



რეგულირებული MVNO დაშვება საქართველოში

საქართველოს კომუნიკაციების
ეროვნული კომისიის პასუხის ანალიზი

*„პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო
კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“*

შესავალი

წინამდებარე წერილი მიზნად ისახავს პასუხი გასცეს „საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის (GNCC)“ 2020 წლის 16 ოქტომბრის პასუხს, რომელშიც მარეგულირებელი განიხილავს მაგთიკომის მიერ წარდგენილ და ექვსი დამოუკიდებელი კონტრაქტორის მიერ მომზადებულ (მათ შორის KPMG) ანგარიშს საქართველოში MVNO-ს რეგულირებული წესით დაშვების შესახებ.

მიუხედავად იმისა, რომ კომისია პირდაპირ არ ახსენებს KPMG-ს ანგარიშს მის საპასუხო შეტყობინებაში, ის აკეთებს მინიშნებას იმაზე, რომ არცერთი დასკვნა „არ ემყარება საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კვლევას; და შესაბამისად, იდენტიფიცირებული „რისკები“ ვერ იქნება საფუძვლიანი ან დამაჯერებელი“, და რომ „დოკუმენტებში მოყვანილი ყველა მსჯელობა და შეფასება არის „სავარაუდო“ და „შესაძლო“ [...]“.

KPMG-ს ანგარიში მომზადდა მეთოდოლოგიური საუკეთესო პრაქტიკის მიხედვით, საფუძვლიანად არის დოკუმენტირებული და ეფუძნება 93 სხვადასხვა კვლევასა და წყაროს, რომლებიც შერჩეულ იქნა საქართველოსთან მიმართებაში შესადარისობის და გამოყენებადობის გათვალისწინებით და მოხდა ყველა მათგანის ციტირება ანგარიშში, იმგვარად, რომ ნებისმიერ მკითხველს შეუძლია დამოუკიდებლად გადაამოწმოს დასკვნა. აღნიშნული მიზნით, ანგარიში ამჟამად გახდა საჯარო.

ჩვენ გვგისმის და პატივს ვცემთ კომისიის, როგორც საქართველოში ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში ავტორიზებული პირების მიერ განხორციელებული საქმიანობების ერთადერთი მარეგულირებლის როლს და პასუხისმგებლობას, ასევე ვაფასებთ დეტალურ პასუხებს, მეთოდოლოგიებს და წყაროებს, რომლებიც ზემოაღნიშნული შეტყობინების ფარგლებში არის წარმოდგენილი და რომლებიც ჩვენ გულდასმით შევისწავლეთ.

ამ ანალიზიდან გამომდინარეობს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ კომისია პირდაპირ არ ეწინააღმდეგება KPMG-ის არგუმენტებს ან წყაროებს, მას საბოლოოდ განსხვავებული დასკვნები გამოაქვს შემდეგთან დაკავშირებით i) საქართველოს მობილური კომუნიკაციების ბაზრის აღქმული კონკურენტუნარიანობა, და ii) საქართველოში MVNO-ს სავალდებულო წესით დაშვების მოსალოდნელი შედეგები. კომისიის მიერ წარმოდგენილი წყაროების შესწავლით, ჩვენ გვჯერა, რომ აღნიშნული დასკვნა სუბიექტური ანალიზის შედეგია, რადგან ორივე ანგარიშში კონტექსტუალიზაციის ქართულ რეალობაზე გამოყენებამ განსხვავებული ხედვა გამოიწვია, რასაც ჩვენ შევეცდებით რომ ხაზი გავუსვათ შემდეგი რამდენიმე გვერდის ფარგლებში, საქართველოს მობილური კომუნიკაციების ბაზრის საუკეთესო ინტერესების გათვალისწინებით.

წინამდებარე ანგარიშის დანართი 1-ში იხილეთ „რეგულირებული MVNO დაშვება საქართველოში“ თაობაზე ჩვენს მიერ გაცემული პირველადი ანგარიში.

მობილური კავშირის საბაზრო ფასისა და კონკურენტუნარიანობის შეფასება

MVNO-ების დაშვების წახალისება არის პრაქტიკა, რომელიც, როგორც წესი, გამოიყენება მობილური კავშირის ბაზრის კონკურენტუნარიანობის სტიმულირების ან მომსახურების გარეშე დატოვებული ბაზრის სეგმენტების რაოდენობის შემცირებისთვის.

ჩვენი წინა ანგარიშის მიხედვით, საქართველოს მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზარი არის კონკურენტუნარიანი და უკვე ჰყავს სამი ინფრასტრუქტურის მქონე კონკურენტი, განვითარებული ქვეყნების შესაბამისად, რომლებიც, როგორც ჩანს, კონკურენტუნარიან შედეგებს აღწევენ. ევროპის ანალოგიურ ქვეყნებთან შედარებით, მობილური კავშირის შეღწევადობა და მობილურ ინტერნეტთან კავშირი მაღალ დონეზეა. რაც შეეხება ფასს, საშუალოდ, მობილური მომსახურების და მობილური ინტერნეტის ფასები უფრო ხელმისაწვდომია საქართველოში, ვიდრე სხვა განვითარებულ ბაზრებზე.

ამასთანავე, საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის მარეგულირებელი სტრუქტურა შესაბამისობაშია განვითარებულ ბაზრებთან და კონკურენციის წახალისების საერთაშორისო პრაქტიკებთან: საბითუმო ხმოვანი მომსახურების ტარიფის მიმოხილვა ან ნომრების პორტაბელურობის შემოღება ამ მარეგულირებელი პრაქტიკის მაგალითებია.

თუმცა, საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის მიერ წარდგენილ, „პასუხი საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ ანგარიშში იგულისხმება, რომ ბაზარი არ არის კონკურენტუნარიანი (და შესაბამისად MVNO სჭირდება). ჩვენ აღმოვაჩინეთ, რომ „პასუხში“ გამოყენებულ ორ მეთოდოლოგიურ მიდგომას ბაზრის კონკურენტუნარიანობასთან მიმართებაში, შეიძლება გამოეწვია აღნიშნული დასკვნები:

- i. მობილური ბაზრის ფასების ანალიზი 2 ოპერატორზე კონცენტრირდება (მაგთიკომი და სილქნეტი/ჯეოსელი) და არ ითვალისწინებს დაბალფასიან ოპერატორს (ვიონი), და მათ ტარიფებს OECD-ის 37 ქვეყანაში გამოყენებულ ტარიფებს ადარებს. ყველაზე იაფი ოპერატორის გამოტოვებით, ანალიზი მიკერძოებულია და არ ასახავს ბაზრის არსებულ სტრუქტურას.
- ii. საქართველოს მობილური ბაზრის 37 ქვეყანასთან შედარებისას, ზომა, მოსახლეობა ან სხვა მაჩვენებლები, რომლებიც უზრუნველყოფენ შესადარისობას, არ არის გათვალისწინებული. შედარებები ხორციელდება იმ ქვეყნების ნაკრებთან მიმართებაში, რომლებიც მიჩნეულია როგორც *წამყვანი ევროპული ქვეყნები* და არ არის მითითებული რომელი ქვეყნები ან რა კრიტერიუმები იქნა გათვალისწინებული.

ამ ორ საკითხთან დაკავშირებით, ჩვენ გვსურს დავაზუსტოთ ჩვენი მოსაზრება, რომელიც ჩვენს ანგარიშში არის წარმოდგენილი:

გაანალიზებული ოპერატორები

„პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ ანგარიშში მითითებულია, რომ „*მაგთიკომის და ჯეოსელის (სილქნეტის) მობილური და ხმოვანი მომსახურებების ფასი გაცილებით მაღალია, ვიდრე ევროპის წამყვანი ქვეყნების ოპერატორების მიერ შეთავაზებული მომსახურებებისა*“ და აღნიშნულს შემდეგი გრაფიკებით

ასახავს „OECD Mobile and Data Voice Price Benchmarking – OECD 2017: 100 calls, 0.5 GB“ და „OECD Mobile and Data Voice Price Benchmarking – OECD 2017: 900 calls, 2 GB“. მესამე მობილური ოპერატორის („ვიონი საქართველო“) გათვალისწინების გარეშე, რომელიც შედარებით დაბალფასიან ტარიფებს გვთავაზობს, ანალიზი ფუნდამენტალურად მიკერძოებულია, რადგან სწორად ვერ ასახავს ქართულ ბაზარს.

მარეგულირებელი ორგანო მობილური კავშირის ბაზარს მხოლოდ ორ მობილურ ხმოვან და მონაცემთა მომსახურების კალათების მიხედვით აღწერს და არ ითვალისწინებს ყველა არსებულ შეთავაზებას და ყველა ოპერატორს. „პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ ანგარიშში წარმოდგენილ გრაფიკებში მითითებული ორი კალათა არ ასახავს შესვლას ან საბაზისო გამოყენებას (0,1 გბ.) და არც უფრო ინტენსიურ გამოყენებას (5 ან 10 გბ.). ამასთანავე, მეტად ახალი ანალიზი უფრო ზუსტი იქნებოდა, რადგან 2018 წელს, „TeliaSonera“-მ (ბრენდის სახელი: ჯეოსელი), რომელიც იმ დროს, საქართველოს მეორე უდიდეს მობილური ტელეკომუნიკაციების ოპერატორს წარმოადგენდა, გადაწყვიტა დაეტოვებინა საქართველოს ბაზარი და მისი შვილობილი კომპანია სილქნეტს მიჰყვიდა.

მესამე ოპერატორის უგულვებელყოფა (ბაზრის წილის თვალსაზრისით) ფარავს გადამწყვეტ საკითხებს მობილური ბაზრის კონკურენტუნარიანობის შეფასებასთან დაკავშირებით, კერძოდ:

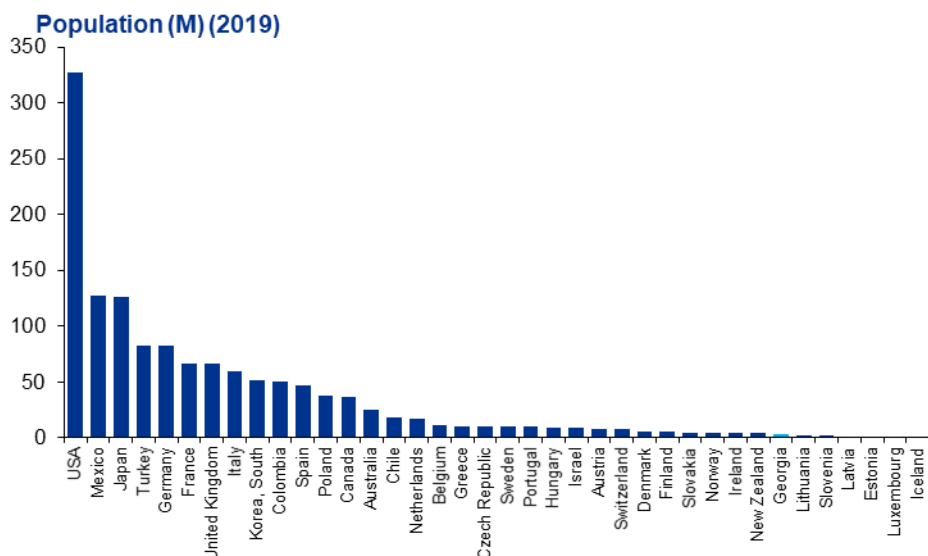
- ფასდაკლების სეგმენტი, რომელიც, როგორც წესი, ყველაზე ხშირად MVNO-ების სამიზნე სეგმენტს წარმოადგენს, უკვე დაკმაყოფილებულია;
- მიუხედავად იმისა, რომ 2011 წლის თებერვალში საქართველოში შესაძლებელი გახდა ტელეფონის ნომრის ერთი პროვაიდერისგან სხვა პროვაიდერზე გადატანა, ვიონი, როგორც ყველაზე იაფი ოპერატორი, სამი ძირითადი მოთამაშისგან ბაზრის ყველაზე დაბალ წილს ფლობს, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ საქართველოს მობილური კავშირის ბაზარი ნაკლებად მგრძნობიარეა ფასის მიმართ და ოპერატორებს ხარისხის თვალსაზრისით კონკურენციისკენ უბიძგებს.

აღნიშნული ექვის ქვეშ აყენებს „პასუხში“ გამოტანილ დასკვნას, იმის შესახებ, რომ მესამე ოპერატორის დაბალი ბაზრის წილი დაბალი კონკურენტუნარიანობის მტკიცებულებას წარმოადგენს.

შესადარისი ქვეყნები

„პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ ანგარიშში წარმოდგენილი ანალიზის გათვალისწინებით, შედარებები ხორციელდება იმ ქვეყნების სანიმუშო ნაკრებთან მიმართებაში, რომლებიც 37 OECD ქვეყანას შორის მიჩნეულია როგორც წამყვანი ევროპული ქვეყნები, ზომა, მოსახლეობა ან სხვა მაჩვენებლები, რომლებიც უზრუნველყოფენ შესადარისობას, არ არის გათვალისწინებული. აღნიშნულის დემონსტრირებისთვის, სურათი 1-ში ასახულია ნიმუშის მრავალფეროვნება და არაერთგვაროვნება მოსახლეობის რაოდენობასთან მიმართებაში.

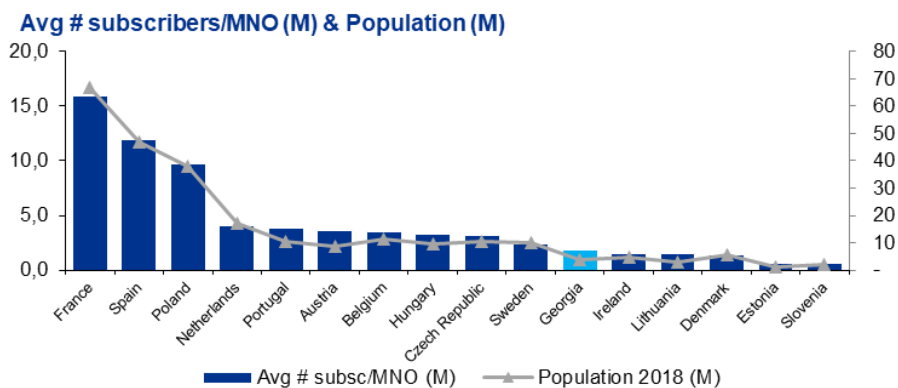
სურათი 1 – მოსახლეობის რაოდენობის არაერთგვაროვნება



წყარო: მსოფლიო ბანკი

მსგავსი მოსახლეობის რაოდენობის მქონე ქვეყნების გამოყენება, ასევე უზრუნველყოფდა ოპერატორების ზომებისა და სტრუქტურების შესადარისობას და სიზუსტის უფრო მაღალი ხარისხის მქონე დასკვნების გამოტანის შესაძლებლობას. სურათი 2 ასახავს ნიმუშის მრავალფეროვნებას და არაერთგვაროვნებას MNO-ების მიხედვით აბონენტების საშუალო რაოდენობასთან მიმართებაში.

სურათი 2 – აბონენტების საშუალო რაოდენობა/MNO



წყარო: მობილური ფიჭური სატელეფონო კავშირის აბონენტები, ITU; კომისიის თანამშრომელთა სამუშაო დოკუმენტი, ციფრული ეკონომიკისა და საზოგადოების ინდექსი (DESI) 2018, ევროკომისია

მაშასადამე, „პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ ანგარიშში გამოყენებული მეთოდოლოგიის შედეგად მიღებული დასკვნები შეიძლება არ იყოს გამოყენებადი ქართულ რეალობასთან მიმართებაში. ანალიზის სტანდარტიზაციის და სისწორის უზრუნველსაყოფად, უნდა იქნეს გათვალისწინებული სატელეკომუნიკაციო სექტორში არსებული წყაროებიდან მოპოვებული საზომები და მეთოდოლოგიები.

„GSMA Intelligence“-ის¹ (მობილური ინდუსტრიის ხედვის, პროგნოზების და კვლევის წყარო) მიერ გამოყენებული მეთოდოლოგიის მიხედვით, მსგავსი ხელშემწყობი გარემო პირობების მქონე ქვეყნების დასაჯგუფებლად განისაზღვრა 5 კლასტერი: *ლიდერები, მოწინავეები, გარდამავალი, განვითარებადი და პიონერები*.

GSMA მობილური კავშირის ინდექსში, „*მობილური ტარიფები*“ შესადარის ფასთა მაჩვენებელს წარმოადგენს, რომელიც აფასებს ქვეყნების შედეგების ეფექტურობას მობილური ფართოზოლოვანი მონაცემთა გეგმის ყოველთვიური ღირებულების თვალსაზრისით, გამოხატული როგორც ყოველთვიური მშპ-ის წილი ერთ სულ მოსახლეზე. სხვადასხვა ქვეყნების მასშტაბით შესადარისი ფასთა მაჩვენებლების გენერირებისთვის, განისაზღვრა სამი კალათა, გამოყენებაზე წვდომის, კონტრაქტის და ტექნოლოგიის მიხედვით. კალათები შექმნილია იმისათვის, რომ ასახოს შესვლა ან საბაზისო გამოყენება, ისევე როგორც უფრო ინტენსიური მომხმარებლები და წარმოდგენილია ცხრილში 1.

ცხრილი 1 – მობილური ფართოზოლოვანი მონაცემთა კალათები

Basket	Entry	Medium	High
Monthly usage allowance	100 MB data	500 MB data	1 GB data
Tariff	Prepaid	Any	Any
Technology	2G, 3G or 4G	3G or 4G	3G or 4G

წყარო: „მობილური კავშირის ინდექსის მეთოდოლოგია“, GSMA (2019)

აღნიშნული კალათების განსაზღვრის შემდეგ, ოპერატორების მიერ შეთავაზებული ყველა ტარიფი თითოეულ ქვეყანაში იქნა გამოკვლეული და შერჩეულ იქნა ყველაზე იაფი ხელმისაწვდომი გეგმა, რომლის ფარგლებშიც შესაძლებელი იქნებოდა კალათის მოთხოვნების დაკმაყოფილება. ქულა სტანდარტიზებულია 0-დან 100-მდე, სადაც უფრო მაღალი მნიშვნელობა უფრო უკეთეს შედეგს შეესაბამება.

საქართველო კლასიფიცირდება როგორც *გარდამავალ* ეტაპზე მყოფი ქვეყანა და როგორც ადრე აღნიშნულ ჩვენს ანგარიშში, საქართველომ „განვითარებული“ ბაზრების საშუალო მაჩვენებელთან², შედარებით 6,6%-ით მეტი ქულა დააგროვა „მობილური ტარიფების“ პარამეტრის მიხედვით, რაც ნიშნავს, რომ მობილურ მონაცემთა კალათების ხელმისაწვდომობის გათვალისწინებით, როგორც ყოველთვიური მშპ-ის წილი ერთ სულ მოსახლეზე, საქართველო წინ უსწრებს *მოწინავე* ბაზრების საშუალო მაჩვენებელს. საშუალოდ, მობილური მომსახურებისა და მობილური ინტერნეტის ფასები უფრო ხელმისაწვდომია საქართველოში, ვიდრე სხვა განვითარებულ ბაზრებზე.

აღნიშნულთან მიმართებაში, GNCC-ის მიერ გათვალისწინებული კიდეც ერთი მაჩვენებელი არის 1 გბ. მობილური ინტერნეტის ფასი, რომლის მიხედვითაც „1 გიგაბაიტი ინტერნეტის ფასის მსოფლიო რეიტინგი გვიჩვენებს, რომ სიძვირის რეიტინგით საქართველო 31-ე ადგილზეა 155 ქვეყანას შორის და ერთეულის პირდაპირი (ნომინალური) ფასით უფრო ძვირია ევროპის ისეთ წამყვან ქვეყნებთან შედარებით როგორცაა დანია, საფრანგეთი, პოლონეთი.“ კვლავაც, მნიშვნელოვანია რომ გაგვანალიზოთ ის ქვეყნები, რომლებიც შესადარისია ქართულ რეალობასთან.

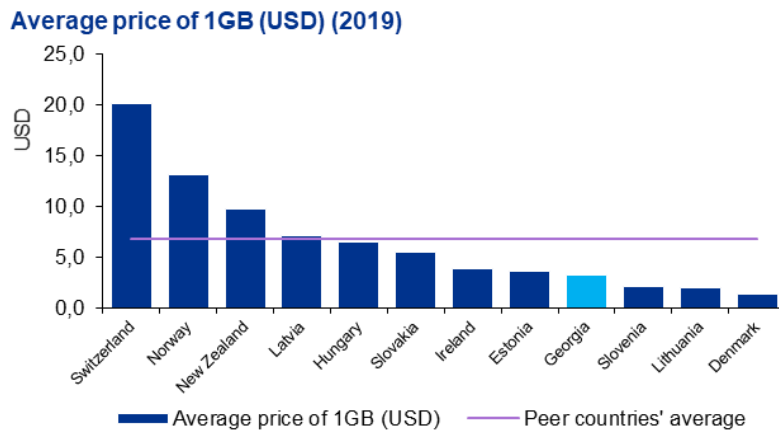
„Visual Capitalist“-ის (*მარეგულირებლის ანგარიშში განხილული წყარო*) მიერ ციტირებული „Cable.co.uk“-ის მიხედვით, საქართველო მე-13 ადგილზეა 38 ყველაზე იაფ ქვეყანას შორის, OECD-

¹ „მობილური კავშირის ინდექსის მეთოდოლოგია“, GSMA (2019)

² GSMA მობილური კავშირის ინდექსი, 2019

ის 37 ქვეყნის გათვალისწინებისას, ხოლო მათ შორის რომელთა მოსახლეობის ზომა არის შესადარისი (1-დან 9 მილიონამდე დიაპაზონის გათვალისწინებით), საქართველო მეოთხე ადგილზეა 12 ყველაზე იაფ ქვეყანას შორის (სურათი 3).

სურათი 3 –1 გბ-ის საშუალო ფასი



წყარო: „Cable.co.uk“

აღნიშნული ანალიზების შესაბამისად, ანგარიშები მეტყველებს იმაზე, რომ ქართული ოჯახების სატელეკომუნიკაციო ხარჯები, როგორც საოჯახო შემოსავლის პროცენტი, დაახლოებით 2.2%-ზეა, რაც უფრო დაბალია მის ევროპულ ანალოგებთან შედარებით, რომელთა მაჩვენებელი 3%-ზეა³. ქართული ოპერატორების საშუალო ARPU 2018 წელს, ასევე დაახლოებით 5.4-ჯერ უფრო დაბალი იყო ევროპულ ბაზრებთან შედარებით⁴, მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს მშპ ერთ სულ მოსახლეზე 3.6-ჯერ უფრო დაბალია⁵.

აღნიშნულთან მიმართებაში, უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში MNO-ები განიცდიდნენ ზეწოლას მათ მარეგულატორულ ლარის აშშ დოლართან მიმართებაში გაუფასურების შედეგად - 2,3339⁶-დან 3,3409⁷ -მდე ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში. რადგან მათი საოპერაციო და კაპიტალური დანახარჯების არსებითი ოდენობა აშშ დოლარშია მოცემული, ფასების იგივე დონეზე შენარჩუნება ძლიერი კონკურენციის მაჩვენებელია.

ანგარიშში მითითებულის თანახმად, „საქართველოს ბაზარზე არსებობს შედარებით დაბალფასიანი შეთავაზებებიც, მესამე მობილური ოპერატორისგან, ასევე მობილურ ბაზარზე არის მაღალი შეღწევადობა (156%)“ და „ბაზრის არსებითი წილი მაინც მაღალფასიანი მომსახურებების მქონე ოპერატორებს (მაგთიკომი და სილქნეტი/ჯეოსელი) უჭირავთ“ რაც მთლიანად შეესაბამება ჩვენს ანგარიშში განხილულ ფაქტებს: ვიონი, რომელიც საერთო ჯამში შედარებით იაფ ოპერატორად ითვლება, სამ მთავარ მოთამაშეს შორის მაინც ყველაზე დაბალ ბაზრის წილს ფლობს, რაც ამტკიცებს, რომ საქართველოს მობილური კავშირის ბაზარზე არის ფასების მიმართ დაბალი მგრძნობელობა, რაც მოთამაშეებს ხარისხის თვალსაზრისით კონკურენციისკენ უბიძგებს.

³ “სილქ კავშირი - დაფარვის წამოწყება – სილქნეტი”, გალტ & თაგგარტი (Galt & Taggart) (2019)

⁴ “სილქ კავშირი - დაფარვის წამოწყება – სილქნეტი”, გალტ & თაგგარტი (Galt & Taggart) (2019)

⁵ მსოფლიო ბანკი

⁶ მითითება 2015/05/20, სავაჭრო ეკონომიკა

⁷ www.nbg.ge

GSMA-ის მიერ ჩატარებული კვლევების გათვალისწინებით, ბაზრებზე სადაც მოთამაშეები კლიენტების დიდი და სტაბილური ბაზრის წილის მოსაზიდად ხარისხის და არა ფასის მხრივ უწევენ ერთმანეთს კონკურენციას, შეიძლება იყოს კონკურენტუნარიანი ძალისხმევის მანიშნებელი⁸.

„პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ ანგარიშში ასევე მოხსენიებულია, რომ „სატარიფო შეთავაზებები ბაზრის 2 მთავარ მოთამაშესა („მაგთიკომი“ და „სილქნეტი/ჯეოსელი“) და მესამე ოპერატორს („ვიონი საქართველო“) შორის რადიკალურად განსხვავებულია.“ აღნიშნული განცხადება ამყარებს ჩვენს ანგარიშში ადრე წარმოდგენილ არგუმენტებს: არსებობს ტარიფების ფართო სპექტრი, სხვადასხვა შეთავაზებებით და მახასიათებლებით. მსგავსი ტარიფების საშუალებით ოპერატორები სხვადასხვა ნიშების საჭიროებებს აკმაყოფილებენ. არ არსებობს ამკარა ნიშები, რომლებიც MVNO-ებმა შეიძლება დააკმაყოფილონ, რომლებსაც უკვე არ ემსახურებიან არსებული MNO-ები.

⁸ "ცენტრალურ ამერიკაში მობილური ფართოზოლოვანი კავშირის მამოძრავებელ ძალაზე, ინოვაციასა და ხარისხზე ბაზრის სტრუქტურის გავლენის შეფასება", GSMA (2018)

MVNO-ების ბაზარზე დაშვების გავლენა

„შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ მარეგულირებელი კომისია ციტირებს ანგარიშის იმ პუნქტებს, რომლებიც სწორედამ რომ ამყარებენ კონსულტანტების მიერ წარმოდგენილ არგუმენტებს.

მიუხედავად იმისა, რომ მოცემულია MVNO-ების ბაზარზე შესვლის გავლენის მიმოხილვა, აღნიშნული კვლევები საქართველოს მიმდინარე გარემოებებთან შედარებით სხვა კონტექსტს ასახავს. მაშასადამე, აღნიშნულ შემთხვევებზე დაფუძნებული დასკვნები და ვარაუდები შეიძლება არ იყოს გამოყენებადი საქართველოს მობილური კავშირის ბაზართან მიმართებაში.

უმეტესობა აღნიშნულ ქვეყნებში, MVNO-ების კანონმდებლობა არის შერწყმის შემდგომ კონტექსტში კონკურენტუნარიანობის უზრუნველყოფაზე მიმართული პრაქტიკა, მობილური კავშირის ოპერატორების (MNO) შერწყმის წინააღმდეგ დაცვის საშუალების სახით⁹:

- ავსტრიაში, „Hutchison 3G“-ისა და „Orange Austria“-ს შერწყმის შემდეგ, მარეგულირებელმა წამოაყენა პირობა, რომ შერწყმულმა საწარმომ მის ქსელზე 16-მდე MVNO უნდა დაუშვას.
- ირლანდიაში, „O2 Ireland“-ისა და „Hutchison Ireland“-ის შერწყმის და „Three Ireland“-ის დაარსების შემდეგ მიღებული რეგულაციის შედეგად ორი MVNO შევიდა ბაზარზე;
- გერმანიაში, „Telefónica“-სა და „E-Plus“-ის შერწყმის წინაპირობა იყო, რომ შერწყმულ საწარმოს მისი ქსელის გამტარობის სულ მცირე 20% MVNO-სთვის შეეთავაზებია, MVNO-ს მიერ, მოგვიანებით კიდევ 10%-ის შეძენის შესაძლებლობით.

კიდევ ერთი განხილული მაგალითი არის გაერთიანებული სამეფოს შემთხვევა, მაგრამ მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ გაერთიანებულ სამეფოში ამჟამად არ არსებობს რეგულაცია მობილურ ქსელებზე საბითუმო დაშვების შესახებ ან MVNO ხელშეკრულებები.¹⁰ ასევე წარმოდგენილია მაგალითების დამატებითი ნაკრები, მაგრამ თითოეულისთვის არსებობს განსაკუთრებული თავისებურებები, რომელთა გათვალისწინებაც აუცილებელია დასკვნების გამოტანისას¹¹: ნიდერლანდები, სადაც „ფოსტისა და ტელეკომუნიკაციების დამოუკიდებელი მმართველი ორგანო (OPTA)“ პირდაპირ არ არეგულირებს MVNO ხელშეკრულებებს; უნგრეთი, სადაც არ არის შექმნილი MVNO-ები; ან ნორვეგია, სადაც მობილური კავშირის ბაზარზე „Telenor Mobil“ დომინირებს, რომელიც ვალდებულია უზრუნველყოს MVNO წვდომა.

აღნიშნულთან მიმართებაში, როგორც ჩვენს ანგარიშში არის ციტირებული, კვლევამ, რომელმაც შეისწავლა 21 OECD ქვეყანაში 58 MNO-სთან დაკავშირებული მონაცემები 2000-დან 2008 წლამდე პერიოდში, დაასკვნა, რომ *„დაშვების სავალდებულო უზრუნველყოფა დაკავშირებულია MNO-ების მიერ ინვესტიციის დაბალ ინტენსივობასთან“*. MVNO-ებისთვის MNO-ების ქსელებზე დაშვების მინიჭებამ შეიძლება MNO-ებისთვის ინვესტიციების განხორციელების სტიმული შეამციროს, მაშინ როდესაც არასავალდებულო დაშვების მინიჭებას არ აქვს გავლენა MNO-ების საინვესტიციო სტიმულზე. რეალურად, ბევრ ქვეყანაში დაშვების რეგულაცია ჩანაცვლებული იქნა ნებაყოფლობითი, მოლაპარაკებებზე დაფუძნებული დებულებებით¹².

⁹ „კომისიის მობილური ბაზრის მიმოხილვის MVNO ასპექტები“, „Analysys Mason“ (2018)
https://comcom.govt.nz/_data/assets/pdf_file/0018/104238/TrustPower-Appendix-2-Analysys-Mason-Submission-on-the-Issues-Paper-26-October-2018.PDF

¹⁰ „კომისიის მობილური ბაზრის მიმოხილვის MVNO ასპექტები“, „Analysys Mason“ (2018)
https://comcom.govt.nz/_data/assets/pdf_file/0018/104238/TrustPower-Appendix-2-Analysys-Mason-Submission-on-the-Issues-Paper-26-October-2018.PDF

¹¹ „მობილური ინფრასტრუქტურის გაზიარება“, GSMA
<https://www.gsma.com/publicpolicy/wp-content/uploads/2012/09/Mobile-Infrastructure-sharing.pdf>

¹² „წვდომის რეგულირება და ინფრასტრუქტურული ინვესტირება მობილურ სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიაში.“, კიმ ეტ ალ (Kim et al) (2011)

GNCC-ის მიერ წარმოდგენილი წყაროების მიხედვით, MVNO-ები შესაფერის დაინტერესებულ მხარეებად არიან მიჩნეულნი ისეთი სფეროების განვითარებისას, როგორებიცაა *“IoT, Big Data და ზოგადად ახალი ტექნოლოგიების ნიშური განვითარება სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე.”* თუმცა, ასევე ხაზგასმულია, რომ აღნიშნული იმ კონტექსტის შედეგია, რომელშიც MVNO პოულობს კონკრეტულ ნიშას, რომელშიც შეძლებს მისი საქმიანობის კონცენტრირებას, ან როდესაც ბაზრის გაჯერებით წარმოქმნილი პრობლემა MNO-ებს, ბაზრის ზოგადი ზრდის მხარდაჭერის მიზნით, MVNO-ებთან პარტნიორობას აიძულებს.¹³ ამ თვალსაზრისით, მარეგულირებელი არ წარმოადგენს მტკიცებულებას MVNO-ებისთვის მომგებიანი ნიშების არსებობის შესახებ, რომლებსაც ჯერ არ ემსახურებიან არსებული MNO-ები და არ განსაზღვრავს გამოუკვლევი ნიშების გამოვლენის და დაკმაყოფილების მიდგომას.

იგივე წყაროები აცხადებენ, რომ არსებობს დაბრკოლებები, რომლებიც MVNO-ების ბაზარს უკავშირდება: *„MVNO-ების ბაზარზე მრავალი წარუმატებლობა დაფიქსირდა, რადგან კომპანიები მასშტაბის და გაზრდილი კონკურენციის პრობლემებს ებრძვიან“* რაც ამყარებს ჩვენს ანგარიშში წარმოდგენილ და ირლანდიის მაგალითზე ასახულ არგუმენტებს.

„პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე“ ანგარიშის ციტირებით *„დღეისათვის მსოფლიოში 1300-ზე მეტი MVNO ოპერირებს (...) მათ შორის ყველაზე მეტი - 139 ვირტუალური ოპერატორი აშშ-შია, მეორე ადგილზეა გერმანია 135 ოპერატორით, ხოლო მსოფლიოს 53 ქვეყანას შორის, სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე ყველაზე დიდი საბაზრო წილი ვირტუალურ ოპერატორებს დანიაში აქვთ. არსებული პროგნოზებით 2022 წლისთვის MVNO-ების რაოდენობა 18%-ით გაიზრდება და 260 მილიონ აბონენტს მიაღწევს. ხოლო 2025 წლისთვის პროგნოზირებული ზრდა 89,9 მილიარდი აშშ დოლარია, წლიური 7,3% საშუალო ნაზარდით.“* მაგრამ PWC-ის მიერ მომზადებული *“სარეკომენდაციო დოკუმენტი ეროვნული როუმინგის დაშვების ვადებსა და პირობებზე, ასევე MVNO-ს დაშვების ვადებსა და პირობებზე“* ანგარიშის მიხედვით, განვითარებულ ბაზრებზე, როგორიცაა აშშ-ის და ევროპის ბაზრები, MVNO-ების ბაზრის წილი შემცირდა, ევროპაში 45%-დან 2015 წელს 36%-მდე 2018 წელს, ხოლო აშშ-ში იმავე პერიოდის განმავლობაში: 16%-დან 10%-მდე.¹⁴

რაც შეეხება საერთაშორისო შემთხვევებს, მარეგულირებელი აცხადებს, რომ *„ასეთ მაგალითად ისრაელის სატელეკომუნიკაციო ბაზარი სახელდება, თუმცა არ არის დასაბუთებული რა კონკრეტული მოცემულობა იყო ამ ნეგატიური შედეგების მიზეზი.“* როგორც ჩვენს ანგარიშში არის წარმოდგენილი, ისრაელში ჩატარებული საბაზრო რეფორმები (რომლის ძირითადი მამოძრავებელი ძალა იყო მოკლევადიანი მიზნები, მოთამაშეების რაოდენობის გაზრდის გზით ფასების სწრაფი შემცირების სახით), წარმოადგენდა არამორსმჭვრეტელურ მარეგულირებელ გადაწყვეტილებებს, რომლებმაც გაანადგურეს ფიჭური კავშირის ბაზრის მომგებიანობა და ინფრასტრუქტურის მქონე მომსახურების პროვაიდერების უნარი განეხორციელებინათ ინვესტიციები ინფრასტრუქტურებში, რამაც საბოლოო ჯამში როგორც ინდუსტრიისთვის, ასევე მომხმარებლებისთვის საშუალო და გრძელვადიანი უარყოფითი შედეგები მოიტანა.

2009 წელს MVNO-ების დაშვება სავალდებულო გახდა ისრაელში. ისრაელის მთავრობამ, სიხშირული სპექტრის პოლიტიკის საშუალებით, MVNO-ების აგრესიული შესვლის სტიმულირება მოახდინა, კონკურენციის სტიმულირებისა და მობილური კავშირის ფასების შემცირების მიზნით.

¹³ „როგორ ზრდიან ღირებულებას და აუმჯობესებენ ცხოვრებას მობილური ვირტუალური ქსელების ოპერატორები (MVNO)“, ITU (2019) <https://news.itu.int/mvnos-telecom-world-value/>

¹⁴ „სარეკომენდაციო დოკუმენტი ეროვნული როუმინგის დაშვების ვადებსა და პირობებზე, ასევე MVNO-ს დაშვების ვადებსა და პირობებზე“, PwC (2019)

შემდეგი 2 წლის განმავლობაში, აღნიშნულმა ზომებმა გეგმიური ფასების 60%-დან 80%-მდე კლება გამოიწვიეს. აღნიშნული დროის პერიოდის განმავლობაში ისრაელის მობილური კავშირის ფასები შემცირდა, ყოველწლიური 26%-34%¹⁵-იანი განაკვეთით. აღნიშნულმა, თავის მხრივ, ოპერატორებისთვის დიდი ფინანსური წნეხი გამოიწვია და შემდეგი წლების განმავლობაში, ყველა მოქმედმა ოპერატორმა მთლიანი შემოსავლების¹⁶ არსებითი კლება დაფიქსირა.

2018 წლისთვის, ინდუსტრიის ყოველწლიური კაპიტალური დანახარჯები 35%-ით ნაკლები იყო 2009 წელთან შედარებით. შემოსავლების კლებამ, ისრაელის MNO-ების მხრიდან უსაღებო ქსელების განახლებისგან თავის შეკავება გამოიწვია. აღნიშნულმა ხელი შეუწყო იმას, რომ ისრაელი ჩამორჩა OECD ქვეყნების უმეტესობას სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და ქსელის ხარისხის მხრივ¹⁷.

ისრაელის შემთხვევა არ უნდა იყოს განხილული როგორც ერთეული შემთხვევა და რეალურად, შედეგები და დასკვნები ესპანეთის შემთხვევის ანალოგიურია (ასევე მოხსენიებული ჩვენს ანგარიშში):

- ისრაელში, 2010 წლიდან 2018 წლამდე, 2009 წელს MVNO-ს ბაზარზე შესვლის შემდეგ, მოქმედი MNO-ებისთვის შემოსავლების 61%-იანი შემცირება დაფიქსირდა, ხოლო სატელეკომუნიკაციო სექტორის თანამშრომლების ჯამური რაოდენობა 48%-ით შემცირდა¹⁸.
- ესპანეთში, მობილური კავშირის მომსახურების შემოსავლები 2007 წლიდან (MVNO-ს მობილური კომუნიკაციების ბაზარზე შემოსვლიდან) 2017 წლამდე¹⁹ შუალედში 68%-ით შემცირდა, სატელეკომუნიკაციო სექტორის თანამშრომლების ჯამური რაოდენობა ასევე შემცირდა 31%-ით დროის იგივე პერიოდის განმავლობაში²⁰. რაც შეეხება სატელეკომუნიკაციო ინვესტიციებს, ისინი 19%-ით შემცირდა²¹.

აღნიშნული ამყარებს ჩვენს ანგარიშში წარმოდგენილ არგუმენტებს MVNO-ების ბაზარზე შესვლის შედეგად, პოტენციურ რისკებთან და გავლენასთან დაკავშირებით. ფასების შემცირებისა და კონკურენციის გაზრდის მიზნით, ესპანეთში რეგულატორულმა ჩარევამ, სავალდებულო MVNO დაშვების შედეგად, ინდუსტრიის შემოსავლების სტაბილური ვარდნა გამოიწვია, რამაც პირდაპირი გავლენა იქონია ინვესტიციებზე, რის გამოც ესპანეთმა მიიღო გადაწყვეტილება 2017 წელს რეგულაციის გაუქმების შესახებ.

მობილური კავშირის ბაზრის კონტექსტს რაც შეეხება, საქართველოს სურათი ესპანეთის და ისრაელის გარემოებების მსგავსია, MVNO-ების კანონმდებლობის მიღების დროისათვის, 2007 და 2010 წლებში, შესაბამისად (სურათი 4).

¹⁵ “კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით”, BCG (2019)

¹⁶ “Wireless Market Structures and Network Sharing”, OECD Digital Economy Papers No. 243 (2014)
https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/wireless-market-structures-and-network-sharing_5jxt46dzl9r2-en#page1

¹⁷ OECD; “ანგარიში გვაფრთხილებს, რომ ისრაელის ფიჭური ოპერატორები შეიძლება ჩამორჩნენ 5G ქსელში ინვესტიციებზე”, „Times of Israel“ (2019)

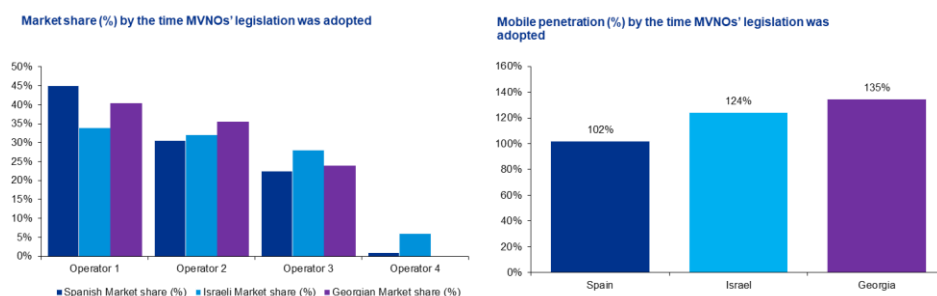
¹⁸ “ანგარიში გვაფრთხილებს, რომ ისრაელის ფიჭური ოპერატორები შეიძლება ჩამორჩნენ 5G ქსელში ინვესტიციებზე”, „Times of Israel“ (2019)

¹⁹ “კომისიის გადაწყვეტილება საქმე ES/2017/1965-სთან დაკავშირებით: ესპანეთში საზოგადოებრივი მობილური ტელეფონების ქსელებზე წვდომის და ზარის წამოწყების ბაზარი”, ევროკომისია, (2017)

²⁰ CNMC; KPMG ანალიზი

²¹ CNMC

სურათი 4 – ესპანეთის, ისრაელის და საქართველოს მობილური კავშირის ბაზრის კონტექსტი



წყარო: CNMC; OECD; ITU; GNCC

მაშასადამე, ვარაუდები გაკეთდა ხსენებული მაგალითების საფუძველზე და არა ჰიპოთეტურად, ჩვენი ანგარიშის ციტირებით:

- MVNO-ებისთვის, მათი მომხმარებელთა ბაზის ორგანულად ზრდა იქნებოდა რთული, მოსალოდნელია MNO მომხმარებელთა ბაზის კანიზალიზაცია და ფასების ეროზია, რაც მოგვიანებით საცალო შემოსავლების და საბითუმო შემოსავლების შემცირებას გამოიწვევს. აღნიშნულმა შესაძლოა დაბალი ARPU გამოიწვიოს (როგორც წარმოდგენილია ისრაელის და ესპანეთის მაგალითებზე, სადაც მობილური კავშირის ფასები შემცირდა ყოველწლიური 26%-34%²² და 12%²³-იანი განაკვეთებით, შესაბამისად).
- თუ, მობილური მომსახურების შემოსავლები საქართველოში ყოველწლიურად 11%-იანი განაკვეთით შემცირდება, როგორც ეს ესპანეთის შემთხვევაში მოხდა, ეკვივალენტური ვარდნა შეიძლება აღინიშნოს დამატებითი ღირებულების გადასახადში, რაც, პოტენციურად, მოგების გადასახადის შემოსავლების 51%-იან შემცირებაში აისახება.
- კერძო ინვესტიციები შეიძლება შემცირდეს, როგორც ეს მოხდა ესპანეთში და ისრაელში (ესპანეთში 2007 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2017 წლამდე შუალედში ინვესტიციები 19%-ით შემცირდა, ხოლო ისრაელში ინვესტიციები 35%-ით შემცირდა).

ამასთანავე, ჩვენი ანალიზის შეჯამების სახით, მობილური კავშირის ბაზარი საქართველოში კონკურენციის მაღალ დონეებს ამჟღავნებს, ფასებთან მიმართებაში დაბალი მგრძნობელობა ახასიათებს, რაც ოპერატორებს ხარისხის მხრივ კონკურენციისკენ უბიძგებს, სხვა ანალოგიური ქვეყნების ფასებთან შედარებით დაბალ კონკურენტუნარიან ფასებს სთავაზობს მომხმარებლებს და შესაბამისობაშია განვითარებულ საბაზრო ტენდენციებთან, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ MVNO-ების არსებობა არ არის აუცილებელი კონკურენტუნარიანი შედეგების მისაღებად.

ირინა გვორდიანი
პარტნიორი, საკონსულტაციო დეპარტამენტის ხელმძღვანელი
შპს KPMG Georgia

²² „Times of Israel“; KPMG ანალიზი

²³ „კომისიის გადაწყვეტილება საქმე ES/2017/1965-სთან დაკავშირებით: ესპანეთში საზოგადოებრივი მობილური ტელეფონების ქსელებზე წვდომის და ზარის წამოწყების ბაზარი“, ევროკომისია, (2017)



გაფრთხილება

ანგარიში მოიცავს რიგ დაშვებებს რომლებიც ჩვენ მიგვაჩნია კანონიერი და დასაბუთებული. თუმცა, ნებისმიერმა პირმა, რომელიც წინამდებარე ანგარიშს გამოიყენებს საკუთარი ანალიზი უნდა ჩაატაროს, მათ შორის KPMG-ს მიერ გამოყენებული დაშვებების. KPMG არ იღებს პასუხისმგებლობას ან ვალდებულებას მესამე მხარის მიერ ანგარიშის გამოყენებასთან დაკავშირებით გაწეულ ხარჯებზე, ზიანზე, ზარალზე ან დანახარჯებზე.

წინამდებარე დოკუმენტში მოცემული ინფორმაცია ზოგადი ხასიათისაა და მიზნად არ ისახავს კონკრეტული პირის ან საწარმოს გარემოებებზე მორგებას. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ მიზნად ვისახავთ ზუსტი და დროული ინფორმაციის მიწოდებას, არ არსებობს გარანტია იმისა, რომ მსგავსი ინფორმაცია ზუსტია მისი მიღების თარიღისთვის ან რომ ის მომავალშიც ზუსტი იქნება. არავინ უნდა იმოქმედოს ამგვარი ინფორმაციის საფუძველზე, შესაბამისი პროფესიული რჩევის გარეშე, კონკრეტული სიტუაციის საფუძველიანი შემოწმების შემდეგ.

© 2020 შპს KPMG Georgia, საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად რეგისტრირებული კომპანია, KPMG-ის დამოუკიდებელი წევრი ფირმების გლობალური ორგანიზაციის წევრი ფირმა, რომელიც ერთიანდება გარანტიით შეზღუდულ კერძო ინგლისურ კომპანიაში KPMG International Limited. ყველა უფლება დაცულია.

სახელი KPMG და KPMG-ს ლოგო წარმოადგენენ სავაჭრო ნიშნებს, რომლებსაც ლიცენზიით იყენებენ KPMG გლობალური ორგანიზაციის დამოუკიდებელი წევრი ფირმები.

რეგულირებული MVNO წვდომა საქართველოში

ანგარიში

სარჩევი

სარჩევი	2
აბრევიატურა	3
მოკლე მიმოხილვა	4
1. ქართული მობილური სატელეკომუნიკაციო ბაზარი	9
1.1. მობილური კავშირის ბაზრის მოთხოვნა	9
1.2. ბაზრის სტრუქტურა	13
1.3. ფასი და მომგებიანობა	19
1.4. ქსელის დაფარვა და ხარისხი	23
1.5. კონკურენტუნარიანობის შეფასება	25
2. MVNO-ს შემთხვევა	27
3. ფინანსური და საბაზრო რისკები	30
4. საოპერაციო და მომსახურების ხარისხის რისკები	33
5. შემთხვევები	36
5.1. ისრაელი	37
5.2. ირლანდია	39
5.3. ესპანეთი	41
6. დასკვნები	44

აბრევიატურა

MVNO	მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორი (Mobile Virtual Network Operator)
CAGR	საშუალოწლიური ზრდის ტემპი რთულ პროცენტებში (Compound Annual Growth Rate)
MNO	მობილური ქსელის ოპერატორი (Mobile Network Operator)
ARPU	ერთი აბონენტისგან მიღებული საშუალო შემოსავალი (Average Revenue per User)
OPEX	საოპერაციო ხარჯები (Operating Expenses)
CAPEX	კაპიტალური დანახარჯები (Capital Expenditures)
GDP	მთლიანი შიდა პროდუქტი (Gross Domestic Product)
OECD	ეკონომიკური განვითარებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაცია (Organisation for Economic Co-operation and Development)
GNCC	საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნულ კომისია (Georgian National Communication Commission)
ITU	ტელეკომუნიკაციის საერთაშორისო კავშირი (International Telecommunication Union)
HHI	ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (Herfindahl-Hirschman Index)
EECC	ევროპის ელექტრონული კომუნიკაციების კოდექსი (European Electronic Communications Code)
CNMC	ესპანეთის კონკურენციის ორგანო (<i>Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia</i>)

მოკლე მიმოხილვა

შპს „მაგთიკომმა“, „მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების“ (“MVNO”) ბაზარზე სავალდებულო შემოსვლის და მასთან დაკავშირებული რეგულაციის შემოღების, საქართველოს მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე და ზოგადად ეკონომიკაზე შესაძლო გავლენისა და მოვლენების განვითარების შესაძლო შედეგების ანალიზის მიზნით, KPMG-ის ანგარიშის მომზადება შეუკვეთა.

KPMG-ის მიზანი იყო ანგარიშის შექმნა, რომელიც დამოუკიდებლად აფასებს საქართველოს მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზარს, რომელშიც განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა მიმდინარე კონკურენტულ გარემოს; რომელიც ახალი მოთამაშის, კონკრეტულად MVNO-ს, ბაზარზე შემოსვლის წახალისების პოტენციურ გავლენას იკვლევს და ასახავს სხვა ქვეყნებში MVNO-ს ბაზარზე შესვლის წარსულ გამოცდილებებს.

MVNO-ს წვდომის წახალისება წარმოადგენს ზოგადად გამოყენებულ ინსტრუმენტს მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის სტიმულირებისთვის და ამავდროულად წარმოადგენს აუთვისებელი საბაზრო სეგმენტების რაოდენობის შემცირების გზას.

თუმცა, როგორც პირველ თავში არის წარმოდგენილი, მობილური კავშირის ბაზარი საქართველოში კონკურენციის მაღალ დონეს აჩვენებს: i) მობილურ საკომუნიკაციო ქსელში ჩართვები, ხმოვანი მომსახურების წუთები და კონკრეტულად მონაცემთა ტრაფიკი მნიშვნელოვნად იზრდებოდა 2010-2019 წლების შუალედში, CAGR - 3%-ით, 12%-ით და 86%-ით, შესაბამისად;¹ ii) კლიენტებზე დაიწყო კომბინირებული პაკეტების შეთავაზება, განვითარებული საბაზრო ტენდენციების შესაბამისად; iii) მობილური პენეტრაცია და მობილურ ინტერნეტთან წვდომა, 2018 წელს 1.3-ჯერ და 1.2-ჯერ უფრო მაღალი იყო ვიდრე განხილულ ანალოგიურ ქვეყნებში, შესაბამისად;² iv) მობილური ხმოვანი მომსახურების ფასები, ლარის დოლართან მიმართებაში გაუფასურების მიუხედავად (რაც MNO-ს მარჟებზე ზეწოლას ახდენს, რადგან მათი საოპერაციო და კაპიტალური დანახარჯების მნიშვნელოვანი ნაწილი განისაზღვრება აშშ დოლარში), მცირდებოდა 2010 წლის შემდეგ³; v) ფასები, ანალოგიურ ქვეყნებში შეთავაზებულ ფასებთან შედარებით, არის დაბალი და კონკურენტუნარიანი, როგორც მობილური კავშირის მომსახურებისთვის, ასევე მობილური ინტერნეტის მომსახურებისთვის. 2018 წელს, წინამდებარე მომსახურებების ARPU 5.4-ჯერ ნაკლები იყო ევროპულ ბაზრებთან შედარებით, მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს მშპ ერთ სულ მოსახლეზე მხოლოდ 3.6-ჯერ უფრო დაბალია,³ 35 განვითარებული ბაზრიდან 26-ე ადგილზეა მობილური ინტერნეტ მომსახურებისთვის ყველაზე ხელმისაწვდომი ფასების კუთხით⁴ და 6.6%-ით მაღალი შეფასება აქვს მობილური ტარიფების კუთხით, მათ საშუალოსთან შედარებით⁵ (იხილეთ სურათი 1); და vi) ქსელის დაფარვა არის მაღალი და ფართოვდება ქსელის ხარისხის გაუმჯობესებასთან ერთად.⁴

¹ GNCC მონაცემები

² GNCC; ITU; მსოფლიო ბანკი; მობილური ინტერნეტის კავშირის მდგომარეობა 2019", GSMA (2019); KPMG ანალიზი

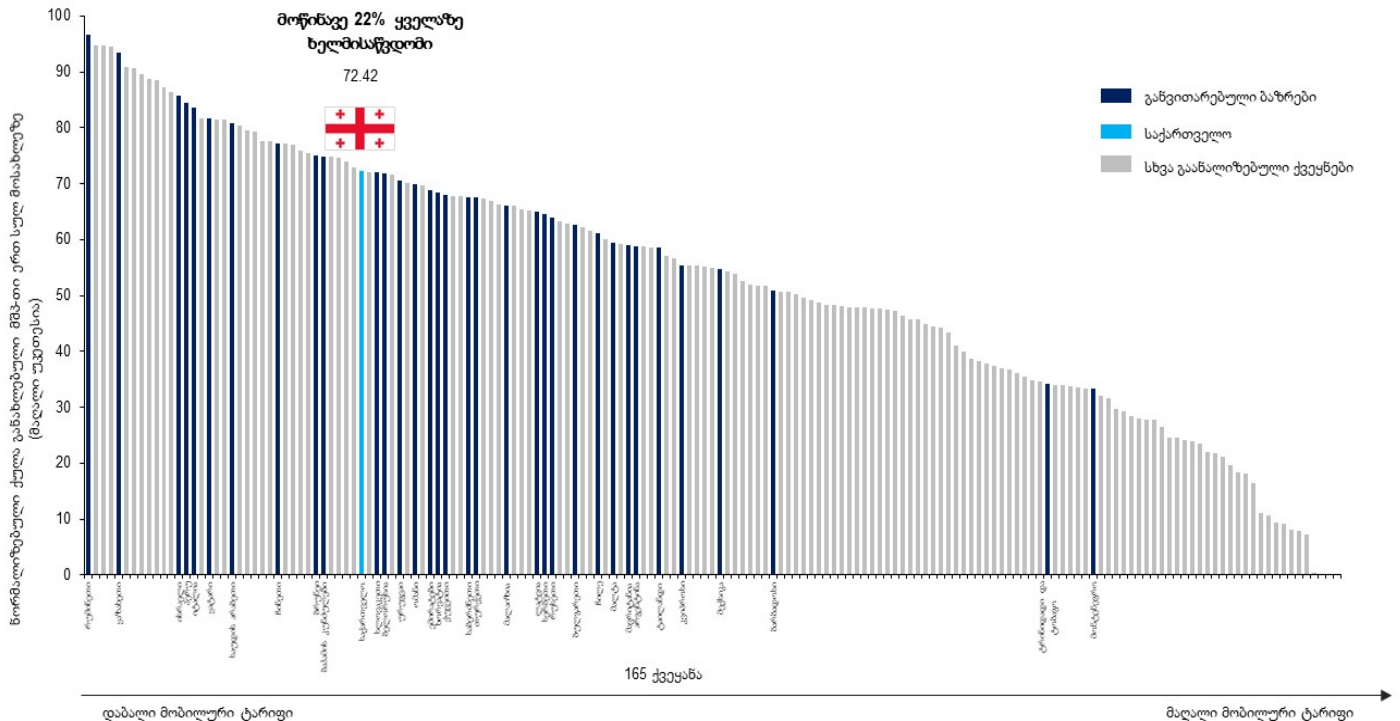
³ “სილქ კავშირი - დაფარვის წამოწყება – სილქნეტი”, გალტ & თაგარტი (2019); მსოფლიო ბანკი

⁴ GSMA მობილური კავშირის ინდექსი

⁵ ზომავს ქვეყნების მონაცემებს 100 მბ, 500 მბ. და 1 გბ. მობილური ფართოზოლოვანი მონაცემთა გეგმის ყოველთვიური ღირებულების თვალსაზრისით, გამოიხატება როგორც ყოველთვიური მშპ წილი ერთ სულ მოსახლეზე. ქულა სტანდარტიზებულია და უფრო მაღალი ღირებულება შეესაბამება უკეთეს შედეგს.

როგორც ვლინდება, საქართველოს მობილური კავშირის ბაზრის სამი MNO უკვე კონკურენტუნარიან შედეგზე გადის, რაც იძლევა იმ დაშვების გაკეთების საფუძველს, რომ MVNO-ს არსებობა არ მოითხოვება ამ მიზნის მისაღწევად.

სურათი 1 – მობილური ტარიფების ინდექსი (2018)



წყარო: GSMA Mobile Connectivity Index

ამასთანავე, თითქმის არ არსებობს მტკიცებულება იმისა, რომ არსებობს აუთვისებელი საბაზრო სეგმენტების ნიშები. ფასდაკლების სეგმენტი, რომელიც, როგორც წესი, წარმოადგენს MVNO-ს სამიზნე სეგმენტს, უკვე დაკმაყოფილებულია და ბაზრის ანალიზი მიუთითებს ფასთან მიმართებით დაბალ მგრძნობელობაზე, რასაც მხარს უჭერს ის ფაქტი, რომ უფრო იაფ MNO-ს, სამ ძირითად მოთამაშეს შორის, უჭირავს ბაზრის ყველაზე დაბალი წილი.⁶

იმ ბაზრებში, რომლებიც უკვე ავლენენ კონკურენციის მაღალ დონეს და არ არსებობს ნიშანი იმისა, რომ აქვთ შესაბამისი აუთვისებელი საბაზრო სეგმენტები, იძულებითმა MNO-MVNO ხელშეკრულებებმა შეიძლება წარმოშვას რიგი ფინანსური, საბაზრო, საოპერაციო⁷ და მომსახურების ხარისხის რისკები არსებული მოთამაშეებისთვის, მათი მომხმარებელთა ბაზისთვის და ზოგადად ეკონომიკისთვის, რაც პოტენციურად უარყოფით გავლენას იქონიებს კლიენტების შედეგებზე. მაგალითად, MVNO, ტრადიციულ MNO-სთან შედარებით, როგორც წესი, უფრო დაუცველია კიბერუსაფრთხოების საშიშროების მიმართ, რაც ნაწილობრივ მათ ზოგადად უფრო სუსტ უსაფრთხოების შესაძლებლობებს უკავშირდება.⁸

საქართველოს ხელმისაწვდომი მობილური კავშირის ბაზარი პატარაა, დაახლოებით 5.4 მილიონი აბონენტით, აქვს მაღალი პენეტრაციის განაკვეთი (136% 2019 წელს);⁹ მასშტაბის დადებითი

⁶ “ფინანსური ანგარიშგება და დამოუკიდებელ აუდიტორთა დასკვნა” 2018 წლის 31 დეკემბერს, შპს „VEON Georgia“; KPMG ანალიზი

⁷ “მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორები (MVNO)”, MCMC (2008)

⁸ “სერია X - მონაცემთა ქსელები, ღია სისტემის კომუნიკაციები და უსაფრთხოება”, ITU (2017)

⁹ GNCC; ITU; მსოფლიო ბანკი

ეფექტის განხორციელების დაბალი შესაძლებლობა, რადგან მისი მობილური კავშირის პენეტრაციის დონემ, როგორც ჩანს, თავის პიკს მიაღწია და მისი მოსახლეობა ნელ-ნელა მცირდება; და აუთვისებელი ნიშები თითქმის არ არსებობს. აღნიშნული იწვევს შემდეგს:

- a) MVNO-ების მიერ აბონენტების კრიტიკული მასის ვერ მიღწევის შემთხვევაში მათ შესაძლოა გაუჭირდეთ „ბრეიკ ივენ“-ის მიღწევა („წაუგებლობის წერტილი“), რაც იძულებითი პარტნიორობის ვალდებულების პირობებში (მათი ნებაყოფლობითობის/ზუნებრივობის ნაცვლად), გამოიწვევს დაბალ მომგებიანობას ნებისმიერი ინდივიდუალური MVNO-სთვის და რისკს იმისა, რომ MVNO, იმისათვის რომ იარსებოს, დამოკიდებული გახდება მუდმივ რეგულაციურ მხარდაჭერაზე.
- b) იმის გათვალისწინებით, რომ MNO-ებს საქართველოში, ევროპის ანალოგებთან შედარებით, საშუალოდ 2.5-ჯერ ნაკლები აბონენტი ჰყავთ, MNO-ების კონკურენტული მდგომარეობა და კონკურენტუნარიანობის პოზიციებს შორის სხვაობა კიდევ უფრო გაუარესდება.¹⁰ რადგან MVNO-ებისთვის მათი მომხმარებელთა ბაზის ორგანულად ზრდა რთული იქნება, მოსალოდნელია MNO მომხმარებელთა ბაზის კანიზალიზაცია და ფასების შემცირება, რაც შემდგომ შეამცირებს საცალო და საბითუმო შემოსავლებს. აღნიშნულმა შესაძლოა გამოიწვიოს ARPU-ს შემცირება (როგორც წარმოდგენილია მეხუთე თავში, ისრაელის და ესპანეთის მობილური კავშირის ფასები შემცირდა ყოველწლიური 26%-34%-ით¹¹ და 12%-ით,¹² შესაბამისად) ბაზარზე, სადაც ფასები ისედაც დაბალია და პოტენციურად საბოლოოდ დააზიანებს არსებული მოთამაშეების მომგებიანობას და სექტორში დასაქმებას (როგორც წარმოდგენილია მეხუთე თავში, ისრაელის შემთხვევაში, 2010 და 2018 წლებს შორის, 3 მოქმედი MNO-ს შემოსავლები შემცირდა 61%-ით და სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა შემცირდა 48%-ით¹³).

მოვლენების განვითარების ორივე შესაძლო ვარიანტი იქნება საზიანო სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიისთვის, მისი მომხმარებლებისთვის და ზოგადად ეკონომიკისთვის, როგორც ეს ადრე სხვა ბაზრებში მოხდა.

იმ პირობებში, როდესაც ბაზრის წილის მიხედვით მესამე მოთამაშე ფინანსურად რთულ მდგომარეობაშია უარყოფითი საოპერაციო შედეგებით ორი თანმიმდევრული წლის განმავლობაში,⁶ MVNO-ს ბაზარზე შესვლამ შესაძლოა პოტენციურად გამოიწვიოს MNO-ს ბაზრიდან გასვლა და შედეგად შემცირებული კონკურენცია ბაზარზე.

ესპანეთის შემთხვევაში, მობილური კავშირის მომსახურების შემოსავლები 2007 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2017 წლამდე შუალედში შემცირდა 68%-ით¹². რადგან მოგების გადასახადი და დამატებითი ღირებულების გადასახადი პირდაპირ დამოკიდებულია სექტორის მიერ გამომუშავებულ შემოსავლებზე, შესაძლებელია ვივარაუდოთ, რომ MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლამ ამ გადასახადებიდან საბიუჯეტო შემოსავალზე უარყოფითად იმოქმედა. საქართველო მსგავსი რისკის წინაშე დგას, იმ მოვლენათა განვითარების შემთხვევაში, რომელშიც MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლა გამოიწვევს ზოგადად შემოსავლების კლებას და შესაბამისად, შესაძლოა ადგილი ჰქონდეს ნაკლებ საბიუჯეტო შემოსავალს, დაბალი საგადასახადო შემოსავლების შედეგად.

¹⁰ ITU; “ციფრული ეკონომიკისა და საზოგადოების ინდექსი (DESI)”, ევროკომისია (2018); GNCC

¹¹ “Times of Israel”; KPMG ანალიზი

¹² “კომისიის გადაწყვეტილება საქმე ES/2017/1965- სთან დაკავშირებით: ესპანეთში საზოგადოებრივი მობილური ტელეფონების ქსელებზე წვდომის და ზარის წამოწყების ბაზარი”, ევროკომისია (2017)

¹³ CNMC

ამასთანავე, ქსელის დაფარვის გაფართოება და გაუმჯობესებული ქსელის ხარისხი ასახავს MNO-ების ეფექტურ ინვესტიციას საქართველოში, იმ ფონზე, როდესაც MNO-ების კონკურენცია წარმოადგენს MNO-ებისთვის უწყვეტ მამოძრავებელ ძალას, რომ განახორციელონ ინვესტიციები და მოახდინონ საკუთარი თავის დიფერენციაცია ბაზრის წილისთვის. გლობალური მობილური საკომუნიკაციო სისტემების ასოციაციამ (GSMA) ასევე მოიპოვა მყარი მტკიცებულება იმისა, რომ უფრო კონცენტრირებულ ბაზრებზე ოპერატორების ინვესტიციები უფრო მაღალია, და ამ შედეგებით ხაზს უსვამს სამ მოთამაშის ბაზრებზე რესურსების გამოყენების უფრო მაღალი ეფექტურობის მაჩვენებელს და იმას, რომ ასეთ ბაზრებზე ოპერატორები უფრო მნიშვნელოვან როლს ანიჭებენ სპექტრსა და ინფრასტრუქტურაში რესურსების ჩაბანდებას.¹⁴

MNO-ს მომგებიანობაზე (რომლის მამოძრავებელ ძალას დაბალი ფასები წარმოადგენს) MVNO-ს ბაზარზე შესვლის შესაძლო გავლენის გათვალისწინებით, კერძო ინვესტიციები შეიძლება შემცირდეს, როგორც ეს მოხდა ესპანეთში და ისრაელში. ესპანეთში, 2007 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2017 წლამდე შუალედში ინვესტიციები 19%-ით¹⁵ შემცირდა. მსგავსად ამისა, ისრაელში, 2009 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2018 წლამდე შუალედში, ინვესტიციები 35%-ით შემცირდა.¹⁶ აღნიშნული რისკი დასტურდება კვლევით, რომელშიც შესწავლილ იქნა 58 MNO-სთან დაკავშირებული მონაცემები, 21 OECD ქვეყანაში, 2000-2008 წლებში, რის შედეგადაც გაკეთდა დასკვნა, რომ „წვდომის სავალდებულო დაშვება იწვევს MNO-ების მხრიდან ინვესტიციების ინტენსიურობის შემცირებას“.¹⁷ შესაბამისად, 4G-ში უკვე განხორციელებული ინვესტიციების ამოღების პერიოდი შეიძლება გაიზარდოს, რაც სავარაუდოდ შეაჩერებს მომავალ ინვესტიციებს.

MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლამ შეიძლება ახალი ინვესტიციების განხორციელება შეაფერხოს, რაც ასევე შეაფერხებს 5G-ის დანერგვასაც, რომელიც მოითხოვს არსებით ინვესტიციებს, განსაკუთრებით დროის იმ მომენტში, როდესაც 5G-ის უკუგება (ROA) ინვესტიციაზე ბუნდოვანია. როგორც გლობალური მობილური საკომუნიკაციო სისტემების ასოციაცია (GSMA) აღნიშნავს: „მობილურ ოპერატორებზე 5G-ის დანერგვის ფინანსური მოთხოვნები იქნება არსებითი, რაც გაურკვეველი უკუგების ფონზე ინვესტიციების მაღალ დონეს მოითხოვს,“.¹⁸ სხვა დამატებითი წყაროს შეფასებით, 2019-2027 წლებში, სამ ფაზად განსახორციელებელი ინვესტიციების (CAPEX) მოცულობა 2.4-ჯერ მეტი იქნება, ვიდრე 5G-მდე განხორციელებულ ინვესტიციებზე, და საოპერაციო ხარჯებიც მნიშვნელოვნად მაღალი იქნება. შესაბამისად, ბოლო ორ ფაზაში, ფლობის საერთო ხარჯის 2-3-ჯერ ზრდა არის მოსალოდნელი.¹⁹ დამატებითი კვლევის მიხედვით, მოსალოდნელია, რომ 5G-ის უკუგება 10-12 წელიწადს შეადგენდეს, რაც თითქმის ორჯერ მეტია 4G-ზე.¹⁸

ამასადაამე, MVNO-ს შემოსვლა ბაზარზე სავარაუდოდ გამოიწვევს ქსელში კერძო ინვესტიციების კლებას და მომხმარებელთათვის უარყოფით გრძელვადიან შედეგებს, არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ის ართმევს მომხმარებელს შესაძლებლობას ისარგებლოს უახლესი ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიით მის სარგებელთან ერთად, არამედ ვინაიდან იგი ასევე გავლენას ახდენს MNO-ს უნარზე განახორციელოს ინვესტიციები ქსელის ხარისხში და ხელმისაწვდომობაში (მაგ. სიჩქარე, დაფარვა,

¹⁴ “მობილური ბაზრის სტრუქტურა და მოსწრება ევროპაში”, GSMA (2020)

¹⁵ CNMC

¹⁶ Times of Israel

¹⁷ “წვდომის რეგულირება და ინფრასტრუქტურული ინვესტირება მობილურ სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიაში.”, კიმ ეტ ალ (Kim et al) (2011)

¹⁸ “5G სახელმძღვანელო”, GSMA (2019 წლის აპრილი)

¹⁹ “5G-ს სრული პოტენციალის რეალიზაცია: პოლიტიკების დადგენა წარმატებისთვის”, GSMA (2020)

დაყოვნება), რაც მნიშვნელოვანი ფაქტორია იმ ფონზე, როდესაც გაუმჯობესების შესაძლებლობა კვლავ არსებობს.

შეფერხებულ ინვესტირებასთან ერთად, უარყოფითი გავლენა სამომხმარებლო შედეგებზეც შესაძლოა დაფიქსირდეს, უფრო კონკრეტულად კი დატვირთული საათების დროს, რადგან MNO-ს არ აქვს წარმოდგენა MVNO-ს მომავალი ტრაფიკის საჭიროებებზე.

საბოლოოდ, MVNO-ს შემოსვლას საქართველოს მობილურ ბაზარზე შეუძლია გამოიწვიოს გრძელვადიანი ინვესტიციების გაუარესება, როგორც ამას ისრაელის და ესპანეთის მაგალითზე ვხედავთ და იქონიოს ზოგადი უარყოფითი გავლენა კონკურენტუნარიანობაზე, მოკლევადიანი ხელმისაწვდომობის ხარჯზე. COVID-19-ის აფეთქების და 5G ტექნოლოგიაში მომავალი ინვესტიციების გათვალისწინებით, ამჟამად არსებული გაურკვეველი ეკონომიკური და დარგის კონტექსტი, ინდუსტრიის თანდაყოლილ, ძალიან გრძელ საინვესტიციო ციკლთან ერთად, არსებითად ზრდის MVNO-ს ბაზარზე სავალდებულო შემოსვლის რისკს, რამაც შესაძლოა გამოიწვიოს ისეთი გაუთვალისწინებელი შედეგები, რომლის აღდგენას წლები დასჭირდება.²⁰



ირინა გვეორგიანი

პარტნიორი, საკონსულტაციო დეპარტამენტის ხელმძღვანელი

შპს KPMG Georgia

2 ივნისი 2020

²⁰ “კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით”, BCG (2019)

1. ქართული მობილური სატელეკომუნიკაციო ბაზარი

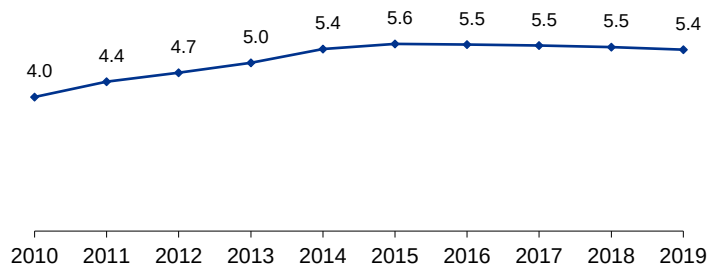
შპს „მაგთიკომმა“, „მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების“ („MVNO“) ბაზარზე სავალდებულო შემოსვლის და დაკავშირებული რეგულაციის შემოღების, საქართველოს მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე და ზოგადად ეკონომიკაზე შესაძლო გავლენისა და მოვლენების განვითარების შესაძლო შედეგების და სცენარის ანალიზის მიზნით, KPMG-ის ანგარიშის მომზადება შეუკვეთა. KPMG-ის მიზანი იყო ანგარიშის შექმნა, რომელიც დამოუკიდებლად აფასებს საქართველოს მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზარს, რომელშიც განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა მიმდინარე კონკურენტულ კლიმატს; რომელიც ახალი მოთამაშის, კერძოდ MVNO-ს, ბაზარზე შემოსვლის წახალისების პოტენციურ გავლენას იკვლევს და ასახავს სხვა ქვეყნებში MVNO-ს ბაზარზე შესვლის წარსულ გამოცდილებებს. აღნიშნული შეფასების ჩასატარებლად, სხვა ქვეყნების გამოცდილების შესაფასებლად და საქართველოში მსგავსი მოვლენების განვითარების სავარაუდო პოტენციური შედეგების ასახვის მიზნით, ჩატარდა სრული „desktop“ კვლევა, ასევე შესაბამისი ხელმისაწვდომი ლიტერატურის, მონაცემებისა და სტატისტიკის ანალიზი და შეფასება. ანგარიში გამიზნულია MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლის პოტენციურ გავლენაზე მაგთიკომის ინფორმირებისთვის და შეიძლება იქნას გაზიარებული საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნულ კომისიასთან („GNCC“) ან ნებისმიერ სხვა მარეგულირებელ ან სამთავრობო ორგანოებთან.

1.1. მობილური კავშირის ბაზრის მოთხოვნა

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის 2019 წლის მონაცემების მიხედვით, ქართული სატელეკომუნიკაციო ბაზარი დაახლოებით 5.4 მილიონი მობილური კავშირის აბონენტისგან და 3.2 მილიონი მობილური ინტერნეტის აბონენტისგან შედგება.

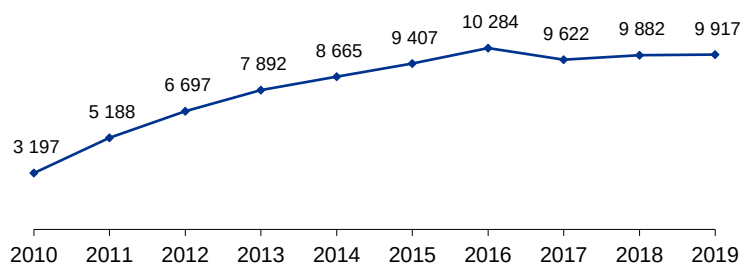
ქვემოთ მოყვანილი „სურათები“, საქართველოს ბაზარზე 2010-2019 წლებში მობილურ საკომუნიკაციო ქსელში ჩართვების, ხმოვანი მომსახურების, მოკლე ტექსტური შეტყობინებების, მობილური ინტერნეტის ჩართვების და ტრაფიკის ევოლუციას ასახავენ.

სურათი 1 – მობილურ საკომუნიკაციო ქსელში ჩართვები (მილიონი) საქართველოში (2010-2019)



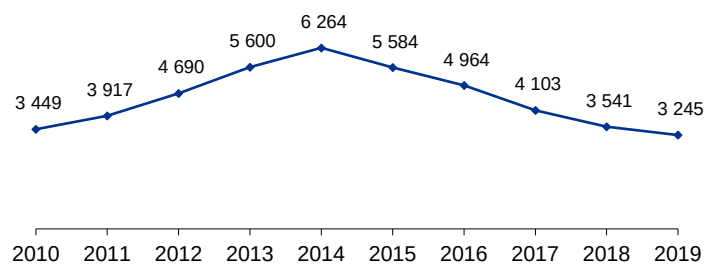
წყარო: GNCC

სურათი 2 – ხმოვანი მომსახურება წუთებში (მილიონი) საქართველოში (2010-2019)



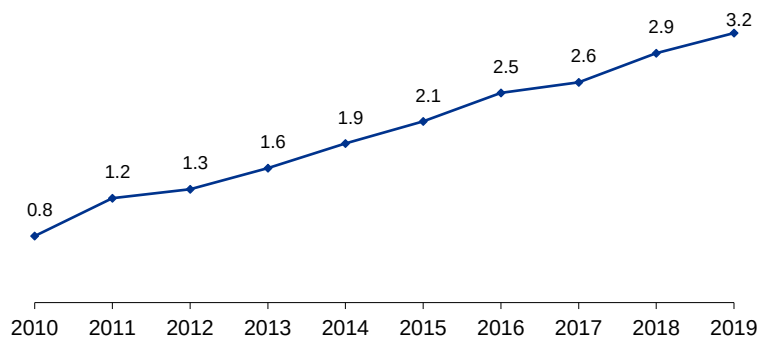
წყარო: GNCC

სურათი 3 – ტექსტური შეტყობინებების მოცულობები (მილიონი) საქართველოში (2010-2019)



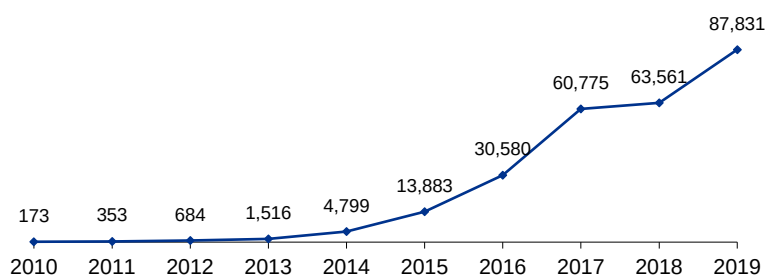
წყარო: GNCC

სურათი 4 – მობილური ინტერნეტის ჩართვები (მილიონი) საქართველოში (2010-2019)



წყარო: GNCC

სურათი 5 – მობილური ინტერნეტის ტრაფიკი (TB) საქართველოში (2010-2019)



წყარო: GNCC

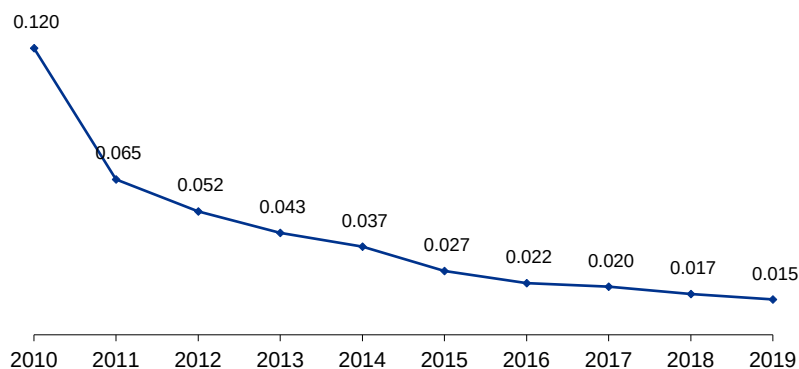
2010 და 2019 წლებში, საქართველოში მოსახლეობის 2%-იანი შემცირების მიუხედავად²¹, ხმოვანი მომსახურების წუთები, მობილური ინტერნეტის ჩართვები და მობილური ინტერნეტის ტრაფიკი, (როგორც ეს მე-2, მე-4 და მე-5 სურათებში არის აღწერილი), იყო მზარდი, დროის იმავე პერიოდის განმავლობაში.

GNCC-სგან აღნიშნული მონაცემების მიხედვით, 2010 და 2019 წლებს შორის პერიოდში:²²

- მობილურ საკომუნიკაციო ქსელში ჩართვები CAGR (Compound Annual Growth Rate) 3%-ით გაიზარდა;
- ხმოვანი მომსახურების წუთები იზრდებოდა CAGR 12%-ით;
- ტექსტური შეტყობინებების მოცულობები შემცირდა CAGR -1%-ით (რაც, სავარაუდოდ, ტექნოლოგიური ალტერნატივების კომბინაციების ხელმისაწვდომობით აიხსნება. კერძოდ, IP-ზე დაფუძნებული მყისიერი შეტყობინებების მომსახურებები, როგორც არის ფეისბუქი („Facebook“), მესენჯერი („Messenger“), ვოტს აფი („WhatsApp“) და ვაიბერი („Viber“));
- მობილური ინტერნეტის ჩართვები ფართოვდებოდა CAGR 15%-ით;
- მობილური ინტერნეტ ტრაფიკის მოცულობა იზრდებოდა CAGR 86%-ით.

ზარების მოცულობის ზრდის მიუხედავად (ხმოვანი მომსახურების წუთები), შემოსავალი თითო ხმოვან წუთზე (ლარში), 2010 დან 2019- წლამდე შუალედში 88%-ით შემცირდა, როგორც ეს მე-6 სურათში არის აღწერილი.²³ აღნიშნული თანხვედრაშია შესაბამისი ფასების კლებასთან (თითო წუთზე შემოსავალის შემცირება), რაც მიანიშნებს კონკურენციაზე ბაზრის მონაწილეებს შორის.

სურათი 6 –შემოსავალი თითო ხმოვან წუთზე საქართველოში (ლარი) (2010-2019)



წყარო: GNCC

მობილური კავშირის შეღწევადობას რაც შეეხება, საქართველოში 2010 წლიდან 2018 წლამდე შუალედში დაფიქსირდა 41%-იანი ზრდა - 136%-მდე გაზრდა, რაც 1.3-ჯერ უფრო მეტია სხვა ანალოგიურ ქვეყნებთან შედარებით, სადაც საშუალო მაჩვენებელი არის 108%²⁴ (იხილეთ მე-7 და მე-8 სურათები). მობილური ინტერნეტის კავშირი ასევე საკმაოდ მაღალია საქართველოში, 79%-იანი შეღწევადობით (როგორც ეს მე-7 სურათში არის აღწერილი), ევროპისა და ცენტრალური აზიის რეგიონში 68%-თან შედარებით.²⁵ მობილური ინტერნეტის შეღწევადობის თვალსაზრისით, 2010 წლიდან 2018 წლამდე პერიოდში საქართველოში 280%-იანი ზრდა დაფიქსირდა.

²¹ მსოფლიო განვითარების ინდიკატორები მონაცემთა ბაზა, მსოფლიო ბანკი; Geostat

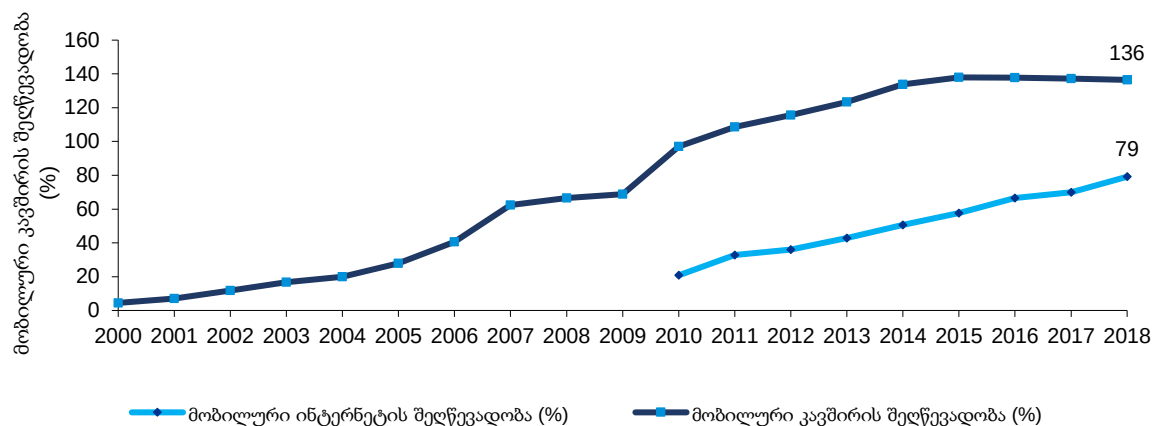
²² GNCC; KPMG ანალიზი

²³ GNCC; KPMG ანალიზი

²⁴ GNCC; ITU; მსოფლიო ბანკი; KPMG ანალიზი

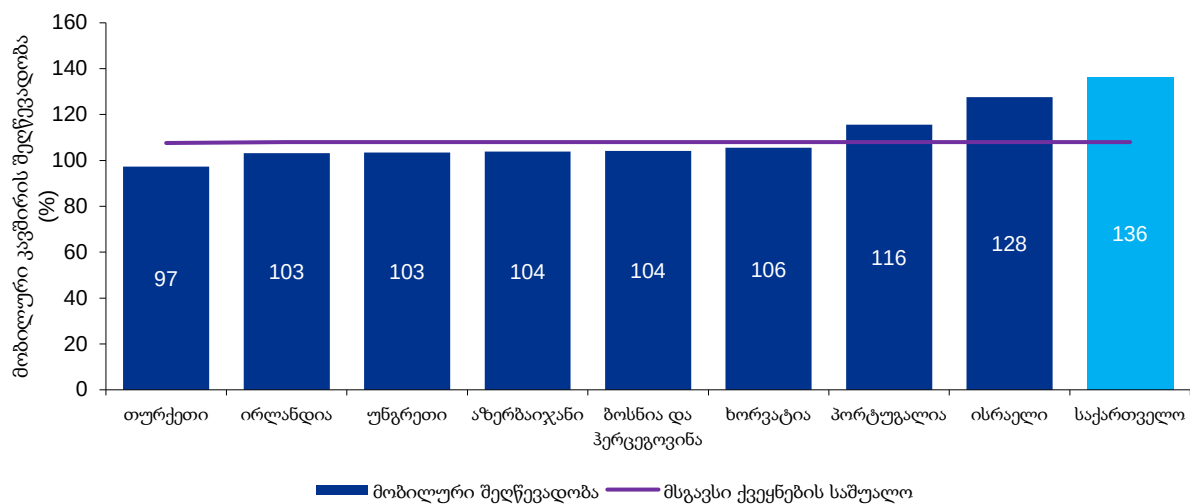
²⁵ "მობილური ინტერნეტ კავშირის მდგომარეობა 2019", GSMA (2019)

სურათი 7 – ქართული მობილური კავშირის შეღწევადობა (%) (2000-2018)



წყარო: GNCC; ITU; მსოფლიო ბანკი

სურათი 8 – მობილური კავშირის შეღწევადობა (%), შერჩეული ქვეყნები (2018)

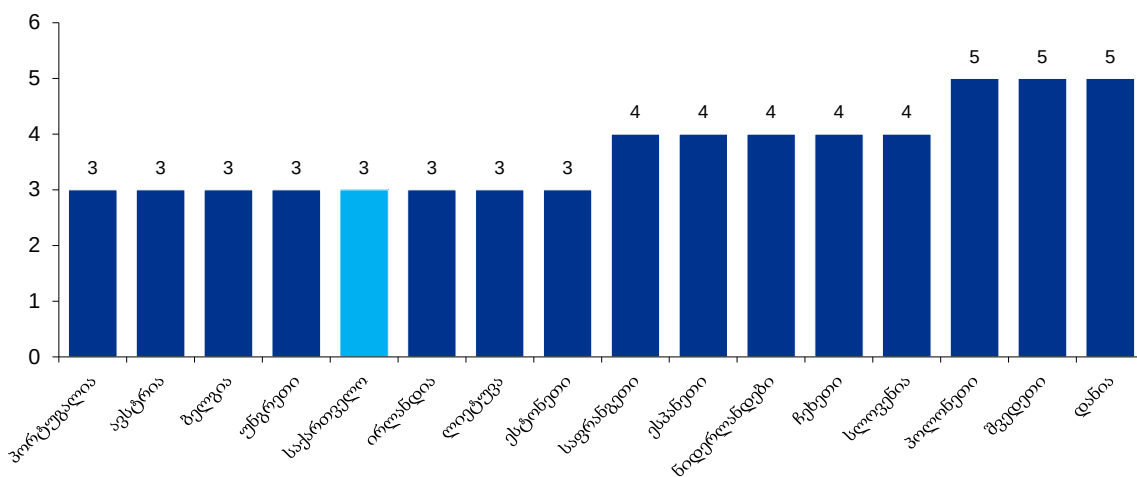


წყარო: ITU

1.2. ბაზრის სტრუქტურა

2018 წელს, „TeliaSonera“-მ (ბრენდის სახელი: ჯეოსელი), რომელიც იმ დროს, საქართველოს მეორე უდიდეს მობილური ტელეკომუნიკაციების ოპერატორს წარმოადგენდა, გადაწყვიტა დაეტოვებინა საქართველოს ბაზარი და მისი შვილობილი კომპანია სილქნეტისთვის მიეყიდა, რაც ნიშნავს, რომ ამჟამად საქართველოს ბაზარი სამი ძირითადი მოთამაშისგან შედგება: მაგთიკომი, სილქნეტი/ჯეოსელი და ვიონი. შესაბამისად, საქართველოს მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზარი შესაბამისობაშია სხვა განვითარებულ ბაზრებთან, რომლებსაც, როგორც წესი, 3-4 MNO ჰყავთ, როგორც ეს მე-9 სურათში არის წარმოდგენილი. აღნიშნულ ბაზრებზე კონკურენციამ შედარებით სუსტი მონაწილეები განდევნა და დატოვა არაუმეტეს 3-4 მონაწილე თითო ქვეყანაში.

სურათი 9 – MNO-ს რაოდენობა ევროპულ ქვეყნებში და საქართველოში (2017)



წყარო: ITU; “ციფრული ეკონომიკისა და საზოგადოების ინდექსი (DESI)”, ევროკომისია (2018); “სილქ კავშირი - დაფარვის წამოწყება – სილქნეტი”, გალტი & თაგგარტი (Galt & Taggart) (2019)

კვლევები აჩვენებს, რომ მაღალი კონცენტრაციის მქონე ბაზრებს უკეთესი საერთო შედეგები შეიძლება ჰქონდეთ. GSMA-ს მიხედვით, 2018 წლისთვის, 4G ეპოქაში ევროპაში სამ მოთამაშის ბაზრებს ჰქონდათ უკეთესი ქსელის ხარისხი ოთხ მოთამაშის ბაზრებთან შედარებით, ჩამოტვირთვის და ატვირთვის სიჩქარეების კუთხით (13%-ით და 16%-ით უფრო მაღალი, შესაბამისად). აღნიშნული არის მაგალითი იმისა, თუ როგორ მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი ევროპელმა მობილური კავშირის მომხმარებლებმა სამ მოთამაშის ბაზრებში, მაღალი ხარისხისა და ინოვაციის შედეგად²⁶.

გლობალური მობილური საკომუნიკაციო სისტემების ასოციაციამ (GSMA) ასევე მოიპოვა მყარი მტკიცებულება იმისა, რომ უფრო კონცენტრირებულ ბაზრებზე ოპერატორების ინვესტიციები უფრო მაღალია, და ამ შედეგებით ხაზს უსვამს სამ მოთამაშის ბაზრებზე რესურსების გამოყენების უფრო მაღალი ეფექტურობის მაჩვენებელს და იმას, რომ ასეთ ბაზრებზე ოპერატორები უფრო მნიშვნელოვან როლს ანიჭებენ სპექტრსა და ინფრასტრუქტურაში რესურსების დაბანდებას²⁶.

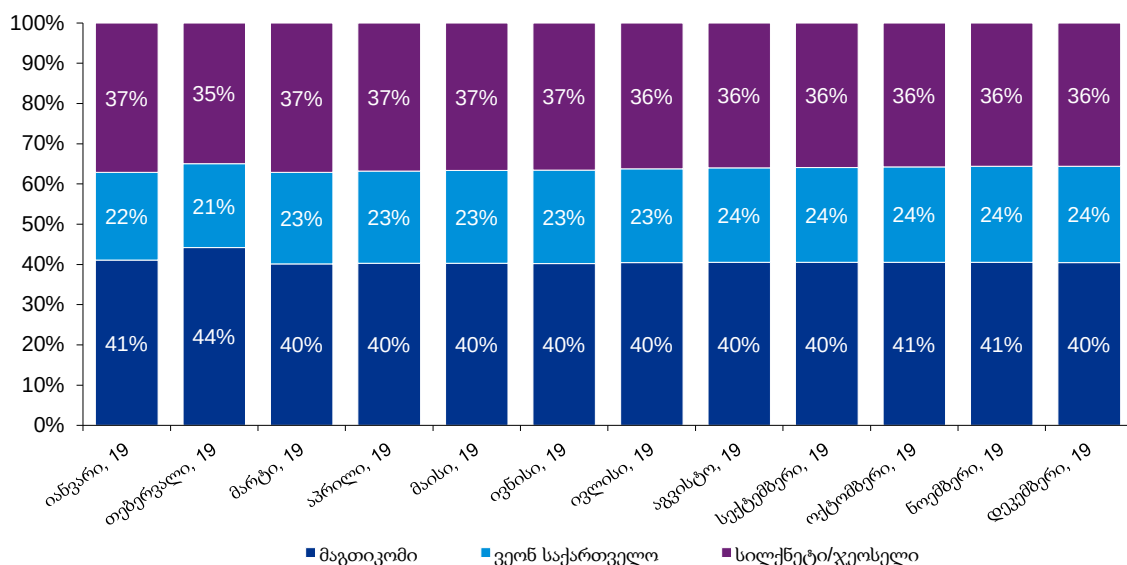
იგივე კვლევის მიხედვით, „ბაზრის დაბალი კონცენტრაცია შეიძლება გვაძლევდეს მეტ სტიმულს ფასების შესამცირებლად და მომსახურების ხარისხის გასაუმჯობესებლად. მაგრამ ძალიან დაბალი კონცენტრაციის დონეებს შეუძლიათ გამოიწვიონ დინამიკა, რომელიც გამოირიცხავს აღნიშნულ

²⁶ “მობილური ბაზრის სტრუქტურა და მოსწრება ევროპაში”, GSMA (2020)

დადებით კონკურენტულ გავლენას. კერძოდ, ბაზრის სტრუქტურებს, ოპერატორების უფრო დიდი რაოდენობით, შეუძლიათ შეაფერხონ ოპერატორების მასშტაბები, გაზარდონ ქსელის გაფართოების საშუალო ხარჯები და შეამცირონ მარჟები და ამონაგები ინვესტიციებზე. აღნიშნულს შეუძლია შეამციროს ქსელის ხარისხის გაუმჯობესებებში და ინოვაციებში ინვესტირების შესაძლებლობა და სტიმული და შეზღუდოს ოპერატორების ხარჯების მინიმიზაციის შესაძლებლობები“²⁶.

2019 წლის დეკემბრისთვის, GNCC მონაცემების მიხედვით, მაგთიკომს ჰყავს აბონენტების ყველაზე დიდი რაოდენობა - 1.8 მილიონი, რაც ბაზრის წილის 40%-ს შეადგენს, ჯეოსელს ჰყავს 1.6 მილიონი აბონენტი, რაც ბაზრის წილის 36%-ს შეადგენს, ხოლო ვიონს ჰყავს 1.1 მილიონი აბონენტი, რაც ბაზრის წილის 24%-ს შეადგენს.

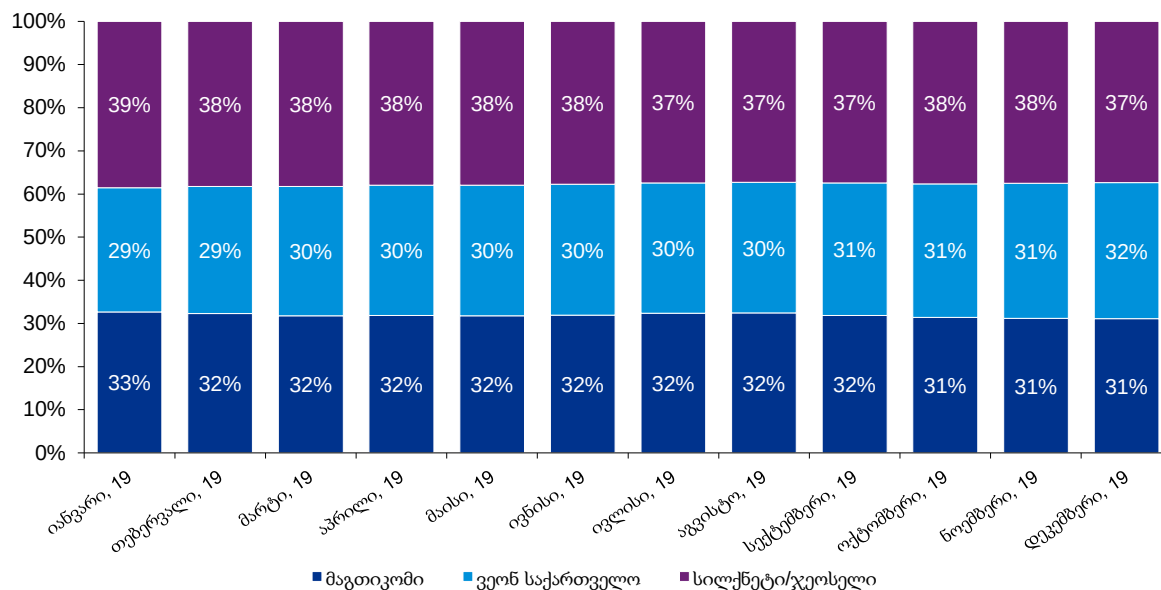
სურათი 10 – მობილური კავშირის აბონენტების წილი (%) ქართული MNO-ების მიხედვით (იანვარი, 2019 – დეკემბერი, 2019)



წყარო: GNCC

მობილური ინტერნეტის აბონენტების მხრივ, 2019 წლის დეკემბრისთვის, მაგთიკომი ფლობს ბაზრის წილის 31%-ს, მაშინ როდესაც ვიონი და ჯეოსელი ფლობენ 32%-ს და 37%-ს, შესაბამისად.

სურათი 11 – მობილური ინტერნეტის აბონენტების წილი (%) ქართული MNO-ების მიხედვით (იანვარი, 2019 – დეკემბერი, 2019)



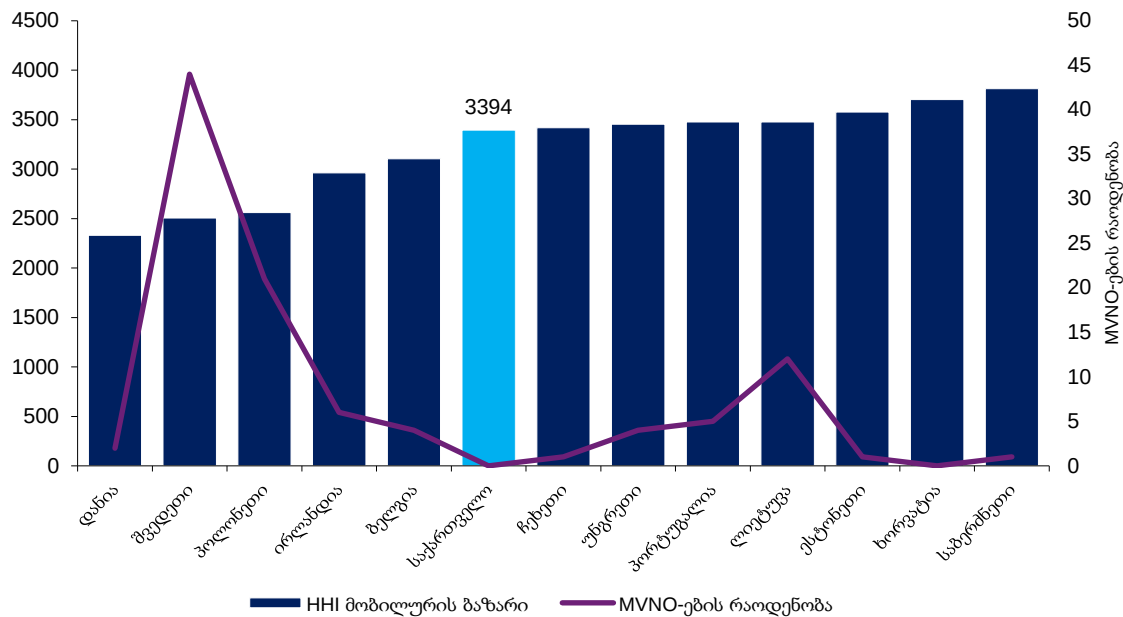
წყარო: GNCC

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში მობილური ნომრის პორტაბელობა შედარებით მარტივია, ვიონი, რომელიც საერთო ჯამში იაფ ოპერატორად ითვლება, სამ მთავარ მოთამაშეს შორის მაინც ყველაზე დაბალ ბაზრის წილს ფლობს, რაც მიუთითებს ფასებთან მიმართებით დაბალ მგრძნობელობაზე. ამასთანავე, ვეონი ყველანაირად ცდილობს იყოს მომგებიანი. მისი საოპერაციო შედეგები, როგორც შემოსავლის პროცენტულობა, იყო უარყოფითი ორი თანმიმდევრული წლის განმავლობაში, -22% 2017 წელს და -134% 2018 წელს, რამაც მისი საოპერაციო ზარალი გაზარდა 464%-ით იმავე პერიოდის განმავლობაში.²⁷ აღნიშნული მიუთითებს იმაზე, რომ MVNO-ს იძულებითმა შემოსვლამ ბაზარზე შეიძლება არსებითად შეასუსტოს მათი მდგომარეობა, რაც შეიძლება საერთო ჯამში იყოს საზიანო ქართული ტელეკომუნიკაციების ბაზრისთვის, როგორც შემდგომ განხილული იქნება წინამდებარე ანგარიშში.

ბაზრის კონცენტრაციის მხრივ (MNO ბაზრის წილის, როგორც აბონენტთა ოდენობის პროცენტულობის გათვალისწინებით), მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში ფიქსირდება მაჩვენებელი, რომელიც, როგორც წესი, კონცენტრირებულ ბაზრებთან ასოცირდება, ის არის შესაბამისობაში სხვა ევროპულ განვითარებულ ბაზრებთან, რომელთაგანაც ზოგიერთში MVNO-ს ძლიერი არსებობაც ფიქსირდება.

²⁷ “ფინანსური ანგარიშგება და დამოუკიდებელ აუდიტორთა დასკვნა” 2018 წლის 31 დეკემბრისთვის, შპს „VEON Georgia“; KPMG ანალიზი

სურათი 12 - ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (HHI) ბაზრის წილების, როგორც აბონენტთა პროცენტულობის, გათვალისწინებით, შერჩეული ევროპული ქვეყნები (2017)

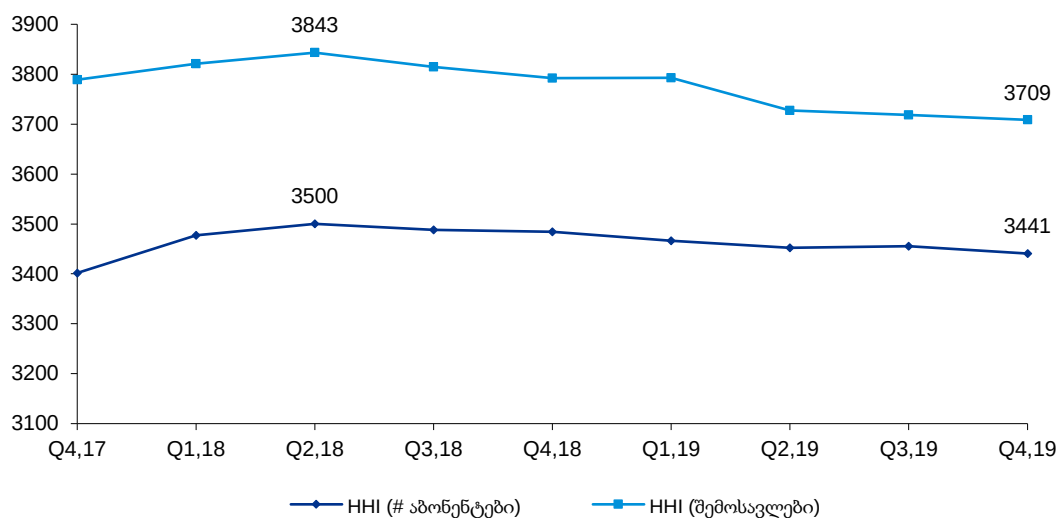


წყარო: GNCC; "ციფრული ეკონომიკისა და საზოგადოების ინდექსი (DESI)", ევროპის კომისია (2018); "ინვესტიციისა და კონკურენციის შედეგები, კანადაში უსადენო ქსელებზე MVNO-ს სავალდებულო წვდომის დაშვების შედეგად, MVNO ქსელების ხელახლა განსაზღვრით, საზოგადოებრივი Wi-Fi ჩართვის მიზნით" მარგარეტ სანდერსონი (2017); KPMG ანალიზი

ამასთანავე, 2017-2019 წლებში მომხდარ ევოლუციაზე დაკვირვებით, საქართველოს ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსის ღირებულება, როგორც მობილური კავშირის ბაზრისთვის, ასევე მობილური ინტერნეტის სეგმენტისთვის (თითოეული შეფასებული, როგორც აბონენტთა რაოდენობის, ასევე შემოსავლების გამოყენების მიხედვით, ინდივიდუალურად, როგორც ბაზრის წილის საფუძველი) იკლებს (იხილეთ მე-13 და მე-14 სურათები), რაც, როგორც წესი, კონკურენციის ზრდაზე მიანიშნებს.²⁸ არსებობს მოკლევადიანი გამონაკლისი მობილური კავშირის ბაზრის ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსთან დაკავშირებით (ბაზრის წილის საფუძველად აბონენტთა რაოდენობის გამოყენების დროს), რომელიც, 2019 წლის მეოთხე მეოთხედში უფრო მაღალ დონეზეა, ვიდრე 2017 წლის მეოთხე მეოთხედში, მაგრამ 2018 წლის მეორე მეოთხედის შემდეგ კლებად ტენდენციას განიცდის.

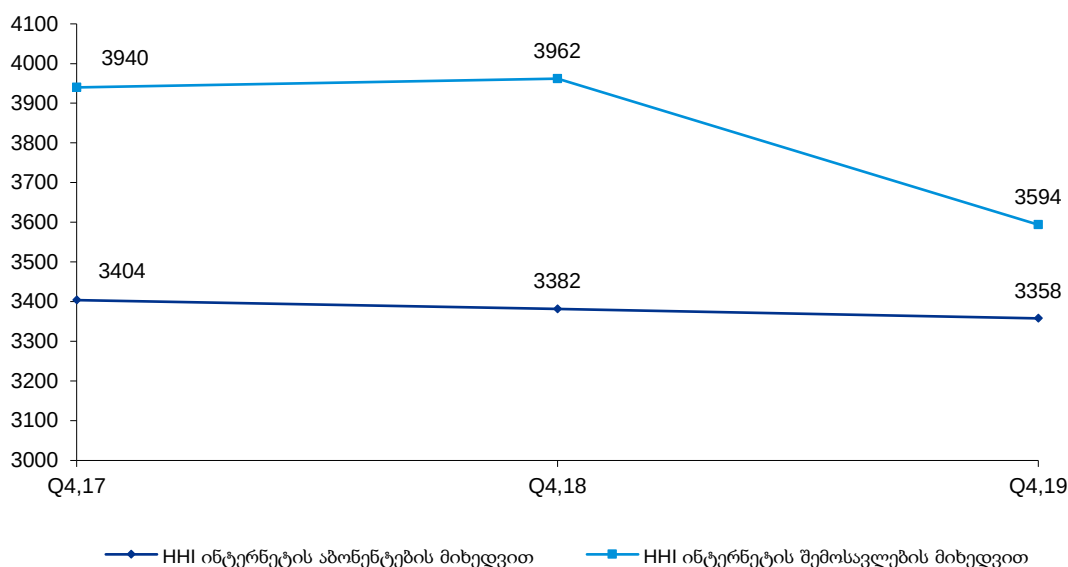
²⁸ "ანალიზი: კონკურენცია და კონცენტრაცია: ფიქური კავშირის გლობალურ ინდუსტრიაში ბაზრის ძალაუფლების განაწილება", GSMA (2011)

სურათი 13 – ქართული მობილური კავშირი, ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (Q4,2017 – Q4,2019)



წყარო: GNCC

სურათი 14 – ქართული მობილური ინტერნეტი, ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (Q4,2017; Q4,2018; Q4,2019)



წყარო: GNCC

უნდა აღინიშნოს, რომ ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი ხშირად გამოიყენება ბაზრის კონცენტრაციის გამოვლენისთვის, მაგრამ იმისათვის, რომ სრულად გავიგოთ კონკურენციის დონეები ან საბაზრო ძალაუფლება (ის, რის შეფასებასაც, ფართოდ მიღებული წინასწარი რეგულირების სამი კრიტერიუმის მეორე შეკითხვა ისახავს მიზნად),²⁹ არსებობს სხვა ფაქტორებიც,

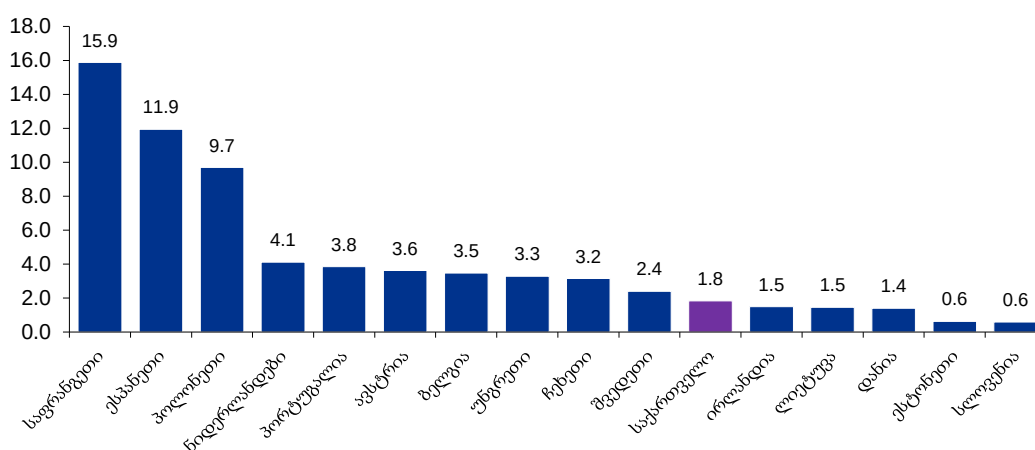
²⁹ კომუნიკაციების ეროვნულმა კომისიამ ჩაატარა სამი კრიტერიუმის ტესტი იმის დასადგენად, ექვემდებარება თუ არა მობილური მონაცემების გადაცემის მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტი წინასწარ რეგულირებას, შემდეგის შეფასებით i) სტრუქტურული ან / და სამართლებრივი ბარიერები ბაზრის შესაბამის

რომლებიც უნდა იყოს გათვალისწინებული,³⁰ როგორც არის ფასები, მოცულობების ტენდენცია, დაფარვა და ხარისხი. ეს ფაქტორები გაანალიზებულია ქვემოთ.

აღნიშნული ინდექსის ერთი მნიშვნელოვანი შეზღუდვა არის ის, რომ არ ითვალისწინებს ბაზრის თავისებურებებს, როგორც არის მისი ზომა და აბონენტების საშუალო რაოდენობა თითო MNO-ზე, რათა ოპერატორებისთვის იყოს ფინანსურად მიზანშეწონილი ბიზნეს საქმიანობების წარმოება.

მაშასადამე, მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებები HHI ინდექსის ნაცვლად მიიღება საბაზრო შედეგების საფუძველზე. საქართველოს, თითო MNO-ზე საშუალოდ 1.8 მილიონი აბონენტი ჰყავს, რაც უფრო დაბალია იმ ქვეყნებთან შედარებით, რომლებიც GSMA „მობილური კავშირის ინდექსის“ მიხედვით ინდუსტრიის „ლიდერებად“ არიან მიჩნეულნი და რომელთაც საშუალოდ 4.5 მილიონი აბონენტი ჰყავთ თითო MNO-ზე, როგორც ეს მე-15 სურათში არის წარმოდგენილი.

სურათი 15 – აბონენტების საშუალო რაოდენობა თითო MNO-ზე (მილიონი) (2017)



წყაროები: ITU; ციფრული ეკონომიკისა და საზოგადოების ინდექსი (DESI) 2018, ევროკომისია; GNCC

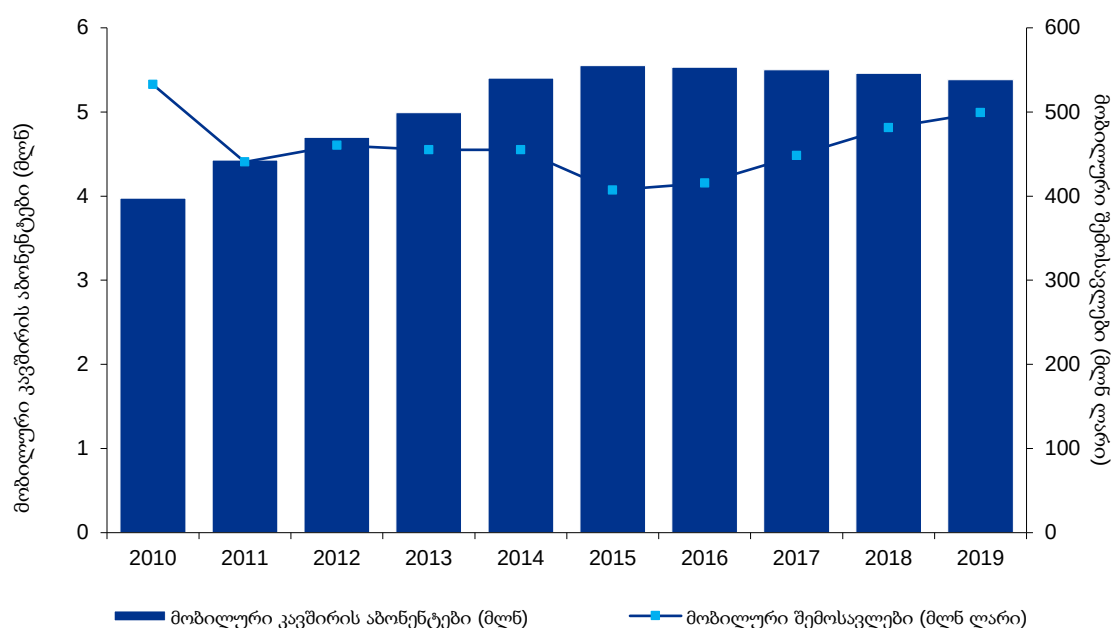
სეგმენტში შესასვლელად; ii) ბაზარზე კონკურენციის პოტენციური ტენდენციები; და iii) საკმარისია თუ არა კონკურენციის კანონი კონკურენციის ნებისმიერი პრობლემის მოსაგვარებლად

³⁰ "ანალიზი: კონკურენცია და კონცენტრაცია: ფიკური კავშირის გლობალურ ინდუსტრიაში ბაზრის ძალაუფლების განაწილება", GSMA (2011)

1.3. ფასი და მომგებიანობა

2019 წელს, მობილური კავშირის შემოსავლები 2010 წელთან შედარებით 6%-ით ნაკლები იყო, მიუხედავად იმისა, რომ მობილური სატელეფონო საკომუნიკაციო ქსელში ჩართვები გაიზარდა 25%-ით, როგორც ეს მე-16 სურათში არის წარმოდგენილი. 2010 და 2018 წლებს შორის აბონენტების მზარდი რაოდენობის მიუხედავად, მზარდმა კონკურენციამ ზოგადი ფასის კლება გამოიწვია, რამაც გავლენა იქონია შემოსავლებზე და საბოლოოდ გამოიწვია სატელეკომუნიკაციო დანახარჯების ზღვრული ზრდა.³¹

სურათი 16 – მობილური კავშირის აბონენტები (მილიონი) და მობილური კავშირის შემოსავლები (ლარი მილიონი) (2010-2019)



წყარო: GNCC

ქართული ოჯახების სატელეკომუნიკაციო ხარჯები, როგორც საოჯახო შემოსავლის პროცენტი, დაახლოებით 2.2%-ზეა, რაც უფრო დაბალია მის ევროპულ ანალოგებთან, თურქეთთან და აზერბაიჯანთან შედარებით, რომელთა მაჩვენებლებია 3%,³² 3.8%³³ და 3.2%,³⁴ შესაბამისად.

ქართველი მომხმარებლები ტელეკომუნიკაციებზე უფრო ნაკლებს ხარჯავენ ვიდრე მათი ევროპელი ანალოგები. ისინი მოტივირებულნი არიან მობილური მომსახურების და მობილური ინტერნეტის ფასებით, რომლებიც მკვეთრად დაბალია, ამავე ანალოგიურ ქვეყნებში შეთავაზებულ ფასებთან მიმართებაში. ქართველი ოპერატორების საშუალო ARPU (ერთი აბონენტისგან მიღებული საშუალო შემოსავალი) 2018 წელს, ასევე დაახლოებით 5.4-ჯერ უფრო დაბალია

³¹ GNCC

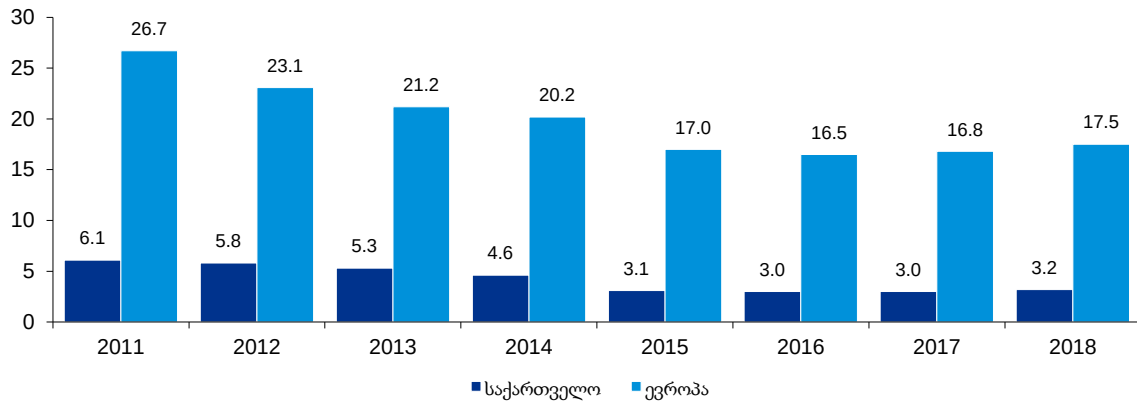
³² “სილქ კავშირი - დაფარვის წამოწყება – სილქნეტი”, გალტი & თაგარტი (2019)

³³ TŪİK-ს ოჯახის სამომხმარებლო დანახარჯების კვლევა

³⁴ აზერბაიჯანის რესპუბლიკის სახელმწიფო სტატისტიკის კომიტეტი

ევროპულ ბაზრებთან შედარებით, როგორც წარმოდგენილია მე-17 სურათში, მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს მშპ ერთ სულ მოსახლეზე 3.6-ჯერ უფრო დაბალია.³⁵

სურათი 17 – მობილური კავშირის ARPU საქართველოში ევროპასთან შედარებით (აშშ დოლარი) (2011-2018)



წყარო: “სილქ“ კავშირი - დაფარვის დაწყება – სილქნეტი”, Galt & Taggart (2019)

საქართველოს მობილური მომსახურებების ხელმისაწვდომობა³⁶ ასევე აშკარაა იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ ის 35 განვითარებულ ბაზარს შორის 26-ე ადგილზეა,³⁷ როგორც ყველაზე ხელმისაწვდომი ქვეყანა მობილური ინტერნეტ კავშირის მხრივ, GSMA მობილური კავშირის ინდექსის „ხელმისაწვდომობის მიმნიჭებლის“ მიხედვით. მის ხელმისაწვდომობის ხელსაყრელ რეიტინგთან ერთად, საქართველომ ასევე 6.6%-ით მეტი ქულა აიღო მისი მობილური კავშირის ტარიფის კლებადობის კუთხით, განვითარებული ბაზრების საშუალოსთან შედარებით.³⁸

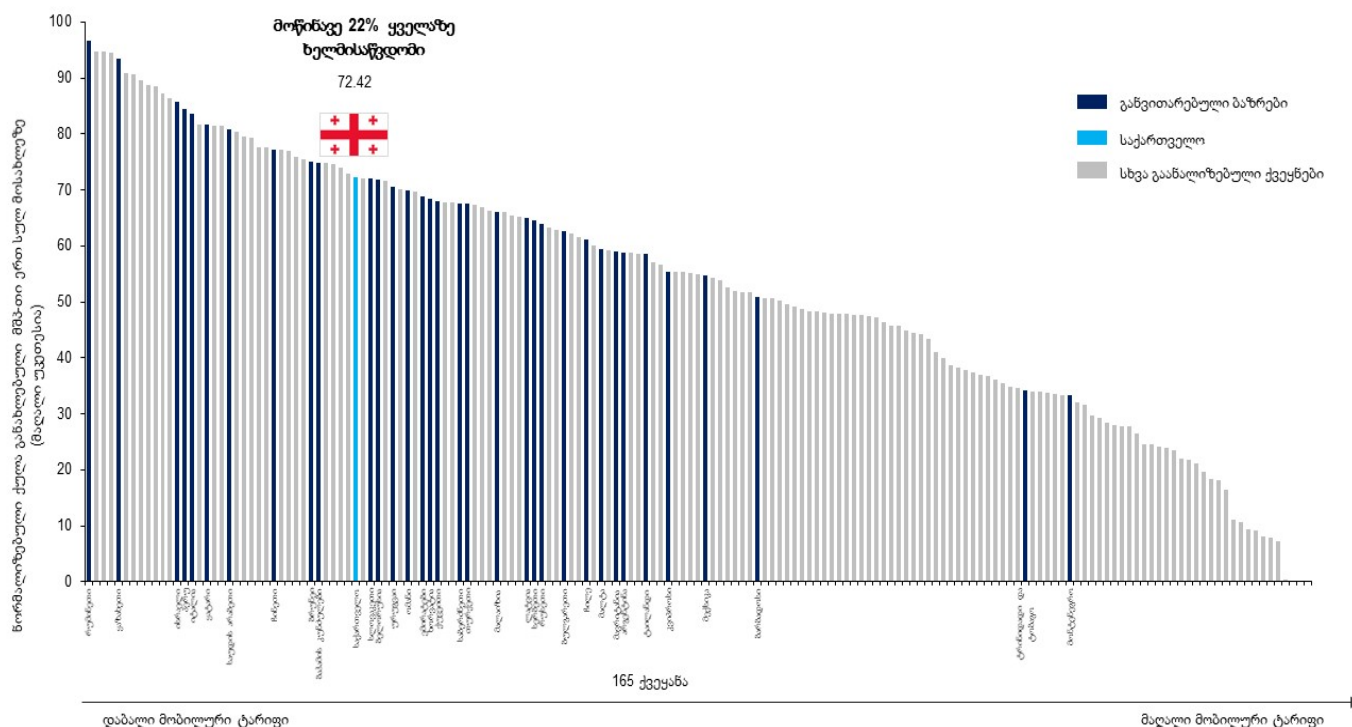
³⁵ მსოფლიო ბანკი

³⁶ GSMA-ს „ხელმისაწვდომი დომის მიმნიჭებელი“ აფასებს მობილური მომსახურებისა და მოწყობილობების იმ ფასების ხელმისაწვდომობას, რომლებიც ასახავენ შემოსავლის დონეს მოსახლეობაში, შემდეგი ფაქტორების გათვალისწინებით i) მობილური კავშირის ტარიფები; ii) ტელეფონის ფასი (შესვლის-დონის, ინტერნეტით აღჭურვილი ტელეფონის ღირებულება, როგორც ყოველთვიური მშპ-ს პროცენტულობა ერთ სულ მოსახლეზე); iii) უთანასწორობა (შემოსავლის უთანასწორობა); და iv) დაბეგვრა (დაბეგვრის ღირებულება და მობილურ კავშირზე მორგებული დაბეგვრის ღირებულება).

³⁷ GSMA-ს მობილური კავშირის ინდექსი კლასიფიკაციის მიხედვით, სადაც საქართველო კლასიფიცირებულია როგორც „გარდამავალი“

³⁸ მობილური ტარიფების განზომილება არის შესადარისი ფასების საზომი, რომელიც გამოიყენება GSMA-ს მობილური კავშირის ინდექსში, რომელიც ზომავს ქვეყნების მოსწრებას 100 მბ, 500 მბ და 1 გბ მობილური ფართოზოლოვანი მონაცემთა გეგმის ყოველთვიური ღირებულების თვალსაზრისით, რაც გამოიხატება როგორც ყოველთვიური მშპ-ს წილი ერთ სულ მოსახლეზე. ქულა სტანდარტიზებულია 0-დან 100-მდე, სადაც უფრო მაღალი ღირებულება შეესაბამება უკეთეს მოსწრებას.

სურათი 18 – მობილური ტარიფების ინდექსი (2018)



წყარო: GSMA მობილური კავშირის ინდექსი

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის გადაწყვეტილების თანახმად: *“მიუხედავად იმისა, რომ მობილურ ინტერნეტ მომსახურებაზე მოთხოვნა საქართველოში არსებითად იზრდება, თითქმის არ არსებობს მინიშნება იმისა, რომ (...) საცალო ფასები არსებითად მცირდება“*. მიუხედავად ამისა, უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში MNO-ები განიცდიდნენ ზეწოლას მათ მარჟებზე ლარის აშშ დოლართან მიმართებაში გაუფასურების შედეგად - 2.33³⁹-დან 3.19³⁹ -მდე ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში. ამის ფონზე, რადგან მათი საოპერაციო და კაპიტალური დანახარჯების არსებითი ოდენობა აშშ დოლარშია მოცემული, ფასების იგივე დონეზე შენარჩუნება ძლიერი კონკურენციის მაჩვენებელია.

მომსახურებები / პაკეტები

ქართულმა MNO-ებმა, კონკურენტებისგან დიფერენცირების მიზნით, კომბინირებული პაკეტების შეთავაზება დაიწყეს (განვითარებული საბაზრო ტენდენციების მიხედვით).⁴⁰ ყველა საბაზრო სეგმენტის დაფარვის მიზნით, ქართული MNO-ები, უფრო ტრადიციულ შეთავაზებებთან ერთად (მობილური ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები, ხმოვანი და ჰიბრიდული), სხვადასხვა საბაზრო სეგმენტების მოლოდინების დასაკმაყოფილებლად, სხვადასხვა შეთავაზებებს სთავაზობენ მომხმარებლებს. ისინი მათ ფასიან სპეციალურ პაკეტებს სთავაზობენ, ფასდაკლებაზე ორიენტირებული პაკეტებით დაწყებული, პრემიუმ პაკეტების ჩათვლით დამთავრებული.⁴¹ ზოგიერთი ადგილობრივ ზარებზე კონცენტრირდება (ლამის, შაბათ-კვირისა და „საყვარელი

³⁹ მითითება 2015/05/20, სავაჭრო ეკონომიკა

⁴⁰ “სილქ კავშირი - დაფარვის წამოწყება – სილქნეტი”, გალტი & თაგარტი (2019)

⁴¹ სხვადასხვა მოთამაშეების ვებსაიტები, მოძიებული 2020 წლის 12 მაისს

ნომრის“ ზარების ჩათვლით), დანარჩენები SMS, MMS, ინტერნეტ და შერეულ პაკეტებზე ამახვილებენ ყურადღებას.

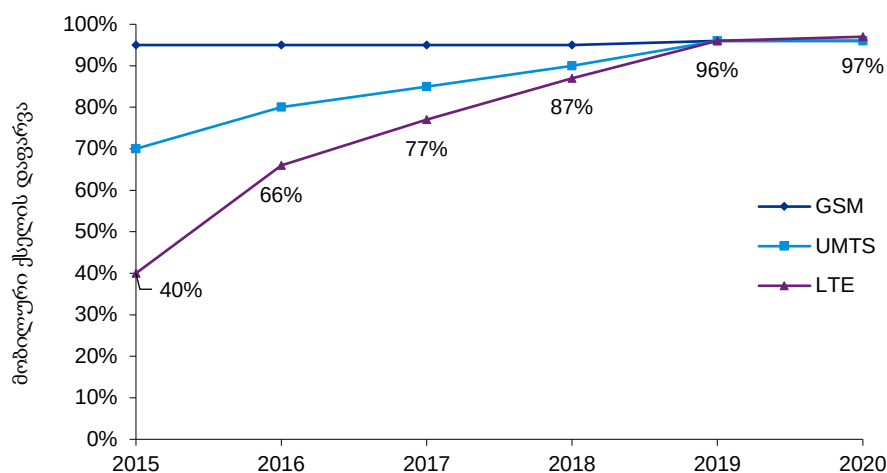
არსებობს ტარიფების ფართო სპექტრი, სხვადასხვა შეთავაზებებით და მახასიათებლებით. მსგავსი ტარიფების საშუალებით ოპერატორები სხვადასხვა ნიშების საჭიროებებს აკმაყოფილებენ. MNO-ებს აქვთ ჰიბრიდული პაკეტები, ყოველდღიური, ყოველკვირეული და ყოველთვიური ხელმისაწვდომი პაკეტების სახით, ზოგიერთი მათგანი ულიმიტო ინტერნეტით, კერძოდ როგორცაა მაგთიკომის „მარტივი“, სილქნეტის/ჯეოსელის „მეტი“ და ვიონის „მაქსი“.

ამასთანავე, სამივე ძირითად MNO-ს აქვს შეთავაზებები, რომლებიც აკმაყოფილებენ მიგრანტების, საერთაშორისო მოგზაურებისა და უცხოეთის სეგმენტის საჭიროებებს. ვიონი სთავაზობს მის მომხმარებლებს „ტურისტულ“ (Tourist) და „მსოფლიო“ (World) პაკეტებს, მაგთიკომი სთავაზობს „ჩემი მსოფლიოს“ (My World) და „რეგიონალურ ტარიფს“, მაშინ როდესაც ჯეოსელი „ოლ ინკლუზივ“ („All-inclusive“) „ტურისტულ“ პაკეტს და „გლობუს“(Globus) პაკეტს სთავაზობს თავის მომხმარებლებს. ყველა აღნიშნული ტარიფი მოიცავს კონკრეტულ შეთავაზებებს საერთაშორისო ზარებისთვის.

1.4. ქსელის დაფარვა და ხარისხი

2015 და 2020 წლებს შორის მობილური ქსელის დაფარვა საქართველოს დასახლებულ პუნქტებში იზრდებოდა. LTE / 4G-მ 142.5%-იანი ზრდა განიცადა.

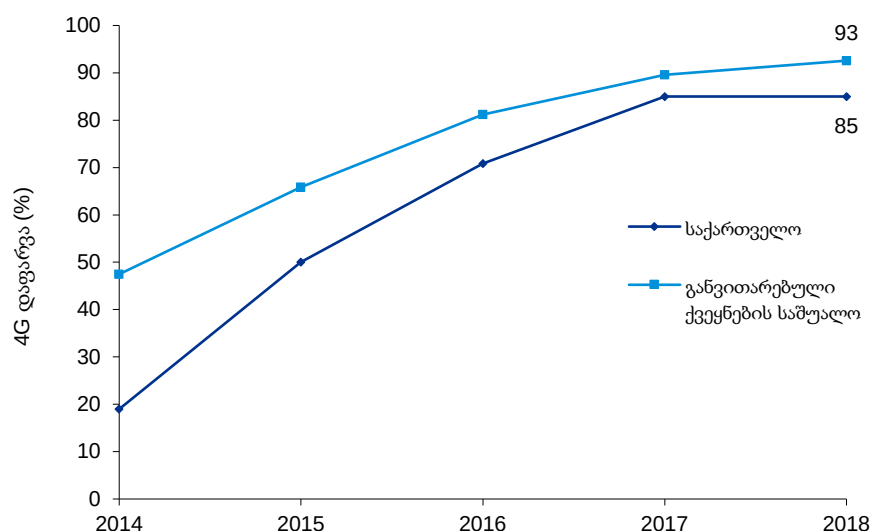
სურათი 19 – მაგთიკომის მობილური ქსელის დაფარვა საქართველოში (2015-2020), საქართველოს კანონით განსაზღვრული ოკუპირებული ტერიტორიების გარდა



წყარო: მაგთიკომი

2014-იდან და 2018 წლამდე ქსელის დაფარვა საქართველოში 348%-ით გაიზარდა, უფრო მეტად, ვიდრე განვითარებული ბაზრების 95%-იანი ზრდა დროის იმავე პერიოდში.⁴² მიუხედავად იმისა, რომ 4G-ს განვითარება მოწინავე ბაზრებზე უფრო ადრე დაიწყო, საქართველოში 4G დაფარვა სწრაფად გაფართოვდა და დღეს სწორედ ამავე ბაზრებთან თანხვედრაშია.

სურათი 20 – 4G დაფარვა (2014-2018)

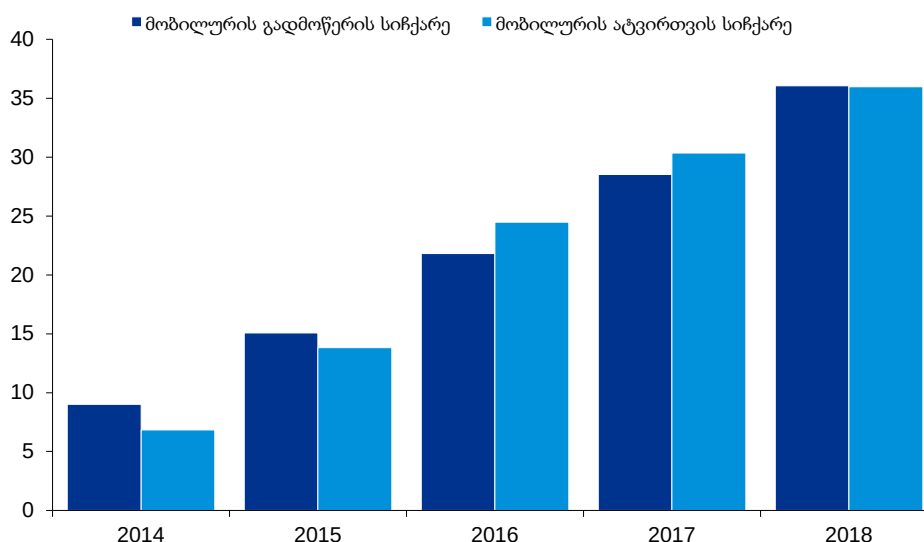


წყარო: GSMA მობილური კავშირის ინდექსი

⁴² “მობილური კავშირის ინდექსის კლასიფიკაცია”, GSMA (2018); KPMG ანალიზი

GSMA „მობილური კავშირის ინდექსის“ მიხედვით, ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში საქართველოში ასევე გაუმჯობესდა ქსელის ხარისხი, ჩამოტვირთვის და ატვირთვის სიჩქარეების გაზრდით შესაბამისად 300%-ით და 427%-ით.

სურათი 21 – ქართული მობილური ჩამოტვირთვის და ატვირთვის სიჩქარეების ინდექსი (2014-2018)



წყარო: GSMA მობილური კავშირის ინდექსი

ორივე, ქსელის დაფარვის გაფართოება და გაუმჯობესებული ქსელის ხარისხი ასახავს MNO-ს ეფექტურ ინვესტიციებს საქართველოში. MNO-ების კონკურენცია წარმოადგენს MNO-ებისთვის ინვესტირებისა და საკუთარი თავის ბაზრის წილისთვის დიფერენციაციის უწყვეტ მამოძრავებელ ძალას.

მაღალი და მზარდი ქსელის დაფარვის მიუხედავად, რადგან აღნიშნული იყო GNCC-ის “სამი კრიტერიუმის ტესტიდან” პირველი კრიტერიუმის ხაზგასმული ასპექტი, უნდა აღინიშნოს, რომ არსებობს სიხშირული ზოლები, რომლებიც არ არის განაწილებული არსებულ MNO-ებზე და პოტენციურად ხელმისაწვდომია ახალი შემომსვლელისთვის. მაშასადამე, მობილური მომსახურებების ლიცენზია არ წარმოადგენს ბარიერს ბაზარზე შემოსვლისთვის.

რაც შეეხება 5G ტექნოლოგიას, საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნულმა კომისიამ გამოაცხადა, რომ ის იწყებს 5G ინტერნეტის საქართველოში დანერგვას 2020 წლისთვის და აღნიშნა, რომ ეს არის „აუცილებელი წინაპირობა ქვეყანაში ძალზე მნიშვნელოვანი სფეროების განვითარებისათვის, როგორცაა ეკონომიკა, ჯანდაცვა, განათლება, ბიზნესი და სხვა.“⁴³.

კომისიამ ასევე გამოაცხადა, რომ მან უკვე ჩაატარა მოსამზადებელი სამუშაოები 5G ინტერნეტ ინფრასტრუქტურის დამონტაჟებისთვის და მალე გამოაცხადებს ტენდერს/აუქციონს შესაბამისი სიხშირული სპექტრისთვის⁴².

⁴³ “Agenda Georgia”

1.5. კონკურენტუნარიანობის შეფასება

საერთო ჯამში, საქართველოს მობილურ მომსახურებებზე ჩატარებულმა ბაზრის ანალიზმა ცხადყო, რომ საქართველოს მობილურ საკომუნიკაციო ქსელში ჩართვები, ხმოვანი მომსახურების წუთები და განსაკუთრებით მონაცემთა ტრაფიკი, მნიშვნელოვნად გაიზარდა 2010 წლიდან 2019 წლამდე შუალედში, CAGR მაჩვენებლებით, შესაბამისად 3%, 12% და 86%-ით. მობილური ხმოვანი მომსახურებების ფასები შემცირდა ამავე პერიოდის განმავლობაში, რაც აისახება თითო წუთზე მიღებული შემოსავლის 88%-იანი კლებით. ამასთანავე, მობილური ინტერნეტის ფასები დაახლოებით იგივე დარჩა, ლარის აშშ დოლართან მიმართებაში გაუფასურებისა და საქართველოში სატელეკომუნიკაციო კომპანიების საოპერაციო და კაპიტალური დანახარჯების დიდი ნაწილის აშშ დოლარში დენომინაციის მიუხედავად. საშუალოდ, მობილური მომსახურებებისა და მობილურ მონაცემთა ფასები უფრო ხელმისაწვდომია საქართველოში ვიდრე სხვა განვითარებულ ბაზრებზე. საქართველოს აქვს ხელსაყრელი რეიტინგი, როგორც GSMA-ს “ხელმისაწვდომობის რეიტინგის”, ასევე მობილური ტარიფების ინდექსის მიხედვით (ზემოთ წარმოდგენილის შესაბამისად). მობილური კავშირის შეღწევადობა და მობილური ინტერნეტის კავშირი ასევე ავლენენ მაღალ დონეებს - 136% და 79% შეღწევადობით, რაც დადებითად ედრება ანალოგიური ქვეყნების 108%-ს და ევროპისა და ცენტრალური აზიის რეგიონების 68%-ს, შესაბამისად.

ამასთანავე, დროთა განმავლობაში გაიზარდა საქართველოს მობილური ქსელის დაფარვა. 2014 - 2018 წლების განმავლობაში, საქართველოში 4G დაფარვა 348%-ით გაიზარდა და ამჟამად ის უახლოვდება განვითარებულ ბაზრებს. ჩამოტვირთვის და ატვირთვის სიჩქარეები ასევე კარგ მაჩვენებელზეა და იმავე პერიოდის განმავლობაში გაიზარდა 300%-ით და 427%-ით, შესაბამისად.

ამასთანავე, მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში მობილური ნომრის პორტაბელურობა მარტივია, ვიონი, რომელიც საერთო ჯამში იაფ ოპერატორად ითვლება, სამ მთავარ მოთამაშეს შორის მაინც ყველაზე დაბალ ბაზრის წილს ფლობს. საქართველოში MNO-ებმა დაიწყეს კლიენტებისთვის კომბინირებული პაკეტების შეთავაზება, განვითარებული ბაზრების ტენდენციების მსგავსად.

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში მობილური კავშირის ბაზრის მაღალი კონცენტრაციაა, ის არის შესაბამისობაში შერჩეულ და განხილულ განვითარებულ ევროპულ ქვეყნებთან. ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში, აღნიშნული მობილური კავშირის ბაზრის კონცენტრაცია (HHI ინდექსით შეფასებული), კლებად ტენდენციას განიცდიდა და მხოლოდ ეს აღნიშნული მაჩვენებელი არ არის დაბალი კონკურენტუნარიანობის ინდიკატორი. სინამდვილეში, იმ ბაზრებში, სადაც მოთამაშეები კლიენტების მოსაზიდად ხარისხის და არა ფასების მხრივ კონკურირებენ, დიდი და სტაბილური ბაზრის წილები შეიძლება იყოს კონკურენტუნარიანი ძალისხმევის მაჩვენებელი (კონკურენციის ნაკლებობისგან განსხვავებით). თუ ოპერატორები მაღალი ბაზრის წილების მოპოვებას, ინოვაციისა და მაღალი ხარისხის შეთავაზებით ახერხებენ, მაშინ მხოლოდ ბაზრის წილების შესწავლა არ მოგვცემს ბაზარზე კონკურენციის ინტენსივობაზე სარწმუნო დასკვნების გამოტანის საშუალებას.⁴⁴

⁴⁴ "ცენტრალურ ამერიკაში მობილური ფართოზოლოვანი კავშირის მამოძრავებელ ძალაზე, ინოვაციასა და ხარისხზე ბაზრის სტრუქტურის გავლენის შეფასება", GSMA (2018)

სინამდვილეში, ქართული მობილური კავშირის ბაზარზე, როგორც აღნიშნული იყო ზემოთ 1.2. სექციაში, არის ფასებთან მიმართებით დაბალი მგრძნობელობა, რაც აიძულებს მოთამაშეებს ხარისხის მხრივ გაუწიონ ერთმანეთს კონკურენცია.

შესაბამისად, ზოგადი დასკვნა არის, რომ საქართველოს მობილური კავშირის ბაზარი არის კონკურენტუნარიანი და უკვე ჰყავს სამი, ინფრასტრუქტურის მქონე კონკურენტი (განვითარებული ქვეყნების შესაბამისად), რომლებიც, როგორც ჩანს, კონკურენტუნარიან შედეგებს აღწევენ. მაშასადამე, საბაზრო ანალიზის საშუალებით მიმდინარე ბაზრის კონტექსტის განხილვისას, MVNO-MNO პარტნიორობა შეიძლება არ იყოს საჭირო.

2. MVNO-ს შემთხვევა

ზოგადად, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორები (MVNO) წარმოადგენენ უსადენო კომუნიკაციის მომსახურების პროვაიდერებს, რომლებიც დამოუკიდებლად ახორციელებენ მათი უსადენო მომსახურების ბრენდირებასა და მარკეტინგს. ლიცენზირებული საკომუნიკაციო (სიხშირული) ზოლის ფლობის მაგივრად, ისინი ახორციელებენ თავიანთი უსადენო მომსახურებების გადაყიდვას მობილური ქსელის ოპერატორის (MNO) ქსელისა და რადიო სიხშირული სპექტრის გამოყენებით.

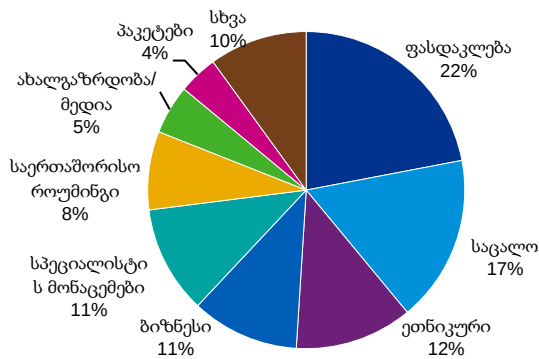
MVNO-ებს შეუძლიათ ბიზნეს მოდელების ფართო სპექტრის საშუალებით ოპერირება, რაც დამოკიდებულია MVNO-ს მხრიდან პროდუქტზე არსებულ კონტროლის დონეზე, სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მის არსებობაზე ღირებულების ჯაჭვში. არსებული MVNO-ების ზოგიერთი სახეობები არის: სრული MVNO, გაუმჯობესებული მომსახურების პროვაიდერი MVNO, მომსახურების პროვაიდერი MVNO და ბრენდირებული გადამყიდველი MVNO.

რადგან MVNO-ები, ოპერირებისთვის, როგორც წესი, MNO-ს მიერ მინიჭებულ სატელეკომუნიკაციო ქსელთან წვდომაზე არიან დამოკიდებულნი, მნიშვნელოვანია აღნიშნულ ორ მხარეს შორის ურთიერთობების დინამიკის გაგება. კონკურენტუნარიან ბაზარზე, MNO მისი ქსელის გამოყენების ნებართვას მისცემს MVNO-ს, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი იგი ხედავს ბიზნესის ზრდის შესაძლებლობას. მაგალითად, MNO შეიძლება ხედავდეს პოტენციალს MVNO-სთან ისეთ გარიგებაში, რომელშიც MVNO უფრო მორგებულია კონკრეტული ბაზრის სეგმენტის მომსახურებისთვის, ვიდრე განსაკუთრებით MNO-ს მაღალი ფიქსირებული ხარჯების ბუნების გათვალისწინებით თვითონ MNO. ასევე, იმ მოვლენათა შესაძლო განვითარების შემთხვევაში, სადაც MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლა გარდაუვალია და სავარაუდოდ კანიბალიზაციას ექნება ადგილი, MNO შესაძლოა მეტად განწყობილი იყოს, რომ მიიღოს აღნიშნული MVNO და არ ელოდოს სანამ აღნიშნული MVNO გააფორმებს გარიგებას სხვა, კონკურენტ MNO-სთან. მეორე მხრივ, თუ MNO არ არის დარწმუნებული კონკრეტული MVNO-ს ღირებულ შეთავაზებაში ან MVNO-MNO ჰიპოთეტიურ გარიგებაში არ ხედავს ურთიერთსასარგებლო თანამშრომლობას, მაშინ აღნიშნული გარიგების მოხდენის ალბათობა ძალიან მცირეა.

MVNO-ები, როგორც წესი, მათი ოპერირების ბაზრების ფარგლებში, ნიშურ სეგმენტებს უმიზნებენ, რომლებსაც MNO-ები შეიძლება შეგნებულად არ ემსახურობოდნენ ან არ ჰქონდეთ საკმარისი რესურსები მათი მომსახურებისთვის. აღნიშნული შეიძლება იყოს უფრო პატარა ნიშური სეგმენტები, როგორიცაა კონკრეტული ეთნიკური ჯგუფები ან უფრო დიდები, როგორიცაა ეკონომიკურად გათვითცნობიერებული მომხმარებლები.

არსებობს 8 ძირითადი MVNO სეგმენტი, რომლებიც MVNO-ების სამიზნეს წარმოადგენს. უპირატესი სეგმენტები არის შემდეგი: 1. “ფასდაკლება“ 22%; 2. „საცალო“ 17% და 3. „ეთნიკური“ 12 %, როგორც ეს 22-ე სურათშია ილუსტრირებული.

სურათი 22 - MVNO-ების განაწილება (%) სეგმენტის სახეობის მიხედვით



წყარო: “MVNO პერსპექტივა: გლობალური პერსპექტივები და ახალი ზელანდიის გამოყენებები“, „Red Dawn Consulting“ (2019), მსოფლიო მასშტაბით დაახლოებით 1,500 MVNO -ს შესწავლა

MVNO-ს მახასიათებლებიდან და სპეციფიკურობიდან გამომდინარე, არსებობს რიგი რისკები MNO-ებისთვის და ზოგადად მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზრისთვის, რომლებიც შეიძლება წარმოიშვას მათი ბაზარზე შემოსვლის შედეგად. აღნიშნული რისკები შეიძლება დახარისხებულ იქნას ორ ძირითად რისკის კატეგორიად: ფინანსური და საბაზრო რისკები და საოპერაციო და მომსახურების ხარისხის რისკები, ქვემოთ წარმოდგენილის შესაბამისად:

ფინანსური და საბაზრო რისკები

- ფასის შემცირება და ARPU – MVNO-ს საქმიანობამ შესაძლოა გამოიწვიოს ფასების ომი და არსებული მოთამაშეების მომგებიანობის შემცირება, რაც საბოლოოდ დაბალ საშუალო საბაზრო ARPU-ს მაჩვენებელს გამოიწვევს, რაც დამძიმებული იქნება იმ ფაქტით, რომ MVNO-ები, როგორც წესი, ყიდიან წინასწარი გადახდის სატარიფო გეგმებს (prepaid plans) და MNO-ებსაც, სავარაუდოდ, მსგავს მომსახურებასთან კონკურენცია მოუწევთ, რომლებიც უფრო დაბალ ARPU-ს იწვევს.
- აბონენტების გადინების ზრდა – MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლის შემთხვევაში, აბონენტებს ექნებათ უფრო მეტი ხელმისაწვდომი კონკურენტუნარიანი ვარიანტები, რაც სავარაუდოდ გამოიწვევს კლიენტების მხრიდან მომსახურების პროვაიდერების ცვლილებას უფრო მაღალი ტემპებით.

საოპერაციო და მომსახურების ხარისხის რისკები

- ქსელის გადატვირთვა – MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლამ შესაძლოა, ქსელის მოხმარების მაღალი დონეებით გამოწვეული ქსელის გადატვირთვის გამო, მომსახურების საერთო ხარისხის შემცირება გამოიწვიოს.
- კიბერუსაფრთხოება – MVNO უფრო დაუცველია კიბერუსაფრთხოების რისკების მიმართ, ვიდრე ტრადიციული MNO. საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო კავშირი აღნიშნავს შემდეგს: “ტრადიციული ქსელური ოპერატორებისაგან განსხვავებით, რომლებიც ფლობენ დამოუკიდებელ სატელეკომუნიკაციო ქსელებს, MVNO-ს შეუძლია მხოლოდ სატელეკომუნიკაციო ქსელებისა და მომსახურების გარკვეული ნაწილის მართვა. MVNO-ების მომსახურების გადამყიდველები სხვადასხვა ადგილას არიან მიმოფანტულნი და MVNO-ებს სხვადასხვა კავშირების საშუალებით უკავშირდებიან. გარდაუვალია, რომ MVNO-ები უსაფრთხოების სერიოზული საფრთხეების წინაშე დგანან, არაადეკვატური

უსაფრთხოების პრაქტიკისა და მოთხოვნების გამო, რომლებიც ძალიან განსხვავდება ტრადიციული ქსელის ოპერატორების უსაფრთხოების მოთხოვნებისგან. ზოგადად, MVNO-ს უსაფრთხოების შესაძლებლობები უფრო სუსტია, ვიდრე ტრადიციული ქსელის ოპერატორებისა. MVNO-ები ხდებიან უსაფრთხოების გამოწვევებისათვის მთავარი სამიზნეები.”⁴⁵

გაჯერებულ ბაზრებზე, ინტენსიური შერწყმა და შეძენის (M&A) საქმიანობები მიმდინარეობს და MVNO-ების საბაზრო წილი მცირდება, როგორც დასავლეთ ევროპაში, ისე აშშ-ში. როგორც მოხსენებულია PwC-ის სარეკომენდაციო დოკუმენტში, MVNO-ს დაშვების ვადებისა და პირობების შესახებ, მომწოდებელ ბაზრებზე MVNO-ებმა გადააჭარბეს თავიანთ როლს და მოახდინეს კონსოლიდაცია, განახორციელეს ქსელების შეძენა, ან თვითონ შეძენილი იქნენ ტრადიციული ოპერატორების მიერ, რომლებიც ცდილობენ გაზარდონ თავიანთი ბაზრის წილი. ამან გამოიწვია MVNO-ს ბაზრის წილის საერთო შემცირება ბოლო წლებში. დოკუმენტი აღნიშნავს, რომ ევროპაში MVNO-ს ბაზარზე მოხდა საბაზრო წილის შემცირება 45%-დან 2015 წელს, 36%-მდე 2018 წელს, მაშინ, როდესაც აშშ-ში მსგავსი შემცირება მოხდა იმავე პერიოდში 16%-დან 10%-მდე.⁴⁶

საქართველოს შემთხვევაში, MVNO დაშვების რეგულირებისთვის ბიზნეს შემთხვევა შეიძლება არ არსებობდეს, იმის გათვალისწინებით, რომ არ არსებობს აშკარა მომგებიანი ნიშები, რომლებსაც MVNO-ს შეუძლია მოემსახუროს და რომლებსაც უკვე არ ემსახურებიან არსებული MNO-ები. არსებული შეთავაზებები მოიცავს საბაზრო სეგმენტებს, რომლებიც, როგორც წესი, MVNO-ს სამიზნე სეგმენტებს წარმოადგენენ, როგორებიცაა ფასდაკლების და ეთნიკური სეგმენტები. ასევე, როგორც მობილური შეღწევადობა, ასევე მობილური ფართოზოლოვანი კავშირი მაღალ დონეზეა საქართველოს ბაზარზე. ყველაფერი ზემოაღნიშნული მაღალი კონკურენტუნარიანობის მქონე ბაზრის მაჩვენებლებია. გარდა ამისა, არ არსებობს საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ MNO-ები ნებაყოფლობით არ გადაწყვეტენ MVNO-ებთან პარტნიორობას, ბაზარზე დიფერენცირებული შეთავაზების მიწოდების ან აუთენტიკური ბაზრის სეგმენტის მომსახურების პოტენციალის გათვალისწინებით.

სტიმული პარტნიორობისთვის (ნებაყოფლობითი ან სავალდებულო), ხშირად გადამწყვეტი ფაქტორია MVNO-ს ბაზარზე შესვლის წარმატებისთვის. თვალსაჩინო მაგალითია ID Mobile-ის შემთხვევა, MVNO, რომელიც 2015 წელს, ბრიტანული MNO-ს - „Three“-ს ფარგლებში, ერთდროულად ამოქმედდა ირლანდიასა და დიდ ბრიტანეთში. დიდ ბრიტანეთში, სადაც ურთიერთობა ნებაყოფლობითი იყო, ID Mobile-მა სწრაფი ზრდა განიცადა და დღესაც აქტიურია, ხოლო ირლანდიაში, სადაც ურთიერთობა იყო სავალდებულო, MVNO-მ ზარალის გენერირება დაიწყო და საბოლოოდ, 2018 წელს, იქნა ლიკვიდირებული, საქმიანობის დაწყებიდან მხოლოდ 3 წლის შემდეგ (დამატებითი ინფორმაცია აღნიშნულ შემთხვევაზე იხილეთ მე-5 თავში).

⁴⁵ “სერია X - მონაცემთა ქსელები, ღია სისტემის კომუნიკაციები და უსაფრთხოება”, ITU (2017)

⁴⁶ “სარეკომენდაციო დოკუმენტი ეროვნული როუმინგის დაშვების ვადებსა და პირობებზე, ასევე MVNO-ს დაშვების ვადებსა და პირობებზე”, PwC (2019)

3. ფინანსური და საბაზრო რისკები

საქართველოს ხელმისაწვდომი მობილური კავშირის ბაზარი მომხმარებლების თვალსაზრისით მცირეა, მობილური შედწევადობის მაჩვენებელი კი 136%-ს შეადგენს. 2017 წელს, ქვეყნის მოსახლეობა დაახლოებით 3.7 მილიონს შეადგენდა, რაც 4.4-ჯერ უფრო ნაკლებია ვიდრე ევროპის წამყვან ქვეყნებში, სადაც საშუალოდ 16.4 მილიონი ადამიანი ცხოვრობს. ამავე წლის სტატისტიკის თანახმად, საქართველოს ჰყავდა 5.5 მილიონი აბონენტი, 3.4-ჯერ უფრო ნაკლები, ვიდრე ევროპის წამყვან ქვეყნებში, სადაც საშუალოდ 18.8 მილიონი აბონენტი.

ეს სცენარი ნაკლებად სავარაუდოა რომ შეიცვალოს, იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოს შედწევადობის მაჩვენებელმა პიკს 2015 წელს მიაღწია და მას შემდეგ ნელ-ნელა იკლებს, რაც განვითარებული ბაზრების მოსალოდნელ ტრაექტორიას წარმოადგენს. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოს მოსახლეობა, როგორც ადრე აღვნიშნეთ, 2010 წლიდან და 2018 წლამდე პერიოდში 2%-ით შემცირდა.

გარდა ამისა, თითქმის არ არსებობს აუთვისებელი ბაზრის სეგმენტების ნიშების არსებობის მტკიცებულება. ფასდაკლების სეგმენტი, რომელიც, როგორც წესი, MVNO-ების მთავარ სამიზნე სეგმენტს წარმოადგენს, უკვე ათვისებულია და ბაზრის ანალიზი, მთლიანობაში, ფასთან მიმართებაში დაბალ მგრძნობელობაზე მიუთითებს, როგორც ეს ნახსენებია 1-ელ თავში. გარდა ამისა, MNO-ები საქართველოში სთავაზობენ შეთავაზებებს, რომლებიც სხვა ნიშების სეგმენტებს მოიცავს, როგორიცაა ახალგაზრდობა, მიგრანტები, საერთაშორისო მოგზაურები და უცხოეთის სეგმენტი. შესაბამისად, გამოუკვლევია ნიშები ძნელად თუ მოიძებნება, განსაკუთრებით დაბალი ფასის სეგმენტისთვის.

მცირე ბაზარი, მაღალი შედწევადობა და ფაქტობრივად არარსებული აუთვისებელი საბაზრო სეგმენტები, იმასთან ერთად, რომ აღნიშნული ცვლადები სავარაუდოდ უცვლელი დარჩება დროთა განმავლობაში, დააბრკოლებს როგორც MVNO-ებს, რომლებიც შედიან ბაზარზე, ასევე უკვე არსებულ MNO-ებს. შესაბამისად, შეიძლება არ არსებობდეს ბიზნეს შემთხვევა მსგავსი მცირე MVNO-ების მხარდასაჭერად და აღნიშნული ოპერატორების მხარდასაჭერად, რომლებიც დადგებიან „წაუგებლობის წერტილის“ მიუღწევლობის საფრთხის ქვეშ. ბაზრის მასშტაბირების დაბალი უნარი, სავალდებულო MNO-MVNO პარტნიორობასთან ერთად (ნებაყოფლობითი/ზუნებრივი პარტნიორობის ნაცვლად), მიანიშნებს ნებისმიერი ინდივიდუალური MVNO-ს დაბალ მომგებიანობაზე და რისკზე იმისა, რომ გადარჩენისთვის MVNO გახდება დამოკიდებული მუდმივი რეგულირების მხარდაჭერაზე.

მაგალითად, MVNO-მ, რომელიც ერთდროულად ამოქმედდა დიდ ბრიტანეთსა და ირლანდიაში, ერთი და იგივე MNO-ს ფარგლებში, დიდ წარმატებას მიაღწია დიდ ბრიტანეთში, სადაც ეს პარტნიორობა იყო ნებაყოფლობითი, ირლანდიისგან განსხვავებით, სადაც პარტნიორობა იყო სავალდებულო და MVNO იქნა ლიკვიდირებული, მას შემდეგ, რაც არსებითი ზარალის გენერირება დაიწყო. დამატებითი ინფორმაცია აღნიშნულ შემთხვევაზე მოცემულია მე-5 თავში.

რაც შეეხება MNO-ებს საქართველოში, ისინი უკვე კონკურენტულად არახელსაყრელ პოზიციაში არიან, რადგან მათ საშუალოდ 2.5-ჯერ ნაკლები აბონენტი ჰყავთ ევროპულ ანალოგებთან შედარებით. ეს სხვაობა მხოლოდ გაიზარდება MVNO-ების ბაზარზე შემოსვლასთან ერთად.

ახალშემომსვლელი MVNO-სთვის წარმოდგენილია, რომ მომხმარებელთა ბაზა ორგანულად გაიზარდოს. აქედან გამომდინარე, სავარაუდოდ, მოხდება MNO-ს მომხმარებელთა ბაზის კანიბალიზაცია ფასის დაკლების ხარჯზე. MVNO-ებმა შეიძლება საფრთხე შეუქმნან MNO-ებს, იგივე მომხმარებელთა სეგმენტებზე კონცენტრირებით. აღნიშნული, ფასების კონკურენციის ზრდას/ფასების კლებას გამოიწვევს, რადგან MVNO-ები შეეცდებიან სხვა ოპერატორებისგან მოიზიდონ მომხმარებლები. ბაზარზე, სადაც ფასები უკვე დაბალია (როგორც ეს პირველ თავში არის წარმოდგენილი), აღნიშნული გამოიწვევს ARPU-ს შემცირებას და საბოლოოდ დააზიანებს არსებული მოთამაშეების მომგებიანობას.

ბაზარზე, სადაც მომხმარებლებს უკვე ემსახურებიან და MNO-ები არ ცვლიან საკუთარ ფასებს, MVNO-ს შემოსვლა გამოიწვევს, მომხმარებლების მხრიდან, მათი თავდაპირველი ოპერატორის (MNO) ახალი შემომსვლელით ჩანაცვლებას. თუ MNO დაკარგავს აბონენტების მნიშვნელოვან რაოდენობას, ის იძულებული გახდება შეამციროს საკუთარი ფასი, რაც ზოგად ფასების ვარდნას გააძევევს (ფასების ეროზიას). ამით, MNO-მ შეიძლება წარმატებით დაიბრუნოს MVNO-სგან რიგი აბონენტები. თუმცა, თუ აღნიშნული MNO არის MVNO-ს პარტნიორი, იგი ასევე განიცდის მისი საბითუმო შემოსავლის შემცირებას MVNO-ს მოთხოვნის შემცირების შედეგად. შესაბამისად, ამ საბაზრო დინამიკამ შეიძლება MNO-ს მიაყენოს ზიანი, ორი გზით: ფასების ეროზიისა და შემოსავლების შემცირების გზით, ასევე, დროთა განმავლობაში, საბითუმო შემოსავლის ვარდნის გზით.⁴⁷

MNO-ს მიერ მიღებული შემოსავლები უკვე შეზღუდულია კონკურენციით. ნებისმიერი დამატებითი შეზღუდვა (მაგ. MVNO-ების სავალდებულო წვდომის დაშვებით, რაც MNO-ებისგან მოითხოვს მოქნილი საოპერაციო და ტექნიკური არქიტექტურის შექმნას, მესამე პირების მომსახურების მიზნით) გამოიწვევს სექტორის დასაქმების შემცირებას, ფასების ეროზიას, MNO-ს სამომხმარებლო ბაზის კანიბალიზაციას და საბოლოოდ გაანადგურებს მათ მომგებიანობას. მაგალითად, ისრაელში, 2010 წლიდან 2018 წლამდე, 2009 წელს MVNO-ს ბაზარზე შესვლის შემდეგ, 3 მოქმედი MNO-სთვის შემოსავლის 61%-ით შემცირება დაფიქსირდა, ხოლო სექტორის თანამშრომლების რაოდენობა 48%-ით შემცირდა.

ესპანეთის შემთხვევაში (დამატებითი ინფორმაცია იხილეთ მე-5 თავში), 2007 წლიდან (MVNO-ს შემოსვლის წელი) 2017 წლამდე პერიოდში, მობილური მომსახურების შემოსავლების 68%-იანი შემცირება დაფიქსირდა. ვინაიდან, როგორც მოგების გადასახადი, ასევე დამატებული ღირებულების გადასახადი პირდაპირ დამოკიდებულია გენერირებულ შემოსავალზე, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ამ გადასახადებიდან მიღებული საბიუჯეტო შემოსავალიც უარყოფითად შეიცვალა. საქართველო მსგავსი რისკის წინაშე დგას, იმ მოვლენათა განვითარების შემთხვევაში, სადაც MVNO-ს ბაზარზე შესვლამ საბოლოოდ შესაძლოა გამოიწვიოს შემოსავლების მთლიანი შემცირება და შედეგად, საბიუჯეტო დაბალი შემოსავალი, რომელიც გამოწვეულია დაბალი საგადასახადო შემოსავლებით. მაგალითად, თუ, ჰიპოთეტურად, მობილური მომსახურების შემოსავლები საქართველოში ყოველწლიურად 11%-იანი განაკვეთით შემცირდება, როგორც ეს ესპანეთის შემთხვევაში მოხდა, ეკვივალენტური ვარდნა შეიძლება აღინიშნოს დამატებული ღირებულების გადასახადში,⁴⁸ რაც, პოტენციურად, მოგების გადასახადის შემოსავლების 51%-იან შემცირებაში აისახება.⁴⁹ გარდა ამისა, ოპერატორების მიერ GNCC-სთვის გადახდილ რეგულირების

⁴⁷ “მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორები: ჰიპერბოლას მიღმა”, ბრიტო (Brito) („Universidade Nova de Lisboa“) და პერეირა (Pereira) (Autoridade da Concorrência) (2006)

⁴⁸ არ გამორიცხავს საერთაშორისო ზარის შეწყვეტის მომსახურებებს სიმარტივის მიზნებისთვის

⁴⁹ იმ დაშვებით, რომ მთლიანი მოგების განაწილება და MNO-ს ხარჯები უცვლელი რჩება

საფასურზე უარყოფითი გავლენა იქნება, რადგან ეს არსებითად დამოკიდებულია გენერირებულ შემოსავალზე.

MVNO-ს ბაზარზე შესვლამ შეიძლება გამოიწვიოს შემდგომი გასვლები ბაზრიდან. აღნიშნულს, ბაზრის კონკურენტუნარიანობის დაქვეითება მოჰყვება, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც MNO-ს ფინანსური სიდუხჭირე ამჟამადაც აშკარად ჩანს ბაზარზე. მაგალითად, ორი თანმიმდევრული წლის განმავლობაში (2017 და 2018), მესამე უმსხვილეს MNO-ს საქართველოში უარყოფითი საოპერაციო შედეგები ჰქონდა, რაც ფინანსური არასტაბილურობის აშკარა მაჩვენებელია და სავარაუდოდ კრიტიკულად გაუარესდება MVNO-ს ბაზარზე შესვლის შედეგად.

მოკლედ რომ ვთქვათ, ამ ეტაპზე MVNO-ს შემოსვლამ შეიძლება გამოიწვიოს კანიბალიზაცია, საერთო საბაზრო ღირებულების დაკარგვა, არსებული MNO-ებისთვის მომგებიანობის შემცირება და შესაძლო შემდგომი გასვლები ბაზრიდან, რაც გამოიწვევს ბაზრის კონკურენტუნარიანობის შემცირებას.

გარდა ამისა, ამჟამად უდავოდ არის გაურკვეველი სიტუაცია, რომელიც დაკავშირებულია COVID-19-ის პანდემიასთან. მსოფლიო მასშტაბით, სოციალური დისტანცირებისა და სახლში დარჩენის მითითებებმა გამოიწვია ქსელის ტრაფიკის მოცულობის უპრეცედენტო პიკი. მობილური ოპერატორები სწრაფად იღებენ ზომებს დამატებითი ტრაფიკის მართვის მიზნით და ქსელის მოცულობაში უწყვეტი ინვესტირების შედეგად, ქსელებიც კარგად მუშაობენ.⁵⁰ მონაცემთა და ხმოვანი მომსახურების გამოყენება გაიზარდა, ასევე მოსალოდნელია საერთო შემოსავლების ზრდა, მაგრამ გარკვეული შემოსავლის ნაკადები და ფულადი ნაკადები, როგორცაა მონაცემთა როუმინგი, შეიძლება შემცირდეს.⁵¹ საქართველოში, მობილური მომსახურების მთლიანი ბრუნვის დაახლოებით 35% სეზონურია,⁵² რაც საერთაშორისო ტურისტების სტუმრობის შედეგია. ისინი ხელს უწყობენ მობილური მონაცემების გამოყენების ზრდას ზაფხულის სეზონზე, რაც, პანდემიის გათვალისწინებით, მნიშვნელოვნად შემცირდება. ამასთან, ლარის გაუფასურება გამოიწვევს კაპიტალის, საოპერაციო და სესხის მომსახურების ხარჯების ზრდას. უახლესი შეფასებით (2020 წლის მაისი), პროგნოზირებულია საქართველოს მშპ-ის შემცირება 2020 წლისთვის, -4.5%-დან - 5.5%-ს შორის.⁵¹ მშპ-ის აღნიშნული კლება, როგორც ჩანს, გავლენას იქონიებს მობილურ სატელეკომუნიკაციო სექტორზე, რადგან დაბალმა ეკონომიკურმა ნდობამ შესაძლოა გამოიწვიოს მომხმარებელთა მხრიდან სმარტფონების შეძენის შეფერხება ან გადადება და მათი მხრიდან მობილური ტარიფების გადახედვა. გრძელვადიან პერსპექტივაში, ამ პანდემიის შედეგები მობილური ბაზრის დინამიკაზე არაპროგნოზირებადია.

⁵⁰ “თერთმეტი მარეგულირებელი რეკომენდაცია COVID-19 კრიზისის დროს კავშირის შენარჩუნების მიზნით”, GSMA (2020);

⁵¹ “ტელეკომუნიკაციები – COVID-19 ის გავლენა ფინანსური ანგარიშგებაზე”, KPMG (2020)

⁵² “COVID-19-ის გავლენა ქართულ ეკონომიკაზე”, თიბისი კაპიტალი (2020)

4. საოპერაციო და მომსახურების ხარისხის რისკები

მობილური ბაზრებისათვის დამახასიათებელია ინვესტიციების და ინოვაციების ხშირი და გრძელი, ციკლური ხასიათი, სადაც ახალმა ინვესტიციებმა შეიძლება შეამციროს წინა ინვესტიციების ღირებულება.⁵³

გეორგ სერენცჩის თქმით⁵⁴ (ყოფილი ტელეკომუნიკაციების მარეგულირებელი ევროპაში), სავალდებულო MVNO-ების წვდომის დაშვების რეგულირება დაფუძნებულია იმ რწმენაზე, რომ MVNO-ები „საბოლოოდ, საბითუმო პროდუქტის გადაყიდვებიდან, საკუთარი ქსელის ინფრასტრუქტურაში ინვესტიციების განხორციელებაზე გადავლენ“. თუმცა, აღნიშნული არ მოხდა ევროპაში, MVNO-ებისთვის მინიჭებული დაცვისა და ინფრასტრუქტურული ინვესტიციების განხორციელების სტიმულირების ნაკლებობის გამო. შესაბამისად, ევროპაში, რეგიონში, სადაც MVNO-ებს ყველაზე დიდი ბაზრის წილი აქვთ, 2016 წელს ევროკომისიამ მიიჩნია, რომ მიზანშეწონილი იყო ახალი მარეგულირებელი ჩარჩოს შეთავაზება, სახელწოდებით „ევროპული ელექტრონული კომუნიკაციების კოდექსი“ (EECC), რომელიც მიმართულია ტელეკომუნიკაციების ძლიერი სტიმულირებისკენ, რომ ახალ ინფრასტრუქტურაში განახორციელონ ინვესტიციები.

როგორც შემდეგ გეორგ სერენცჩი⁵⁵ ასკვნის, ევროპის მაგალითზე ნათლად ჩანს, რომ „მდგრადი და ეფექტური კონკურენციის მიღწევა დამოკიდებულია მარეგულირებელ პოლიტიკაზე, რომელიც ხელს უწყობს ინვესტიციებსა და ინოვაციებს, ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციის გზით“. სერენცჩი ამტკიცებს, რომ „ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენცია, რომელიც მუდმივად ცდილობს ქსელის ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებას და ხარისხის გამოცდილების მოლოდინების გადაჭარბებას, მუდმივად ადასტურებს, რომ ის ხელს უწყობს ინვესტიციებს ინფრასტრუქტურასა და ტექნოლოგიაში, რაც უზრუნველყოფს ჩვენი ციფრული ეკონომიკის და, თავის მხრივ, ჩვენი საზოგადოების მომავალს. აღნიშნული მაქსიმალურად ზრდის სარგებელს მომხმარებლებისთვის“.

აქედან გამომდინარე, MNO-ების მხრიდან ინვესტიციებსა და ინოვაციებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვთ ქსელის ხარისხის და ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებისთვის (ე.ი. სიჩქარე, დაფარვა, დაყოვნება (latency)), რაც მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს, სადაც გაუმჯობესების საშუალება ჯერ კიდევ არსებობს, როგორც ეს ნაჩვენებია 1-ელ თავში. თუმცა, როგორც აღწერილია მე-3 თავში, სავალდებულო MVNO-ს წვდომის დაშვება სავარაუდოდ უარყოფითად იმოქმედებს MNO-ების მომგებიანობაზე, რაც გამოწვეული იქნება უფრო დაბალი ფასებით, რამაც შეიძლება შეაფერხოს MNO-ს მიერ წინა, 4G-ში განხორციელებული ინვესტიციის ამოღება, რომელიც ჯერ არ არის ანაზღაურებული,⁵⁵ ასევე უარყოფითი გავლენა იქონიოს მათ უნარზე დააფინანსონ ახალი ინვესტიციები ინფრასტრუქტურის ტექნიკურ მხარდაჭერასა და განახლებაში, რაც მომსახურების ხარისხის ვარდნას გამოიწვევს. საქართველო შეიძლება წამყვანი ქვეყნებისგან შემდგომი ჩამორჩენის რისკის წინაშე აღმოჩნდეს, ქსელის ხარისხისა და ხელმისაწვდომობის, ისევე როგორც მონაცემთა გამოყენების კუთხით, რომელიც, მიუხედავად რეგისტრირებული მნიშვნელოვანი ზრდისა 2.4 გბ-მდე თვეში, 2018 წელს კვლავ არის 2.5-ჯერ უფრო დაბალი, ევროპელ ანალოგებთან შედარებით - 6.0 გბ. თვეში.

⁵³ „კონკურენცია ახალი ზელანდიის მობილური კავშირის ბაზარზე“, „NERA Economic Consulting“ (2018)

⁵⁴ „კანადამ ნაბიჯი გადადგა, რათა თავიდან აიცილოს უსადენო „კატასტროფა“, რომელიც ევროპას მოედო“, „Financial post“ (2018)

⁵⁵ მაგთიკომის ფინანსური ანგარიშგება

კვლევამ, რომელმაც შეისწავლა 21 OECD ქვეყანაში 58 MNO-სთან დაკავშირებული მონაცემები 2000-დან 2008 წლამდე პერიოდში, დაასკვნა, რომ *"წვდომის სავალდებულო უზრუნველყოფა დაკავშირებულია MNO-ების მიერ ინვესტიციის დაბალ ინტენსივობასთან"*.⁵⁶

მარეგულირებელი პოლიტიკა, რომელიც ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებისთვის MVNO-ების სავალდებულო დაშვებას ადგენს, გავლენას მოახდენს ინდუსტრიის შემოსავლებზე და მას, როგორც ამაზე მიაწინებს იმ ქვეყნების გამოცდილება, რომლებმაც მსგავსი ნაბიჯები გადადგეს, კაპიტალური დანახარჯების ვარდნა მოჰყვება:

- ინვესტიცია ესპანეთში, 2007 წელს (MVNO-ს ბაზარზე შესვლის წელი) და 2017 წელს შორის პერიოდში, შემცირდა 19%-ით,⁵⁷ შემოსავლების 68%-იანი შემცირების შემდგომ.
- ანალოგიურად, ისრაელში, 2009 წელს (MVNO-ს ბაზარზე შესვლის წელი) და 2018 წელს შორის პერიოდში, ინვესტიციები შემცირდა 35%-ით,⁵⁸ შემოსავლების 61%-იანი შემცირების შემდგომ. შემოსავლების შემცირებამ ისრაელის MNO-ების მხრიდან უკაბელო ქსელის განახლებისაგან თავის შეკავება გამოიწვია, რასაც ისრაელის OECD-ის ქვეყნების უმეტესობისგან ჩამორჩენა მოჰყვა, სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და ქსელის ხარისხის კუთხით: ისრაელში ერთ სულ მოსახლეზე ფართოზოლოვანი მომსახურების ჩართვა დაეცა OECD-ის რეიტინგში მე-4 ადგილიდან 2010 წელს, 29-ე ადგილამდე 2017 წელს.

ინვესტიციების შეფერხების გარდა, MVNO-ს შესვლამ ასევე შეიძლება გავლენა იქონიოს MNO-ს ქსელის ხარისხზე და მომსახურების მიწოდებაზე, განსაკუთრებით დატვირთული საათების განმავლობაში, რაც უარყოფითად აისახება მომხმარებელთა შედეგებზე, იმის გათვალისწინებით, რომ MVNO-ების სამომავლო ტრაფიკის საჭიროებები უცნობია MNO-ებისთვის, რომელთაც აქვთ შეზღუდული ხილვადობა და კონტროლი მათ მოსალოდნელ ტრაფიკთან დაკავშირებით. მოსალოდნელია, რომ აღნიშნული გავლენა გაძლიერდება, რადგან როგორც მობილური ტრაფიკი ერთ სულ მოსახლეზე, ასევე მობილური ინტერნეტის შეღწევადობა სავარაუდოდ გაიზრდება. დეტალურად რომ ვთქვათ, მოსალოდნელია, რომ საქართველოში ერთ სულ მოსახლეზე მობილური ტრაფიკი 2022 წლისთვის 1.7-ჯერ გაიზრდება, 4.1 გბ-მდე თვეში, ხოლო მობილური ინტერნეტის ჩართვის შეღწევადობა მოსალოდნელია, რომ ანალოგიურ ტენდენციას მიჰყვება და 2021 წლისთვის 1.3-ჯერ გაიზრდება.⁵⁹

გარდა ამისა, ახალი ინვესტიციების დაფინანსება საფრთხის ქვეშაა, რაც 5G-ის დანერგვას უშლის ხელს და მომხმარებლებს ართმევს წვდომას უახლეს ხელმისაწვდომ ტექნოლოგიაზე, მის სარგებელთან ერთად. 5G ტექნოლოგიის ფართომასშტაბიანი სოციალურ-ეკონომიკური სარგებლის პერსპექტივები, ძალიან დაბალი დაყოვნების (latency) დონით და მაღალი საიმედოობით, უზრუნველყოფს „მომხმარებლის გამოცდილების“ გაუმჯობესებას მომხმარებლებისთვის, რომლებიც ისარგებლებენ ჩამოტვირთვის უფრო სწრაფი სიჩქარითა და „ყოველთვის ჩართული“ ინტერნეტ-კავშირებით. მოსალოდნელია, რომ 5G-ს უკეთესი მახასიათებლები ექნება, ვიდრე წინა ტექნოლოგიებს, მისი კორელაციისა და ურთიერთკავშირის გამო სხვა ინდუსტრიებთან და სეგმენტებთან, საწარმოო პროცესებში დაკავშირებულ მობილურ მოწყობილობებთან სამრეწველო

⁵⁶ "წვდომის რეგულირება და ინფრასტრუქტურული ინვესტირება მობილურ სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიაში.", კიმ ეტ ალ (Kim et al) (2011)

⁵⁷ CNMC

⁵⁸ "Times of Israel"

⁵⁹ "სილქ კავშირი - დაფარვის წამოწყება – სილქნეტი", გალტ & თაგარტი (Galt & Taggart) (2019)

წვდომის გამოყენებით,⁶⁰ რაც საბოლოოდ საშუალებას იძლევა გაიზარდოს საქართველოს მონაწილეობა გლობალური ციფრული ღირებულების შექმნის ჯაჭვებში.

5G ინვესტიციასთან დაკავშირებით, „Boston Consulting Group“-მა, ტიპური ოპერატორისთვის 2019 წლიდან 2027 წლამდე პერიოდში დამატებით განსახორციელებელი ინვესტიციების ოდენობის გამოთვლის მიზნით სიმულაციები ჩაატარა, სამი ტალღის გათვალისწინებით, 5G-მდე პერიოდთან შედარებით. სიმულაციების შედეგად გაკეთდა დასკვნა, რომ დიდი რაოდენობით დამატებითი მაკრო და მცირე ზომის ფიჭების სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურის საჭიროების გამო, აუცილებელია ინვესტიციების მასიური ზრდა, რაც მთლიანი კაპიტალური დანახარჯების 2.4-ჯერ უფრო მაღალ დონეში აისახება, სამი ტალღის განმავლობაში. სიმულაციებმა ასევე აჩვენა უფრო მაღალი საოპერაციო ხარჯები და 2-3-ჯერ უფრო მაღალი მფლობელობის საერთო ჯამური ხარჯი, ბოლო ორი ტალღის განმავლობაში.⁶¹

სხვა კვლევის თანახმად, 5G-ის სრული ინვესტიციის ანაზღაურება მოსალოდნელია 10-12 წელიწადში - თითქმის ორჯერ მეტი დრო, რაც 4G-ის დანერგვას დასჭირდა. GSMA აღნიშნავს, რომ 5G-ის დანერგვა საჭიროებს მნიშვნელოვან ინვესტიციას, დროის იმ მომენტში, როდესაც 5G ROI არის გაურკვეველი: *“მოზილური ოპერატორებისთვის, 5G-ის დანერგვის ფინანსური მოთხოვნები იქნება მნიშვნელოვანი, რაც მოითხოვს ინვესტიციის მაღალ დონეს, გაურკვეველი ამონაგებით.”*⁶²

საერთო ჯამში, MVNO-ების შესვლამ ბაზარზე შესაძლოა გამოიწვიოს MNO-ების მომგებიანობის შემცირება და შედეგად გამოიწვიოს ინვესტიციების შეჩერება, ახალ ქსელებში ინოვაციების შენელება, ახალი ტექნოლოგიების (როგორცაა 5G) დანერგვის დაყოვნება, რომლებიც გადამწყვეტია ეკონომიკის საერთო კონკურენტუნარიანობისთვის, რაც, საბოლოო ჯამში, დააზიანებს ციფრული ინფრასტრუქტურის სარგებელსა და ქსელის ხარისხს.

⁶⁰ "5G-ის სრული პოტენციალის რეალიზაცია: პოლიტიკების დადგენა წარმატებისთვის", GSMA (2020); "5G-ის მომავლის დაფინანსება", გრინსილი (Greensil) (2019)

⁶¹ "5G-ის სრული პოტენციალის რეალიზაცია: პოლიტიკების დადგენა წარმატებისთვის", GSMA (2020)

⁶² "5G სახელმძღვანელო", GSMA (2019 წლის აპრილი)

5. შემთხვევები

შემდეგი შერჩეული ქვეყნები გაანალიზებულ იქნა მობილური კავშირის ბაზარზე MVNO-ების დაშვების გავლენის შეფასების მიზნით: ისრაელი, ირლანდია და გაერთიანებული სამეფო და ესპანეთი. 1-ელ ცხრილში მოცემულია აღნიშნული ხუთი ქვეყნის და შესაბამისი მობილური კავშირის ბაზრების მაღალი დონის მიმოხილვა.

ცხრილი 1 – ქვეყნების მაღალი დონის მიმოხილვა (2018)

ქვეყანა	GNI ერთ სულ მოსახლეზე (აშშ დოლარი PPP)	მოსახლეობა (მილიონი)	სოფლის მოსახლეობა (მოსახლეობის %)	მობილური კავშირის შეღწევადობა (%)	მობილური ფართოზოლოვანი კავშირები (შეღწევადობა %)	4G დაფარვა (მოსახლეობის %)
საქართველო	3.770	3.7	41	141	88	85
ისრაელი	37.440	8.9	8	116	110	99
ირლანდია	53.370	4.9	37	98	83	98
გაერთიანებული სამეფო	40.600	66.4	17	107	98	99
ესპანეთი	27.150	46.6	20	116	98	100

წყარო: GSMA

5.1. ისრაელი

ქვეყნის მიმოხილვა

ცხრილი 2 – ისრაელის მიმოხილვა (2018)

ქვეყანა	GNI ერთ სულ მოსახლ ეზე (აშშ დოლარ ი PPP)	მოსახლეობ ა (მილიონი)	სოფლის მოსახლეობ ა (მოსახლეო ბის %)	მობილური კავშირის შელწევადო ბა (%)	მობილური ფართოზოლ ოვანი კავშირები (%) შელწევადობა)	4G დაფარვა (მოსახლე ობის %)	რეგულაცია
	37.440	8,9	8	116	110	99	2009 წელს ისრაელის კომუნიკაციების სამინისტრომ მოსთხოვა MNO-ებს შეეთავაზებინათ MVNO-ებისთვის დაშვება, სამართლიანი და გონივრულად მოლაპარაკებელი პირობების საფუძველზე და მარეგულირებლის მხარდაჭერით, თუ შეთანხმება ვერ იქნებოდა მიღწეული

წყარო: GSMA

კონტექსტი და გავლენა

2009 წელს MVNO-ები გახდა სავალდებულო ისრაელში. ისრაელის მთავრობამ, სიხშირული სპექტრის პოლიტიკის საშუალებით, MVNO-ების აგრესიული შესვლის სტიმულირება მოახდინა, კონკურენციის სტიმულირებისა და მობილური კავშირის ფასების შემცირების მიზნით. შემდეგი 2 წლის განმავლობაში, აღნიშნულმა ზომებმა გეგმიური ფასების 60%-დან 80%-მდე კლება გამოიწვიეს. აღნიშნული დროის პერიოდის განმავლობაში ისრაელის მობილური კავშირის ფასები შემცირდა, ყოველწლიური 26%-34%⁶³-იანი განაკვეთით, რამაც ოპერატორებისთვის დიდი ფინანსური წნეხი გამოიწვია, რამაც საბოლოოდ გავლენა მოახდინა მათ უნარზე განეხორციელებიათ ინვესტიციები ახალ ინფრასტრუქტურებში.

⁶³ “კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით”, BCG (2019)

2010-2018 წლების განმავლობაში, ისრაელის სამი მოქმედი ოპერატორის შემოსავლები 61%-ით შემცირდა, და საერთო ჯამში, ტელეკომუნიკაციების სექტორის თანამშრომლების რაოდენობა შემცირდა 49,700-იდან 2010 წელს, 25,900-მდე 2017 წელს (48%-იანი კლება⁶⁴).

2018 წლისთვის, ინდუსტრიის ყოველწლიური კაპიტალური დანახარჯები 35%-ით ნაკლები იყო 2009⁶⁵ წელთან შედარებით. შემოსავლების კლებამ, ისრაელის MNO-ების მხრიდან გამოიწვია უსადენო ქსელების განახლებისგან თავის შეკავება, რომელიც წარმოადგენდა აუცილებელ ნაბიჯს ისრაელის ფართოზოლოვანი სიჩქარეების კონკურენტუნარიან დონეზე და გლობალურ განვითარებებთან შესაბამისობის შესანარჩუნებლად. აღნიშნულმა ხელი შეუწყო იმას, რომ ისრაელი ჩამორჩა OECD ქვეყნების უმეტესობას სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და ქსელის ხარისხის მხრივ⁶⁵:

- ისრაელის მობილური ფართოზოლოვანი მომსახურების ჩართვები ერთ სულ მოსახლეზე, OECD რეიტინგებში 2010 წელს მე-4 ადგილიდან, 29-ე ადგილზე ჩამოვიდა 2017 წლისთვის;
- ფიჭური ქსელის სიჩქარეს რაც შეეხება, ისრაელი არის 64-ე ადგილზე ჩამოტვირთის საშუალო სიჩქარით 23.63 მეგაბიტი/წამში, მაშინ როდესაც კანადა არის მე-2 ადგილზე, საშუალო სიჩქარით 65.90 მეგაბიტი/წამში.

დასკვნა

2009 წელს ისრაელში ჩატარებული საბაზრო რეფორმა (რომლის ძირითადი მამოძრავებელი ძალა იყო მოკლევადიანი მიზნები და ფასების სწრაფი კლების მიღწევა მოთამაშეების რაოდენობის გაზრდის გზით) წარმოადგენდა არაშორსმჭვრეტელურ მარეგულირებელ გადაწყვეტილებებს, რომლებმაც გაანადგურეს ფიჭური კავშირის ბაზრის მომგებიანობა და ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული სერვისის პროვაიდერების უნარი და მოტივაცია განახორციელებინათ ინვესტიციები ინფრასტრუქტურებში, რამაც საბოლოო ჯამში გამოიწვია საშუალო და გრძელვადიანი უარყოფითი შედეგები როგორც ინდუსტრიისთვის, ასევე მომხმარებელთათვის.

⁶⁴ “ანგარიში გვაფრთხილებს, რომ ისრაელის ფიჭური ოპერატორები შეიძლება ჩამორჩნენ 5G ქსელში ინვესტიციებზე”, „Times of Israel“ (2019)

⁶⁵ OECD; “ანგარიში გვაფრთხილებს, რომ ისრაელის ფიჭური ოპერატორები შეიძლება ჩამორჩნენ 5G ქსელში ინვესტიციებზე”, „Times of Israel“ (2019)

5.2. ირლანდია

ქვეყნის მიმოხილვა

ცხრილი 3 – ირლანდიის და გაერთიანებული სამეფოს მიმოხილვა (2018)

ქვეყანა	GNI ერთ სულ მოსახლე ე (აშშ დოლარი PPP)	მოსახლე ობა (მილიონი)	სოფლის მოსახლეობა (მოსახლეობ ის %)	მობილური კავშირის შელწევადო ბა (%)	მობილური ფართობოლოვა ნი კავშირები (შელწევადობა %)	4G დაფარვა (მოსახლეობ ის %)	რეგულაცია
	53.370	4.9	37	98	83	98	2014 წელს, „Three“-ს მიერ „O2 ირლანდიის“ შეძენის შემდეგ, ევროკომისიამ Three-ს დაავალა, რომ მიეწოდებინა მობილური სიხშირული სპექტრი, რათა MVNO-ებს ჰქონოდათ წვდომა მის ქსელზე.
	40.600	66.4	17	107	98	99	არ აქვს

წყარო: GSMA

კონტექსტი და გავლენა

2015 წელს, „Three ირლანდიის“ მიერ „O2 ირლანდიის“ შეძენის შემდეგ, ევროკომისიამ Three-ს დაავალდებულა, რომ მიეწოდებინა მობილური სიხშირული სპექტრი ორი ახალი MVNO-სთვის, ამგვარად ხელი შეუწყო MVNO-ების ბაზარზე შესვლას კონკურენციის შენარჩუნების მიზნით.⁶⁶ აღნიშნულმა გამოიწვია ID Mobile-ის აღმოცენება - MVNO, რომელიც იმავე წელს (2015), Three-ის ქსელის გამოყენებით ამოქმედდა. 2018 წელს ID Mobile-მა, ირლანდიაში 10 მილიონი ფუნტი სტერლინგის (11.36 მილიონი ევრო) ოდენობით ზარალი მიიღო,⁶⁷ რამაც აიძულა მისი მშობელი კომპანია, მას შემდეგ რაც მყიდველის პოვნის მცდელობები წარუმატებელი აღმოჩნდა,⁶⁵ დაენიშნა ლიკვიდატორი, რომელიც კომპანიის ირლანდიის ფილიალის ლიკვიდაციას მოახდენდა. იმ

⁶⁶ RTE

⁶⁷ “Irish Times”

სამწლიანი პერიოდის გათვალისწინებით, რომლის განმავლობაშიც ID Mobile ირლანდიაში ოპერირებდა, MVNO-მ ვერ შეძლო ირლანდიურ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე დადებითი გავლენა მოეხდინა:

- ID Mobile-ის ბაზარზე შემოსვლის შემდეგ, ქვეყანაში მობილური კავშირის აბონენტების ჯამური რაოდენობა დაახლოებით იგივე დარჩა, მობილურ საკომუნიკაციო ქსელში ჩართვების ჯამური ოდენობა გაიზარდა კიდევაც 1.7%-ით 2019 წლის მესამე მეოთხედის შემდეგ (ID Mobile-ის ბაზრიდან გასვლის შემდეგ);⁶⁸
- MVNO-ს შემოსვლას და შემდგომ გასვლას ბაზრიდან, ბაზრის წილზე გავლენა არ მოუხდენია;⁶⁸
- MVNO-ს შემოსვლებს ბაზარზე არ გამოუწვევია პორტაბელურობის განსაკუთრებული ზრდა, ID Mobile-ის ბაზრიდან გასვლამდე, საიდანაც მაჩვენებელმა დაიწყო ზრდა;⁶⁸
- ID Mobile-ის ბაზრიდან გასვლის შემდეგ, ფასებმა განაგრძო ვარდნა, ყველაზე მცირიანი ქსელებისთვისაც კი, როგორც არის ვოდაფონი, რაც იძლევა მინიშნებას იმისა, რომ 3 მოქმედ MNO-ს (Vodafone, Three და Eir) შეუძლია ჯანსაღი კონკურენციის დონეების შენარჩუნება და ისინი არ საჭიროებენ დამატებით სტიმულირებას MVNO-ების მხრიდან.⁶⁹

ამავდროულად, 2015 წლის მაისში, ID Mobile გაერთიანებულ სამეფოშიც ამოქმედდა, სადაც სწრაფი ზრდა განიცადა. თუმცა, აღნიშნული გამოწვეული იყო არა მობილური ქსელის ოპერატორებისათვის სავალდებულო დამკვეთის რეგულაციის დაწესებით, არამედ წარმოადგენდა ორივე მხარეს შორის ნებაყოფლობითი კომერციული ურთიერთობების შედეგს (MNO და MVNO).

დასკვნა

უფრო სავარაუდოა, რომ MVNO-ები იქნება წარმატებული კონკურენტუნარიანი ბაზარზე, თუ ისინი შეძლებენ დამატებითი ღირებულების შეთავაზებას MNO-ს არსებულ შეთავაზებებთან შედარებით. MNO-ს შეუძლია გადაწყვიტოს, რომ კონკრეტული მომხმარებელთა სეგმენტებისთვის უფრო ეფექტური იქნება მათი „შიდა“ (“in-house”) გადანაწილება, ხოლო MVNO-ები შეიძლება აღარ ეცადონ ბაზარზე შესვლას თუ მომგებიან ნიშას არ მიაგნებენ. MNO ხელშეკრულებას გააფორმებს MVNO-სთან თუ ის მიხვდება, რომ MVNO შეძლებს მისი მომხმარებელთა ბაზის და ბაზრის წილის მაქსიმიზაციას. თუ მობილური კავშირის სატარიფო გეგმები უფრო იაფი ხდება, აღნიშნული ხშირად მეტად კონკურენტულ ბაზარზე მიანიშნებს და როდესაც ფასები დაბალია მთლიანი ბაზრის მასშტაბით, MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლის და მისი წარმატების მხოლოდ მცირე შანსი არსებობს.

⁶⁸ “ძირითად მონაცემთა კვარტალური ანგარიში”, კომუნიკაციების რეგულირების კომისია (2016; 2018; 2019); KPMG ანალიზი

⁶⁹ ლუკ კეჰო (Luke Kehoe), ტელეკომის ინდუსტრიის ანალიტიკოსები

5.3. ესპანეთი

ქვეყნის მიმოხილვა

ცხრილი 4 – ესპანეთის მიმოხილვა (2018)

ქვეყანა	GNI ერთ სულ მოსახლე ზე (აშშ დოლარი PPP)	მოსახლეო ბა (მილიონი)	სოფლის მოსახლეობა (მოსახლეობი ს%)	მობილურ ი კავშირის შელწევადო ბა (%)	მობილური ფართოწოლოვ ანი კავშირები (% შელწევადობა)	4G დაფარვა (მოსახლეობ ის %)	რეგულაცია
	27.150	46.6	20	116	98	100	2006 წელს, ესპანეთის მარეგულირებელმა წახალისა MVNO-ების შემოსვლა ბაზარზე, საბითუმო განაკვეთების დიდძალი შემცირებით, რამაც MVNO-ების დიდ რაოდენობას საცალო ბაზარზე შემოსვლის საშუალება მისცა. 2017 წელს, მარეგულირებელმა დაამტკიცა MVNO ბაზრის დერეგულირება

წყარო: GSMA

კონტექსტი და გავლენა

2006 წელს, ესპანეთის მარეგულირებელმა, კონკურენციის სტიმულირებისთვის, მომხმარებლებისთვის მობილური კავშირის ფასების შემცირებისთვის და მომხმარებლებისთვის პორტაბელურობის პროცესის გაადვილებისთვის, MVNO რეგულაცია შემოიღო. თუმცა, ესპანეთის ბაზარი უკვე გაჯერებული იყო, მობილური ნომრის შელწევადობის ძალიან მაღალი დონეებით - 100%-ზე მეტი 2006 წელს,⁷⁰ რაც თითქმის შეუძლებელს ხდიდა MVNO-ებისთვის მათი მომხმარებელთა ბაზის ორგანულად გაზრდას, კლიენტების სხვა არსებული ოპერატორებისგან მოზიდვის გარეშე. მაშასადამე, MVNO-ების ბაზარზე შემოსვლამ ოპერატორებისთვის ფინანსური სირთულეები წარმოშვა:

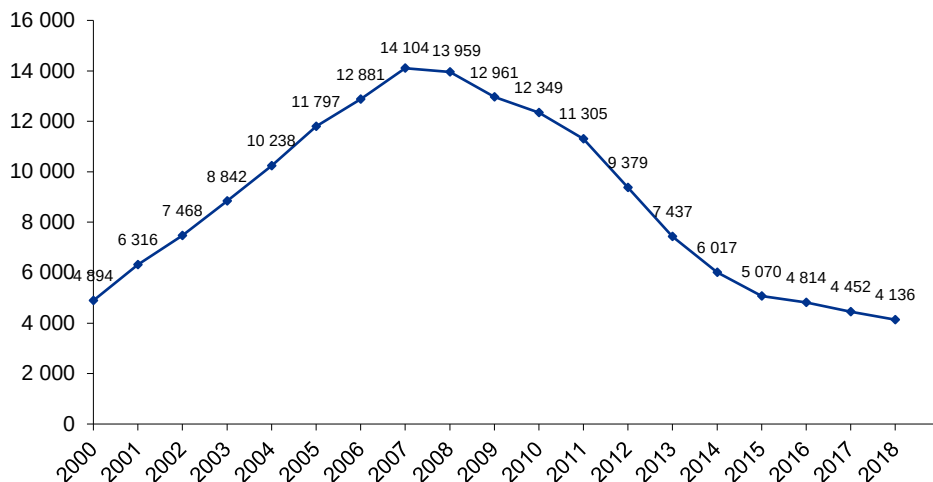
- o საბითუმო ხმოვანი ზარის წამოწყების მომსახურებიდან მიღებული საშუალო შემოსავალი თითო წუთზე შემცირდა 75%-ით 2011 წლიდან 2016 წლამდე შუალედში;⁷¹

⁷⁰ CNMC

⁷¹ “კომისიის გადაწყვეტილება საქმე ES/2017/1965-სთან დაკავშირებით: ესპანეთში საზოგადოებრივი მობილური ტელეფონების ქსელებზე წვდომის და ზარის წამოწყების ბაზარი”, ევროკომისია, (2017)

- o მობილური კავშირის ფასები შემცირდა ყოველწლიური 12%-იანი განაკვეთით;⁷²
- o CNMC-ის (ესპანეთის კონკურენციის ორგანო) მიხედვით, MNO-ებსა და MVNO-ებს შორის გაფორმებულმა კომერციულმა ხელშეკრულებებმა, ზარის დასრულების განაკვეთებთან მიახლოებული ფასების წარმოშობა გამოიწვია;⁷³
- o MVNO-ს ბაზრის წილის ზრდა აჩქარდა და MVNO-ების მხრიდან ფასების ომში ჩაბმის შედეგად, კონკურენცია გაძლიერდა, რამაც საბოლოოდ გამოიწვია სატელეკომუნიკაციო და მობილური კავშირის თითო აბონენტზე ყოველწლიური საშუალო შემოსავლის დაახლოებით 8%-ით⁷⁴ და 19%-ით⁷⁵ კლება, შესაბამისად.

სურათი 23 - ესპანური შემოსავლები მობილური მომსახურებიდან (ევრო მილიონი) 2000 – 2018 წლების განმავლობაში



წყარო: CNMC

MVNO-ების ესპანეთის მობილური კავშირის ბაზარზე შემოსავლის შემდეგ, 2007-2017 წლების განმავლობაში, მობილური კავშირის მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლები 68%-ით შემცირდა, ისევე როგორც ჯამში, იმავე პერიოდის განმავლობაში, ტელეკომუნიკაციების სექტორის თანამშრომლების რაოდენობა შემცირდა 31%-ით, 85,005 -დან 58,700-მდე⁷⁶.

რაც შეეხება სატელეკომუნიკაციო ინვესტიციებს ესპანეთში, 2007 წლიდან (MVNO-ების ბაზარზე შემოსავლის წელი) 2017 წლამდე,⁷⁷ ინვესტიციები 19%-ით შემცირდა, MVNO-ების ბაზრის წილის ზრდასთან და ფასების შემცირებასთან ერთად, რამაც მხოლოდ 6 წლის განმავლობაში საბითუმო განაკვეთების 11-ჯერ შემცირება გამოიწვია,⁷⁸ როგორც წარმოდგენილია 24-ე და 25-ე სურათებში.

⁷² CNMC; KPMG ანალიზი

⁷³ “კომისიის გადაწყვეტილება საქმე ES/2017/1965-სთან დაკავშირებით: ესპანეთში საზოგადოებრივი მობილური ტელეფონების ქსელებზე წვდომის და ზარის წამოწყების ბაზარი”, ევროკომისია (2017)

⁷⁴ “კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით”, BCG (2019)

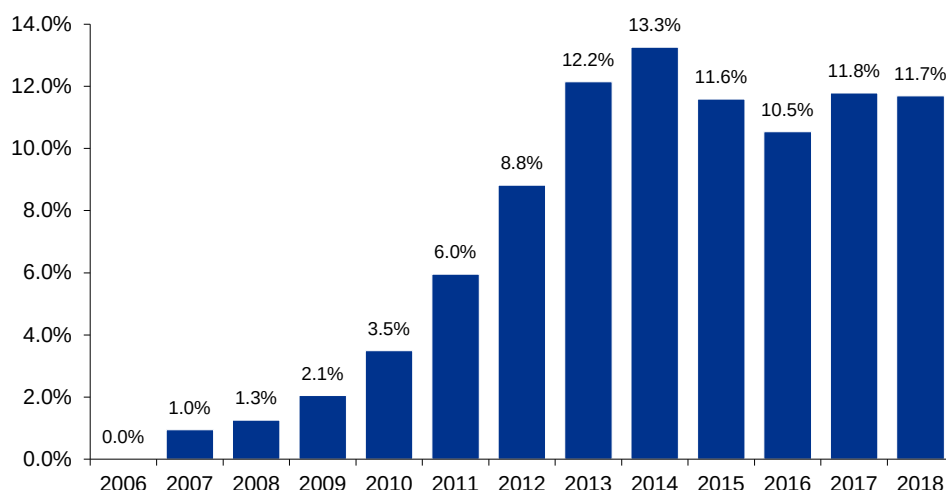
⁷⁵ CNMC; OECD; KPMG ანალიზი

⁷⁶ CNMC; KPMG ანალიზი

⁷⁷ CNMC; KPMG ანალიზი

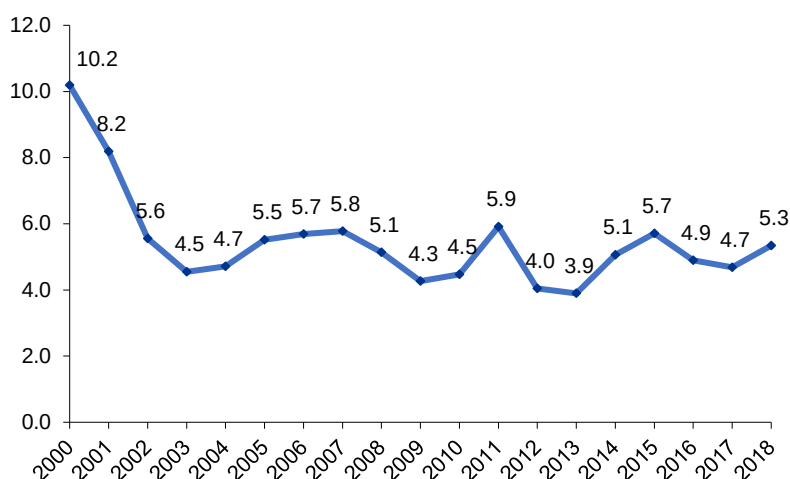
⁷⁸ “კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით”, BCG (2019)

სურათი 24 - ესპანური MVNO-ების ბაზრის წილი (%) 2006 და 2018 წლებს შორის



წყარო: CNMC

სურათი 25 - ესპანური ინვესტიციები მობილურ მომსახურებებში (ევრო მილიარდი) 2000 და 2018 წლებს შორის



წყარო: CNMC

დასკვნა

ფასების შემცირებისა და კონკურენციის გაზრდის მიზნით, ესპანეთში რეგულატორულმა ჩარევამ, სავალდებულო MVNO დაშვების გზით, ინდუსტრიის შემოსავლების სტაბილური ვარდნა გამოიწვია, რამაც პირდაპირი გავლენა მოახდინა ინვესტიციებზე და მომხმარებელთა შედეგებზე,⁷⁹ რის გამოც ესპანეთმა მიიღო გადაწყვეტილება 2017 წელს რეგულაციის ამოღების შესახებ და ამჟამად ძირითადად დამყარებულია საბაზრო ძალებზე.

⁷⁹ “კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით”, BCG (2019)

6. დასკვნები

როდესაც აშკარაა, რომ MVNO-ს შეუძლია შემოიტანოს დამატებითი ღირებულება, რომელიც MNO-ს არ შეუძლია, მის ქსელზე მოცულობის დამატებით, MNO-ს აქვს სტიმული, რომ უზრუნველყოს MVNO-ს ქსელზე დაშვება. MNO-ების მაღალი ფიქსირებული ხარჯების ბუნების გამო, არ არსებობს მიზეზი ვიფიქროთ, რომ MNO არ მისცემს MVNO-ს პარტნიორობის შანსს, კონკურენტუნარიან/სამართლიან პირობებზე, თუ MNO-ს სჯერა, რომ MVNO-ს შეუძლია უკეთესად იასპარეზოს ზოგიერთ სეგმენტებში. ასევე, როგორც ეს ირლანდიის/გაერთიანებული სამეფოს მაგალითზე ჩანს (მე-5 თავში), პარტნიორობის ნებაყოფლობითობა გადამწყვეტი ფაქტორი შეიძლება აღმოჩნდეს MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლის წარმატებისთვის.

ასევე მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ MVNO-ების ბაზარზე შემოსვლა დაკავშირებულია რიგ ფინანსურ, საოპერაციო და საბაზრო რისკებთან,⁸⁰ რომლებიც პოტენციურად უარყოფით გავლენას ახდენენ მომხმარებლების შედეგებზე. მაგალითად, მსგავსი ტიპის ოპერატორი, როგორც წესი, უფრო დაუცველია კიბერუსაფრთხოების რისკების წინაშე, ვიდრე ტრადიციული MNO, რაც ნაწილობრივ მათ სუსტ უსაფრთხოების შესაძლებლობებს უკავშირდება.⁸¹

ამასთანავე, მობილური კავშირის ბაზარი საქართველოში კონკურენციის მაღალ დონეს ამჟღავნებს, სხვა ანალოგიურ ქვეყნებთან შედარებით დაბალ კონკურენტუნარიან ფასებს სთავაზობს მის კლიენტებს, როგორც მობილური მომსახურების, ასევე მობილურ მონაცემთა მომსახურების სფეროში და შესაბამისობაშია განვითარებულ საბაზრო ტენდენციებთან, რაც იძლევა მინიშნებას იმისა, რომ MVNO-ების არსებობა არ არის აუცილებელი კონკურენტუნარიანი შედეგების მისაღებად.

როგორც ადრე 1-ელ თავში აღვწერეთ, საქართველოს ხელმისაწვდომი მობილური კავშირის ბაზარი არის პატარა, აქვს შეღწევადობის მაღალი განაკვეთი, მასშტაბირების დაბალი უნარი, რადგან მისი მობილური შეღწევადობის განაკვეთმა, როგორც ჩანს, მის პიკს მიაღწია, მისი მოსახლეობის რაოდენობა ნელ-ნელა მცირდება, ხოლო გამოუყვლევი ნიშები თითქმის აღარ დარჩა. რაც იწვევს შემდეგს:

- a) MVNO-ებისთვის სავარაუდო არასაკმარისი კრიტიკული მასა, რაც იძლევა მინიშნებას იმისა, რომ მათ შესაძლოა გაუჭირდეთ „წაუგებლობის წერტილის“ მიღწევა, რაც იმის გათვალისწინებით, რომ იარსებებს სავალდებულო დაშვების პარტნიორობა (ნებაყოფლობითი/ზუნებრივი პარტნიორობისაგან განსხვავებით), მიანიშნებს იმაზე, რომ ნებისმიერი ინდივიდუალური MVNO-ს მომგებიანობა იქნება დაბალი და იარსებებს რისკი იმისა, რომ MVNO გადარჩენისთვის გახდება დამოკიდებული მარეგულირებელის მუდმივ მხარდაჭერაზე;
- b) სხვაობის/კონკურენტულად არახელსაყრელი პოზიციის შესაძლო გამმაფრება, ევროპის ანალოგების მიმართ, იმის გათვალისწინებით, რომ MNO-ებს საქართველოში, ევროპის ანალოგებთან შედარებით, საშუალოდ 2.5-ჯერ ნაკლები აბონენტი ჰყავს.⁸² რადგან MVNO-ებისთვის, მათი მომხმარებელთა ბაზის ორგანულად ზრდა იქნებოდა რთული, მოსალოდნელია MNO მომხმარებელთა ბაზის კანიალიზაცია და ფასების ეროზია.

⁸⁰ “მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორები (MVNO)”, MCMC (2008)

⁸¹ “სერია X - მონაცემთა ქსელები, ღია სისტემის კომუნიკაციები და უსაფრთხოება”, ITU (2017)

⁸² ITU; “ციფრული ეკონომიკისა და საზოგადოების ინდექსი (DESI)”, ევროკომისია (2018); GNCC

აღნიშნულმა შესაძლოა დაბალი ARPU გამოიწვიოს (როგორც წარმოდგენილია მეხუთე თავში, ისრაელის და ესპანეთის მობილური კავშირის ფასები შემცირდა ყოველწლიურ 26%-34%⁸³ და 12%-ით,⁸⁴ შესაბამისად), ბაზარზე, სადაც ფასები ისედაც დაბალია და პოტენციურად საბოლოოდ დააზიანებს არსებული მოთამაშეების მომგებიანობას, რამაც თავის მხრივ შესაძლოა გამოიწვიოს ბაზრიდან გასვლები და შემცირებული საბაზრო კონკურენტუნარიანობა.

აღნიშნული მიუთითებს იმაზე, რომ MVNO ვერ შეძლებს საკმარისი მასშტაბირების განხორციელებას „წაუგებლობის წერტილის“ მისაღწევად და შესაბამისად, გადარჩენისთვის დასჭირდება მარეგულირებლის მუდმივი მხარდაჭერა, ან ის ეფექტურად მოიპოვებს MNO-ების სამომხმარებლო ბაზას, შეამცირებს მათ შემოსავლებს და, რაც მთავარია, სექტორის დასაქმებას (როგორც ნაჩვენებია მე-5 თავში, ისრაელის შემთხვევაში 2010-2018 წლების განმავლობაში 3 არსებული MNO-ს შემოსავლები შემცირდა 61%-ით და სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა შემცირდა 48%-ით⁸⁵). ორივე ვარიანტი, მაღალი ალბათობით, იქნება საზიანო სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიისთვის, მისი მომხმარებლებისთვის და ზოგადად, საზოგადოებისთვის.

ესპანეთის შემთხვევაში, მობილური მომსახურების შემოსავლები 2007 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2017 წლამდე შუალედში შემცირდა 68%-ით.⁸⁶ რადგან როგორც მოგების გადასახადი, ასევე დამატებითი ღირებულების გადასახადი პირდაპირ დამოკიდებულია სექტორის მიერ გამომუშავებულ შემოსავლებზე, შესაძლებელია ვივარაუდოთ, რომ საბიუჯეტო შემოსავალზე, ამ გადასახადებიდან გამომდინარე, უარყოფითი გავლენა განხორციელდა. საქართველო მსგავსი რისკის წინაშე დგას, იმ მოვლენათა განვითარების შემთხვევაში, სადაც MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლა უტოლდება შემოსავლების ზოგად კლებას, და შესაბამისად, შესაძლოა ადგილი ჰქონდეს ნაკლებ საბიუჯეტო შემოსავალს, დაბალი საგადასახადო შემოსავლების შედეგად.

იმ პირობებში, როდესაც მესამე მოთამაშე, ბაზრის წილის კუთხით, ფინანსურად რთულ მდგომარეობაშია, უარყოფითი საოპერაციო შედეგებით ორი თანმიმდევრული წლის განმავლობაში,⁸⁷ MVNO-ების ბაზარზე შესვლამ შესაძლოა პოტენციურად გამოიწვიოს MNO-ს ბაზრიდან გასვლა და შედეგად შემცირებული კონკურენცია ბაზარზე.

MNO-ს მომგებიანობაზე (რომლის მამოძრავებელ ძალას დაბალი ფასები წარმოადგენს) MVNO-ების ბაზარზე შესვლის შესაძლო გავლენის გათვალისწინებით, კერძო ინვესტიციები შეიძლება შემცირდეს, როგორც ეს ვნახეთ ესპანეთში და ისრაელში. ესპანეთში, 2007 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2017 წლამდე შუალედში ინვესტიციები 19%-ით⁸⁸ შემცირდა. მსგავსად ამისა, ისრაელში, 2009 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2018 წლამდე შუალედში, ინვესტიციები 35%-ით შემცირდა.⁸⁹ აღნიშნული რისკი დასტურდება კვლევით, რომელშიც შესწავლილ იქნა 58 MNO-სთან დაკავშირებული მონაცემები, 21 OECD ქვეყანაში, 2000-2008 წლებში, რის შედეგადაც გაკეთდა დასკვნა, რომ „სავალდებულო დაშვების უზრუნველყოფა

⁸³ „კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით“, BCG (2019)

⁸⁴ „კომისიის გადაწყვეტილება საქმე ES/2017/1965-სთან დაკავშირებით: ესპანეთში საზოგადოებრივი მობილური ტელეფონების ქსელებზე წვდომის და ზარის წამოწყების ბაზარი“, ევროკომისია (2017)

⁸⁵ „Times of Israel“

⁸⁶ CNMC

⁸⁷ „ფინანსური ანგარიშგება და დამოუკიდებელ აუდიტორთა დასკვნა“ 2018 წლის 31 დეკემბრისთვის, შპს „VEON Georgia“

⁸⁸ CNMC

⁸⁹ „Times of Israel“

დაკავშირებულია MNO-ების მხრიდან ინვესტიციების შედარებით დაბალ სიხშირესთან.”⁹⁰ შესაბამისად, ადრე 4G-ში განხორციელებული ინვესტიციების ამოღება, რომელიც ჯერ არ არის შესრულებული,⁹¹ ასევე ახალი ინვესტიციების დაფინანსება, შეიძლება შეფერხდეს, რაც ასევე 5G-ის დანერგვას შეაფერხებს, რაც შემდგომ მოითხოვს არსებით ინვესტიციებს, დროის გარკვეულ მომენტში, როდესაც 5G-ის საინვესტიციო ამონაგები არ არის ზუსტად ცნობილი. როგორც GSMA აღნიშნავს:

„5G-ის მობილურ ოპერატორებზე დანერგვის ფინანსური მოთხოვნები იქნება მნიშვნელოვანი, რაც, გაურკვეველი ამონაგების მქონე ინვესტიციების მაღალ დონეს მოითხოვს.“⁹²

მაშასადამე, MVNO-ების ძალდატანებით შემოსვლა ბაზარზე სავარაუდოდ გამოიწვევს ქსელში კერძო ინვესტიციების კლებას და უარყოფით გრძელვადიან სამომხმარებლო შედეგებს, არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ის ართმევს მომხმარებელს შესაძლებლობას ისარგებლოს უახლესი ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიით მის სარგებელთან ერთად, არამედ რადგან იგი ასევე გავლენას ახდენს MNO-ების უნარზე განახორციელოს ინვესტიციები ქსელის ხარისხში და ხელმისაწვდომობაში (მაგ. სიჩქარე, დაფარვა, დაყოვნება (latency)), რაც მნიშვნელოვანი ფაქტორია, იმ შემთხვევაში, როდესაც გაუმჯობესების შესაძლებლობა კვლავ არსებობს.

შეფერხებულ ინვესტირებასთან ერთად, სამომხმარებლო შედეგებზეც შესაძლოა დაფიქსირდეს უარყოფითი გავლენა, განსაკუთრებით დატვირთული საათების განმავლობაში, რადგან MNO-ებს არ აქვთ ხილვადობა MVNO-ების მომავალი ტრაფიკის საჭიროებებზე.

საბოლოოდ, არანებაყოფლობითი MVNO-MNO პარტნიორობის წახალისებას, შეუძლია გამოიწვიოს გრძელვადიანი ინვესტიციების გაუარესება, როგორც ამას ისრაელის და ესპანეთის მაგალითზე ვხედავთ, და იქონიოს ზოგადი უარყოფითი გავლენა კონკურენტუნარიანობაზე, მოკლევადიანი ხელმისაწვდომობის ხარჯზე, რაც სავარაუდოდ საბიუჯეტო შემოსავლების კლებას გამოიწვევს. COVID-19-ის აფეთქების შედეგად, ამჟამად არსებული გაურკვეველი ეკონომიკური და ინდუსტრიული მდგომარეობა და მომავალი ინვესტიცია 5G ტექნოლოგიაში, ინდუსტრიის თანდაყოლილ, ძალიან გრძელ საინვესტიციო ციკლთან ერთად, არსებითად ზრდის MVNO-ს ბაზარზე სავალდებულო შემოსვლის რისკს, რამაც შესაძლოა მოულოდნელი შედეგები გამოიწვიოს და შემდგომ წლები დასჭირდეს აღსადგენად.”⁹³

⁹⁰ "წვდომის რეგულირება და ინფრასტრუქტურული ინვესტირება მობილურ სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიაში.", კიმ ეტ ალ (Kim et al) (2011)

⁹¹ მაგთიკომის ფინანსური ანგარიშგება

⁹² "5G სახელმძღვანელო", GSMA (2019 წლის აპრილი)

⁹³ "კანადის პერსპექტიული ციფრული ინფრასტრუქტურა ყველასთვის სარგებლის მოტანის მიზნით", BCG (2019)



გაფრთხილება

წინამდებარე დოკუმენტი მკაცრად კონფიდენციალურია და მომზადებულია მხოლოდ შპს „მაგთიკომის“ მიერ გამოსაყენებლად. ის არ უნდა იყოს გამოყენებული ნებისმიერი სხვა პირის მიერ. კანონით ნებადართულის სრულ ფარგლებში, KPMG არ იღებს არანაირ პასუხისმგებლობას ან ვალდებულებას წინამდებარე დოკუმენტთან დაკავშირებით.

წინამდებარე დოკუმენტი არ წარმოადგენს საჯარო გავრცელების ან გამოქვეყნების საგანს. ის შესაძლოა წარდგენილ იქნას მხოლოდ GNCC-სთვის ან სხვა მარეგულირებელი ან სამთავრობო ორგანოებისთვის. არც წინამდებარე დოკუმენტი და არც მისი შინაარსი არ შეიძლება გამოყენებულ იქნას ნებისმიერი სხვა მიზნისთვის KPMG-ის წინასწარი წერილობითი თანხმობის გარეშე. KPMG ფლობს ამ დოკუმენტზე უფლებებს, მათ შორის საავტორო უფლებებს და ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებს.

წინამდებარე დოკუმენტში მოცემული ინფორმაცია ზოგადი ხასიათისაა და მიზნად არ ისახავს კონკრეტული პირის ან საწარმოს გარემოებებზე მორგებას. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ მიზნად ვისახავთ ზუსტი და დროული ინფორმაციის მიწოდებას, არ არსებობს გარანტია იმისა, რომ მსგავსი ინფორმაცია ზუსტია მისი მიღების თარიღისთვის ან რომ ის მომავალშიც ზუსტი იქნება. არავინ უნდა იმოქმედოს ამგვარი ინფორმაციის საფუძველზე, შესაბამისი პროფესიული რჩევის გარეშე, კონკრეტული სიტუაციის საფუძველიანი შემოწმების შემდეგ.

© 2020 შპს „KPMG Georgia“, რეგისტრირებული საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად, „KPMG“-ის ქსელის დამოუკიდებელი ფირმების წევრი, რომელიც ერთიანდება შვეიცარიულ ორგანიზაციაში „KPMG International Cooperative („KPMG International“). ყველა უფლება დაცულია

KPMG-ს სახელი და ლოგო რეგისტრირებულ სავაჭრო ნიშნებს ან KPMG International-ის სავაჭრო ნიშნებს წარმოადგენენ.