës 3 Dhjetor 2014, si dhe informacionit të mësipërm, të veprohet nga ana e Autoritetit të Konkurrencës në drejtim të mbylljes së hetimit të filluar ndaj Vodafone Albania SHA.
5. Autoriteti i Konkurrencës në zbatim të nenit 14 të Rregullores së funksionimit të Autoritetit të Konkurrencës, sipas kërkesës së ndërmarrjes Plus Communication nr. 216/2 datë 15.05.2015, zhvilloi një seancë dëgjimore me ankimuesin Plus Communication në datën 02/06/2015. Përfaqësuesit e Plus u shprehën për hapjen e procedurës së hetimit të thelluar dhe marrjen e vendimit të Komisionit për moszbatimin e Vendimit nr. 356 ‘Për masat e përkohshme ndaj shoqërisë Vodafone’.
6. Gjithashtu në drejtim të ndërmarrjes Vodafone ka ardhur një ankesë nga ana e shoqërisë Altelecom (Eagle Mobile për segmentin pjesën e ofrimit të shërbimit celular) me anë të shkresës nr. 2440 prot., (protokolluar pranë Autoritetit të Konkurrencës me nr. 208 prot., datë 20.04.2015) për abuzim në tregun e telefonisë së lëvizshme në Shqipëri.
7. Sekretariati me autorizimin e Komisionit ka zhvilluar një seancë dëgjimore me datë 15.05.2015 me ankimuesin Altelecom dhe përfaqësuesit e Ankimuesit ju përmbajtën pretendimeve të paraqitura me shkrim me anë të shkresës nr. 208 prot., datë 20.04.2015.
8. Me datë 19.05.2015, në ambjentet e AKEP u zhvillua takimi me Drejtorin e Drejtorisë së Tregjeve pranë AKEP dhe specialistët e AKEP lidhur me problematikat e shfaqura në këtë treg e në mënyrë të posaçme ankesën ndaj Vodafone. Për këtë takim është mbajtur dhe procesverbali përkatës depozituar me nr. 89 prot të datës 29.05.2015
9. Meqënëse Autoriteti i Konkurrencës ishte në një procedure hetimore ndaj ndërmarrjes Vodafon Albania SHA, në zbatim të nenit 14 të Rregullores së funksionimit të Autoritetit të Konkurrencës, sipas kërkesës së ndërmarrjes Altelecom nr. 208/3 datë 01.06.2015,

Komisioni i Konkurrencës zhvilloi një seancë dëgjimore me ankimuesin Albtelekom në datën 03/06/2015.

III. TREGU PËRKATËS

1. Në bazë të nenit 3, pika 7 të Ligjit, tregu përkatës përbëhet nga *“produktet që vlerësohen si të zëvendësueshme nga konsumatorët ose klientët e tjerë, për sa u përket karakteristikave, çmimit dhe funksionimit të tyre dhe që ofrohen ose kërkohen nga ndërmarrjet në një zonë gjeografike me kushte të njëjta konkurrence, zonë kjo e cila veçohet nga zonat e tjera kufizuese”*.
2. Në zbatim të Ligjit, Komisioni i Konkurrencës me Vendimin nr. 76, datë 07.04.2008, ka miratuar Udhëzimin “Për tregun përkatës”, sipas të cilit tregu përkatës përfshin tregun e produkteve dhe tregun gjeografik. Përcaktimi i tregut si në dimensionin e produktit dhe atë gjeografik, bëhet me qëllim që të identifikohen konkurrentët aktualë dhe potencialë të ndërmarrjeve që janë të përfshirë në atë treg, sjelljen e këtyre ndërmarrjeve, llogaritjen e pjesëve të tregut, përcaktimin e fuqisë së ndërmarrjes, strukturën e tregut me qëllim vlerësimin e konkurrencës në treg.

III.1 Tregu përkatës i produktit

3. *Tregu përkatës i produktit përfshin të gjitha shërbimet publike të telefonisë celulare të ofruar nga kompanitë celulare në tregun e shitjes me pakicë.*

III.2 Tregu përkatës gjeografik

4. *Tregu përkatës gjeografik përfshin zonën në të cilën ndërmarrjet janë përfshirë në ofertën dhe kërkesën e shërbimit, në të cilën kushtet e konkurrencës janë mjaftueshmërisht homogjene. Zona gjeografike e shërbimit të telefonisë së lëvizshme të kompanive celulare me pakicë është territori i Republikës së Shqipërisë. Në bazë të licencave individuale, me të cilat këto kompani operojnë, ato ofrojnë shërbimet e tyre, vetëm në territorin e Republikës së Shqipërisë.*

IV. VLERËSIMI I POZITËS DOMINUESE

5. Kriteret kryesore të vlerësimit të pozitës dominuese të një ose më shumë ndërmarrjeve, bazuar në Nenin 8 të Ligjit janë: pjesët e tregut përkatës të ndërmarrjes ose ndërmarrjeve në shqyrtim dhe të konkurrentëve të tjerë; barrierat e hyrjes në tregun përkatës; konkurrenca potenciale; fuqia ekonomike dhe financiare e ndërmarrjeve; varësia ekonomike e furnizuesve dhe blerësve; fuqia kundërvepruese e blerësve konsumatorëve; zhvillimi i rrjetit të shpërndarjes së ndërmarrjeve dhe mundësitë e shfrytëzimit të burimeve të produkteve; lidhjet ekonomike me ndërmarrjet e tjera; karakteristika të tjera të tregut përkatës.

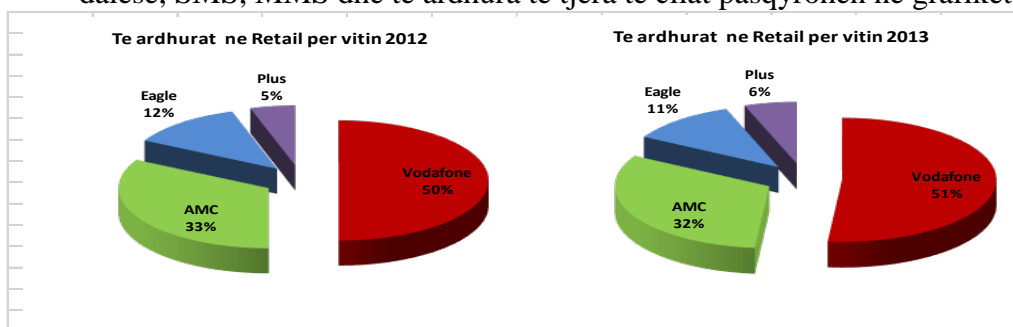
IV.1 Pjesët e tregut përkatës të konkurrentëve dhe shkalla e përqëndrimit

IV.1.1 Pjesët e tregut

6. Një nga kriteret bazë, nga e cila fillon analiza e pozitës dominuese është pjesa e tregut që zënë ndërmarrjet në tregun përkatës. Praktikant më të mira të vendeve të Bashkimit Europian sugjerojnë se sa më e madhe të jetë pjesa e tregut dhe sa më e gjatë periudha që ndërmarrja zotëron një pjesë të tillë tregu, aq më e mundur është që ky element të jetë një tregues i rëndësishëm për një pozicion dominues dhe të justifikojë në rrethana të caktuara ndërhyrjen e Autoritetit¹. Pjesët e tregut përkatës janë llogaritur bazuar në disa tregues: sipas të ardhurave (të ardhurat e gjeneruara në tregun me pakicë; të ardhura në total) dhe sipas volumit (numri i pajtimtarëve sipas pajtimtarëve aktiv dhe Karta SIM, thirrje dalëse, SMS).

IV.1.1.1 Pjesët e tregut sipas të ardhurave retail

7. Sipas Udhëzimit të Tregut Përkatës, miratuar me Vendimin e Komisionit të Konkurrencës nr. 76, datë 07.04.2008, parashikohet se niveli i të ardhurave është kriteri bazë për llogaritjen e pjesëve të tregut. Llogaritja e pjesëve të tregut për nga të ardhurat e realizuara është tregues më i saktë dhe i rëndësishëm për një reflektim më të mirë të pozicionit dhe të fuqisë së çdo ndërmarrje në treg. Këto të ardhura në tregun përkatës, realizohen nga thirrjet dalëse, SMS, MMS dhe të ardhura të tjera të cilat pasqyrohen në grafikët e mëposhtëm:



Grafiku 1. Mbi të ardhurat e realizuara në retail nga ndërmarrjet për vitet 2012-2013²

8. Sipas grafikut të mësipërm rezultojnë se ndërmarrja me pjesë më të madhe tregu për nga të ardhurat e realizuara në tregun përkatës është Vodafone me 51% të tregut në vitin 2013 dhe 50% në vitin 2012. Konkurrenti i përfaqësuar me Vodafone, AMC rezultojnë me 32% pjesë tregu në vitin 2013 duke ulur pjesën e tregut në krahasim me vitin 2012 me 1%. Dy ndërmarrjet së bashku përfaqësojnë 83% në vitin 2013 dhe 2 operatorët e vegjël së bashku janë në të njëjtën pjesë tregu krahasuar me vitin 2012 (Eagle është ulur dhe Plus është rritur në % të vogël).

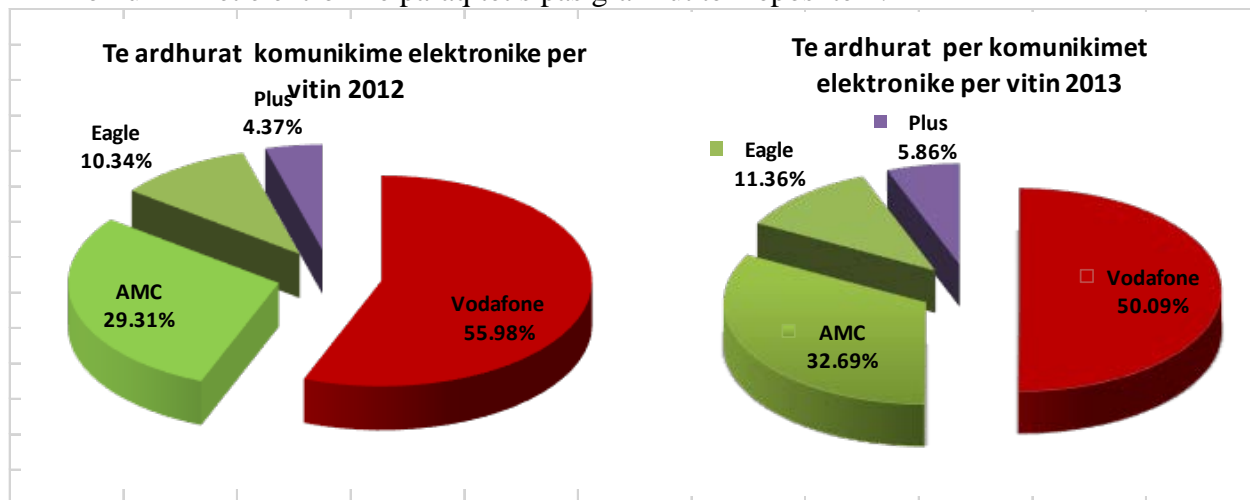
IV.1.1.2 Pjesët e tregut sipas të ardhurave totale të telefonisë celulare

9. Duke vlerësuar treguesit e të ardhurave të kompanive për periudhën 2013 - 6 muaji 1-rë 2014, rezultojnë se të ardhurat totale të telefonisë celulare në vitin 2013 janë ulur me 12% në krahasim me vitin 2012. Uljen më të madhe në vlerë relative e ka ndërmarrja Vodafone me 21,28%. Ndërmarrja Plus ka rritur të ardhurat me 18% në vitin 2013 në krahasim me vitin 2012. Ndërmarrja AMC ka ulur të ardhurat krahasuar me vitin 2012 me 2% dhe ndërmarrja Eagle Mobile ka ulur të ardhurat me 3%.

¹ Komunikim nga Komisioni Udhëzim mbi sjelljet perjashtuese, lidhur me zbatueshmërinë e nenit 82 -Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant

²Burimi AKEP: Analiza Tregut telefonise Nentor 2014 fq 36 (vlera absolute) përpunuar nga AK (vlera relative)

10. Kompania me pjesë më të madhe tregu për vitin 2013 është Vodafone Albania me 50% e cila ka ulur pjesën e tregut krahasuar me vitin 2012 me 6% (në vitin 2012 ishte 55,98% në 50%³ në vitin 2013). Ndërmarrja më e afërt është AMC⁴ e cila ka rritur pjesën e tregut krahasuar me vitin 2012 me 3% duke shkuar në 33% në vitin 2013. Ndërmarrja Eagle Mobile dhe Plus kanë rritur lehtësisht pjesën e tregut krahasuar me vitin 2012, por përsëri të dyja së bashku përfaqsojnë 17%. Dinamika e pjesëve të tregut sipas të ardhurave në komunikimet elektronike paraqitet sipas grafikut të mëposhtëm:



Grafiku 2. Pjesët e tregut për nga të ardhurat totale për periudhën 2012-2013 për ndërmarrjet e telefonisë celulare⁵

IV.1.2 Pjesët e tregut sipas volumit

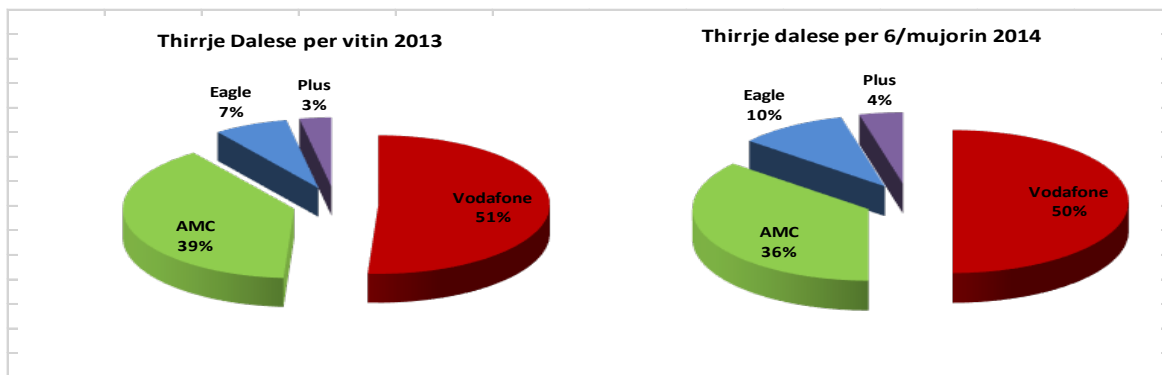
IV.1.2.1 Pjesët e tregut sipas thirrjeve dalëse

11. Duke vlerësuar kriterin sipas *thirrjeve dalëse* në tregun përkatës rezulton se: Ndërmarrja me pjesën më të madhe të tregut për 6 mujorin e parë të vitit 2014 dhe vitin 2013 është **Vodafone me 50%**, me një ulje të pjesës së tregut krahasuar me vitin 2013 me 1%. Vodafone shfaq qëndrueshmëri të pjesëve të tregut që nga viti 2011. Ndërmarrja e dytë në treg është AMC me pjesë tregu 36% në 6 mujorin e parë të vitit 2014, e cila ul pjesën e tregut me 3% më pak krahasuar me vitin 2013 që ishte 39%. Ndërmarrja Altelecom/Eagle ka pjesë tregu 10% në 6 mujorin e parë të vitit 2014, e cila ka rritur me 3% pjesën e tregut në krahasim me vitin paraardhës. Ndërmarrja Plus Communication zë 4% të pjesës së tregut nga thirrjet dalëse, në 6 mujorin e parë të vitit 2014, duke u rritur me 1%, sipas grafikut të mëposhtëm:

³ In Case C-62/86, AZKO Chemie BV vs. Commission (1991), the European Court of Justice considered that a market share of 50% could be considered to be very large such that, absent exceptional circumstances, an undertaking with such a market share would be presumed dominant.

⁴ Burimi: AKEP Analiza Tregut Telefonise Nentor 2014 fq 40... Sipas AKEP[Në lidhje me të ardhurat, vlen të theksohet se pjesa e tregut e AMC në të ardhura totale dhe retail ka pasur rënie të ndjeshme në 3 vitet e fundit, për shkak të rënies së ndjeshme të të ardhurave nga komunikimet elektronike.

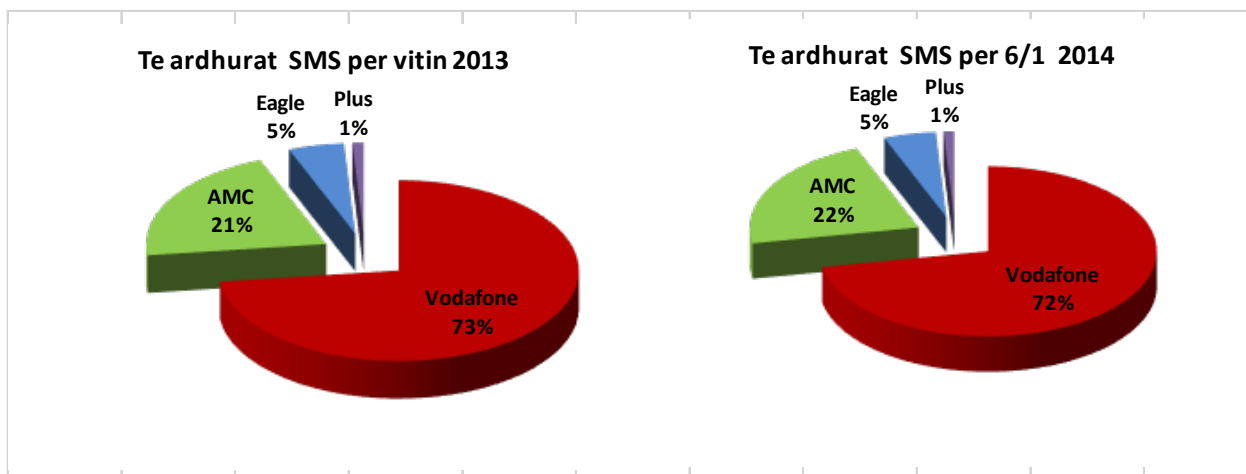
⁵ Burimi: AKEP Analiza Tregut Telefonise, Nentor 2014 fq 36 (vlera absolute), përpunuar nga AK (vlera relative).



Grafiku 3. Pjesët e tregut nga thirrje dalese për periudhën 2013 - 6 mujori parë 2014⁶

IV.1.2.2 Pjesët e tregut sipas SMS

12. Duke vlerësuar kriterin sipas **SMS**⁷ rezultojnë se: për periudhën 2013-6 mujori 1^{te} 2014, ndërmarrja me pjesën më të madhe të tregut është **Vodafone (viti 2014 - 72%, viti 2013 - 73%)**, pasuar nga shoqëria AMC me 22%, Eagle Mobile me 5% dhe Plus Communication me 1%.



Grafiku 4. Pjesët e tregut nga SMS në tregun përkatës 2013-6 mujori 1^{te} 2014

IV.1.2.3 Pjesët e tregut sipas numrit të përdoruesve

13. Sipas AKEP numri i përdoruesve celularë matet dhe raportohet në dy mënyra: sipas numrit të përdoruesve sipas kartave “SIM aktive” që i referohet numrit të kartave SIM që janë aktive në rrjetin celular në fund të periudhës së raportimit; dhe numrit të “përdoruesve aktivë” që janë përdorues të kartave SIM që kanë përdorur shërbime celulare në 3 muajt e fundit.

14. Nga tabela e mëposhtme në bazë të vlerësimit të pjesëve të tregut sipas kriterit të numrit të pajtimtarëve të “Sim aktive” dhe “përdoruesve aktiv” rezultojnë se:

⁶ Burimi AKEP: Analiza Tregut telefonise Nentor 2014 fq 36 (vlere absolute) përpunuar nga AK (vlere relative)

⁷ Burimi AKEP: Analiza Tregut t telefonise Nentor 2014 fq 36 (vlere absolute) përpunuar nga AK (vlere relative)

Tabela 1. Pjesët e tregut të operatoreve sipas kartave “SIM aktive”, dhe “përdoruesve aktivë” për vitet 2012- 6 mujori i 2014⁸

Ecuria e numrit te pajtimtareve celulare 2010-6 mujori pare 2014													
N/r	Ndermarrjet	2012		M SH 2012		2013		M SH 2013		6/1 2014		M SH 6m 1 2014	
		Karta SIM	Aktive	Karta SIM	Aktive	Karta SIM	Aktive	Karta SIM	Aktive	Karta SIM	Aktive	Karta SIM	Aktive
1	VODAFONE	2,019,655	1,491,126	35.94%	42.15%	2,239,610	1,659,690	42.40%	45.03%	1,947,690	1,633,410	39.71%	47.03%
2	AMC	1,874,220	1,407,811	33.35%	39.80%	2,058,400	1,380,960	38.97%	37.47%	2,065,570	1,214,270	42.12%	34.96%
3	Eagle mobile	1,423,420	435,922	25.33%	12.32%	676,679	424,237	12.81%	11.51%	617,490	416,498	12.59%	11.99%
4	Plus	302,310	202,426	5.38%	5.72%	307,652	221,086	5.82%	6.00%	273,471	209,183	5.58%	6.02%
	Totali	5,619,605	3,537,285	100.00%	100.00%	5,282,341	3,685,973	100.00%	100.00%	4,904,221	3,473,361	100.00%	100.00%

15. **Numri i përdoruesve për kartat** “Sim aktive” në total është ulur nga 5,619,605 në vitin 2012, në 5,282,341 në vitin 2013 me një ulje 6%, ku Vodafone pësoi një rritje të numrit të përdoruesve të kartave SIM me 10,89% në vitin 2013 në krahasim me vitin 2012. Bazuar në numrin e pajtimtarëve për kartat SIM për vitin 2013, ndërmarrja me pjesë më të madhe tregu është Vodafone me 42.4%. Gjatë 6 mujorit të parë 2014, ndërmarrja Vodafone ka ulur pjesën e tregut me 6.3% krahasuar me vitin 2013 duke arritur në 39,71%. Ndërmarrja e dytë për vitin 2013 është AMC me 38.97% e cila ka rritur pjesën e tregut në krahasim me vitin 2012 me 9,8%. Edhe gjatë 6 mujorit të parë të vitit 2014, AMC ka rritur pjesën e tregut me 8,1% duke shkuar në 42,12%. Rënie të numrit te pajtimtarëve (SIM), por dhe në pjesë tregu (krahasuar me vitin 2012 dhe vitin 2013) ka ndërmarrja Eagle Mobile.

16. **Numri i “përdoruesve aktivë”** në total për vitin 2013 krahasuar me vitin 2012 është rritur me 4,2%. Rritjen më të madhe në këtë tregues e ka patur Vodafone me 11,3% dhe Plus me 9,2%, ndërsa AMC dhe Eagle kanë ulje të numrit te “përdoruesve aktivë”. Edhe në 6 mujorin e parë të vitit 2014 ndërmarrja Vodafone ka rritje të numrit të “përdoruesve aktivë” me 4,4%, ndërsa konkurrenti më i afërt AMC ka ulje në të njëjtën %. *Bazuar në numrin e pajtimtarëve aktivë për vitin 2013, ndërmarrja me pjesë më të madhe tregu është Vodafone me 45%. Konkurrenti më i afërt për vitin 2013 është AMC me 37%. Për 6 mujorin e parë të vitit 2014, Vodafone zotëron 47% dhe AMC me 35%, ndërsa dy konkurrentët e vegjël përfaqsojnë 18% të tregut.*

17. Po të krahasojmë pjesët e tregut në bazë të të ardhurave me pjesët e tregut në bazë të numrit të përdoruesve rezulton sipas tabelës së mëposhtme:

⁸Burimi: AKEP Analiza Tregut Telefonise Nentor 2014 fq 29, përpunuar nga AK.

Tabela 2. Pjesa e tregut në bazë të ardhurave, përdoruesve dhe diferenca midis tyre për periudhën 2013-6 mujori I^{re} 2014⁹

Kompanite	Pjesa tregut ne baze te ardhurave retail		Pjesa tregut ne baze te ardhurave totale		Pjesa tregut ne baze te perd aktive		Dif midis pjeses se tregut perd dhe te ardh		Dif midis pjeses se tregut perd dhe te ardh tot neto	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
VODAFONE	50.00%	51.49%	55.98%	50.09%	42.15%	45.03%	-7.85%	-6.46%	-13.83%	-5.06%
AMC	32.80%	31.66%	29.31%	32.69%	39.80%	37.47%	7.00%	5.81%	10.49%	4.77%
Eagle mobile	12.34%	11.34%	10.34%	11.36%	12.32%	11.51%	-0.02%	0.17%	1.99%	0.15%
Plus comm	4.85%	5.51%	4.37%	5.86%	5.72%	6.00%	0.87%	0.49%	1.35%	0.14%

18. Tabela e mësipërme tregon një diferencë ndërmjet pjesës së tregut të të ardhurave në raport me pjesën e tregut të përcaktuar në bazë të përdoruesve aktivë, që tregon se duhet vlerësuar kriteri i pjesëve të tregut nga të ardhurat.

IV.2. Vlerësimi i fuqisë së tregut

19. Fuqia e tregut është fuqia për të patur ndikim mbi parametrat e konkurrencës në treg. Matës specifik i përqendrimit të tregut, domethënë i shkallës në të cilën një numër i vogël i firmave zënë një përqindje të madhe të tregut të produktit është Indeksi Herfindahl-Hirschman, (HHI-ja) i cili përdoret si një tregues i mundshëm i fuqisë së tregut ose i konkurrencës midis firmave¹⁰.

20. Vlerat e indeksit HHI për periudhën 2012-2013, i bazuar në pjesët e tregut për numrin e përdoruesve SIM dhe aktiv dhe të ardhurat në tregun përkatës dhe të ardhurat totale në tregun e telefonisë celulare, janë pasqyruar në tabelën e mëposhtme:

Tabela 3. Vlera e HHI për periudhën 2012- 2013¹¹

Kompanite	HHI 2012					HHI 2013				
	AMC	Vodafone	Eagle	Plus	totali	AMC	Vodafone	Eagle	Plus	totali
ardhura tregu pakice	1,076	2,500	152	24	3,752	1,002	2,651	129	30	3,812
përdorues SIM	1,112	1,292	642	29	3,074	1,518	1,798	164	34	3,514
përdorues aktive	1,584	1,777	152	33	3,546	1,404	2,027	132	36	3,600
ardhura totale	859	3,134	107	19	4,119	1,069	2,509	129	34	3,741

21. Nga të dhënat e tabelës nga krahasimi i të dhënave të vitit 2013 me vitin 2012, vihat re një vlerë shumë e lartë e indeksit HHI ku: sipas të ardhurave të gjeneruara në tregun me pakicë është 3,812, duke u rritur lehtësisht krahasuar me vitin 2012 (3,752) dhe për numrin “përdoruesve aktivë” është 3,600, duke u rritur lehtësisht krahasuar me vitin 2012 (3,546). Edhe për përdoruesit e kartave “Sim aktive” ky tregues është rritur nga 3074 në vitin 2012

⁹ Burimi: AKEP përpunuar nga AK

¹⁰ Indeksi Herfindahl-Hirschmann (IHH) Ky indeks mat përqendrimin e tregut duke mbledhur përqindjet e tregut në katror të të gjitha firmave të industries. Sa më i lartë të jetë IHH-ja për një treg të caktuar, aq më shumë është i përqendruar produkti i atij tregu në një numër të vogël firmash. Me fjalë më të përgjithshme, kur një IHH është më i vogël se 1 000, atëherë përqendrimi i tregut mund të konsiderohet si i ulët, kur është midis 1 000 dhe 1 800 mund të konsiderohet mesatarisht i përqendruar, ndërsa nëse është më i madh se 1 800 mund të konsiderohet si i lartë.

¹¹ Burimi: AKEP, përpunuar nga AK sipas pjesëve të tregut.

në 3514 në vitin 2013. Operatori Vodafone e rrit shkallën e përqëndrimit sipas tre treguesve duke plotësuar vetë ky operator shkallën e lartë të përqëndrimit¹², sipas treguesit të të ardhurave në tregun me pakicë nga 2500 në 2651, sipas kartave "Sim aktive" nga 1292 në 1798, sipas përdoruesve aktivë nga 1777 në 2027.

22. Treguesi i përqëndrimit nga të ardhurat totale ka rënë si rezultat i uljes së pjesës së tregut të Vodafone, (nga 56% në 50%), megjithatë edhe ky tregues është shumë i lartë, perseri kjo për faktin e rënies së të ardhurave nga shërbimi intekoneksionit nderkombetar. Në këtë shkallë përqëndrimi fuqia e dy operatorëve me të rinj, Eagle dhe Plus, është e pakonsiderueshme.
23. Vlerat e HHI për tregun me shumicë janë të njëjta me vlerat e HHI për tregun me pakicë të shërbimeve celulare si rezultat i mospjesëmarrjes së ofruesve të pavarur të shërbimeve nga MVNO, pasi rezultojnë të mos ketë të tilla, ndonëse me ligj mund të operohet në këtë treg. Në vendet e tjera përfshirja e MVNO ka çuar në zbutjen e këtij indeksi.
24. Përgjithësisht, në tregun e telefonisë celulare HHI është më e lartë se në tregjet e tjera, pasi në këtë lloj tregu operojnë një numër i kufizuar operatorësh. Në kushtet e madhësisë së tregut shqiptar, ku operojnë 4 ndërmarrje, ky tregues duhej të ishte shumë më i ulët.

IV.3 Pengesat në hyrjen në tregun përkatës

25. Tregu i telefonisë së lëvizshme në Shqipëri është i rregulluar. Institucioni i ngarkuar për rregullimin e tregut të telekomunikacioneve në Republikën e Shqipërisë është AKEP.
26. Me gjithë ndryshimet në legjislacion, aktualisht në tregun celular me pakice nuk ka ende ofrues të pavarur shërbimesh apo MVNO. Ky fakt përben një tregues se tregu celular me pakice vazhdon të ketë pengesa për hyrjen në treg të ofruesve të shërbimeve.
27. Pengesat në hyrje mund të jenë administrative, teknike dhe ekonomike.

IV.3.1 Pengesat administrative dhe teknike

28. Në Republikën e Shqipërisë numri i licencave për të ushtruar veprimtari në tregun e telefonisë celulare është i kufizuar, për shkak të burimeve të kufizuara natyrore siç janë frekuencat. Aktualisht në treg janë dhënë të 4 (katër) licencat dhe nuk ka licenca të tjera në dispozicion. Kjo shpreh mjaft qartë faktin se kemi të bëjmë me një treg ku ekzistojnë barrierat hyrëse administrative.
29. Spektri i radiofrekuencave është një burim natyror i kufizuar, ndërkohë që Plani Kombëtar i Radiofrekuencave, ose ndryshimi i tij miratohet nga Këshilli i Ministrave. Edhe me hapjen e plotë për konkurrencë të tregut të telekomunikacioneve që ndodhi më herët, disa shërbime do vazhdojnë të ekzistojnë në këtë kategori ku numri i licencave është i kufizuar, për shkak

¹² 1800.

të burimeve të kufizuara natyrore siç janë frekuencat. Kjo shpreh mjaft qarte faktin se kemi të bëjmë me një treg ku ekzistojnë barriera hyrëse teknike.

30. Fakti që Shqipërisë i është lënë një kuotë e caktuar bandash në kategori të ndryshme frekuencash nga ITU (International Telecommunication Union), të cilat e lejojnë në maksimumin e tyre licensimin e vetëm 4 ndërmarrjeve të telefonisë mobile, tregon se kemi të bëjmë me pengesa (barriera) teknike, të vendosura si rezultat i burimeve natyrore të kufizuara.

IV.3.2 Pengesat ekonomike

31. Së pari, kostot për hyrjen dhe daljen e një operatori në tregun e telefonisë së lëvizshme janë të konsiderueshme, sidomos ajo që konsiderohet kosto e pakthyeshme;
32. Së dyti, investimet fillestare për ndërtimin e rrjeteve të telefonisë celulare të operatorve që hyjnë në këtë treg, janë mjaft të mëdha. Për hyrësit e rinj siç janë Eagle Mobile dhe Plus Communication, këto investime për të hyrë fuqishëm në këtë treg janë më shumë të kushtueshme, pasi ato nuk mund të arrijnë në mënyrë të shpejtë shitjet dhe numrin e mjaftueshëm të pajtimtarëve;
33. Së treti, këto kosto janë të pakthyeshme, pasi pajisjet e përdorura për ndërtimin e rrjetjeve nuk mund të përdoren për qëllime të tjera. Kostot e pakthyeshme përbëjnë një kufizim për konkurruesit, dhe janë një barrierë e konsiderueshme ekonomike nëse ndërmarrja del nga tregu.
34. Ekonomitë e shkallës¹⁴ mund t'i japin ndërmarrjes me pozitë dominuese në tregun përkatës avantazh mbi konkurrentët e vegjël. Kur një kompani celulare bën investime të mëdha për ndërtimin e rrjetit, si: stacionet; antenat; pas përfundimit të ndërtimit të të gjithë rrjetit, shtimi i çdo klienti të ri, çon në reduktimin e kostove mesatare të kësaj kompanie. Operatorët e rinj në këto tregje nuk mund të kenë një trafik të madh në krahasim me operatorët ekzistues, si rrjedhojë ata nuk perfitojnë nga ekonomitë e shkallës`
35. Në tregjet që janë mjaftueshmërisht fitimprurëse ka prirje për të pasur hyrës të rinj në treg. Në këtë mënyrë, për vlerësimin e konkurrencës potenciale duhet të merren në konsideratë faktorë të tillë si barrierat e hyrjes, reagimet e mundshme të ndërmarrjes më të madhe në treg dhe konkurrentëve të tjerë, si dhe riskun dhe koston e falimentimit.
36. Autoriteti i Konkurrencës dhe AKEP kanë ndërhyrë për rritjen e konkurrencës në treg nëpërmjet zbatimit të ligjit të konkurrencës dhe nxjerrjes së akteve rregulluese të këtij tregu, megjithatë tregu përsëri ka një shkallë shumë të lartë përqëndrimi, sikurse është evidentuar më lart. Për arritjen e një niveli të pranueshëm konkurrence, operatorët e mëdhenj, por edhe operatorët e vegjël ekzistues, duhet të kërkojnë klientët e tyre, midis atyre që tashmë janë klientë të operatorëve të tjerë. Duke marrë në konsideratë indeksin e penetrimit¹³ që është 187 %, sipas përdoruesve të kartave SIM, shifër kjo më e lartë se

¹³ Burimi: AKEP Analiza Telefonise Celulare 2014 fq 29.....Norma e penetrimit (përdorues për 100 banorë) në 2013 ishte 130% sipas përdoruesve aktivë dhe 187% sipas kartave SIM. Norma e penetrimit ne Shqiperi sipas përdoruesve aktive eshte sa niveli mesatar ne vendet e BE ne 2012.

shumë vende të tjera, ky fenomen sjell vështirësi për operatorët e vegjël për të tërhequr klientë në rrjetet e tyre.

37. Operatorët e vegjël për të qënë konkurrues duhet të përdorin çmime më të favorshme në krahasim me operatorët e mëdhenj të pranishëm në treg. Por, tërheqja e pajtimtarëve kryesisht ndër klientët ekzistues të operatorëve të tjerë, paraqet një pengesë për rritjen e aktorëve të pranishëm në treg.

IV.5 Fuqia ekonomike dhe financiare e ndërmarrjeve

38. Kompanitë celulare rezultojnë kompani me xhiron vjetore më të lartë në Shqipëri. Te ardhurat e gjeneruara në telefoninë celulare për vitin 2013 janë 36.9 miliardë lekë, nga 42 miliardë leke në vitin 2012.
39. Bazuar në të dhënat mbi të ardhurat e çdo kompanie rezulton se të ardhurat për kompanitë celulare për vitin 2013, krahasuar me vitin 2012 janë ulur me 12%. Kompania Vodafone rezulton të ketë ulur të ardhurat në vitin 2013 krahasuar me vitin 2012 me 21,28%. Kompania Vodafone është kompania më e madhe në krahasim me tre konkurrentët e tjerë të marrë së bashku. Konkurrenti më i afërt i ndërmarrjes Vodafone, ndërmarrja AMC¹⁴, ka ulur të ardhurat në vite (40% në vitin 2010 në 33% në vitin 2013) dhe të ardhurat e Vodafone për vitin 2013 rezultojnë 1,5 herë më të larta se të AMC. Konkurrenti i tretë Eagle ka ulur të ardhurat në vite (që nga viti 2010 në rënie nga 5166 në vitin 2010 në 4199 në vitin 2013). Ndërmarrja Plus ka rritur të ardhurat, por përsëri ngelet në pjesë tregu të vogël për tu marrë në konsideratë (4,3% në vitin 2013).

Tabela 4. Të ardhurat e realizuara për vitin 2010-2013 (milionë lekë)¹⁵

Ndermarrjet	Te Ardhurat				Market Share			
	2010	2011	2012 ¹	2013 ¹	2010	2011 ¹	2012 ¹	2013
VODAFONE	20,165	20,347	23,520	18,515	48.13%	52.06%	55.98%	50.09%
AMC	16,552	13,124	12,315	12,086	39.51%	33.58%	29.31%	32.69%
Albtelecom mobile (EM)	5,166	4,865	4,342	4199	12.33%	12.45%	10.34%	11.36%
Plus communication	10	751	1,835	2,167	0.02%	1.92%	4.37%	5.86%
Totali	41,893	39,087	42,012	36,967	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Ndermarrjet	Fitimi Neto				Fitim neto/te ardhura (%)			
	2010	2011	2012 ¹	2013 ¹	2010	2011 ¹	2012 ¹	2013
VODAFONE	5,877	4,199	5,019	3,293	29%	21%	21%	18%
AMC	6,250	4,069	3,047	4,124	38%	31%	25%	34%
Albtelecom mobile (EM)	-393	-1,043	-1,045	-1,048	-8%	-21%	-24%	-25%
Plus communication	-913	-2,079	-1,969	-1,263	-8%	-40%	-39%	-25%
Totali	10,821	5,146	5,052	5,106	51%	-10%	-17%	2%

¹⁴ Sipas AKEP, Analiza Tregut Telefonise, Nentor 2014 fq 37 ..[Treguesit e të ardhurave për AMC reflektojnë rënie të vazhdueshme periodike.....ndërsa për Vodafone kemi rritje të të ardhurave totale nga 2010-2012 dhe rënie të ardhurave për 2013.... Ndërsa treguesit financiar per dy operatorët e vegjël Albtelecom (EM) dhe Plus per periudhen kohore 2010-2013, pasqyrojne nje rënie te vazhdueshme te te ardhurave totale per Albtelecom sh.a (EM) **duke u shoqeruar me fitim neto negativ**, ndërsa 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].

¹⁵ Burimi: AKEP Analiza Tregut telefonise Nentor 2014 fq 38, përpunuar nga AK.

40. Kompania Vodafone rezulton të ketë ulur rezultatin financiar në vitin 2013 krahasuar me vitin 2012 nga 21% në vitin 2012 në 18% në vitin 2013, ndërsa AMC për vitet 2010-2012 ka qenë në rënie, ndërsa për vitin 2013 rezulton të ketë rritur rezultatin financiar nga 25% në vitin 2012 në 34% në vitin 2013. Eagle dhe Plus janë me rezultat financiar negativ të konsiderueshëm 25%. Kompania Plus ndonëse ka rritje të të ardhurave në vite përsëri rezulton me fitim negativ të theksuar.

IV.6 Fuqia kundërvepruese e konsumatorëve dhe blerësve (konkurrentëve)

41. Vetë struktura e tregut të Telefonisë Celulare me pakicë është e tillë, që përdoruesit që blejnë sasira të konsiderueshme shërbimi celular janë mjaft të pakët në numër. Vodafone me numrin më të madh të përdoruesve celularë zotëron përdorues me parapagesë¹⁶ 93-95% të numrit të përgjithshëm të përdoruesve. Pjesa tjetër prej 5-7%, abonentët me kontratë, përdorin sasi më të mëdha të shërbimit të telefonisë celulare (me kontratë). Abonentët e shërbimit me parapagim gjithsesi janë përdorues të vegjël dhe nuk kanë fuqi kundërvepruese, ndërsa pjesa tjetër e abonentëve përbëjnë një numër të vogël (megjithatë pjesa më e madhe e këtyre të fundit janë persona fizikë). Në këto kushte është e qartë, që përdoruesit në tregun e telefonisë celulare me pakicë, nuk zotërojnë ndonjë fuqi kundërvepruese për t'u marrë në konsideratë.
42. Ndërmarrja Vodafone ka krijuar avantazhe në tregun e telefonisë celulare, nëpërmjet krijimit të rrjeteve të veta, klientëve përkatës (abonentët), eksperiencës në menaxhimin e tregut, emër nëpërmjet marketingut, si dhe fuqi të konsiderueshme ekonomike dhe financiare. Në këto kushte, operatorëve të rinj do t'u duhet kohë dhe mjete monetare të konsiderueshme, për t'u bërë pjesë efektive e këtij tregu. Numri i abonentëve potencialë të mbetur në treg është relativisht i kufizuar.
43. Një tjetër përparësi për ndërmarrjet ekzistuese përbën edhe fakti që operatorët "Eagle" dhe "Plus" janë më të rinj dhe nuk kanë fuqi të madhe kundërvepruese. Gjithashtu, karakteristikë e rrjeteve të telekomunikacionit është se operatorët janë të integruar vertikalisht në tregjet e shumicës dhe të pakicës. Ky integrim përbën avantazh për operatorët ekzistues në krahasim me hyrësit e rinj.
44. Sa më sipër evidentohet që fuqia e tyre kundërvepruese e konkurrentëve të vegjël si Eagle dhe Plus është e pandjeshme.
45. Ndërmarrja Vodafone ka aktualisht një rrjet prej 139 pika shitje¹⁷ në të gjithë vendin, të cilat ofrojnë shërbim çdo ditë të javës. Dyqanet Vodafone ofrojnë produkte dhe shërbime të kompanisë Vodafone, telefona celularë dhe aksesore, si dhe asistencë teknike. Shërbimi i Kujdesit për Klientin i Vodafone Albania i përgjigjet nevojave të klientëve në 24 orë në ditë dhe 7 ditë në javë.

IV.7 Karakteristika të tjera të tregut përkatës

¹⁶ AKEP Analiza Tregut telefonise Nentor 2014, fq 30.

¹⁷ Burimi: faqja internetit http://ëëë.vodafone.al/vodafone/Vodafone_Albania_202_1.php

46. Vodafone Albania¹⁸ SH.A. është pjesë e Vodafone Group Plc - kompani lider në botë në fushën e komunikimeve elektronike. Marka Vodafone renditet si marka e shtatë më e vlerësuar në botë. Vodafone është i pranishëm në më shumë se 30 vende të botës dhe është partner me rrjete të tjera në mbi 40 vende. Kjo ndërmarrje ka akses në tregjet e kapitalit dhe burimet financiare, për arsye se është pjesë e grupit ndërkombëtar lider në fushën e telekomunikacioneve. Vodafone është operatori i parë që prezantoi shërbimet e teknologjisë 3G në Shqipëri në Janar 2011. Tashmë Vodafone mbulon 99 % të popullsisë me sinjalin e rrjetit 3G.
47. Vodafone ju ofron mbi 2 milion klientëve të saj në Shqipëri një gamë të gjerë shërbimesh komunikimi të një cilësie të lartë, duke përfshirë komunikimin zanor dhe të dhënave duke siguruar që klientët të përdorin rrjetin më të mirë të komunikimeve elektronike dhe të përfitojnë nga shërbime novatore dhe cilësore.
48. *Nisur nga pjesët e tregut¹⁹, qëndrueshmërinë e pjesëve të tregut në vite, shkallën e përqëndrimit në të gjithë treguesit, pengesat e hyrjes në treg; konkurrenca potenciale; fuqia ekonomike dhe financiare e ndërmarrjeve; fuqia kundërvepruese e blerësve dhe karakteristikat e tjera të tregut, rezulton se në mbështetje të nenit 3, pika 5 dhe nenit 8 të Ligjit nr. 9121 datë 28.07.2003 “Për mbrojtjen e konkurrencës”, por dhe nga praktikatat me të mira të së drejtës evropiane të konkurrencës, ndërmarrja Vodafone Albania ka pozitë dominuese në tregun e telefonisë celulare me pakicë për periudhën 2013 - 6 muajori I^e 2014.*

V. ANALIZA E KONKURENCËS NË TREGUN PËRKATËS

49. Gjatë vitit 2013 Autoriteti i Konkurrencës realizoi një hetim të thelluar në tregun e telefonisë celulare me pakicë të ndërmarrjes Vodafone Albania SHA, si me pozitë dominuese, duke analizuar edhe kushtet e tregut për periudhën 01.01.2011 deri në 31.12.2012. Në përfundim të procedurës hetimore, Komisioni i Konkurrencës me Vendimin nr. 303, datë 16.01.2014 “Për mbylljen e hetimit të thelluar në tregun e telefonisë celulare me pakicë ndaj ndërmarrjes “Vodafone Albania” SHA dhe rekomandime për Autoritetin e Komunikimeve Elektronike dhe Postare”, vendosi t’i rekomandojë këtij të fundit sa vijon:
- 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 pasojë afatgjatë mbi konkurrencën, dhe në veçanti:*

¹⁸ Burimi: http://ëëë.vodafone.al/vodafone/Vodafone_Albania_202_1.php.

¹⁹ Sipas të Drejtës së Konkurrencës të Bashkimit Evropian: zotërimi nga ndërmarrjet i pjesëve të konsiderueshme të tregut të produktit për një farë kohe, ka shumë të ngjarë që të jetë tregues i pozitës së tyre dominuese në treg, por vetëm ky tregues nuk mund ta provojë këtë pozitë. Rasti i vetëm, kur ky tregues konsiderohet i mjaftueshëm është kur ndërmarrjet zotërojnë 50% apo më shumë të tregut të produktit. Ky vlerësim, konfirmohet edhe nga Gjykata Evropiane e Drejtësisë në Luksemburg (GjED) në çështjen nr. 85/76, date 13.02.1979 Hofmann-La Roche, (paragrafët 39, 41): “Ekzistenca e Pozitës Dominuese mund të rrjedhe nga disa faktorë, të cilët, të mare veç e veç, nuk janë domosdoshmërisht vendimmarrës, por ndërmjet këtyre faktorëve ekzistenca e një pjesë të lartë të tregut është shume e rëndësishme. “... megjithëse madhësia e pjesëve të tregut ndryshon nga tregu në treg, me të vërtete mund të thuhet që pjesë të mëdha të tregut përbejnë në vetvete, me përjashtim të rasteve të jashtëzakonshme, prove të ekzistencës se një pozite dominuese. Ky interpretim i dhënë nga gjykata shërbeu si bazë edhe për përcaktimin e përqindjes së mjaftueshme së pjesës së tregut të një ndërmarrjeje për vlerësimin e pozitës dominuese të saj vetëm mbi bazën e këtij kriteri. Konkretisht në çështjen AKZO shprehimisht të trajtuar prej po kësaj gjykate (GJED), thuhet: “Në rast të zotërimit të një pjesë tregu prej të paktën 50%, Pozita Dominuese mund të prezumohet. Në këtë rast barra e provës do të kalojë mbi ndërmarrjen që zotëron mbi 50% të tregut, e cila duhet të japë argumente për mohimin e prezumimit (që nuk zotëron 50% të tregut – shënimi ynë)”

- i. 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;
 - ii. 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 vëzhgojë 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 zvogëlimin 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).
50. AKEP me Vendimin nr. 2412, datë 16.01.2014, miratoi nxjerrjen për Këshillim Publik të dokumentit “Rishikimi i tarifave të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare”. Periudha e këshillimit publik u zhvillua për një muaj më 16.01.2014-16.02.2014.
51. Nga dokumenti i analizës së kryer nga AKEP, rezulton se janë krahasuar tarifat mesatare të terminimit të 27 vendeve të BE, tarifat e BEREC, si dhe tarifat mesatare të terminimit të 13 vendeve që kanë aplikuar LRIC të pastër, ku ka rezultuar:
- i. Tarifa mesatare e 27 vendeve anëtare të BE në 1 Janar 2013 është 2.33 eurocent/minutë, ndërsa në 34 vendet e referuara nga BEREC (që përfshin edhe vende të rajonit) tarifa mesatare e ponderuar është 1.90 eurocent/minutë;
 - ii. Tarifa mesatare e ponderuar në 34 vendet e referuara nga BEREC më 1.07.2013 është 1.46 eurocent/minutë apo 2.04 lek/minutë.
 - iii. Tarifat mesatare në 27 vendet e BE dhe 34 vendet e referuara nga BEREC kanë pasur ulje të konsiderueshme në 2013 në raport me 2012, dhe kjo për shkak të rritjes së numrit të vendeve me LRIC të pastër.
 - iv. Tarifa mesatare e terminimit e 13 vendeve që kanë aplikuar LRIC të pastër deri në fund të vitit 2013 është 1.055 eurocent/minutë, apo 1.48 lek/minute.
52. Referuar analizës, AKEP-i gjykoi se mënyra më efektive dhe më e mirë do të ishte rishikimi i nivelit të tarifave të terminimit, duke iu referuar nivelit mesatar të tarifave të terminimit në vendet që kanë aplikuar LRIC të pastër (vende anëtare të BE dhe të rajonit). Rregullimi i tarifave sipas nivelit benchmark (mesatar) është një praktikë e ndjekur nga AKEP më parë si dhe një praktikë e lejuar nga Ligji 9918, Neni 7, pika 1 dhe neni 57, pika 2.
53. Në përcaktimin e tarifave për secilin operator, AKEP gjykon se është e nevojshme që krahas nivelit mesatar të tarifave të terminimit në vendet e BE dhe rajonit që kanë aplikuar tashmë LRIC të pastër, të marrë në konsideratë edhe kushtet aktuale dhe pritshmërinë për zhvillimin e tregut celular në Shqipëri, me qëllim realizimin e objektivave rregullatore për rritjen e konkurrencës efektive në këtë treg dhe realizimin e objektivit final të maksimizimit të përfitimeve të përdoruesve fundorë nga shërbimet celulare në Shqipëri.
54. Në përfundim të analizës, AKEP-i ka vendosur që:

- i. *Tarifat e terminimit në rrjetet e të katër operatorëve të reduktohen gradualisht, duke aplikuar 2 faza të ndërmjetme 1.04.2014-31.03.2015 dhe 1.04.2015-31.12.2015, dhe një asimetri midis dy operatorëve të mëdhenj dhe dy operatorëve më të vegjël (hyrës të rinj) deri më 31.12.2015.*
 - ii. *Tarifat e terminimit në rrjetet e katër operatorëve celularë më 1.01.2016 të jenë në nivelin 1.48 lek/minutë, të njëjtë me mesataren në vendet e BE dhe rajonit që kanë aplikuar LRIC të pastër në 2013 (1.06 eurocent/minutë);*
55. Sipas AKEP-it, reduktimet e propozuara të tarifave të terminimit do të japin një impuls pozitiv në rritjen e mëtejshme të konkurrencës në tregun celular me pakicë në Shqipëri dhe eliminimin/reduktimin e stimuljeve për tarifa shumë të ulëta on-net, dhe rritjen e stimuljeve për paketa tarife me minuta kombëtare (drejt të gjitha rrjeteve celulare). Politika të tilla tarife pritet të kenë efekt pozitiv në treg dhe zgjedhja e përdoruesve të këtyre paketave do të zvogëlojë stimujt për paketat me tarifa shumë të ulëta brenda grupeve. Kjo mund të çojë edhe në reduktim të kartave SIM aktive në treg, pasi një pjesë e madhe e përdoruesve celularë kanë më shumë se një kartë SIM për të shfrytëzuar oferta me tarifa shumë të ulëta on-net (brenda grupeve). Rregullimet e propozuara pritet të kenë efekt në rritje të trafikut off-net duke zvogëluar proporcionin shumë të madh aktual të trafikut on-net.
56. Në analizën e AKEP-it, janë marrë në shqyrtim dhe rekomandimet e AK-së, si dhe tregu i pakicës së telefonisë celulare, duke arritur në përfundimin se:
- 1) *Rishikimi i tarifave të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare për orientim në kostot LRIC të pastër, është një kusht i nevojshëm që duhet ndërmarrë, sic është parashikuar dhe planifikuar nga AKEP që në Analizë tregu celular 2012, dhe është në vijim të statusit me FNT të secilit operator celular për terminimin e thirrjeve në rrjetin e vet.*
 - 2) *Çdo lloj mase nga AKEP për rregullim të tarifave celulare në nivel me pakicë, për një operator sipas rekomandimit të AK, apo për më shumë operatorë, do të jetë objekt i një analize më të detajuar nga AKEP, siç është analiza e tregut celular, pasi bazuar në Ligjin Nr. 9918 dhe direktivat/rekomandimet e KE/BEREC rregullimi i tarifave në nivel me pakicë është masa e fundit rregullatore që vendoset për FNT në treg me pakicë dhe kur gjykohet se masat e tjera rregullatore në nivel me shumicë nuk pritet të kenë efektin e duhur në konkurrencën afat-gjatë midis operatorëve në treg.*
57. Si përfundim, AKEP-i, pas procedurës së konsultimit publik, me Vendimin nr. 2431, datë 13.03.2014 Për “Miratimin e dokumentacionit përfundimtar për “Rishikimin e tarifave të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare”, miratoi dokumentin e rishikimit të tarifave të terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare, duke miratuar gjithashtu me anë të vendimeve nr. 2432, nr. 2433, nr. 2434 dhe nr. 2435, datë 13.03.2014, tarifat e terminimit për të gjithë operatorët e telefonisë celulare.
58. Gjithashtu, pas periudhës nën hetim, AKEP-i, në zbatim të detyrimit për të kryer analizën e tregut të telefonisë celulare jo më pak se një herë në dy vjet, me Vendimin nr. 2492, datë 23.07.2014, miratoi dhe nxori për këshillim publik dokumentin: Analizë e tregut celular: tregjet me shumicë të terminimit dhe tregu me pakicë i shërbimeve publike në rrjetet e telefonisë së lëvizshme, e cila më pas u miratua me Vendimin e AKEP-it nr. 2522, datë 06.11.2014 “Për miratimin e dokumentit: Analizë e tregut celular: tregjet me shumicë të terminimit dhe tregu me pakicë të shërbimeve publike në rrjetet e telefonisë së lëvizshme-Dokumenti përfundimtar”.

59. Referuar analizës së AKEP-it, janë marrë në konsideratë rekomandimet e dhëna nga Autoriteti i Konkurrencës dhe në përfundim të analizës, me anë të Vendimeve të AKEP nr. 2523-2526, datë 06.11.2014, ndaj të gjitha ndërmarrjeve FNT (Vodafone, AMC, Albtelcom dhe Plus) në tregun me shumicë të terminimit të thirrjeve në rrjetet e telefonisë së lëvizshme, si dhe janë vendosur detyrimet përkatëse, të cilat janë detyruese për ato, ku ndër të tjera veçojmë:

“Sipërmarrësit me status me FNT për terminimin e thirrjeve, bazuar në detyrimin e mosdiskriminimit (neni 39 i ligjit 9918 dhe pika 3.1 më sipër), si dhe në bazë të nenit 51 të Ligjit nr. 9918 ka edhe detyrimet e mëposhtme:

1. *Sipërmarrësit me FNT ndalohen të aplikojë tarifa në nivel me pakicë që kanë efekt diskriminues për sipërmarrësit e rrjeteve të tjera celulare kombëtare:*

- (1) *tarifat e thirrjeve drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare nuk duhet të jenë më të larta se tarifat e thirrjeve brenda rrjetit të sipërmarrësit me FNT;*
- (2) *Sasia e minutave brenda rrjetit të sipërmarrësit FNT të përfshira në oferta/pagesë fikse të paketave tarifore nuk duhet të jetë më e madhe se sasia e minutave drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare;*
- (3) *Përcaktimet e pikave 1 dhe 2 më sipër aplikohen për të gjitha paketat tarifore standarde, ofertat, shportat, opsionet dhe skontot të ofruara për pajtimtarët;*

2. *Sipërmarrësit me FNT për paketat tarifore standarde dhe ofertat/promocionet apo skontot e përkohshme në tërësi të ofruara për pajtimtarët e shërbimit celular ka detyrim:*

- (4) *në muajin Janar të çdo viti të paraqesë në AKEP tarifat e planeve standarde dhe ndryshimet e kryera në vitin paraardhës;*
- (5) *Ofertat/promocionet apo skontot e përkohshme në tërësi:*
 - a) *duhet të kenë afat vlefshmërie të përcaktuar qartë që në fillim të aplikimit dhe jo më të gjatë se 3 muaj.*
 - b) *që zgjasin më shumë se 3 muaj duhet të përfshihen në paketat/tarifat standarde;*
 - c) *nuk duhet të ri-hidhen në treg me emër të ndryshuar kur elementët kryesorë të tyre janë thelbësisht të pandryshuar apo të ngjashëm;”.*

60. *Afati i përcaktuar nga AKEP-i në vendimet e tij, për realizimin e detyrimeve të mësipërme nga të gjitha ndërmarrjet FNT, është data 01.01.2015.*

61. Pas analizës së pretendimeve të operatorëve, AKEP-i ka vendosur që të bëjë ndryshime në Vendimet nr. 2523-2526, datë 06.11.2014, si më poshtë:

Të përcaktojë një glide-path (reduktim të përshkallëzuar) në kohë të tarifës së terminimit të Plus sipas tabelës së mëposhtme:

Tarifat e terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare (rishikim)

	1.04.2014	1.12.2014	1.04.2015	1.07.2015	1.01.2016
Vodafone/AMC	2.66	1.48	1.48	1.48	1.48

Albtelecom (EM)	4.00	1.48	1.48	1.48	1.48
Plus	6.52	6.52	4.00	2.66	1.48

Shënim: vlerat në lekë/minutë pa TVSH

Tarifat e mësipërme të Plus janë të njëjta me tarifat përcaktuara nga AKEP më 13.03.2014, duke përfshirë dhe një fazë reduktimi të ndërmjetëm nga niveli 4.00 në 2.66 lek/minutë në Korrik 2015;

Të përcaktojë si afat të fillimit të zbatimit të detyrimeve për mos- diskriminimin në tarifat on-net/off-net, afatet e mëposhtme:

data 1.07.2015: për programet tarifore, ofertat, opsionet etj., për përdoruesit me parapagim dhe përdoruesit e rinj me kontratë, përfshirë rinovimet e kontratave ekzistuese që kryhen pas kësaj datë;

data 1.01.2016: për të gjitha programet e tjera tarifore të aplikuara për përdoruesit aktualë me kontratë (kontrata me programe tarifore standarde dhe të personalizuar/specifike).

Afatet e mësipërme nënkuptojnë që:

Duke filluar nga data 1.07.2015 nuk lejohet aplikimi i tarifave të ndryshme on-net/off-net për përdoruesit me parapagim, përdoruesit e rinj me kontratë dhe përdoruesit aktualë me kontratë që kryejnë rinovim të kontratës pas datës 1.07.2015;

Duke filluar nga data 1.01.2016 nuk lejohet aplikimi i tarifave të ndryshme on-net/off-net edhe për përdoruesit me kontrata specifike si dhe përdoruesit aktualë me kontratë;

Dy afatet e mësipërme janë të lidhura me datat e reduktimit të tarifës së terminimit në rrjetin Plus.

Secili operator celular ka kohën e mjaftueshme për të kryer ndryshimet e nevojshme dhe njoftuar përdoruesit për ndryshimet në tarifa, përfshirë përdoruesit me kontratë.

AKEP do të monitorojë nga afër zhvillimet në tregun celular, tarifat me pakicë si dhe efektet në trafikun on-net/off-net dhe pagesat neto midis operatorëve, dhe konkurrencën në tregun me pakicë, për të gjykuar mbi nevojën e rishikimit të masave të mësipërme.

VI. ANALIZA E SJELLJES SË VODAFONE ALBANIA NË TREGUN PËRKATËS

62. Pas shqyrtimit të raportit të hetimit paraprak në tregun e telefonisë celulare dhe kushteve të tregut, Komisioni i Konkurrencës me anë të Vendimit nr. 356, datë 31.03.2015 vendosi marrjen e masave të përkohshme ndaj ndërmarrjes Vodafone Albania SHA në tregun e telefonisë celulare me pakicë, të cilat duhet të zbatoheshin brenda një periudhe 30 ditore nga momenti i njoftimit të Vendimit. Gjithashtu në Vendim i është përcaktuar ndërmarrjes

Vodafone dhe e drejta që brenda 10 ditëve të paraqiste këndvështrimet e saj në lidhje me masat e përkohshme.

63. Komisioni i Konkurrencës me Vendimin nr. 356, datë 31.03.2015, vendosi marrjen e masave të përkohshme për ndërmarrjen Vodafone në tregun e telefonisë celulare me pakicë për rivendosjen e kushteve të konkurrencës së lirë dhe efektive në treg:
- 1) Vodafone Albania Sh.a ndalohet të aplikojë tarifa në nivel me pakicë që kanë efekt diskriminues për sipërmarrësit e rrjeteve të tjera celulare kombëtare:*
- a- Sasia e minutave brenda rrjetit Vodafone Albania të përfshira në oferta/pagesë fikse të paketave tarifore nuk duhet të jetë më e madhe se sasia e minutave drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare;*
- b- Përcaktimet e pikës 1.a më sipër aplikohet për të gjitha ofertat, shportat, opsionet dhe skontot të ofruara për abonentët;*
64. Referuar Vendimit të Komisionit të Konkurrencës nr. 356, datë 31.03.2015, masat e përkohshme duhet të zbatohen brenda 30 ditëve që nga momenti i marrjes dijeni të këtij vendimi nga ana e ndërmarrjes Vodafone Albania.
65. Vendimi i mësipërm ju njoftua ndërmarrjes Vodafone me anë të shkresës nr. 178 prot., datë 31.03.2015, duke e ftuar që të paraqiste kundërshtimet e saj në seancë dëgjimore përpara Komisionit të Konkurrencës. Ndërmarrja Vodafone i paraqiti këndvështrimet e saj në lidhje me masat e përkohshme përpara Komisionit të Konkurrencës në seancën e datës 08.04.2015.
66. Në bazë të këtij Vendimi, Sekretari i Përgjithshëm i Autoritetit të Konkurrencës është ngarkuar për ndjekjen e zbatimit të këtij vendimi. Për këtë arsye Inspektorët e Autoritetit të Konkurrencës më datë 08.05.2015 monitoruan tregun e telefonisë celulare me pakicë, duke u paraqitur pranë pikës së shitjes së ndërmarrjes Vodafone, për të monitoruar tarifat dhe ofertat që aplikon kjo ndërmarrjeve në këtë treg, pas marrjes së masave të përkohshme nga Autoriteti i Konkurrencës.
67. Gjithashtu, Shoqëria “Vodafone Albania” SHA (Vodafone) me anë të shkresës së saj LRD//OX datë 23.04.2015, (protokolluar pranë Autoritetit të Konkurrencës me nr. 219 prot., datë 24.04.2015), shprehet mbi qëndrimin proaktiv të Vodafone Albania për të adresuar shqetësimet e Autoritetit të Konkurrencës, heqjen e masës së ndërmjetme dhe mbylljen e hetimit.
68. Sipas ndërmarrjes Vodafone, nisur nga përfundimet e Vendimit nr. 303, datës 16.01.2014 Vodafone Albania (VA) në mënyrë të vazhdueshme ka ndërmarrë nisma në tregun e telefonisë celulare në mënyrë pro aktive për të adresuar shqetësimet e Autoritetit të Konkurrencës. Për rrjedhojë VA gjykon se sjellja e tyre bashkëpunuese së bashku me mbështetjen dhe orientimin e organeve rregullatore ndihmon thelbësisht për të arritur qëllimin e përbashkët për garantimin e konkurrencës eficientë dhe të ndershme që siguron përfitime për përdoruesit fundorë pa qene nevoja për ndërhyrje dhe hetime të përsëritura.
69. Nëpërmjet kësaj shkrese Vodafone bën me dije se duke filluar nga data 8 Maj 2015 hedh në treg një tjetër pakete të re tarifore konkurruese që përmban numër të barabartë minutash brenda dhe jashtë rrjetit (për thirrjet drejt rrjeteve kombëtare celulare dhe fikse). Ashtu si edhe iniciativat e mëparshme kjo pakete synon të kënaqë nevojat e pajtimtarëve, rritjen e

volumit të thirrjeve jashtë rrjetit në mënyre të krahasueshme me thirrjet brenda tij duke nxitur kështu gjenerimin e trafikut dalës e për rrjedhojë balancimin e tij dhe rritjen e të ardhurave të operatoreve të tjerë celularë nëpërmjet përfitimit të tarifës së terminimit për minutat drejt rrjeteve përkatës.

70. Sipas VA kjo paketë e re në treg, së bashku me produktet konkurruese ekzistuese, kënaq nevojat e pajtimtarëve për komunikim sipas preferencës së tyre brenda dhe jashtë rrjetit dhe njëkohësisht adreson shqetësimin e AK në lidhje me barazinë e tarifave dhe nxitjen e mëtejshme të trafikut dalës jashtë rrjetit dhe balancimin e tij.
71. Referuar shkresës së Sekretarit të Përgjithshëm të Autoritetit të Konkurrencës nr. 75/1, datë 11.05.2015, “Mbi monitorimin e zbatimit të Vendimit nr. 356, datë 31.03.2015 të Komisionit të Konkurrencës”, nga monitorimi i realizuar nga AK rezultoi se kjo pakete është hedhur në treg dhe është e vlefshme deri më 31 Maj.
72. Shoqëria “Vodafone Albania” SHA (Vodafone) me anë të shkresës së saj LRD/0083/OX datë 25.05.2015, (protokolluar pranë Autoritetit të Konkurrencës me nr. 255 prot., datë 26.05.2015), *shprehet për të dytën herë mbi qëndrimin proaktiv të Vodafone Albania për të adresuar shqetësimet e Autoritetit të Konkurrencës, në tregun e telefonisë celulare si më poshtë:*
- 1) Duke filluar nga data 27 Maj 2015 VA përditëson njërin nga paketat tarifore mujore (Vodafone Club Superior) e cila do të përmbajë këtë e tutje numër të barabarte minutash brenda dhe jashtë rrjetit (për thirrjet drejt rrjeteve kombëtare celulare dhe fikse).
 - 2) Duke filluar nga data 3 Qershor 2015 VA përditëson paketën tarifore ditore (Vodafone Day Pass) e cila do të përmbajë këtë e tutje numër të barabarte minutash brenda dhe jashtë rrjetit (për thirrjet drejt rrjeteve kombëtare celulare dhe fikse).
 - 3) Duke filluar nga data 12 Maj 2015 VA ka përditësuar edhe me tej një tjetër paketë tarifore mujore (Vodafone Club Inter/national) e cila përmban 2 here me shumë minuta kombëtare (kjo pakete ka përfshirë që nga fillimi numër të barabarte minutash brenda dhe jashtë rrjetit).
73. Gjithashtu sipas VA, këto paketa të reja (versionet e tyre të mëparshme do të hiqen nga tregu) së bashku me produktet konkurruese ekzistuese adresojnë me së miri shqetësimin e AK në lidhje me barazinë e tarifave dhe nxitjen e mëtejshme të trafikut dalës jashtë rrjetit dhe balancimin e tij. Ato i shtohen nismave të VA në tregun e telefonisë celulare, e cila vijon që në mënyre pro aktive të shfaqë sjellje bashkëpunuese për të garantuar konkurrencë efikente dhe të ndershme.
74. Gjithashtu nga monitorimi rezultoi se VA përveç ofertave të mësipërme mujore, në të cilën kishim barazim të minutave brenda rrjetit me ato jashtë rrjetit, ofronte dhe oferta të tjera mujore, si vijon: 1- Club Mix; 2- Club Extra; *Club me minuta, si dhe oferta ditore (që sipas VA do të ndryshojë më datë 3 Qershor 2015) dhe javore etj., ku rezultoi se sasia e minutave brenda rrjetit është më e lartë se sasia e minutave jashtë rrjetit.*

75. Gjithashtu sipas VA, duke filluar prej datës 1 Maj 2015 ka njehsuar planet tarifore me paragjese Vodafone Card dhe Vodafone Club, në një plan tarifor të vetëm. Nëpërmjet kësaj iniciative thjeshtohet informacioni për pajtimtarët, rritet edhe më tej transparenca e kushteve dhe çmimeve të ofrimit të shërbimit dhe njëkohësisht adresohet shqetësimi i Komisionit të Konkurrencës (ngritur dhe gjate takimit më të fundit) në lidhje me tarifat e diferencuara për thirrjet brenda rrjetit dhe brenda grupit (ndërmjet pajtimtarëve të Vodafone Club dhe Vodafone Card).
76. Si përfundim, referuar analizës së mësipërme, rezulton se pas rekomandimeve të dhëna nga Autoriteti i Konkurrencës me anë të VKK nr. 303, të cilat janë marrë në konsideratë nga AKEP në analizën e tij, kanë sjellë reduktim të ndjeshëm të tarifës së terminimit midis operatorëve celularë, duke sjellë dhe rritje të sasisë së minutave të terminuara jashtë rrjetit. Detyrimet e vendosura nga AKEP-i, ndaj të gjithë operatorëve celularë, për mosdiskriminim të thirrjeve brenda rrjetit me ato jashtë rrjetit, do të hyjnë në fuqi për të gjithë pajtimtarët me parapagesë më datë 01.07.2015.
77. Në zbatim të Vendimit të Komisionit të Konkurrencës nr. 356, ndërmarrja Vodafone Albania ka zbatuar pjesërisht vendimin pasi ka hedhur në treg një ofertë të re në të cilën ka barazuar sasinë e minutave të ofruara brenda rrjetit me ato jashtë rrjetit si dhe që nga muaji nëntor 2013 ka barazuar tarifat për thirrjet standarte, por gjithësesi vazhdon të ketë në treg oferta me më shumë minuta brenda rrjetit sesa jashtë rrjetit.

PËR KËTO ARSYE:

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

V E N D O S I:

- I. Detyrimin e ndërmarrjes Vodafone Albania për zbatimin e Vendimit nr. 356 të Komisionit të Konkurrencës të datës 31.03.2015, për marrjen e masave detyruese që të ndalojë të aplikojë tarifa në nivel pakice që kanë efekt diskriminues për sipërmarrësit e rrjeteve të tjera celulare kombëtare, për të gjitha ofertat e hedhura në treg për periudhën nga njoftimi i këtij vendimi deri në 01.07.2016 si vijon:
- 1- Barazimi i tarifave brenda me jashtë rrjetit me jashtë rrjetit (“on net” dhe “of net”) do të jetë për të gjitha ofertat, opsionet dhe tarifat e thirrjeve standarteve për të gjitha paketat dhe shërbimet e telefonisë celulare të shoqërisë Vodafone Albania SH.A:
 - 2- Sasia e minutave brenda rrjetit të përfshira në ofertat/pagesë fikse të paketave tarifore nuk mund të jetë më e madhe se sasia e minutave drejt rrjeteve të tjera celulare kombëtare;
 - 3- Gjatë procesit të ndryshimit të planeve tarifore dhe ofertave të njoftojë abonentët mbi ndryshimet në planet tarifore të thirrjeve standarteve dhe ofertave.

- II. Moszbatimi i Vendimit ndëshkohet me gjobë për shkelje të rënda deri në 10 % të xhiros së vitit financiar paraadhës, sipas parashikimeve të nenit 74, pika 1 gërma b të Ligjit nr. 9121 “Për mbrojtjen e konkurrencës” i ndryshuar.
- III. Mbylljen e procedurës së hetimit paraprak ndaj ndërmarrjes Vodafone Albania SHA, në tregun e telefonisë celulare dhe përfundimin e procedimit administrativ të ankesave të shoqërive Plus Communication SH.A dhe Albtelekom SH.A ndaj Vodafone Albania.
- IV. Ngarkohet Sekretari i Përgjithshëm për zbatimin dhe monitorimin e këtij vendimi, si dhe njoftimin e këtij vendimi për palët e interesuara.

Ky vendim hyn në fuqi menjëherë.

KOMISIONI I KONKURRENCËS

Servete GRUDA

Koço BROKA

Iva ZAJMI

Eduard YPI

(_____)

(_____)

(_____)

(_____)

Zv/Kryetar

Anëtar

Anëtar

Anëtar

Lindita MILO (LATI)

K R Y E T A R