



PTK HQ
Dardania pl, 10000 Prishtinë
Kosovë-UNMIK
T 381 39 527 147
F 381 39 525 453
info@ptkonline.com
www.ptkonline.com

Dokumenti i Bordit të Drejtorëve

Datë: 20.10.2008

Titulli:	Raport i aspektit komercial te draft marveshjes MVNO PTK –Dardafon
Paraqitur nga:	Sebahedin Ramaxhiku UD KE dhe antaret e grupit
Pergaditur nga:	Grupi nr.2 punues intern i korporates: Sebahedin Ramaxhiku UD KE PTK SHA – jurist i dip. Isak Krasniqi, Zyrtar Kryesor I financave – ekonomist i dip Genc Rraci, Drejtor i Auditit Intern – ekonomist i dip. Driton Halili, Drejtor i Vala- ekonomist i dip. Malsor Kusari, Menaxher i Planifikimit Strategjik- ing elektros Fatos Bakalli, Menaxher i Produkteve Vala- Ing i dipl. Astrit Musa , Menaxher i Financave Vala- ekonomist i dip.
Qëllimi:	Rekomandim

Hyrje

BID te PTK SHA ne mbledhjen e rregullit nr. 11 të datës 8.10.2008 mori vendim:

"Pas ndegjimit te prezentimve te kryera nga grupi punes dhe menaxheri i taxave ne PTK SHA, Bordi me shumic votash nuk u bind dhe nuk mori vendim lidhur me aprovimin e propozimit te grupit punes lidhur me pjesen komerciale te draft marveshjes. Bordi instruktoi UD KE te PTK SHA qe ne kuadër të autorizimeve të veta të cakton një ekspertiz te re nga grupi i ri punues intern i korporates te perber nga një grup ma i madhe i ekspertve me akcent te posaqem te lami komerciale/ financiare sipas vlersimit te KE i cili ne afatin e arsyeshem kohor- preferohet mbrenda 1 jave te vjen me një propozim konkret te marveshjes sa i perket pjeses komerciale. Grupi nuk eshte i limituar qe sipas nevojës dhe vlersimit edhe te negocijlon me perfaqesuesit e autorizuar te Dardafone dhe te vjen me propozim final te marveshjes."

Me daten 10.10.2008 UD KE , duke aprovu rekomandimin e BtD ka emruar grupin punues intern nr.2 te korporates duke deleguar me teper te punesuar te korporates me pergaditje shkollore profesionale ne lami e ekonomis dhe me pervoj ne lami e telekomunikacionit.

Grupi punues nr. 2 permbahet:

*Sebahedin Ramaxhiku, UD KE PTK SHA – jurist i dip.
Isak Krasniqi, Zyrtar Kryesor I financave – economist I dip
Genc Rraci, Drejtor I Auditit Intern – economist I dip.
Driton Halili, Drejtor Vala- economist I dip.
Malsor Kusari, Menaxher i Planifikimit Strategjik- ing elektros
Fatos Bakalli, Menaxher I Produkteve Vala- ing i dip.
Astrit Musa , Menaxher I Financave Vala- economist I dip.*

Grupi punues nr.2 ka nënshkru individualisht deklaraten e objektivitetit dhe ruajtjes se sekretit kopjet jane pjese perbarse e raportit.

Grupi punues nr.2 gjatë punës ka pasur në disponim dhe i është referuar dokumentacionit në vijim të rastit :

- Draftin final të marveshjes MVNO – te dates 8.10.2008
- licencen e ART nr. 112/08, të datës 12.06.2008 për Dardafon,
- analizën komerciale të grupit të maparshëm të pranuar me e-mailn A.Bejtullahu me daten 5.10.2008 ora 8,25 e (me analizat e bashkangjitura si shtesa),
- ofertën finale të Dardafon llc të datës 8.10.2008,

Grupi punes nr. 2 ., gjat punes nuk ka hasur në dokumentacion teknik – te grupit punes të maparshëm, ku do të shifeshin mundësit teknike të PTK (Vala, Rrjeti Qendror).

Grupi punues nr.2 ka mbajtur takime me daten 13, 14 ,15,16, 17 dhe 20.10.2008 dhe ka perpilul raportin e prezentuar.

Te gjithë antaret e grupit kanë deklaruar se nuk janë profesionist ne lamine e projekteve MVNO dhe se angazhimi i tyre do te jete ekskluzivisht bazuar ne kerkesen e BtD dhe UD KE duke ju permbajtur etikave me te mira profesionale dhe obligimit fiduciar per zyrtaret e korporates.

Grupi punues nr. 2 i është imponuar koha e shkurter për pergaditje të raportit (nga data 9-20.10.2008) e cila padyshim do te reflektohet ne kualitet dhe kuantitet te raportit.

E pergjithshme :

I. Praktikant e MVNO tek operatorët internacional

Grupi ka hulumtu praktikant ndërkombëtare të operatorve MVNO dhe komentet e analistëve-ekspertve të lami, pasi që per fat te keq raportet e MVNO ne Kosovë nuk jane te njohura.

Praktikat /komentet nderkombetare lidhur me MVNO :

Ne munges te literatures me shkrim janë përdor burimet publike nga linku:
<http://www.technewsworld.com/story/38491.html>

"Modeli MVNO është një formë që i lehtëson operatorit të angazhoj (të shet) kapacitet e veta tepriçë (excess capacity – kapacitetet të cilat nuk ka në

012  2

plan apo nuk ka mundësi që ti shfrytëzoj për një kohë të caktuar, v.j.), u shpreh Lance Eilson, drejtor për hulumtime të telefonisë celulare në ABI Research

Bashkëpunimi me MVNO mund të jetë një ndërmarrje (aktivitet) fitmprurëse. "Operatori do t'ia shiste MVNO-s kapacitet që i ofron rrjeti i tij me çmim të shumicës (ëholesale price) duke mënjeluar shpenzimet e marketingut dhe ato të suportit, shpenzime këto që paraqiten me rastin e përfitimit (atraktimit) të konsumatorëve të rinjë dhe suportit dhënë të njëjtëve", thekson Ira Brodsky, President i kompanisë për hulumtim të tregut – Datacomm Research. "Duke qenë se MVNO-të nuk marrin mbi vehte shpenzimet që janë për mirmbajtjen e infrastructures (paisjeve), atëherë u ipet mundësia që të ofrojnë shërbimet me çmime shumë konkurruese (edhe kundrejt vet operatorit, v.j.)", theksoi Brodsky në Techneësöworld

Në disa raste operatorët i konsiderojnë disa nga shërbimet e veta si **më pak të rendësishme (sekundare, të dorës së dytë)**, andaj modeli MVNO i mundëson operatorit që vet të fokusohet në ato shërbime që i konsideron të rendësishme (primare), për të cilën e ka ekspertizën.

Përderi sa operatorët me përvoj pretendojnë të shërbejnë të gjithëve edhe bizneseve edhe konsumatorëve, MVNO-të fokusojnë cakun e tyre në segmente të caktuara të tregut (niche markets).

Shembulli i Virgin Mobile USA, i cili është një MVNO i operatorit Sprint, është i fokusuar në shitjen e shërbimeve të telefonisë mobile vetëm për gjeneratën e re, duke u përqëndruar tek adoleshqentët dhe tek rinia. Andaj Virgin Mobile përkujdeset që Amerikanëve nga moshë 15 deri 30 vjeçare tu ofrohen të gjitha shërbimet e telefonisë mobile me modelin prepaid (pay-as-you-go), gjë që eliminon problemet me fatura mujore, dhe nuk ka nevojë që konsumatori i cili dëshiron të shfrytëzoj shërbimet të ketë histori të pagesave (credit history), (element ky i rendësishëm në SHBA për të themeluar maradhenje parapaguese, v.j)

Operatorët e telefonisë mobile humbin kohë të gjatë dhe para për të ndërtuar rrjetet e veta dhe për tu diferencuar në treg me produktet e veta; **bartia (ofrimi) e aksesit në pale të tretë (një MVNO-je, v.j) don të thotë zvoglim i mundësisë që operatorët të dallohen/diferencohen në treg me produktet/shërbimet e veta, dhe për pasojë operatorët u zvoglohet numri i parapaguesve të vet (kanibalizim i parapaguesve).**

Ikja (kalimi tek operatori tjetër – churn) proqesi i kalimit të klientit nga njeri operator tek tjetri, parqet problem që efkton zvoglimin e të hyrave, andaj modeli MVNO mund të jetë shkas shtesë për këtë. Në raste të veçanta klienti mund të përmbush të gjitha kërkesat kontraktuale ndaj operatorit, por duke ofruar bonuse të veçanta, si oferta për aparate mobile falas, mund të ndikoj që klientët e operatorit të kalojnë tek MVNO. Andaj, **të hyrat eventuale të realizuara me shfrytëzimiin e kapaciteteve shtesë të pa shfrytëzuara , ka shumë mundësi që të treten nga paksimi apo mungesa totale e ripërtëritjes së kontratave nga parapaguesit.**

Për të parandaluar ikjen (kalimi tek operatori tjetër – churn), operatorët duhet që të jenë shumë të kujdesshëm në rastin që vendosin që të futen në raporte kontraktuale me një MVNO, **"Nuk paraqet zgjuarsia për një operatorë shitja e kapaciteteve njo operatori tjetër nëse operatori tjetër ka për cak (synim) tregun e njëitë (apo segmentin e njëitë të tregut, v.j), por ka pasur raste që në disa raste edhe ka ndodhur kjo"**, thekson Bob Egad, President i kompanisë konsulente Mobile Competency. **"Qasje strategjike më e mire do të ishte nëse operatori shfrytëzon operatorin virtual (MVNO) për të ofruar ato shërbime të cilat operatori nuk i konsideron shërbime të dorës së parë"** (shërbime të interesit për operatori, v.j)

Grupi nuk ka mundur të integron/përshtat modelin e propozuar të raportit MVNO PTK me Dardafon, në praktikën ndërkombëtare të cekura më lartë.

Grupi ka vrejtur se tenedenca e ritjes së konsumatorve në rrjetinë Vala është prezente, dhe domosdo kërkonë një rivlersimë strategjik të arsyeshmërisë së implementimit të modelit të propozuar MVNO - shiqo pasqyren si ankes 4.

Grupi gjithashtu ka vrejtur se draft propozimi i marveshjes nuk e ka të definuar deri në cilin nivel shkonë bashkpunimi Operator/MVNO - shiqo aneksin 3. të këtij raporti , ku paraqiten format e bashkpunimit operator /MVNO.

II. Aspekti komercial

Grupi punes shprehë shqetësimin për biznes modelin e përzgjedhur nga BiD(vendimi i datës 16.09.2008 mbledhja nr 6) për ndarjen e të hyrave të përgjithshme pasi që e njejta kushtimishtë pamundëson kontrollin real të hyrave të cilat eventualisht do ti deklaronte MVNO.

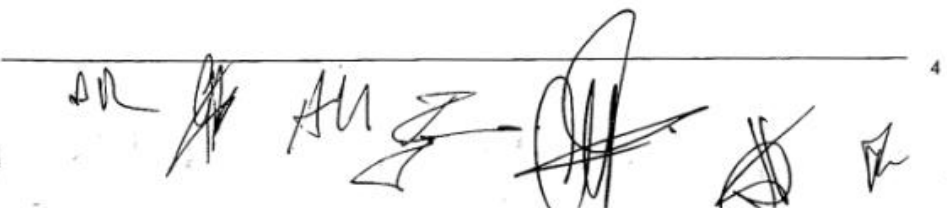
Modeli i koston së cmimit për njësinë e produktit në Vala – i treguar në aneksin 1/1 dhe 1/2 të këtij raporti, venë në faktë se me përpjestimin e ndarjes së prezentuar në draft marveshjen e MVNO, gjeneron zvoglim të konsiderueshëm të hyrave për Vala, ndërsa në disa kategori të produkteve gjeneron humbje (trafiku ndërkombëtar në shkuarje etj). Kjo duke marrë parasysh cmimin e minutit për njësi etj dhe pasi që modeli i përzgjedhur nuk merr parasysh koston për njësi (njësi- minut bisede, një sms, vëllim trafiku etj.)

PTK do të gjeneron humbje të pashmangëshme nga dispozita e aneksit 2 pika 1 (e draft marveshjes MVNO PTK vs Dardafon) ,pasi që modeli i përzgjedhur për MVNO nuk obligon operatorin virtual të llogarit të hyrat totale te muajt por te hyrat e inkasuara duke përjashtu borgjet e këqija (bad debts) që do të vinë si rezultat i mospagesës së faturave nga konsumatorët e MVNO.

Në draftë marveshje, nuk është përcaktuar qartazi instrumentet e mbrojtjes komerciale të Vala nga MVNO në pikpamje të cmimeve që kjo e fundit i aplikon.

Grupi shprehi një shqetësim të madhe për pagesat e shërbimeve të pranuar nga Vala , ku është paraparë që pagesa të ekzekutohen nga Dardafon c'do 4 muaj, kjo nuk mundet të justifikohet asesi posaqerisht në rastin e pagesave për "pre-paid".

Analiza e treguar në anex 2 (kalkulim i grupit punes) tregon se ndarja në përqindjen 22:78 është e dëmshme për Operatorin dhe gjeneron humbje. Pika e rentabilitetit (break even point)parashifet të arrihet në nivelin mbi 73% ne favor te Vales.



Kjo humbje tregon tendencë rapide të rritjes tek Operatori (Vala) në rastë se eventualisht bëhen investime shtesë në "dëshirat" e MVNO për produkte të reja, që involvori investime në tere infrastrukturen e Vales, – siq është parapar në draft marveshjen ekzistues. Kjo nuk ka kalkulu realitetin që ti nenshtrohemi penaltive (për vonesa eventuale) te parapara ne draft marrëveshje..

III Konstatimet e grupit punues në draft marveshjen e prezentuar.

Në vazhdim te raportit ju shprehim disa konstatime të grupit punues që kanë të bëjnë me aspektin teknik dhe legal te draft marveshjes që kanë ose mundën të kenë pasoja të pa parashikuara (duke përfshi të dy palët) ne pjesën komerciale te draft marveshjes MVNO PTK -Dardafon :

Dispozitat e marveshjes dhe artikujt konkret:

- Grupi posaqersht shpreh shqetësim në dizajnim të kohezgjatjes së kontrates , pasi që në praktikë kontratat komerciale lidhen në afate të caktuara kohore duke lënë mundësi palëve për rishiqyrtim apo nderprerje eventuale.
- Duke marre parasysh afatin e validitetit të paraparë në draft marveshjen,e me supozim se biznes modeli Service Provider eshte marre parasysh dhe definu(shiqo Aneksin 3 të raportit), dhe duke marre parasysh dispozitat e kontratës bazike me MTI, vetem kur Kosova e fiton te drejten per kodin e saj internacional, atehere, MVNO-ja, mund te fillojne negociatat per roaming agreements, te specifikuar ne licencen e ART-se, duke e shfrytezuar infrastrukturen e PTK, ndërsa në të gjitha situatat tjera nga modelet e MVNO (ankesi 3) pozita e PTK do të jetë edhe ma e disfavorshme.
- Ne te gjitha pikat e draft-kontrates ku ceket GSM Association, anetare te ciles ne nuk jemi, PTK shfrytezon anetarsimin e MTI, atehere ne mendoim se MTI duhet te jete pjese e negociatave/implementimit te kerkesave, opcion I papranqeshem dhe i palejueshem per PTK, pra mbetet deri ne aprovimin e kodit internacional per Kosoven, te mundesohet fillimi I negociatave per daljen e Dardafonit jashte rrjetit te PTK ne forme te pavarur kontraktuale, duke shfrytezuar rrjetin e PTK pergjithmone.
- Draft-kontrata e Dardafonit kerkon mundesine qe PTK ti ofroje qasje ne internet kljenteve te Dardafonit simbas nje SLA-je, te cilen PTK nuk mund ta plotesoje as per se afermi, duke marre parasysh qe 80% te kapaciteteve te tanishme, jane duke tu u sfrytezuar vetem nga Telekom i Kosovës , kjo eshte arsyeja qe kljentet e Vales kane qasje teper te limituar ne internet. Ja vlen te ceket se per momentin PTK-ja posedon me pajisje qe mundeson qasjen extra per 30.000 kljente ne internet per te cilet duhet qe te sigurohet kapacitet ne te ardhmen e afërt (i referohet anex 1 të draft marveshjes).
- Sa I perket Local Number Portability (LNP), ne licencen e ART-se eshte e cekur se MNO-ja, pra PTK-ja, eshte ne kontroll te plote te numeracionit te saj the MVNO-se, pra MVNO nuk mund te aplikojë per rangje te numrave tek ART-ja ne menyre direkte, pra mbetet per PTK-ne te zgjedh se cfare rangje te numrave do ti jape MVNO-se, deri ne momentin kur Kosova te fitoje kodin e saj internacional.
- Grupi kërkon qartësimin e situatës ku z. Ardian Shatku (për të cilin në dokumente të Dardafonn figuron funksioni Kryetar/ZKE) është person për të cilin është konstatu se gjatë vitit 2007/2008 është involvuar në aktivitetin ilegal Sim to Sim (në rrjetin e Vala) – detalet BID-ve mundet ti siguron raport të detalizuar nga zyra e Hulumtimit te keqperdorimeve dhe Auditi Intern PTK.

IV. Rekomandimi i grupit punues nr. 2

Grupi pa hyrë në detale të :

- *iniciativës së menaxhmentit të mëparshëm për iniciimin e projektit MVNO, e cila është dhënë:*
 - -në kohën e përgaditjes së hyrjes së konkurrencës në tregun Kosovar,
 - -mungesës së strategjisë së cka dëshirohet të arihet me MVNO ,
 - -analizës së mirfillt të tregut Kosovarë,
- *raportit profesional të ekspertëve të mëparshëm intern të korporatës ,*

i suxheron BtD që të *rishqyrton* procesin e inicuar të projektit MVNO , dhe urgjentisht dhe detalisht të analizojnë se cka dëshiron PTK SHA të arinë me projektin e MVNO duke analizuar në detale strategjinë e levizjes përpara, e posaqerisht të kërkohet:

- I - analiza e mirëfillt të tregut të telefonisë mobile në Kosovë.
 - të analizohen kapacitetet ekzistuese teknike të Vala pas implementimit të fazës V.
(vrejtje: grupi punues gjatë punës nuk ka hasur në analizë teknike të kapaciteteve të GSM Vala e cila është kryesore për marrjen e vendimit për hyrje në marveshje biznesi të modelit - MVNO)
- II.
 - që të identifikon eventualisht:
 1. produktet të cilat dëshirojnë të implementojnë përmes MVNO në spektrin e vet të produkteve e për të cilat nuk ka laverdi të investon mjetet e korporatës ,
 2. grupi i konsumatorve potencial të cilët për arsye të ndryshme nuk janë përfshirë në grupin ekzistues të konsumatorve (psh. Enklavat serbe)
 - shfrytëzimin e modelit të shitjes me shumicë e cila mundson shmangëjen e shpenzimeve të shitjes dhe të marketingut, gjithsesi duke bërë ndarjen e portfolios së produkteve dhe shërbimeve të Vala – me qëllim të përcaktimit të modelit komercial .
- III
 - në rastin e vendimit pozitiv për hyrje në marveshje për MVNO (pas analizimit të suksesshëm nën pikën I dhe II) posaqerisht të sigurojnë se MVNO nuk do të atrahojë konsumatorët ekzistues dhe potencial të korporatës.

Konkluzion përfundimtar i grupit punues :

Grupi punues konstaton se korporata nuk posedon me resurse adekuate profesionale për lëminë e MVNO, duke marrë parasysh se MVNO paraqitet si koncept i ri në tregun e telefonisë mobile, Grupi e rekomandon BeD-ve që pasi të jenë adresuar rekomandimet të cekura më lartë, të vlerësojnë nevojën për ekspertizë adekuate profesionale në lëminë : Komerciale, Legale dhe Teknike.

Gjithashtu PTK SHA duhet të ketë parasysh obligimet kontraktuale me Monaco Telecom International si dhe kontratat relevante me furnizuesit e paisjeve dhe ato të mirmbajtjes.



Grupi në mënyrë unike konstaton:

se oferta finale e Dardafon llc e dates 8.10.2008 me përqindje të ndarjes së të hyrave 22% (PTK)- 78% (Dardafon)) nuk ka arsyeshmëri strategjike e aq më pak komerciale për PTK SHA (nga arsyerat e prezentuara në këtë raport).

Mendimi i grupit punes i prezentuar më lartë :

1. Është mendim i shprehur në kërkes të Bordit të Drejtorave të PTK SHA dhe UD KE dhe paraqet mendim ko lektiv/grupor të antarve të grupit punues i dhënë në kapacitet më të mira profesionale të secit antarë, dhe mbrojtjes së interesit të korporatës.
2. Mendimi është dokument intern konfidencial i korporatës i përpiluar ekskluzivisht për nevoja te Bordit te Drejtorave te PTK SHA .
3. Antarët e grupit profesional janë të gatshëm që sipas kërkesës së BtD të japin scarimet e duhura lidhur me opinionet e prezentuara në këtë raport.
4. Raporti është përpiluar në gjuhën Shqipe dhe Angleze për nevoja të BtD, në rastë të kundërthanjeve në mes të versioneve , konsiderohet se versioni në gjuhën Shqipe është original dhe interpretimet eventuale mundën të bëhen duke u mbështur në versionin Shqipë të dokumentit.

Antarët e grupit punes:

Seladin Ramihi 20/10/08

Genç Rvaci 20/10/08

Astut Musa

Astut Musa 24/10/2008

Fatos Bakalli: 20/10/08

MALSOR KUSARI 20/10/08

Driton Halili 20/10/2008

Isak Krasniqi 20/10/2008

Thesmir

