

მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის შემოსვლის ბიზნეს სცენარების შეფასება და ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე გავლენის ანალიზი

შპს „იუაი“

ანგარიშის მოცემული ვერსია წარმოადგენს ორიგინალი ანგარიშის
თარგმანს ინგლისური ენიდან

გამოყენება შეზღუდულია

2020 წლის 16 ნოემბერი



Building a better
working world



შპს „იუაი“
კოტე აფხაზის ქ. 44, 0105,
თბილისი, საქართველო
www.ey.com

გამოყენება შეზღუდულია

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია
ბოჭორმის ქ. 50/18, თბილისი, საქართველო

ვისაც ეს ეხება,

2020 წლის 16 ნოემბერი

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნულ კომისიასთან (204953050) (შემდგომში „კლიენტი“ ან „GNCC“) 2020 წლის 31 აგვისტოს გაფორმებული ხელშეკრულების #3108/01-20 (შემდგომში „ხელშეკრულება“) საფუძველზე, შპს „იუაიმ“ (შემდგომში „ჩვენი“ ან „EY“) ჩაატარა ბიზნეს სცენარების შეფასება და ტელეკომუნიკაციის ბაზრის გავლენის ანალიზი მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (შემდგომში „MVNO“) საქართველოში შემოსვლასთან დაკავშირებით.

ჩვენი ანალიზი ჩატარდა ხელშეკრულებაში და ტენდერში (#NAT2000010618) მითითებული შესასრულებელი სამუშაოს შესაბამისად. ჩვენი სამუშაოს შედეგები შეჯამებულია ამ წერილთან ერთად წარმოდგენილ ანგარიშში (შემდგომში „ანგარიში“). ანგარიში მომზადდა კლიენტის მიერ ექსკლუზიური სარგებლობისთვის (ან ხელშეკრულებაში განსაზღვრულის შესაბამისად). ანგარიში წარმოადგენს იმ ინფორმაციის, ხედვების, ანალიზისა და მეთოდოლოგიის შეჯამებას, რომლებიც ანალიზის პროცესში გამოვიყენეთ.

მოხარული ვართ, რომ მოგვეცა საშუალება გაგვეჩია თქვენთვის პროფესიონალური მომსახურება. კითხვების შემთხვევაში ან დამატებითი ინფორმაციის მისაღებად დაგვიკავშირდით ნომერზე +995 32 2 15 88 11.

პატივისცემით,

EY LLC

შპს „იუაი“



სარჩევი

ანგარიშის სარჩევი

შეჯამება

1

ანალიზზე დაყრდნობით შემუშავებული საბოლოო რეკომენდაციების შეჯამება

Page 4

COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს

ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

5

COVID-19-თან დაკავშირებით გლობალური და ქართული ტენდენციების და ახალი კორონავირუსის ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე გავლენის კვლევა

Page 30

დანართი 2 - საბანკო MVNO-ს

მაგალითები

9

საბანკო MVNO-ს მაგალითები მსოფლიოს მასშტაბით

Page 69

GNCC-ის გადაწყვეტილებისა და დაინტერესებულ პირთა ინტერვიუების მიმოხილვა

2

MVNO-ის დაშვების ვალდებულების და შესაბამისი სამართლებრივი ღონისძიებების შესახებ GNCC-ის მიერ მიღებული გადაწყვეტილების მიმოხილვა. დაინტერესებული პირების ინტერვიუების შეჯამება

Page 7

MVNO-ს გავლენის ანალიზი - გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა

6

MVNO-ს გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა MNO-ებზე

Page 40

დანართი 3

10

დამატებით COVID-19-ის გავლენის შესახებ - გლობალური პერსპექტივა

Page 73

სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა

3

საერთაშორისო მარეგულირებელი პრაქტიკის მიმოხილვა და საქართველოში არსებულ ვითარებასთან შედარება (ტელეკომუნიკაციის ბაზარი)

Page 12

MVNO-ს გავლენა ქართულ ბაზარზე - ფინანსური მოდელირების შედეგები

7

MVNO-ს დანერგვის MNO-ს საქმიანობაზე გავლენის ფინანსური მოდელირების შედეგები და შესაბამისი დასკვნები

Page 46

დანართები

11

Page 78

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციისა და ფინანსურ სექტორებს შორის

4

მარეგულირებელი შესაბამისობის ანალიზი საქართველოს ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის MVNO-ის დანერგვამდე, ასევე არსებული მარეგულირებელი ინსტრუმენტები, სამართლიანი კონკურენციის უზრუნველსაყოფად.

Page 19

დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

8

საქართველოს საბანკო სექტორის კვლევა

Page 51

1

შეჯამება

ანალიზზე დაყრდნობით შემუშავებული საბოლოო რეკომენდაციების შეჯამება



1 შეჯამება

ინფორმაცია პროექტისა და ანალიზის საფუძვლის შესახებ

MVNO-ის წვდომის ვალდებულების საფუძველი:

- MVNO-ის წვდომის ვალდებულების დაკისრებამდე, ბაზრის კვლევის საფუძველზე GNCC-მ დაასკვნა, რომ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე იყო მაღალი კონცენტრაცია. ბაზარზე არსებობს სამი მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე პირი (SMP), რომელთაგან ორი დომინირებს უმსხვილესი საბაზრო წილით. ბაზარზე შესვლის მაღალი ბარიერები აფერხებენ ახალი ოპერატორების გამოჩენას.
- GNCC-ის ბაზრის ანალიზის თანახმად, ზემოთ მოცემულმა პირობებმა SMP-ებს ბაზარზე დომინანტური პოზიციით სარგებლობის შესაძლებლობა მისცა. ამგვარი ქმედება გამოიხატა SMP-ების მიერ საცალო ფასების უსაფუძვლოდ გაზრდის რამდენიმე მცდელობისას - მაშინ, როდესაც საბითუმო ბაზარი იყო რეგულირებული და ზღვრული ფასები განისაზღვრებოდა "Pure LRIC" მეთოდოლოგიით. ამგვარი ქმედება SMP-ების მხრიდან დაფიქსირდა საცალო ზღვრული ფასების დერეგულირების შემდეგაც, როდესაც 2020 წლის ივნისში GNCC-ს მოუხდა ჩაეტარებინა მობილური საცალო ბაზრის კვლევა SMP-ების მიერ დომინანტური პოზიციის გამოყენების ფაქტების იდენტიფიკაციისა და რეგულირების მიზნით. არსებული რეგულაციების თანახმად, GNCC-ის უწევს ფასწარმოქმნასთან დაკავშირებული ცვლილებების მონიტორინგი და რეგულარული კონტროლი, მონოპოლისტური ქცევის შეფასების და მომავალში ფასების დაუსაბუთებელი ზრდის შემთხვევების აღკვეთის მიზნით.
- კონკურენციის გაზრდის მიზნით, GNCC გეგმავს MVNO რეგულაციების დანერგვას, რომელიც ავალდებულებს მობილური ქსელის ოპერატორებს ახალი ოპერატორების საკუთარ ქსელზე დამკვეთს.

რისკები და მოსაზრებები (MNO-ების მიერ განსაზღვრული)

- MVNO-ს რეგულაციამ შესაძლოა მნიშვნელოვანი რისკები შეუქმნას MNO-ს ფუნქციონირებას. ის ასევე ზრდის შეუსაბამობას კონკურენციის რეგულირებაში ტელეკომისა და სხვა ინდუსტრიებს შორის, რომლებსაც აქვთ ბაზარზე MVNO-ს სახით შემოსვლის შესაძლებლობა.
- მნიშვნელოვანი რისკები მოიცავს საცალო ტარიფების ჯვარედინ სუბსიდირებასა და აგრესიულ ფასწარმოებას ბაზარზე ახლად შემოსული საწარმოების მიერ, რაც უარყოფითად იმოქმედებს MNO-ს ოპერაციებზე და გაზრდის მონაცემების უსაფრთხოებასთან დაკავშირებულ რისკებს.
- კონკურენციის რეგულირების შეუსაბამობა: MVNO-ს რეგულაცია სხვა ინდუსტრიებიდან ბაზარზე შემოსულ საწარმოებს (მაგ. ბანკებს) მისცემს MNO-ს ინფრასტრუქტურაზე წვდომის გარანტიას. ამავდროულად, MNO-ებს არ აქვთ საბანკო ინფრასტრუქტურაზე და საგადახდო სერვისებზე წვდომის გარანტია (ევროკავშირში საბანკო ინფრასტრუქტურაზე დაშვება ხდება „საგადახდო მომსახურების დირექტივა 2-ის“ და ღია ფორმატში საბანკო მომსახურების (open banking) გზით. (იხილეთ ნაწილი 4))

EY-ს მიერ შესრულებული სამუშაო:

- MVNO-ს საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე შემოსვლის და აღნიშნული რისკების MVNO რეგულაციების ვადებზე გავლენის შეფასება.. MVNO რეგულაციის საჭიროების შესახებ ბაზრის კვლევა მომზადდა GNCC-ის მიერ 2019 წელს (იხილეთ შესაბამისი ინფორმაცია 8-9 გვერდებზე)*.

*EY-ს არ ჩატარებია ანალიზი/კვლევა MVNO რეგულაციის საჭიროების შესახებ, შესაბამისი ანალიზი მომზადდა GNCC-ის მიერ.

1 შეჯამება კვლევის შედეგები

დასკვნა:

- ანალიზის შედეგად არ მოიძებნა MVNO რეგულაციასთან დაკავშირებული რისკების დამადასტურებელი საკმარისი არგუმენტაცია. არსებული მარეგულირებელი სტრუქტურა (GNCC-ის რეგულაციები, NBG-ის რეგულაციები, კონკურენციასთან დაკავშირებული რეგულაციები) განსაზღვრავს შესაბამის ინსტრუმენტებს ბაზარზე ახლად შემოსული საწარმოების მხრიდან პირდაპირი თუ აფილირებული გზით ჯვარედინი სუბსიდირების აღსაკვეთად. (იხილეთ სექცია 4)
- დონორი MNO-ს ქსელში დაშვების შეთავაზება (Reference Offer) და პერსონალური მონაცემების დაცვასთან დაკავშირებით საქართველოს კანონმდებლობის პირობები უნდა მოიცავდნენ მონაცემთა დაცვის სულ მცირე იმავე დონის მექანიზმებს, როგორსაც MNO-ები უზრუნველყოფენ. საერთაშორისო ტელეკომუნიკაციის კავშირი (ITU) დეტალურ რეკომენდაციებს გასცემს MVNO-ს მონაცემთა დაცვის შესახებ. ამასთან, ჩვენ არ გამოგვივლენია MVNO-ების მიერ პერსონალურ მონაცემთა დაცვის მოთხოვნების დარღვევების სერიოზული შემთხვევები (იხილეთ სექცია 6).
- ტელეკომუნიკაციის და სხვა სექტორების კონკურენციის რეგულირებებს შორის არსებობს ასიმეტრიულობა. თუმცა, ეს პირდაპირ არ მოქმედებს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე არსებულ კონკურენციაზე (კვლევის ობიექტი), შესაბამისად მოცემული საკითხის განხილვა უნდა მოხდეს ცალკე (იხილეთ სექცია 4).
- საერთაშორისო გამოცდილებაზე დაყრდნობით, MVNO-ები ბაზრის საშუალოდ 7%-ზე* ნაკლებს იკავებენ. მე-7 სექციაში მოცემული დაშვებებით, ფინანსური მოდელირების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ 5% და 28% (მაქსიმუმი დაფიქსირებული ევროკავშირში) საბაზრო წილებით MVNO-ს ექნება მინიმუმი გავლენა MNO-ზე საქართველოში. თუმცა, კოვიდ-19-ის განგრძობადი გავლენის გათვალისწინებით, ასევე კრიზისზე რეაგირებაში ტელეკომუნიკაციის სექტორის მნიშვნელობიდან გამომდინარე, GNCC-მ დეტალურად ყურადღებით უნდა გააკონტროლოს ბაზარი და, საჭიროების შემთხვევაში, გადადგას დაუყოვნებელი ნაბიჯები რათა უზრუნველყოს MNO-ს ქსელის სტაბილური ფუნქციონირება.

დასკვნის საფუძველი და შეზღუდვები:

- ჩვენი დასკვნები ეფუძნება ინტერვიუებს MNO-ებთან, NBG-სთან, MVNO-ს ბაზარზე პოტენციურად შემომსვლელ საწარმოებთან (შერჩეული SME-ები და ბანკები), ასევე ანგარიშის გამოშვების თარიღის მდგომარეობით საერთაშორისო გამოცდილების და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზრის, GNCC-ის მიერ მოწოდებული მონაცემებისა და საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციის ანალიზს.
- დეტალური ანალიზი და დასკვნის საფუძველები წარმოდგენილია ამ ანგარიშის მე-2-მე-9 სექციებში.

2

GNCC-ის გადაწყვეტილებისა და დაინტერესებულ პირთა ინტერვიუების მიმოხილვა

MVNO-ის დაშვების ვალდებულების და შესაბამისი
სამართლებრივი ღონისძიებების შესახებ GNCC-ის მიერ
მიღებული გადაწყვეტილების მიმოხილვა.

დაინტერესებული პირების ინტერვიუების შეჯამება



2 GNCC-ის გადაწყვეტილებისა და დაინტერესებულ პირთა ინტერვიუების მიმოხილვა

MVNO დაშვების ვალდებულებასთან დაკავშირებით GNCC-ის გადაწყვეტილების მიმოხილვა

გადაწყვეტილების მიღებამდე მნიშვნელოვანი მოვლენების შეჯამება:

2019 წლის 3 ოქტომბერი	2019 წლის 8 ნოემბერი	2019 წლის 31 დეკემბერი	2020 წლის 18 ივნისი	2020 წლის 25 აგვისტო
გადაწყვეტილების ნომერი: 19-23/567	PWC-ს რეკომენდაციების დოკუმენტი	გადაწყვეტილების ნომერი: 20-9/156	გადაწყვეტილების ნომერი: 20-19/518.	შეტყობინების ნომერი: 20-40
1	2	3	4	5
კონკურენციის კვლევის და ანალიზის ჩატარებისთვის ადმინისტრაციული საქმეთწარმოებების წამოწყების შესახებ გადაწყვეტილება მობილური მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტში, ასევე ტენდერის გამოცხადება შესაბამისი საკონსულტაციო მომსახურების ნასყიდობისთვის.	PWC-ს მიერ მომზადებული სარეკომენდაციო დოკუმენტი მოიცავდა ეროვნულ როუმინგთან, MVNO-ს ტიპებთან და შემთხვევებთან დაკავშირებულ განმარტებებს და რეკომენდაციებს.	გადაწყვეტილება მობილური ქსელის მომსახურებების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტში კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ.	მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის #20-9/156 გადაწყვეტილების ცვლილება.	Reference Offer დოკუმენტების წარდგენის და ზეპირი მოსმენის ჩატარების შესახებ შეტყობინება, კომისიის გ20-9-156 (თარიღი: 2019 წლის 31 დეკემბერი) გადაწყვეტილების ცვლილებისთვის.

- ▶ MVNO-ს დაშვების ვალდებულების შესახებ გადაწყვეტილების #20-9/156 ბოლო ცვლილება უკავშირდებოდა MNO-ების მიერ ქსელში დაშვების შეთავაზების გამოქვეყნების ვადების ცვლილებას. დღეის მდგომარეობით, ქსელში დაშვების შეთავაზების ვადაა 2020 წლის 27 ნოემბერი. შესაბამისი გადაწყვეტილების შედეგები და მათ საფუძველზე დაკისრებული ვალდებულებები შემდეგ სლაიდზეა მოცემული.



2 GNCC-ის გადაწყვეტილებისა და დაინტერესებულ პირთა ინტერვიუების მიმოხილვა

MVNO-ს დაშვების ვალდებულებასთან დაკავშირებით GNCC-ის გადაწყვეტილების მიმოხილვა

MVNO-ს წვდომის ვალდებულების შესახებ გადაწყვეტილება და MNO-ებზე შესაბამისი დაკისრებული ვალდებულებები:

GNCC-ის გადაწყვეტილება/კვლევა

GNCC-ის გადაწყვეტილება #20-9/156

მობილური ქსელის მომსახურებების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტში კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ

2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით

შედეგი/გადაწყვეტილება

- 1) საქართველოს მთლიანი ტერიტორია განისაზღვრება, როგორც გეოგრაფიული საზღვარი მობილური ქსელის მომსახურებების საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტისთვის.
- 2) შპს „მაგთიკომი“, სს „სილქნეტი“ და შპს „ვეონ ჯორჯია“ იდენტიფიცირებული არიან, როგორც უფლებამოსილი საწარმოები ბაზარზე მნიშვნელოვანი ძალაუფლებით.
- 3) **SMP-ებმა ქსელზე დაშვება MVNO-ებს უნდა მიანიჭონ შემდეგი კონკრეტული პირობებით:**
 - ▶ გამჭვირვალობა MVNO-ის ინიციატივებისთვის ქსელში დაშვების შეთავაზების გამოქვეყნების გზით (ბოლო ვადა 2020 წლის 27 ნოემბერი)
 - ▶ შესაბამის ქსელის ელემენტებზე წვდომის ვალდებულების განსაზღვრული ვადები
 - ▶ განცალკევებული აღრიცხვის ვალდებულება MNO-ს მხრიდან, მათ შორის ქსელზე MVNO-ს წვდომის ჩათვლით.
 - ▶ ტარიფის რეგულირებაზე მიდგომა და ხარჯების აღრიცხვის ვალდებულება (კომერციული შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში გამოყენებული იქნება Retail-minus მეთოდოლოგია)
 - ▶ MVNO-ების დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება

- ▶ ზემოთ აღწერილი გადაწყვეტილება გახლავთ EY-ის ანალიზის საგანი. ჩვენი ანალიზის ფარგლებში შესასრულებელი სამუშაო აღწერილია და საჯაროდ ხელმისაწვდომია ტენდერის (#NAT200010618) დოკუმენტებში და შესაბამის ხელშეკრულებაში.



2 GNCC-ის გადაწყვეტილებისა და დაინტერესებულ პირთა ინტერვიუების მიმოხილვა დაინტერესებულ პირებთან ინტერვიუების შედეგები

- ▶ კვლევის ეტაპზე, ამ პროექტის ფარგლებში, EY-მ ჩაატარა რამდენიმე სემინარი დაინტერესებულ პირებთან. დაინტერესებული მხარეები მოიცავდა ტელეკომუნიკაციის ბაზრის უმსხვილეს მოთამაშეებს, ტელეკომუნიკაციის ბაზრის მცირე საწარმოებს, რომლებიც დაინტერესებული არიან MVNO-ს დაშვებით, ფინანსური/საბანკო სექტორის მოთამაშეებს, ასევე მარეგულირებელ ორგანიზაციებს - საქართველოს ტელეკომუნიკაციების ეროვნულ კომისიას და საქართველოს ეროვნულ ბანკს.
- ▶ ინტერვიუების მთავარი თემა იყო თითოეული დაინტერესებული პირის ინტერესი/პოზიცია MVNO-ს დაშვებასთან დაკავშირებით. შესაბამისად, ქვემოთ მოცემულ ცხრილში წარმოდგენილია დაინტერესებული კომპანიების მიერ მოყვანილი მთავარი არგუმენტების/პოზიციების მოკლე შეჯამება:

დაინტერესებული მხარე/დაინტერესებულ მხარეთა ჯგუფი

მობილური ქსელის ოპერატორები

(მაგთიკომი, სილქნეტი, ვეონი)

ინტერვიუს შედეგების შეჯამება

ინტერვიუების პროცესში MNO-ების მიერ გაჟღერებული მთავარი მოსაზრებები და პოზიციები გახლდათ შემდეგი:

- 1) MNO-ებს ადარდებთ სექტორებს შორის კონკურენცია და შესაბამისად, მათ საქმიანობაზე უარყოფითი გავლენა, რაც MVNO-ების მიერ ანტიკონკურენტული ქცევით შეიძლება იყოს გამოწვეული.
- 2) MNO-ებს აფიქრებთ MVNO-ზე წვდომით მონაცემთა უსაფრთხოებასთან დაკავშირებით გაზრდილი რისკები.
- 3) MNO-ებზე მოქმედებს კოვიდ-19-ის პანდემია და მიაჩნიათ, რომ MVNO-ს შემოსვლა დამატებით წნეხს შექმნის ბიზნესისთვის
- 4) MNO-ებს წარსულში არ მიუღიათ მოთხოვნა MVNO-ს დაშვებაზე მესამე პირების ან მობილური/ტელეკომუნიკაციის სექტორის სხვა მოთამაშეების მხრიდან

ტელეკომუნიკაციის სექტორის SME-ები

(ტელეკომუნიკაციის სექტორის მცირე მოთამაშეები, რომლებიც დაინტერესებული არიან MVNO-ს შესაძლებლობით:

Citynet, Inexphone, Myphone, Geonet, Akhali Kselebi, Systemnet, Globalcell, Figensoft Georgia)

ინტერვიუების პროცესში SME-ების მიერ გაჟღერებული მთავარი მოსაზრებები და პოზიციები გახლდათ შემდეგი:

- 1) SME-ებმა გამოხატეს საერთო სურვილი ინფრასტრუქტურაზე დაშვებასთან დაკავშირებით, ინოვაციური მომსახურებების ხელშეწყობის და კონკურენტულ ბრძოლაში ჩართულობის შესაძლებლობით. თუმცა, ამ საწარმოებიდან მხოლოდ რამდენიმემ მოითხოვა MNO ინფრასტრუქტურაზე დაშვება წარსულში
- 2) SME-ები ხედავენ შესაძლებლობებს MVNO-ს გამოყენებასა და შესაბამის ქსელზე წვდომაში. ამასთან, ისინი დარწმუნებული არ არიან იმაში, რომ კომერციული ხელშეკრულებები MNO-ებთან წარმატებული/ხელსაყრელი იქნება მათთვის, მარეგულირებლის ჩართულობის/მონიტორინგის გარეშე



2 GNCC-ის გადაწყვეტილებისა და დაინტერესებულ პირთა ინტერვიუების მიმოხილვა დაინტერესებულ პირებთან ინტერვიუების შედეგები

დაინტერესებული მხარე/დაინტერესებულ მხარეთა ჯგუფი

საბანკო სექტორი /კომერციული ბანკები

საქართველოს ეროვნული ბანკი

ინტერვიუს შედეგების შეჯამება

EY-მ ჩაატარა ინტერვიუ საბანკო სექტორის ერთერთ უმსხვილეს მოთამაშესთან. შესაბამისად მთავარი მოსაზრებები და პოზიციები გახლდათ შემდეგი:

- 1) კომერციული ბანკები ზოგადად დაინტერესებულები არიან MVNO-ზე წვდომით, თუმცა შესაძლოა არ ხედავდნენ ბიზნეს ქეისს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე შესვლაში, არამედ მათი ინტერესი შესაძლოა უკავშირდებოდეს მომხმარებლების მონაცემებთან წვდომას. შესაბამისად, ბანკები შესაძლოა მეტად იყვნენ დაინტერესებული MNO-ებთან კომერციულ შეთანხმებაში, ვიდრე MVNO-ების დანერგვაში, თუმცა ეს დამოკიდებული იქნება MNO-ების თანამშრომლობის სურვილზე. მოცემული შესაძლებლობის საშუალებით (MVNO დაშვება) კომერციული ბანკები შეძლებენ შეინარჩუნონ კლიენტთა ლოიალურობა, კლიენტზე მორგებული სერვისების შეთავაზებით.
- 2) კომერციულ ბანკებს წარსულში არ ჰქონიათ კავშირი MNO-ებთან ინფრასტრუქტურაზე დაშვების შესახებ ან ტელეკომუნიკაციის მომსახურებების გაწევასთან დაკავშირებით

რამდენიმე სემინარის პროცესში NBG-სთან განხილული მთავარი საკითხები უკავშირდებოდა შემდეგს:

- 1) მარეგულირებლის მზაობა გააკონტროლოს საბანკო სექტორის მოთამაშეები, რომლებიც ტელეკომუნიკაციის სექტორში შედიან
- 2) მარეგულირებელი ინსტრუმენტები და მზაობა ღია ფორმატის ბანკინგისა (Open Banking) და MVNO-ს დაშვებისთვის

NBG-ი გეგმავს მომავალ წლებში (დაახლოებით 2023 წლისთვის) ღია ფორმატის საბანკო მომსახურების დანერგვას.

მარეგულირებელ ინსტრუმენტებსა და NBG-ის შესაბამის ჩართულობასთან დაკავშირებით, შემდეგ თავებში წარმოდგენილია მეტი ინფორმაცია NBG-სთან წარმოებული შესაბამისი განხილვებიდან და EY-ის მიერ მარეგულირებელი სტრუქტურის მიმოხილვიდან.

3

სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა

საერთაშორისო მარეგულირებელი პრაქტიკის მიმოხილვა
და საქართველოში არსებულ ვითარებასთან შედარება
(ტელეკომუნიკაციის ბაზარი)

სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა ევროკავშირის კანონმდებლობა ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე სამართლიანი კონკურენციის მხარდასაჭერად



ევროკავშირის მარეგულირებელი სტრუქტურა

- ▶ ევროკავშირის მარეგულირებელი სტრუქტურის მიზანია ჰარმონიზებული მიდგომის უზრუნველყოფა ელექტრონული კომუნიკაციების რეგულირებისთვის, რომელიც წარმოქმნის მდგრად კონკურენციას, მომსახურების თავსებადობას და მომხმარებელთა სარგებლის უზრუნველყოფას. ახალ მარეგულირებელ სტრუქტურაში განხილული პროცესის მესამე ეტაპზე ხდება სამართლებრივი ღონისძიებების გატარება, მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებასთან დაკავშირებულ მარეგულირებელ ვალდებულებებთან მიმართებაში. ქვემოთ მოცემულია სამი ეტაპი (მარცხენა მხარეს მოცემული გამოსახულებები უჩვენებენ შესაბამის საცნობარო ინფორმაციას ევროკავშირის პრაქტიკიდან):
 - ▶ **ბაზრის განმარტება** - ex-ante რეგულაციის მიმართ მგრძნობიარე შესაბამისი ბაზრების განმარტება
 - ▶ **ბაზრის ანალიზი** - იმ ბაზრების იდენტიფიკაცია და შეფასება, რომლებიც არ არიან ეფექტურად კონკურენტული და ოპერატორების SMP-ებად აღიარება
 - ▶ **სამართლებრივი ღონისძიებების შერჩევა** - შესაბამისი ex-ante მარეგულირებელი ვალდებულებების დაკისრება
- ▶ დებულებები განისაზღვრება ევროპარლამენტის და ევროპის საბჭოს 2002 წლის 7 მარტით დათარიღებული ჩარჩო დირექტივით 2002/21/EC, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელებისა და მომსახურების საერთო მარეგულირებელი ჩარჩოს შესახებ, რომელიც განსაზღვრავს შემდეგს:
 - ▶ რეგულაციის მიზნებს და მარეგულირებელ პრინციპებს, რომლებიც აღკვეთენ ელექტრონული კომუნიკაციების სექტორში კონკურენციის შეზღუდვას
 - ▶ ბაზრის განმარტების პროცედურის ზოგადი წესები, ბაზრის ანალიზის პროცედურა და კომპანიები მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლებით

ბაზრის განმარტება

- ▶ კომისიის 2003 წლის 11 თებერვლის რეკომენდაცია 2003/311/EC შესაბამისი პროდუქტების და მომსახურებების ბაზრების შესახებ, ელექტრონული კომუნიკაციის სექტორის შიგნით, რომელიც მოითხოვს ex-ante რეგულაციას
- ▶ კომისიის 2007 წლის 17 დეკემბრის რეკომენდაცია 2007/879/EC შესაბამისი პროდუქტების და მომსახურებების ბაზრების შესახებ, ელექტრონული კომუნიკაციის სექტორის შიგნით, რომელიც მოითხოვს ex-ante რეგულაციას
- ▶ კომისიის რეკომენდაცია 2014 წლის 9 ოქტომბრის 2014/2014/710/EC-დან, შესაბამისი პროდუქტების და მომსახურებების ბაზრების შესახებ, ელექტრონული კომუნიკაციის სექტორის შიგნით, რომელიც მოითხოვს ex-ante რეგულაციას

ბაზრის ანალიზი და SMP-ს მინიჭება

- ▶ EC სახელმძღვანელო პრინციპები ბაზრის ანალიზის და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასება ევროსაბჭოს ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელებისა და მომსახურებების მარეგულირებელი ჩარჩოს ფარგლებში - C/2018/2374
- ▶ EC თანამშრომლების სამუშაო დოკუმენტი, რომელიც დაერთვის დოკუმენტს C/2018/2374
- ▶ ERG (BEREC) ანგარიში სამ-კრიტერიუმისანი ტესტის გამოყენების ხელმძღვანელობის შესახებ - ივნისი 2008

სამართლებრივი ღონისძიებები (Remedies)

- ▶ ევროპარლამენტის და ევროპის საბჭოს 2002 წლის 7 მარტით დათარიღებული დირექტივა 2002/21/EC, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელებისა და დაკავშირებულ ობიექტებზე დაშვების და ურთიერთჩართვის შესახებ (დირექტივა დაშვების შესახებ)

GNCC-ის გადაწყვეტილების და მარეგულირებელი ნაბიჯების განხილვისა და ზემოთ აღწერილ მარეგულირებელი სტრუქტურაზე შედარების საფუძველზე მივედით შემდეგ დასკვნამდე:

- ▶ **GNCC-მ** მოახდინა ევროკავშირის მარეგულირებელი სტრუქტურის ადაპტირება გადაწყვეტილება ნომერ 20-9/156-ში, მობილური ქსელის მომსახურებების საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტში კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ

სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა ევროკავშირის MVNO-ს მხარდამჭერი რეგულაციები და დანერგვის მაგალითები



ევროკავშირის MVNO-ს მხარდამჭერი რეგულაციები

- ▶ ევროკავშირის წევრმა ქვეყნებმა 20-ზე მეტი წლის წინ დანერგეს მობილური კავშირის ბაზრებზე კონკურენტუნარიანობის გაზრდის მხარდამჭერი რეგულაციები
- ▶ დღეისათვის, გამომდინარე იქედან რომ რეგულაციების მიზნები იქნა მიღწეული, უმეტეს შემთხვევებში ისინი უკვე გაუქმებულია. ზოგიერთი რეგულაცია დაინერგა ევროკავშირის წინა მარეგულირებელი რეჟიმის ფარგლებში (2002/19/EC და 2002/21/EC-მდე).
- ▶ ევროკავშირის მიმდინარე მარეგულირებელი რეჟიმის ფარგლებში, MVNO-ს დაშვების არსებითი საკითხი იყო საბითუმო ბაზრის განმარტება დაშვებისა და ზარის წამოწყებისთვის საზოგადოებრივი მობილური კავშირის ქსელებისთვის (ბაზარი 15) 2003 წელს 2003/311/EC მიხედვით.
- ▶ მიუხედავად ამისა, 2007 წელს (ევროკავშირის რეკომენდაცია 2007/879/EC), ეს ბაზარი ამოვარდა იმ სავალდებულო ბაზრების სიიდან, რომლებიც NRA-ს ანალიზს ექვემდებარებიან. რეკომენდაციების თანახმად, ის უნდა შეფასდეს სამი კუმულაციური კრიტერიუმის დაკმაყოფილებას:
 - ▶ შესაბამის ბაზრებზე არსებობს მაღალი და არა გარდამავალი სტრუქტურული ან მარეგულირებელი შესვლის ბარიერები.
 - ▶ ბაზარს აქვს მახასიათებლები, რომლებიც იმაზე მეტყველებენ, რომ ის არ ისწრაფვის ეფექტური კონკურენციისკენ შესაბამის დროში.
 - ▶ ჩვეულებრივი კონკურენციის კანონი სათანადოდ არ არის მიმართული დარგისთვის დამახასიათებელი რეგულაციის მიზნებზე

ევროკავშირის წევრი ქვეყნების პასუხი რეკომენდაციებზე

EC რეკომენდაციის 2003/311/EC და წინა რეკომენდაციების საფუძველზე ევროკავშირის 22 წევრმა ქვეყანამ ჩაატარა „ბაზარი 15“-ის ანალიზი, მათ შორის:

- ▶ სლოვენია, კვიპროსმა, ესპანეთმა, მალტამ და ნორვეგიამ (ასოცირებული) „ბაზარზე 15“ დაადგინა SMP
- ▶ დანარჩენმა ქვეყნებმა (მათ შორის შვეიცარიამ) ბაზრის კვლევის საფუძველზე დაასკვნეს, რომ ბაზარი იყო კონკურენტული და შესაბამისად, არ არსებობდნენ მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე მონოპოლისტები

რეკომენდაციების შესრულების შესაბამისი მაგალითები:

ნორვეგია:

- ▶ რეგულაცია ძალაშია; MVNO ბაზრის წილი - 6.2%
- ▶ გატარდა შემდეგი სამართლებრივი ღონისძიებები: ეროვნულ როუმინგზე და MVNO-ის დაშვების ვალდებულება, დისკრიმინაციის აკრძალვა, საჯაროობა და ქსელში დაშვების შეთავაზება, განცალკევებული აღრიცხვა, ფასების და აღრიცხვის კონტროლი ეროვნული როუმინგისთვის, კოლოკაციის ვალდებულება.

ესპანეთი:

- ▶ რეგულაციის გაუქმება 2017 წელს; MVNO ბაზრის წილი - 9.6%
- ▶ გატარდა შემდეგი სამართლებრივი ღონისძიებები: დაშვების ვალდებულება, რაც მოიცავს გონივრული მოთხოვნების ვალდებულებას დაშვებასთან დაკავშირებით და გონივრული დაშვების ფასებს, ფასების კონტროლის შესაბამისად.

მალტა:

- ▶ რეგულაციის გაუქმება 2012 წელს; MVNO ბაზრის წილი - 0.0%
- ▶ გატარდა შემდეგი სამართლებრივი ღონისძიებები: დისკრიმინაციასთან ბრძოლა, გამჭვირვალობა, კავშირის ოპერატორის შერჩევა, დაკავშირებულ მომსახურებებზე წვდომა და ურთიერთჩართვა, განცალკევებული აღრიცხვა, კოლოკაციის ვალდებულება და ეროვნული როუმინგი.

„ბაზარზე 15“ დაწესებულ რეგულაციებსა და MVNO-ის დაშვების დებულებებთან დაკავშირებით, ზემოთ მოყვანილი მაგალითების საფუძველზე, ჩვენ გავაკეთეთ შემდეგი დასკვნა:

ევროკავშირში, დღეის მდგომარეობით „ბაზარზე 15“ რეგულაციები არ არის დაკისრებული.

უმეტეს შემთხვევაში, MVNO-ს დაშვება ევროპაში ხდება კომერციულ საფუძველებზე ან მისი დანერგვა მოხდა შემდეგნაირად:

- ▶ შერწყმა და შთანთქმა - ბაზრის კონცენტრაციის მიზნებით კონკურენტუნარიანობის შემცირების თავიდან არიდების მიზნით, MVNO-ს დაშვების ვალდებულების დაკისრება მოხდა M&A პროცედურის შემადგენელი ნაწილის სახით - გერმანია, ირლანდია, ავსტრია
- ▶ სიზშირის აუქციონები - MVNO-ს დაშვების ვალდებულება სალიცენზიო ვალდებულებების ნაწილია - მაგ. საფრანგეთი, ირლანდია, ჩეხეთის რესპუბლიკა, დიდი ბრიტანეთი
- ▶ MVNO-ს სახელმძღვანელო მითითებებით - რუმინეთი

სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა MVNO-ს მხარდამჭერი MNO-ზე დაკისრებული სამართლებრივი ღონისძიებები

ევროკავშირის რეგულაციების ფარგლებში („დირექტივა დაშვების შესახებ“), MNO-ს მიმართ გატარებული სამართლებრივი ღონისძიებები, MVNO-ს დაშვებასთან დაკავშირებით შესაძლოა იყოს შემდეგი:

1

დაშვების ვალდებულება

დაშვებაზე ყველა საჭირო მოთხოვნის წარდგენა ეროვნული რეგულაციების, MVNO-ის დაშვების, მომსახურების პროვაიდერის დაშვებისა და კოლოკაციის ფორმით. შეფერხების გარეშე უნდა შეთანხმდეს ყველა ხელშეკრულება დაშვებისა და ზარის წამოწყების თაობაზე, მობილური კავშირის ქსელებზე.

2

ანტიდისკრიმინაცია

ანტი დისკრიმინაციის ვალდებულება ფასთან ან დაშვების ნებისმიერ სხვა პირობასთან მიმართებაში ეროვნულ რეგულაციებში, MVNO-ის დაშვებაში, მომსახურების გამწვანების დაშვებასა და კოლოკაციაში. ვალდებულება ვრცელდება გარე ოპერატორებზე იმავე დაშვების ფორმის საფუძველზე, ასევე საკუთარ და გარე ოპერაციებს შორის.

3

ქსელში დაშვების შეთავაზება

MNO-ს დაეკისრა ქსელში დაშვების შეთავაზების შედგენის ვალდებულება ეროვნული რეგულაციების, MVNO-ზე დაშვების, მომსახურების გამწვანების დაშვებისა და კოლოკაციისთვის. ქსელში დაშვების შეთავაზება უნდა გამოქვეყნდეს MNO-ს ვებგვერდზე

4

განცალკევებული აღრიცხვა

განცალკევებული აღრიცხვის წარმოების ვალდებულება ქსელის ოპერატორსა და მისი მობილური ოპერატორების შიდა საცალო ბიზნესს შორის. განცალკევებული აღრიცხვა შექმნის საფუძველს მონიტორინგის შესაბამისობას ფასებით დისკრიმინაციის აკრძალვის მოთხოვნასთან, MVNO-ს პროვაიდერებთან მიმართებაში. განცალკევებული აღრიცხვა ასევე უნდა განხორციელდეს ეროვნული რეგულაციებისთვის

5

ფასების კონტროლი

დაშვების შესახებ ხელშეკრულებების შეთავაზება უნდა მოხდეს გონივრულ ფასად. ვალდებულება უნდა აისახოს შემდეგში:

ფასების დადგენა დაშვების მომსახურებისთვის (მაგ.: Retail-minus, ბენჩმარკინგი, ხარჯებზე ორიენტირებული ფასები)

ფასების კონტროლის მექანიზმის დანერგვა (მაგ.: ფასების/მარჟის შეკუმშვის ტესტი).

GNCC-ის გადაწყვეტილების და სამართლებრივი ღონისძიებების განხილვისა და ზემოთ აღწერილ სტრუქტურაზე შედარების საფუძველზე მივედით შემდეგ დასკვნამდე:

- ▶ GNCC-მ მიიღო ევროკავშირის მარეგულირებელი სტრუქტურით განსაზღვრული სამართლებრივი ღონისძიებები (remedies) მობილური ქსელის მომსახურებების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტში კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ გადაწყვეტილებაში 20-9/156.

სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა ფასების კონტროლი MVNO-ს დაშვების მომსახურებაზე - ევროკავშირი



ფასების კონტროლი

ევროკავშირის მოქმედი მარეგულირებელი რეჟიმის ფარგლებში, ფასების რეგულირების მთავარი მექანიზმებია:

ფასების დადგენა (საპროგნოზო)

- ▶ ხარჯებზე ორიენტირებული ფასების დადგენა - ფასები შესაძლოა შემუშავდეს აღმავალი ან დაღმავალი თვითღირებულების მოდელით, ან მსგავს ქვეყნებში ჩატარებული ბენჩმარკინგის განაკვეთებით, რომლებშიც გამოიყენებოდა თვითღირებულების მოდელი
- ▶ ფასების დადგენა საცალო მინუსის მეთოდის გამოყენებით - გადახდილი ფასი მომსახურების საცალო ფასს უტოლდება, მისი არიდებული საცალო ფასების გამოკლებით (RMAC).

ფასების მონიტორინგი (საპროგნოზო)

- ▶ ფასების მონიტორინგი მარჟის/ფასების შეკუმშვის ტესტის ჩატარების გზით
- ▶ ფასების მონიტორინგი განცალკევებული აღრიცხვის განხორციელების გზით



MVNO-ის საბითუმო დაშვების მომსახურებები

MNO-ს მიერ MVNO-ის დაშვების უზრუნველსაყოფად განსახორციელებელი საბითუმო წვდომის მომსახურებების მასშტაბი მოიცავს შემდეგს:

- ▶ ხმის წამოწყება, ტექსტური შეტყობინება და მონაცემების დამუშავების მომსახურება
- ▶ საერთაშორისო როუმინგის გადაყიდვა
- ▶ კოლოკაციის მომსახურება
- ▶ M2M, IoT (შესაძლებლობის ფარგლებში)

განხორციელების შესაბამისი მაგალითები:

ნორვეგია:

ფასების დადგენა (ex-ante)

- ▶ კოლოკაციის ფასი უნდა იყოს ხარჯებზე ორიენტირებული

ფასების მონიტორინგი (ex-post)

- ▶ მარჟის შეკუმშვის ტესტების ჩატარება ექსტენსიური ინტერვალებით, ეროვნული როუმინგის მომსახურებებისთვის
- ▶ განცალკევებული აღრიცხვის განხორციელება, იმის უზრუნველსაყოფად, რომ დარიცხული ფასები არადისკრიმინაციული და გამჭვირვალეა.

მალტა (რეგულაციის გაუქმება)

ფასების დადგენა (ex-ante)

- ▶ ხარჯებზე ორიენტირებული ფასწარმოქმნის მეთოდოლოგიის განხორციელება და ხარჯებზე დაფუძნებული სააღრიცხვო სისტემის დანერგვა

ფასების მონიტორინგი (ex-post)

- ▶ განცალკევებული აღრიცხვის განხორციელება, იმის უზრუნველსაყოფად, რომ დარიცხული ფასები არადისკრიმინაციული და გამჭვირვალეა.

სლოვენია (რეგულაციის გაუქმება)

ფასების დადგენა (ex-ante)

- ▶ საბითუმო ფასების ცვლილების მოთხოვნის უფლება, საჭიროებიდან გამომდინარე

ფასების მონიტორინგი (ex-post)

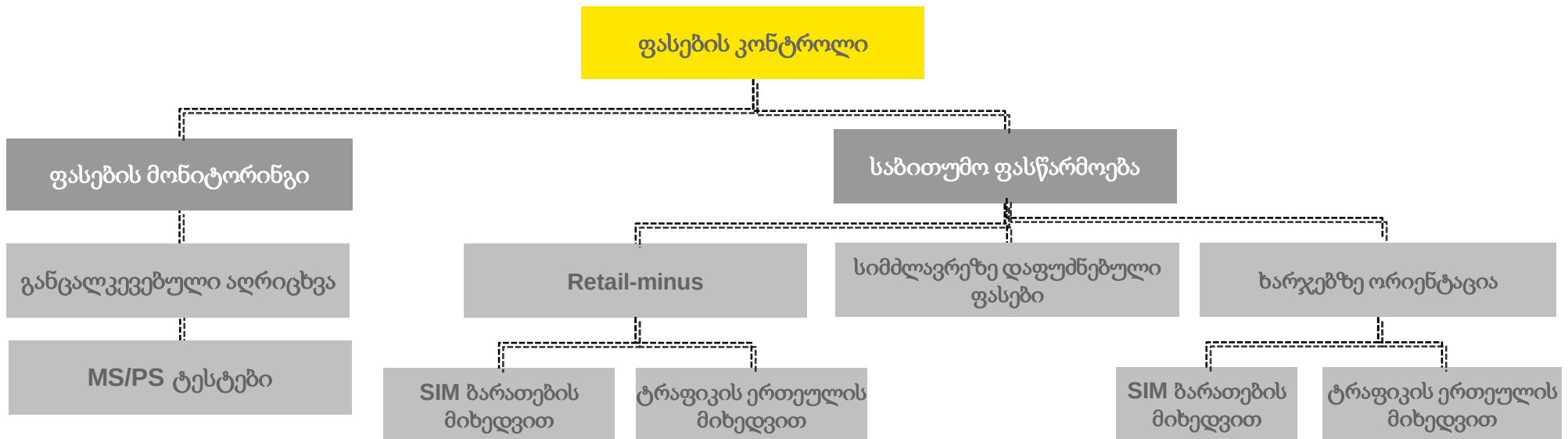
- ▶ მარჟის შეკუმშვის ტესტების ჩატარება

GNCC-ის გადაწყვეტილების და ფასის კონტროლის მექანიზმების განხილვისა და ზემოთ აღწერილ პრაქტიკაზე შედარების საფუძველზე მივიღეთ შემდეგ დასკვნამდე:

- ▶ **GNCC MNO-ებს და MVNO-ებს აძლევს ფასების კომერციული შეთანხმებით დაწესების საშუალებას. კომერციული შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში რაიმე სახის დაგების გადასაწყვეტად, რათა შენარჩუნებულ იქნას ფასების კონტროლის მექანიზმი, გამოყენებული იქნება retail-minus მეთოდოლოგია MNO-ების მიერ ფასების დასაანგარიშებლად. შესაბამისად, GNCC-ის ფასების კონტროლის მექანიზმი ევროკავშირის პრაქტიკას შეესაბამება. შემდეგ სლაიდზე ნაჩვენებია ფასების კონტროლის მექანიზმების ილუსტრაციული სქემა.**

სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა ფასების კონტროლი MVNO-ს დაშვების მომსახურებაზე - ევროპული პრაქტიკა

დღეისათვის MVNO-ს რეგულაცია არ ვრცელდება ევროკავშირის წევრ ქვეყნებზე. ქვემოთ მოცემულ გრაფიკში ნაჩვენებია ფასების კონტროლის შესაძლო სცენარები და ფასების კონტროლზე ისტორიული მიდგომა ქვეყნებში, რომლებშიც გატარდა MVNO-ს რეგულაცია.



- ნორვეგია
- ესპანეთი - რეგულაციის გაუქმება
- სლოვენია - რეგულაციის გაუქმება
- მალტა - რეგულაციის გაუქმება

- კვიპროსი - რეგულაციის გაუქმება
- შვეიცარია - რეგულაციის გაუქმება

- ირლანდია
- გერმანია

- მალტა - რეგულაციის გაუქმება

ევროკავშირში ფასების კონტროლის მექანიზმების ანალიზის საფუძველზე მივედით შემდეგ დასკვნამდე:

- ▶ MVNO-ის რეგულაციის მქონე ქვეყნებში ფასების კონტროლის მექანიზმი ეფუძნებოდა ფასების მონიტორინგის მექანიზმს.
- ▶ უმეტეს შემთხვევაში MVNO-ის დაშვების ფასები არ რეგულირდება და ისინი კომერციული ხელშეკრულებების საგანს წარმოადგენს.



სამართლიანი კონკურენციის მარეგულირებელი საერთაშორისო პრაქტიკა ევროპული და ქართული რეგულაციების შედარების შესახებ დასკვნები

- ▶ როგორც ზემოთ მოცემულ თავებში განვიხილეთ, GNCC-ის მიერ განხორციელებული ზოგადი ნაბიჯები, MVNO-ს დაშვებამდე საქართველოში ტელეკომუნიკაციის ბაზრის მოსამზადებლად შეესაბამება ევროკავშირის მარეგულირებელ მიდგომას.*
- ▶ GNCC შესაბამისობაშია ევროკავშირის მარეგულირებელ მიდგომასთან, შესაბამისი ბაზრის და SMP-ების განსაზღვრის, ასევე სამართლებრივი ღონისძიებების გატარებით, რომლებიც საჭიროა სამართლიანი კონკურენციის მხარდასაჭერად ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე. ამასთან, GNCC-ის მიერ უზრუნველყოფილი ფასების კონტროლის მექანიზმი შეესაბამება ევროკავშირის პრაქტიკას, სადაც ხელშეკრულებებისა და რეგულაციების უმრავლესობა ex-post რეგულირების საფუძველზე ხორციელდება.
- ▶ ამ თავში წარმოდგენილია ევროკავშირის მარეგულირებელი პრაქტიკის და საქართველოს შესაბამისი რეგულაციების მიმოხილვა და შედარება, ასევე მარეგულირებელი ნაბიჯების შესაბამისობასთან მიმართებაში მიღებული დასკვნები. ქართული ბაზრის მზაობასთან, MVNO-ს შემოსვლასა და რეგულაციის შესახებ შესაბამის რეკომენდაციებთან დაკავშირებული სხვა სრულყოფილი ანალიზის შესახებ ინფორმაცია მოცემულია ანგარიშის შემდგომ თავებში

*ბაზრის ანალიზისა და SMP-ის განსაზღვრის დეტალური მიდგომის განხილვა არ ჩატარებულა

განხორციელებული მარეგულირებელი ნაბიჯების შეჯამება

ბაზრის განმარტება



ბაზრის ანალიზი და SMP-ს მინიჭება



დაკისრებული სამართლებრივი ღონისძიებები (Remedies)



ფასების კონტროლის მიღებული მექანიზმები



4

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის

მარეგულირებელი შესაბამისობის ანალიზი საქართველოს ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის MVNO-ის დანერგვამდე, ასევე არსებული მარეგულირებელი ინსტრუმენტები, სამართლიანი კონკურენციის უზრუნველსაყოფად.

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის განხილული რეგულაციების ჩამონათვალი

- ▶ იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ ფინანსური/საბანკო სექტორი* წარმოადგენს ქართული ეკონომიკის უმსხვილეს სექტორს და, შესაბამისად, შესაძლოა კომერციული ბანკების მაღალი ინტერესი MVNO-ის დაშვებაზე, EY-ის ანალიზი მოიცავდა შემდეგს:
 - ▶ ფინანსური სექტორის მობილურ ბაზარზე ბანკით/აფილირებული კომპანიებით შესვლის შესაძლებლობის შეფასება
 - ▶ ტელეკომუნიკაციის სექტორის წარმომადგენლების საგადასახდო მომსახურებების და ფინანსურ ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობის შეფასება
 - ▶ და შესაბამისად, უსამართლო კონკურენციის რისკების შეფასება მობილური კავშირის (ტელეკომუნიკაციის) ბაზარზე, ფინანსურ და ტელეკომუნიკაციის სექტორებს შორის ჯვარედინი სუბსიდირების გათვალისწინებით.
- ▶ შესაბამისი ანალიზისთვის, ჩვენ მოვახდინეთ საბანკო და ტელეკომუნიკაციის სექტორებს შორის მარეგულირებელი გარემოს შესაბამისობაზე კონცენტრირება MVNO-ს წვდომისა და ასევე მარეგულირებელი სტრუქტურის მიმოხილვის გათვალისწინებით, კონკურენციის რეგულაციის თვალსაზრისით, მარეგულირებელ სამართლებრივ ღონისძიებებთან დაკავშირებული ასიმეტრიის გამოვლენა ამ 2 სექტორს შორის და MVNO-ს დაშვების წინაპირობების ანალიზი.
- ▶ ამასთან, EY-მ განახორციელა საერთაშორისო მარეგულირებელი პრაქტიკის შეფასება, რომელიც ეხება MVNO-ს დაშვებისთვის მნიშვნელოვან საკითხებს (პერსონალური მონაცემების დაცვა, კონკურენცია, საბანკო მომსახურება ღია ფორმატში), იმის გამოსავლენად, მოიცავს თუ არა ქართული მარეგულირებელი სტრუქტურა რეგულირების მსგავს ინსტრუმენტებს
- ▶ ამ ამოცანების შესასრულებლად, EY-ის გუნდმა გადახედა მარჯვენა მხარეს ცხრილში მოცემულ რეგულაციებს და ჩაატარა შესაბამისი სემინარები და ინტერვიუები დაინტერესებულ პირებთან (MNO-ები, NBG-ი, ბანკები, პატარა ტელეკომუნიკაციის ოპერატორები/საწარმოები). შესაბამისი ანალიზი და დასკვნები მოცემულია შემდეგ სლაიდებზე

*საქართველოს საბანკო სექტორის კვლევა (შესასრულებელი სამუშაოს მიხედვით) შესაბამისი სტატისტიკურ მონაცემებთან და საქართველოში სხვადასხვა სექტორებში მომუშავე აფილირებულ პირებში პირდაპირ/არაპირდაპირ ინვესტიციებთან დაკავშირებულ ინფორმაციასთან ერთად ამ ანგარიშის 1-ელ დანართშია წარმოდგენილი. ეს ანალიზი მომზადდა იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ საბანკო სექტორი ერთერთი დომინანტური სფეროა საქართველოში და კომერციული ბანკების არსებობა სხვადასხვა სექტორზე ნაწილდება მათი აფილირებული პირებით, შესაბამისად შესაძლებელია პოტენციური ინტერესი MVNO-ს ინიციატივის მიმართ.

ამასთან, ამ ანგარიშის მე-2 დანართში მოცემულია საბანკო/ფინანსური MVNO-ს შემთხვევების კვლევა, MVNO-ს დამწერგავი ბანკები და შესაბამისი ქეისები სხვადასხვა ქვეყნებში.

განხილული რეგულაციების/გადაწყვეტილებების ჩამონათვალი

ტელეკომუნიკაციის სექტორი

- ▶ საქართველოს კანონი ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ
- ▶ MVNO-ს დაშვების ვალდებულების შესახებ GNCC-ის გადაწყვეტილება

პერსონალური მონაცემების დაცვა

- ▶ მონაცემთა დაცვის ევროპული რეგლამენტი (GDPR)
- ▶ საქართველოს კანონი პერსონალური მონაცემების დაცვის შესახებ

კანონი კონკურენციის შესახებ

- ▶ საქართველოს კანონი კონკურენციის შესახებ

საბანკო საქმიანობა

- ▶ საქართველოს ორგანული კანონი საქართველოს ეროვნული ბანკის შესახებ
- ▶ საქართველოს კანონი საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ
- ▶ საგადახდო მომსახურება (PSD 2) - დირექტივა (EU) 2015/2366
- ▶ საქართველოს კანონი კომერციული ბანკების შესახებ
- ▶ NBG-ის რეგულაცია ინტერესთა კონფლიქტის მართვის შესახებ
- ▶ ეთიკის კოდექსი და პროფესიონალური ქცევის სტანდარტები კომერციული ბანკებისთვის

- ▶ შემდეგი სლაიდები ასევე გიჩვენებთ საერთაშორისო მასშტაბით და ქართულ ბაზარზე შესაბამისი რეგულაციების მოკლე მიმოხილვას. თითოეული სლაიდი მოიცავს დასკვნას საქართველოში არსებული ხელსაწყოების/რეგულაციების შესახებ
- ▶ ჩვენ არ გთავაზობთ შესაბამისი რეგულაციების დეტალურ აღწერას/მიმოხილვას. წარმოგიდგენთ დასკვნების და მთლიანი ფონური ინფორმაციის მოკლე შეჯამებას, ანგარიშების მიზნებისთვის
- ▶ სექტორებს (ტელეკომუნიკაციის და ფინანსური) შორის შესაბამისად დაფიქსირებული ასიმეტრიის შეჯამება წარმოდგენილია ამ თავის ბოლოში

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის პერსონალური მონაცემების დაცვა



ევროკავშირის შესაბამისი რეგულაცია (GDPR)

- ▶ 2016 წელს ევროკავშირმა მიიღო ევროპარლამენტის და ევროპის საბჭოს რეგულაცია (EU) 2016/679 პერსონალური მონაცემების დამუშავებასთან დაკავშირებით ფიზიკური პირების დაცვის და ამგვარი მონაცემების თავისუფლად მოძრაობის შესახებ და ასევე დირექტივა 95/46/EC (GDPR), რომელიც კანონად არის მიღებული ევროკავშირში, მოქმედებს და ძალაშია ევროკავშირის მთელს ტერიტორიაზე. GDPR-ის მიერ განსაზღვრული სავალდებულო დებულებები გამორიცხავენ ამგვარი წესებიდან გადახვევის შესაძლებლობას ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების ეროვნულ კანონმდებლობაში სხვადასხვა ნორმების დანერგვის გზით.
- ▶ GDPR განსაზღვრავს ფიზიკური პირების დაცვასთან დაკავშირებულ წესებს, პერსონალური მონაცემების დამუშავებასთან და პერსონალური მონაცემების თავისუფლად გამოყენებასთან დაკავშირებულ წესებთან მიმართებაში. გარდა ამისა, GDPR იცავს ფიზიკური პირის ფუნდამენტალურ უფლებებს და თავისუფლებას და კონკრეტულად მის უფლებას დაიცვას პერსონალური მონაცემები

დარღვევის სამართლებრივი შედეგები

- ▶ GDPR-ის თანახმად, მონაცემთა ყველა სუბიექტს აქვს უფლება წარადგინოს საჩივარი შესაბამის ზედამხედველ უწყებასთან - მისი რეზიდენტობის წევრ ქვეყანაში, სამუშაო ადგილის ან სავარაუდო დარღვევის ადგილის მიხედვით. გარდა ამისა, შესაბამისი წევრი ქვეყნის საზედამხედველო უწყებებს ასევე შეუძლიათ გამოძიების ჩატარება პერსონალური მონაცემების აუდიტის სახით.
- ▶ GDPR-ის მოთხოვნების დარღვევისთვის საწარმოებზე დაკისრებული ადმინისტრაციული ჯარიმები შეიძლება განსხვავდებოდეს:
 - ▶ კონკრეტული დარღვევებისთვის GDPR-ის მიხედვით, დაკისრებული ჯარიმები შესაძლოა იყოს 100,000 ევრო ან საწარმოს წინა წლის მთლიანი წლიური ბრუნვის 2%, რომელიც უფრო მაღალი იქნება.
 - ▶ GDPR-ის მიერ განსაზღვრული სხვა დარღვევების შემთხვევაში, დაკისრებული ჯარიმები შესაძლოა იყოს 200,000 ევრო ან საწარმოს წინა წლის მთლიანი წლიური ბრუნვის 4%, რომელიც უფრო მაღალი იქნება.

საქართველოს კანონი პერსონალური მონაცემების დაცვის შესახებ

- ▶ საქართველოში მოქმედი MVNO-ები და სხვა საწარმოები შესაძლოა გახდნენ პერსონალური მონაცემების დამუშავების საქმიანობის მარეგულირებელი მთავარი სამართლებრივი ჩარჩოს - პერსონალური მონაცემების დაცვის შესახებ საქართველოს კანონის საგანი;
- ▶ პერსონალური მონაცემების შესახებ კანონმდებლობა ეხება მონაცემების დამუშავებას ავტომატური ან ნახევრად ავტომატური საშუალებების გამოყენებით, ასევე მონაცემების დამუშავებას არა ავტომატური საშუალებების გამოყენებით საქართველოს ტერიტორიაზე. გარდა ამისა, ამგვარად დამუშავებული მონაცემები ქმნიან რეგისტრაციის სისტემის ნაწილს ან ისინი განკუთვნილია სარეგისტრაციო სისტემის ნაწილის შედგენისთვის.
- ▶ თუ პერსონალური მონაცემების დამუშავება ხორციელდება საქართველოს ტერიტორიაზე ისეთი პირის მიერ, რომელიც შესაძლოა ჩაითვალოს დამუშავებლად ან ინსპექტორად, ასეთ შემთხვევაზე შესაძლოა გავრცელდეს კანონი პერსონალური მონაცემების შესახებ. გარდა ამისა, კანონი პერსონალური მონაცემების შესახებ არ განსაზღვრავს კონკრეტულ აქტივობებს, რომლებზეც ის ვრცელდება. მეტი სიგზადისთვის, საწარმო შესაძლოა ახორციელებდეს ნებისმიერი საქმიანობას, რომელსაც არ კრძალავს საქართველოს კანონმდებლობა, და თუ ამგვარ საქმიანობაში, ასევე დამუშავდება პერსონალური მონაცემები, მათზე გავრცელდება კანონი პერსონალური მონაცემების შესახებ.

დარღვევის სამართლებრივი შედეგები

- ▶ პერსონალური მონაცემების შესახებ კანონის მოთხოვნების დარღვევის შემთხვევაში, მონაცემთა სუბიექტს ექნება უფლება მიმართოს შესაბამის სასამართლოს ან სახელმწიფო ინსპექტირების სამსახურს, დარღვევის შესახებ სარჩელით. გარდა ამისა, სახელმწიფო ინსპექტირების სამსახურს ასევე შეუძლია საკუთარი ინიციატივით ჩაატაროს ნებისმიერი მონაცემების ინსპექტირების ან დამუშავების შემოწმება.
- ▶ პერსონალური მონაცემების შესახებ კანონი განსაზღვრავს ჯარიმებს, რომლებიც შესაძლოა დაეკისროს ინსპექტორს და/ან მონაცემთა დამმუშავებელ კანონით დადგენილი ვალდებულებების დარღვევის შემთხვევაში. კანონის მიმდინარე რედაქციით შემდეგი ჯარიმების დაკისრება ხდება - პერსონალური მონაცემების შესახებ კანონით განსაზღვრული მინიმალური ჯარიმა 100 ლარს, ხოლო მაქსიმალური - 10,000 ლარს შეადგენს. გარდა ამისა, იმის გამო, რომ კანონპროექტის მიზანია მონაცემების დაცვის სტანდარტების ევროკავშირის სტანდარტებთან მიახლოება, ჯარიმები მნიშვნელოვნად გაიზარდება.

- ▶ საქართველოს კანონი პერსონალური მონაცემების დაცვის შესახებ მოიცავს პერსონალური მონაცემებით სარგებლობასთან დაკავშირებულ დარღვევებს და შესაბამისად ეხება MVNO-ების და ნებისმიერი სხვა საწარმოს საქმიანობას.

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის კონკურენციის რეგულაცია/უსამართლო კონკურენცია



სამართლიანი კონკურენცია და შესაბამისი მარეგულირებელი ინსტრუმენტები

- ▶ მთავარი სამართლებრივი სტრუქტურა უკანონო შეზღუდვებისგან თავისუფალი და სამართლიანი კონკურენციის დაცვის პრინციპების და წესების დასადგენად, რომლებიც ქმნიან საფუძველს თავისუფალი ვაჭრობის და კონკურენტული ბაზრის განვითარებისთვის, არის საქართველოს კანონი კონკურენციის შესახებ (შემდგომში „კონკურენციის კანონი“). ის ასევე განსაზღვრავს კომპეტენტურ უწყებას - სსიპ კონკურენციის სააგენტო (შემდგომში „კონკურენციის სააგენტო“)
- ▶ კომერციული ბანკების და ელექტრონული კომუნიკაციის სექტორს ხელმძღვანელობენ სხვა უწყებები და არა კონკურენციის სააგენტო (NBG-ი, GNCC).
- ▶ რამდენიმე ცვლილება დაინერგა კონკურენციის კანონში - 2020 წლის 21 სექტემბერს საქართველოს საკანონმდებლო მაცნეს ვებგვერდზე გამოქვეყნდა საქართველოს კანონი კონკურენციის კანონის შესახებ საქართველოს კანონის ცვლილებაზე. კონკურენციის კანონის ცვლილება ძალაში ეტაპობრივად შევა - კონკრეტული დებულებები ამოქმედდება 2020 წლის 4 ნოემბრიდან, ხოლო დანარჩენი - 2021 წლის 1 ივნისიდან.

ძველი სტრუქტურა

- ▶ კონკურენციის კანონში ცვლილებების შეტანამდე, ეკონომიკურ სექტორებს (მათ შორის საბანკო და ტელეკომუნიკაცია) ზედამხედველობდნენ მხოლოდ კონკურენციის სააგენტოსგან განსხვავებული უწყებები (ჩვენს შემთხვევაში NBG და GNCC). ამასთან, კონკურენციის სააგენტო არ იყო უფლებამოსილი ჩაეტარებინა ამგვარი კონკრეტული ეკონომიკური სექტორის ინდუსტრიების ანალიზი, რაც იმას ნიშნავს, რომ თუ სააგენტო მიიღებდა საჩივარს კონკურენციის შესაძლო დარღვევის შესახებ ეკონომიკის სექტორთან მიმართებაში, სააგენტო ვალდებული იყო ამგვარი საჩივარი გადაემისამართებინა შესაბამის რეგულატორთან (NBG და GNCC). ამის გათვალისწინებით, კონკურენციის სააგენტოს არ ჰქონია სამართლებრივი უფლებამოსილება გამოეკვლია კონკურენციასთან დაკავშირებული ასპექტები ამ ინდუსტრიებისთვის, ასევე გადაეხედა და გადაწყვეტილება მიეღო შესაბამის საჩივრებთან დაკავშირებით.

მთავარი საოპერაციო ცვლილებები მიმდინარე სტრუქტურის მიხედვით

- ▶ შეცვლილი კანონმდებლობა კონკურენციის სააგენტოს აძლევს შესაძლებლობას პირველად განიხილოს სარჩელი და მიიღოს გადაწყვეტილება, შეუძლია თუ არა მას საკითხის შესწავლა, თუმცა იმ შემთხვევაში, როდესაც კონკურენციის სააგენტოს უწევს სარჩელის გადაგზავნა შესაბამისი ეკონომიკური სექტორების მარეგულირებელი უწყებებისთვის, პირველი და მეორე პირები ვალდებული იქნებიან ითანამშრომლონ და გასცენ მოსაზრება შესაბამის შემთხვევებთან დაკავშირებით.

არასამართლიანი კონკურენციის აღსაკვეთი ინსტრუმენტები, რომლებიც უკავშირდება ჯვარედინ სუბსიდირებას ტელეკომუნიკაციის და საბანკო სექტორებში

რა ინსტრუმენტები არსებობს:

ტელეკომუნიკაციის სექტორი

- ▶ საქართველოს კანონი ელექტრონული კომუნიკაციის შესახებ (ელექტრონული კომუნიკაციის კანონი) მოიცავს სუბსიდირებასთან დაკავშირებულ შეზღუდვას (ელექტრონული კომუნიკაციის შესახებ კანონის 33-ე მუხლი):
 - ▶ „მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი ვალდებულია არ დაუშვას კონკურენციის შემზღუდავი ქმედებები, მათ შორის, მომხმარებელთა რომელიმე ჯგუფის სატარიფო შეღავათების სუბსიდირება სხვა ავტორიზებულ პირთან ან მომხმარებელთან ჯგუფების ხარჯზე“
- ▶ ეს დებულება ეხება SMP-ების საქმიანობებს (3 უმსხვილესი ოპერატორი ქართულ ბაზარზე, GNCC-ის განმარტების შესაბამისად: მაგთიკომი, სილქნეტი, ვეონი).

საბანკო სექტორი

- ▶ საქართველოს მოქმედი კანონმდებლობის ქვეშ ფინანსური სექტორის მარეგულირებელ ორგანოს (საბანკო სექტორთან დაკავშირებული რეგულაციები წინა სლაიდებზეა წარმოდგენილი) აქვს ფინანსურ სექტორში ტრანზაქციებისა და დომინანტური ძალაუფლების გამოყენების გადახედვასთან დაკავშირებული ვალდებულება. ქვემოთ წარმოდგენილია საცნობარო ინფორმაცია შესაბამისი რეგულაციების შესახებ:
 - ▶ კომერციული ბანკის საქმიანობის შესახებ საქართველოს კანონი (22-ე მუხლი) განსაზღვრავს აკრძალულ გარიგებებსა და მუშაობის მეთოდებს
 - ▶ „ინტერესთა კონფლიქტის მართვის რეგულაცია“ მოიცავს კონკრეტულ მოთხოვნებს და სტანდარტებს კომერციული ბანკების მიერ დაკავშირებულ მხარეებთან (მათ შორის აფილირებულ კომპანიებთან) ტრანზაქციების ზედამხედველობისა და კონტროლის მიზნით, ინტერესთა კონფლიქტის აღკვეთისა და მართვის მიზნით.
 - ▶ „ეთიკის კოდექსი და პროფესიული ქცევის სტანდარტები კომერციული ბანკებისთვის“ განსაზღვრავდა მოთხოვნებს და რეგულაციებს კონკურენციის პრაქტიკასთან დაკავშირებით, მოიცავს შეზღუდვებს დომინანტური პოზიციით ბოროტად გამოყენებაზე, ანტიკონკურენტულ ხელშეკრულებებს, სექტორის კონცენტრაციას და სხვა.

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის კონკურენციის რეგულაცია / უსამართლო კონკურენცია

- გარდა GNCC-ის SMP-ებზე დაკისრებული სუბსიდიებთან და უსამართლო კონკურენციასთან დაკავშირებული რეგულაციისა, ასევე NBG-ის მიერ კომერციული ბანკების გარიგებების კონტროლთან და შესაბამისი უსამართლო კონკურენციის ანალიზთან, არა საბაზრო პირობებში დადებულ გარიგებებთან დაკავშირებული რეგულაციებისა, ასევე უნდა გავითვალისწინოთ საქართველოს კანონი კონკურენციის შესახებ (როგორც ადრე აღვწერეთ). ამ კანონის თანახმად, საქართველოს კონკურენციის სააგენტო ვალდებულია გამოიკვლიოს ნებისმიერი უსამართლო კონკურენციის შემთხვევა, სექტორის მარეგულირებელ უწყებებთან (ამ შემთხვევაში NBG და GNCC) ერთად და შესაბამისად მოახდინოს მასზე რეაგირება. კონკურენციის კანონი მოიცავს ქვემოთ აღწერილ განმარტებებს და მართვის მექანიზმებს უსამართლო კონკურენციისთვის:

კონკურენციის კანონის მიზანი

ამ კანონის მიზანია ქართული ბაზრის ლიბერალიზაციის, თავისუფალი ვაჭრობისა და კონკურენციის მხარდაჭერა, კონკრეტულად:

- ა) ეკონომიკური აგენტების საქმიანობაში თანასწორუფლებიანობის პრინციპის დაცვა;
- ბ) ბაზარზე ეკონომიკური აგენტის თავისუფალი დაშვებისთვის სათანადო პირობების შექმნის უზრუნველყოფა;
- გ) ეკონომიკური აგენტის მიერ კონკურენციის არამართლზომიერი შეზღუდვის დაუშვებლობა, კერძოდ, დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების, კონკურენციის შემზღუდველი ხელშეკრულების, გადაწყვეტილებისა და შეთანხმებული ქმედების აკრძალვა და იმ კონცენტრაციის დაუშვებლობა, რომელიც არსებითად ზღუდავს ეფექტიან კონკურენციას, აგრეთვე არაკეთილსინდისიერი კონკურენციის აკრძალვა;
- დ) სახელმწიფო ხელისუფლების, ავტონომიური რესპუბლიკის ხელისუფლების, მუნიციპალიტეტის ორგანოს, სხვა ადმინისტრაციული ორგანოს მიერ ბაზარზე შესვლის ადმინისტრაციული, სამართლებრივი და დისკრიმინაციული ბარიერების დაუშვებლობა;
- ე) სახელმწიფო ხელისუფლების, ავტონომიური რესპუბლიკის ხელისუფლების, მუნიციპალიტეტის ორგანოს, სხვა ადმინისტრაციული ორგანოს მიერ ეკონომიკური აგენტისთვის ისეთი ექსკლუზიური უფლებამოსილების ან/და შერჩევითი ეკონომიკური უპირატესობის მინიჭების დაუშვებლობა, რომელიც არამართლზომიერად ზღუდავს კონკურენციას;
- ვ) უფლებამოსილი ორგანოს მიერ გადაწყვეტილების მიღებისას მაქსიმალური საჯაროობის, ობიექტურობის, არადისკრიმინაციულობისა და გამჭვირვალობის უზრუნველყოფა.

რეგულირებული სექტორები კონკურენციის კანონის მიხედვით

ნორმატიული სექტორები

- საქართველოს ეროვნული ბანკის შესახებ“ საქართველოს ორგანული კანონით, დადგენილი სფერო
- „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონით დადგენილი სფერო
- „მაუწყებლობის შესახებ“ საქართველოს კანონით დადგენილი სფერო
- „ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების შესახებ“ საქართველოს კანონით დადგენილი სფერო
- მუნიციპალური მომსახურების სფერო, რომელშიც თავისუფალი ფასწარმოქმნა და კონკურენცია შეზღუდულია და რომელიც საქართველოს მთავრობის დადგენილებით რეგულირებად ეკონომიკურ სფეროდ განისაზღვრება და სატარიფო რეგულირებას ექვემდებარება;



რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის კონკურენციის რეგულაცია/უსამართლო კონკურენცია

კონკურენციის კანონის მე-6 მუხლი - დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება

როგორც შესაბამის მუხლშია აღწერილი:

ერთი ეკონომიკური აგენტის ან რამდენიმე ეკონომიკური აგენტის (ჯგუფური დომინანტური მდგომარეობის შემთხვევაში) მიერ დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება დაუშვებელია.

დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად შეიძლება ჩაითვალოს შემდეგი ქმედებები:

- ა) შესყიდვის ან გაყიდვის არასამართლიანი ფასის ან სხვა არასამართლიანი სავაჭრო პირობების პირდაპირ ან არაპირდაპირ დადგენა (ფიქსირება);
- ბ) წარმოების, ბაზრის ან ტექნოლოგიური განვითარების მომხმარებლის ინტერესების საზიანოდ შეზღუდვა;
- გ) გარკვეული სავაჭრო პარტნიორებისთვის იდენტურ ტრანზაქციებზე განსხვავებული პირობების დაწესება, რითაც ხდება მათი არაკონკურენტულ მდგომარეობაში ჩაყენება;
- დ) გარიგების დასადებად მხარისთვის ისეთი დამატებითი პირობის დადგენა/ვალდებულების დაკისრება, რომელიც არც საგნობრივად და არც კომერციულად დაკავშირებული არ არის გარიგების საგანთან, და სხვა.

კონკურენციის კანონის მე-7 მუხლი - კონკურენციის შეზღუდვით ხელშეკრულება, გადაწყვეტილება და შეთანხმებული ქმედება

როგორც შესაბამის მუხლშია აღწერილი:

აკრძალულია, ეკონომიკურ აგენტებს შორის ან ეკონომიკურ აგენტთა ასოციაციის ფარგლებში დაიდოს ისეთი ხელშეკრულება, მიღებულ იქნეს ისეთი გადაწყვეტილება ან განხორციელდეს ისეთი შეთანხმებული ქმედება, რომლის მიზანია ან შედეგია შესაბამის ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა, დაუშვებლობა ან/და აკრძალვა, კერძოდ:

- ა) შესყიდვის ან გაყიდვის ფასის ან სხვა სავაჭრო პირობების პირდაპირ ან არაპირდაპირ დადგენა (ფიქსირება);
- ბ) წარმოების, ბაზრის, ტექნოლოგიური განვითარების ან ინვესტიციების შეზღუდვა;
- გ) ბაზრების ან მიწოდების წყაროების მომხმარებლის, ტერიტორიული ან სხვა ნიშნით განაწილება;
- დ) გარკვეული სავაჭრო პარტნიორებისთვის იდენტურ ტრანზაქციებზე განსხვავებული პირობების დაწესება, რითაც ხდება მათი არაკონკურენტულ მდგომარეობაში ჩაყენება;
- ე) გარიგების დასადებად მხარისთვის ისეთი დამატებითი პირობის დადგენა/ვალდებულების დაკისრება, რომელსაც გარიგების საგანთან საგნობრივი და კომერციული კავშირი არ აქვს. (ძალაში უნდა შევიდეს 2020 წლის 4 ნოემბრიდან)

კონკურენციის კანონის მე-8 მუხლში აღწერილია კონკურენციის უმნიშვნელოდ შეზღუდვით შეთანხმებები

- კანონმდებლობისა და შესაბამისი უწყებების კომპეტენციების განხილვის საფუძველზე დავასკვნით, რომ უსამართლო კონკურენციასთან დაკავშირებული ქმედებები რეგულირდება და განიხილება როგორც საქართველოს კონკურენციის სააგენტოს, ასევე ტელეკომუნიკაციებისა და საბანკო სექტორის მარეგულირებელი ორგანოების მიერ (GNCC & NBG).
- SMP-ების მიერ ტარიფების ჯვარედინი სუბსიდირება ტელეკომუნიკაციის სექტორში რეგულირდება საქართველოს კანონით ელექტრონული კომუნიკაციის შესახებ (33-ე მუხლი).
- პოტენციურ ჯვარედინ სუბსიდირებას და სხვა სექტორებს შორის ძალაუფლებით ბოროტად სარგებლობის შესაძლებლობებს (მაგ. ტელეკომუნიკაცია და ფინანსური, მათ შორის შვილობილ კომპანიებთან) არეგულირებს საქართველოს კანონი კონკურენციის შესახებ და NBG-ის რეგულაციები*, როგორც 22-ე და 24-ე გვერდებზე გვაქვს განხილული.

*როგორც NBG-მ დაადასტურა ინტერვიუების პროცესში

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის საბანკო მომსახურება ღია ფორმატში / PSD2 და სტატუსი საქართველოში



ევროკავშირის ბანკების მარეგულირებელი სტრუქტურა (PSD 2 და Open Banking)

მოკლედ PSD2 და ღია ფორმატის საბანკო მომსახურების შესახებ

- ▶ ცვლილებები ფინანსურ ბაზრებზე და ფინანსური ტექნოლოგიების კომპანიების საქმიანობების ზრდამ გამოიწვია ევროკავშირში 2015 წლის 25 ნოემბერს შიდა ბაზრებზე საგადახდო მომსახურებების შესახებ დირექტივის (EU) 2015/236 მიღება ევროპარლამენტის და ევროპის საბჭოს მიერ.
- ▶ ღია ფორმატის საბანკო მომსახურება ბანკების ჩაკეტილ კარებს ადებს, მათ მფლობელობაში არსებულ საბანკო მონაცემებთან მიმართებაში. კონკრეტულად, თუ მომხმარებელი გასცემს ამაზე თანხმობას, ბანკები გადასცემენ საბანკო მონაცემებს მესამე მხარე საგადახდო მომსახურების პროვაიდერებს, განაცხადის პროგრამირების ინტერფეისის (API). ამგვარი მესამე მხარის მომსახურების გამწვავები შესაძლოა იყოს სანდო უწყებები, რომლებზეც მომხმარებლები საკუთარი სურვილით გადასცემენ საბანკო მონაცემებს.
- ▶ PSD2 ინოვაციის, კონკურენციისა და ეფექტურობის გამარტივებას უწყობს ხელს ევროკავშირის ონლაინ საგადახდო ბაზარზე.
- ▶ PSD2 ვრცელდება ტრადიციულ ბანკებზე, ასევე ახალ საგადახდო მომსახურების პროვაიდერებზე.

შესაბამისი სამართლებრივი სტრუქტურა საქართველოში

კანონი კომერციული ბანკების შესახებ

- ▶ კანონი კომერციული ბანკების შესახებ არეგულირებს კომერციული ბანკების საქმიანობას მათი ლიცენზირებიდან ლიკვიდაციამდე.
- ▶ კომერციული ბანკების შესახებ კანონი არსებული ფორმით არ ქმნის ნებისმიერი სხვა ტიპის საწარმოსთვის ფინანსურ ბაზარზე შესვლის და მსგავსი და/ან რაღაც ოდენობით დაკავშირებული მომსახურებების, ასევე ისეთი საბანკო მონაცემების მიღების შესაძლებლობას, რომლებიც გამოიწვევდა ღია ფორმატში საბანკო მომსახურების სტანდარტის დანერგვას და განვითარებას.
- ▶ იმის გამო, რომ კომერციული ბანკების შესახებ კანონში წარმოდგენილი კონკურენციასთან დაკავშირებული ნორმები ძალიან დაზუსტებული არ არის, შესაძლოა წარმოიქმნას კომერციული ბანკების მიერ მნიშვნელოვანი საბანკო ძალაუფლებით ბოროტად სარგებლობის და ბაზარზე შემსვლელებისთვის ხელოვნური ბარიერების შექმნის შესაძლებლობა.

კანონი საგადახდო მომსახურების შესახებ

- ▶ კანონი საგადახდო მომსახურების შესახებ განსაზღვრავს საგადახდო სისტემების და საგადახდო მომსახურებების რეგულირების და ზედამხედველობის პრინციპებს, ასევე ფინანსური უზრუნველყოფის გამოყენებასთან დაკავშირებულ საკითხებს.

საბანკო მომსახურება ღია ფორმატში საქართველოში

- ▶ იმის გამო, რომ ღია ფორმატის საბანკო მომსახურების ინიციატივას შეუძლია MVNO-ს დაშვების და MVNO-ს ბაზარზე უზარვეზოდ შესვლის არსებითი საფუძვლის შექმნა, EY-ს მოუწია საქართველოს საბანკო ბაზრის ღია ფორმატის საბანკო მომსახურებისთვის მზაობის განხილვა.
- ▶ საჯარო ინფორმაციის და ბანკებთან დაკავშირებული მარეგულირებელი სტრუქტურების მიმოხილვისას, ჩვენ ვერ მოვიძიეთ საქართველოში ღია ფორმატში საბანკო მომსახურების ინიციატივასთან დაკავშირებული შესაბამისი რეგულაციები/გადაწყვეტილებები; ამასთან, ჩვენ ჩავატარეთ რამდენიმე სემინარი და ინტერვიუ NBG-სთან ამ საკითხთან დაკავშირებით. NBG-ის წარმომადგენლებმა დაადასტურეს, რომ ღია ფორმატში საბანკო მომსახურება მომზადების პროცესში იმყოფება და დასრულდება 2023 წელს საქართველოში. NBG-მ ასევე დაადასტურა, რომ დღეის მდგომარეობით ამ ინიციატივასთან დაკავშირებით ოფიციალური გადაწყვეტილებები არ არის მიღებული; თუმცა, შესაბამისი მომზადების/გადაწყვეტილებები განხორციელდება უახლოეს დროში, 2023 წლამდე ვადების დასაკმაყოფილებლად.

- ▶ **NBG-ის თანახმად, საბანკო მომსახურება ღია ფორმატში საქართველოში 2023 წლისთვის დაინერგება. ის ბაზარზე ახალ შემომსვლელებს, მათ შორის ტელეკომუნიკაციის კომპანიებს, ფინანსური მომსახურებების გაწევის შესაძლებლობას მისცემს.**

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის

ფინანსური სექტორის მობილურ ბაზარზე დაშვების შესაძლებლობა პირდაპირი ან აფილირებული კომპანიის მეშვეობით

იმის გასაგებად, ფინანსური სექტორი შეძლებს თუ არა მობილური კავშირის/ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე შესვლას საქართველოს შესაბამისი რეგულაციების საფუძველზე, ჩვენ შევისწავლეთ საქართველოს კანონი კომერციული ბანკების შესახებ. ანალიზი მოიცავს კომერციული ბანკების მიერ ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე პირდაპირ ან აფილირებული კომპანიებით/შვილობილი კომპანიებით დაშვების შესაძლებლობას. რეგულაციების შესაბამისმა ანალიზმა გამოავლინა შემდეგი:

მობილურ ბაზარზე კომერციული ბანკების დაშვება პირდაპირი გზით

- ▶ თავად კომერციული ბანკი ვერ შეძლებს იფუნქციონიროს, როგორც MVNO, კომერციული ბანკების შესახებ საქართველოს კანონის შესაბამისად, რადგან საბანკო მომსახურებები პირდაპირ არის განსაზღვრული ზემოთ ხსენებულ კანონში (კანონი კომერციული ბანკების შესახებ), რომელიც, სხვა საკითხებთან ერთად მოიცავს მხოლოდ შემდეგს (კომერციული ბანკების შესახებ კანონის მე-20 მუხლი):
 - ▶ სესხების გაცემა;
 - ▶ ნაღდი და უნაღდო ანგარიშსწორების ოპერაციების და საკასო-საინვასაციო მომსახურების განხორციელება;
 - ▶ გადახდის საშუალებების გამოშვება და მათი მიმოქცევის ორგანიზება (საგადახდო ბარათების, ჩეკებისა და საბანკო ტრასტების ჩათვლით);
 - ▶ უპროცენტო საბანკო მომსახურება;
 - ▶ საგადახდო მომსახურების განხორციელება და საგადახდო სისტემის ოპერირება;
 - ▶ ანგარიშსწორების აგენტის ფუნქციების შესრულება;
 - ▶ უმეტესად საბანკო/ფინანსურ საქმიანობებთან დაკავშირებული სხვა მომსახურებები

მობილურ ბაზარზე აფილირებული კომპანიების მეშვეობით კომერციული ბანკების დაშვება

- ▶ კანონი კომერციული ბანკების შესახებ იძლევა შვილობილი კომპანიის (შვილობილი ორგანიზაციის) შემდეგ განმარტებას: „იურიდიული პირი ან იურიდიული სტატუსის არმქონე ორგანიზაციული წარმონაქმნი, რომელსაც აკონტროლებს სათავო საწარმო (სათავო ორგანიზაცია), ან იურიდიული პირი, რომელშიც სათავო საწარმო ფლობს წილის (ხმის უფლების მქონე აქციების, პაის) 50 ან 50-ზე მეტ პროცენტს“ (კომერციული ბანკების შესახებ კანონის მუხლის 1 'ფ' პუნქტი)
- ▶ იმავე კანონის თანახმად, მშობელი კომპანია (სათავო ორგანიზაცია) არის იურიდიული პირი, რომელსაც აქვს ერთი ან ერთზე მეტი შვილობილი საწარმო (შვილობილი ორგანიზაცია). კანონი კომერციული ბანკების შესახებ სხვადასხვა დებულებაში განსაზღვრავს, რომ კომერციულ ბანკებს შეუძლიათ იყოლიონ რეგისტრირებული შვილობილი კომპანიები.
- ▶ კანონი „კომერციული ბანკების შესახებ“ განმარტავს, რომ „კომერციულ ბანკს ეკრძალება, პირდაპირ ან არაპირდაპირ, ნებისმიერი ოდენობით ფლობდეს წილს იმ იურიდიული პირის კაპიტალში, რომელიც არ არის ფინანსური ინსტიტუტი ან რომლის საქმიანობა არ არის დაკავშირებული საბანკო საქმიანობასთან ან კომერციული ბანკის სოციალურ პროექტებთან“.
- ▶ ზემოთ მოცემული დებულება არ უკრძალებს ბანკის მშობელ კომპანიას (სათავო ორგანიზაცია) არა-ფინანსურ ინსტიტუტებში ინვესტიციების განხორციელებას ჯგუფის სხვა საწარმოების / შვილობილი კომპანიების მეშვეობით, შესაბამისად კომერციული ბანკის აფილირებული კომპანიები (სათავო ორგანიზაციის შვილობილი კომპანიები) შეძლებენ ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე შესვლას (დადასტურებულია ეროვნული ბანკის მიერ რამდენიმე სემინარის განმავლობაში)..

- ▶ კომერციული ბანკების შესახებ საქართველოს კანონში მოცემული მომსახურებების ჩამონათვალის განმარტებების შესაბამისად, თავად კომერციული ბანკები ვერ შეძლებენ MVNO-დ გახდომას ან სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე ნებისმიერი სხვა ფორმით შესვლას.
- ▶ კომერციული ბანკების აფილირებულ კომპანიებს შეეძლებათ ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე შესვლა და MVNO საქმიანობების განხორციელება (როგორც NBG ადასტურებს).

რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის ტელეკომუნიკაციის სექტორის კომპანიების მიერ საგადახდო მომსახურების გაწევის შესაძლებლობები

MVNO-ებმა შესაძლოა გამოხატონ ინტერესი საგადასახდო მომსახურების გაწევისადმი თავიანთ კლიენტებზე. შესაბამისად, ქვემოთ მოცემულია ტელეკომუნიკაციის ოპერატორების მიერ საგადახდო მომსახურების გაწევის შესაძლებლობის ანალიზი, მარეგულირებელი პერსპექტივებიდან.



საქართველოს კანონი საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ

რას განსაზღვრავს კანონი:

- ▶ საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ კანონით მიღებული ზოგადი წესი გულისხმობს, რომ მხოლოდ NBG-ის მიერ რეგისტრირებულ კომპანიებს შეუძლიათ გასწიონ საგადახდო მომსახურება.
- ▶ ამ კანონით განსაზღვრული შესაძლო მომსახურებების ჩამონათვალი ამომწურავია (საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ კანონის მუხლი 13, 13¹ და 13.3)
- ▶ გარდა ამისა, კანონი ასევე განსაზღვრავს კონკრეტულ გამონაკლისებს საგადახდო მომსახურების გაწევისთვის, საქმიანობების განხორციელებასთან დაკავშირებით (საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ კანონის მუხლი 13, 13¹ და 13.3)
- ▶ ამასთან, NBG-ს აქვს იმის შესაძლებლობა, რომ საბოლოოდ განსაზღვროს ტელეკომუნიკაციის ოპერატორების (ან ნებისმიერი სხვა საწარმოს) საქმიანობები შედის/აღიქმება საგადახდო მომსახურებად თუ არა. (საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ კანონის მუხლი 13, 13¹ და 13.3)

დასკვნები/კომენტარები

- ▶ ა) NBG-ის კანონი საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ განსაზღვრავს, რომ ხსენებული მომსახურებების გასაწევად საჭიროა რეგისტრაციის გავლა. მასში მოცემულია იმ მომსახურებების ჩამონათვალი, რომლებიც განისაზღვრება საგადახდო მომსახურებად. თუმცა ნათელი არ არის, ტელეკომუნიკაციის ოპერატორის მომსახურება დარეგულირდება თუ არა ამ კანონით, რადგან შესაძლოა მომსახურებების ჩამონათვალი ამომწურავია და დამოკიდებული იქნება MNVO-ს ან სხვა ტელეკომუნიკაციის საწარმოს მიერ გაწეული მომსახურების კონკრეტული შემთხვევების ანალიზზე
- ▶ ბ) გარდა ამისა, საგადახდო სისტემების და საგადახდო მომსახურების შესახებ კანონში განსაზღვრული გამონაკლისების გარდა, NBG-ი იტოვებს საბოლოო უფლებას განსაზღვროს კონკრეტული მომსახურებები შესულია თუ არა საგადახდო მომსახურებებში. ამ მიდგომამ შესაძლოა ტელეკომუნიკაციის სექტორს შეუქმნას საგადახდო მომსახურებაში/საბანკო სექტორში შესვლის შესაძლებლობა, მათი ტელეკომუნიკაციის საქმიანობების შეუზღუდავად. თუმცა, ეს ასპექტი არ არის გარკვევით განსაზღვრული.
- ▶ რამდენიმე სემინარის დროს NBG-ის იურიდიულ გუნდთან და წარმომადგენლებთან ჩატარებული ინტერვიუების საფუძველზე, EY-მ დაადასტურა, რომ ტელეკომუნიკაციის საწარმოები შესძლებენ გასწიონ საგადახდო მომსახურებები აფილირებული პირებით და, შესაბამისად, NBG-ს მოუწევს იმ მომსახურებების განსაზღვრა, რომლებიც შევა საგადახდო სისტემისა და საგადახდო მომსახურების შესახებ კანონის რეგულირების ფარგლებში

- ▶ ყველა სუბიექტისთვის (ტელეკომუნიკაციების ოპერატორების ან მათი აფილირებული კომპანიების ჩათვლით) სავალდებულოა ლიცენზია / რეგისტრაცია ეროვნული ბანკის მიერ, საგადახდო მომსახურების გაწევის შემთხვევაში.
- ▶ საქართველოს კანონის შესაბამისობის დადგენა დამოკიდებული იქნება კონკრეტული სერვისის/მომსახურების ტექნიკური ასპექტების დეტალურ ანალიზზე და ეროვნული ბანკის საბოლოო გადაწყვეტილებაზე
- ▶ ტელეკომუნიკაციის ოპერატორებს შეეძლებათ თავიანთი შვილობილი კომპანიების საშუალებით უზრუნველყონ გადახდის მომსახურება. ასეთ შვილობილ კომპანიებს შეეზღუდებათ სხვა მომსახურების მიწოდება, გარდა გადახდის მომსახურებისა. შესაბამისად, Telco / MVNO – სთვის სხვა მომსახურებებთან ერთად საგადახდო მომსახურების უზრუნველსაყოფად, შესაძლოა საჭირო გახდეს სხვადასხვა შვილობილი კომპანიის დაფუძნება, რომლებიც სხვადასხვა ოპერაციებში მონაწილეობენ, შესაბამისად ერთიანი სერვისის საბოლოო მომხმარებლისთვის მიწოდების მიზნით.



რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის კონკურენციასთან დაკავშირებული რეგულაციების შედარება: ტელეკომუნიკაციის და საბანკო სექტორები, ევროკავშირი და საქართველო (1/2)

სლაიდზე ნაჩვენებია საქართველოს ფინანსური და ტელეკომუნიკაციის სექტორების რეგულირების სიმეტრიის ზოგადი შედარება, ასევე საქართველოსა და ევროკავშირში მოქმედი რეგულაციების შესაბამისობა.

მატრიცის სტრუქტურის და შესაბამისი დასკვნების განმარტებისთვის იხილეთ შემდეგი სლაიდი

განხორციელებული	გეგმაში არ არის	ასიმეტრია
დაგეგმილი	N/A	

	საბანკო საქმიანობა			ტელეკომუნიკაციის სექტორი (MVNO-სთან დაკავშირებული)		
რეგულატორი / რეგულაციის სფერო	EC	NBG	CAG	EC \ BEREC \ ITU	GNCC	CAG
პროვაიდერის შეცვლა	GDPR, ანგარიშის ნომრის პორტირება	Open Banking (განხორციელება 2023 წლისთვის)	N/A	მობილური ნომრის პორტირება	მობილური ნომრის პორტირება	N/A
ინფრასტრუქტურაზე წვდომა	PSD2, გადახდის ინიცირება PSD2, პროდუქტის საცნობარო მონაცემები		N/A	ქსელზე დაშვების ვალდებულება	ქსელზე დაშვების ვალდებულება	N/A
მონაცემებზე წვდომა (კლიენტების და სერვისების)	GDPR, მონაცემთა დაპორტირება		N/A	ქსელში დაშვების შეთავაზება	ქსელში დაშვების შეთავაზება	N/A
კლიენტის მონაცემების დაცვა	GDPR		N/A	N/A	N/A	N/A
კლიენტის საიდენტიფიკაციო კოდი მესამე პირებისათვის	ციფრული იდენტიფიკაცია "Open Banking-ში"	Open Banking (განხორციელება 2023 წლისთვის)	N/A	GDPR, ქსელში დაშვების შეთავაზება, ITU უსაფრთხოების სახელმძღვანელო მითითებები MVNO-სთვის	საქართველოს კანონი პერსონალური მონაცემების დაცვის შესახებ	N/A
ფასწარმოება (საბითუმო)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
ფასწარმოება (საცალო)	Ex-ante, Ex-post რეგულაცია	Ex-ante, Ex-post რეგულაცია	N/A	Ex-ante, Ex-post რეგულაცია	Ex-post რეგულაცია	Ex-post რეგულაცია
ბაზრის შეფასება და რეგულატორის ჩარევის ინსტრუმენტები	კანონმდებლობები კონკურენციის შესახებ	Ex-post რეგულაცია	საქართველოს კანონი კონკურენციის შესახებ, Ex-post რეგულაცია	SMP-ის განსაზღვრა, Ex-ante, Ex-post რეგულაცია	SMP-ის განსაზღვრა, Ex-ante, Ex-post რეგულაცია	საქართველოს კანონი კონკურენციის შესახებ, Ex-post რეგულაცია

- ტელეკომუნიკაციებსა და სხვა სექტორებს შორის არსებობს კონკურენციის სამართლებრივი ზომების/რეგულაციების ასიმეტრია. სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე შედგენის შესაძლებლობა სხვა ინდუსტრიების წარმომადგენლებისათვის, როგორცაა ფინანსური სექტორი, წარმოიშევა MVNO-ს საშუალებით. MNO – ს შეუძლია უზრუნველყოს გადახდის ზოგიერთი სერვისი შეიღობილი კომპანიების მეშვეობით. საბანკო ინფრასტრუქტურაზე კონკურენტული წვდომა (მაგალითად, ევროკავშირში "Open banking" ან PSD2) დაგეგმილია 2023 წლისთვის.
- ასიმეტრია პირდაპირ გავლენას არ ახდენს ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე კონკურენციაზე. თუმცა, ეს საკითხი ცალკე უნდა იქნას განხილული



რეგულაციების მიმოხილვა და შესაბამისობა ტელეკომუნიკაციის და ფინანსურ სექტორებს შორის კონკურენციასთან დაკავშირებული რეგულაციების შედარება: ტელეკომუნიკაციის და საბანკო სექტორები, ევროკავშირი და საქართველო (2/2)

მატრიცის (იხილეთ წინა სლაიდი) მიზანია ფინანსური და ტელეკომუნიკაციის სექტორების შესაბამისობის ჩვენება, 7 მთავარი კომპონენტის ხელმისაწვდომობის/წვდომის/რეგულირების გათვალისწინებით.

მატრიცაში წარმოდგენილი რეგულირების სფეროები:

- 1 **პროვაიდერის შეცვლა** - მომხმარებლების მიერ პროვაიდერების დისტანციურად შეცვლის შესაძლებლობა
- 2 **წვდომა ინფრასტრუქტურაზე** - ტელეკომუნიკაციების მხრიდან წარმოადგენს წვდომას ქსელის ელემენტებზე, ხოლო საბანკო სექტორისთვის შესაძლოა ნიშნავდეს დაშვებას საგადახდო სისტემებთან დაკავშირებულ ინფრასტრუქტურაზე
- 3 **მონაცემებზე წვდომა (კლიენტებისა და სერვისების)** - მონაცემები შესაძლოა უკავშირდებოდეს ყველა საჭირო ინფორმაციას, რომელიც შესაძლებელია დასჭირდეთ საგადახდო მომსახურების გამწვანებს ან მესამე პირებს (ან, ჩვენს შემთხვევაში, MVNO-ებს) კონკრეტული ტრანზაქციის განსახორციელებლად ან მომხმარებლებთან დაკავშირებული ოპერაციებისთვის
- 4 **კლიენტთა მონაცემების დაცვა** - განსაზღვრავს, როგორ რეგულირდება კლიენტების მონაცემების დაცვა უკანონო ქმედებებისგან და წვდომისგან, კლიენტების ჩანაწერების და ინფორმაციის კონფიდენციალობის უზრუნველსაყოფად
- 5 **კლიენტის საიდენტიფიკაციო კოდი მესამე პირათვის** - კლიენტის ციფრული იდენტორი (Digital identity) მესამე პირათვის, მომხმარებლის და შესაბამისი ისტორიის მარტივად იდენტიფიცირებისათვის; მოიცავს ინფორმაციის სხვადასხვა სახეს კლიენტის სრული იდენტიფიკაციისთვის
- 6 **ფასწარმოება** - როგორ ხდება ფასების რეგულირება
- 7 **ბაზრის შეფასება და მარეგულირებელი ჩარევის ინსტრუმენტები** - მატრიცის ქვედა რიგი ასევე განმარტავს მთავარ მარეგულირებელ ინსტრუმენტებს, რომლებიც გამოიყენება არასამართლიანი კონკურენციის შემთხვაში, საბანკო და ტელეკომუნიკაციის სექტორებში

5

COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

COVID-19-თან დაკავშირებით გლობალური და ქართული ტენდენციების და ახალი კორონავირუსის ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე გავლენის კვლევა



5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

ტელეკომუნიკაციის ბაზარი სხვა სექტორებთან შედარებით მეტად მდგრადია კოვიდ-19-ის მიმართ

- კრიზისის დროს ყველა სექტორი განიცდიდა ზეწოლას - საავტომობილო და ენერგეტიკული სექტორები განსაკუთრებული წნეხის ქვეშ აღმოჩნდა. ტელეკომუნიკაციის სექტორის აქციის ფასის კლება და ნეგატიური ფინანსური მაჩვენებლები, სხვა სექტორებთან შედარებით, ნაკლებ გამოხატული იყო.
- ისეთი დამცავი მექანიზმების გამო, როგორც არის ფულადი ნაკადების მაღალ დონეზე გენერირება, საბონენტო ბიზნესმოდელები, „digital essential“-ის პროდუქტების ნაკრები (მაგ. ფიქსირებული/მობილური ფართოზოლოვანი კავშირი, საქმეთწარმოების ავტომატიზაციის საპროგრამო უზრუნველყოფა, ვიდეოკონფერენციის საშუალებები), ტელეკომუნიკაციის სექტორს, სხვა სექტორებთან შედარებით, უკეთესი მაჩვენებელი აქვს.
- მოთხოვნის სხვა პოზიტიური ნიშნებია:
 - გაზრდილი მოთხოვნა საბაზისო კავშირზე და დადგენილ თანხლებ პროდუქტებზე, მაგ. სწრაფი ფართოზოლოვანი/მობილური მონაცემები, ფასიანი ტელევიზია, ხმოვანი Wi-Fi დაფარვა.
 - მომხმარებლებისთვის სხვა ქსელზე გადასვლა ნაკლებად პრიორიტეტულია, განსაკუთრებით შეღავათების ისეთი ინიციატივების გათვალისწინებით, როგორც არის უფასო მონაცემები, დაგვიანებულ გადახდაზე დაკისრებული ჯარიმის მოხსნა.
 - ხმოვანი ტრაფიკის ზრდა პანდემიის დროს დროებითი დადებითი მაჩვენებელია.
 - მკაცრი იზოლაციის პირობებში დისტანციური მუშაობის მხარდაჭერით გამოწვეული გაყიდვების ზრდა, ე.ი. გაზრდილი გამტარუნარიანობა, სახლიდან მუშაობისთვის საჭირო მეტი აპლიკაცია და სხვ.

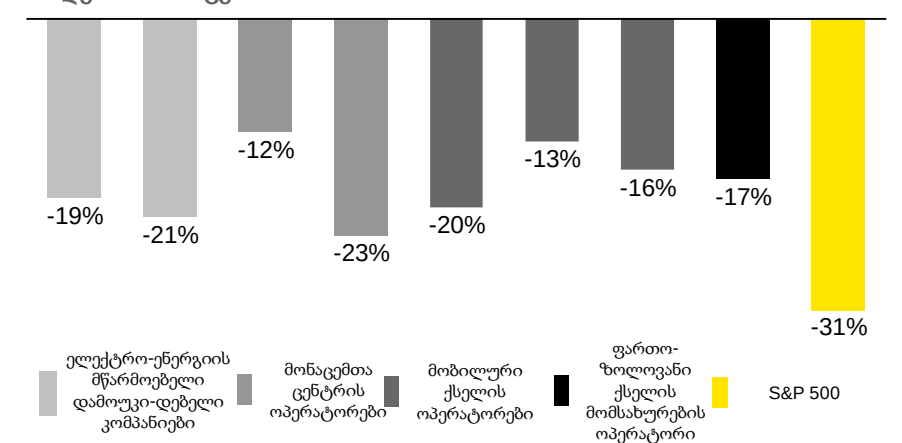
ფინანსური ინდიკატორები EY შეფასებით ასევე აჩვენებს, რომ ტელეკომუნიკაციები ნაკლებად არის დაუცველი

სექტორი	კრედიტი ჩამოწერილია	გაზრდილი ან ახალი კრედიტი	განთავის უფლება	დასაქმები შეწყვეტილი	შეწყვეტილი M&A	COVID-19-ით გამოწვეული გაკოტრება	ბიზნესის Going Concern-ი	სულ
კოსმოსური და თავდაცვითი	11	9	7	5	0	0	1	33
ავტომობილები	21	6	7	4	0	1	0	40
ფინანსური	6	15	1	0	1	0	1	24
ჯანდაცვა	5	5	5	12	0	0	1	30
სასტუმროები და რეკრეაცია	37	3	32	15	0	0	2	89
ინდუსტრიული	13	10	9	3	0	2	0	40
სიცოცხლის მეცნიერებები	1	4	1	0	0	2	1	23
ლითონები და სამთომპოვება	8	5	1	1	0	1	0	19
ნავთობი და გაზი	9	6	3	1	3	4	1	32
უმრავი ქონება	21	9	8	2	1	1	0	42
ვაჭრობა	117	16	47	41	1	3	4	232
ტექნოლოგია	16	2	19	1	0	2	0	42
ტელეკომუნიკაციები	8	2	1	2	1	0	0	14
კომუნალური	3	3	0	0	2	0	0	8

S&P სექტორის ინდექსის ცვლილება - ტელეკომის სექტორზე ნალები გავლენა სხვა სექტორებთან შედარებით

S&P 500 IT ლითონები	-41.5	
S&P 500 IT ჯანდაცვა	-41.1	
S&P 500 IT სამომხმარებლო	-29.4	
S&P 500 IT კომუნიკაციები	-25.5	
S&P 500	-19.5	
S&P 500 IT სერვისები	-13.8	
S&P 500 ინდუსტრიული	-12.3	
S&P 500 ფინანსური	-9.3	
S&P 500 ენერგეტიკული	-1.2	
S&P 500 ავტომაქანები	3.5	

მნიშვნელოვანი გლობალური ტელეკომუნიკაციის სექტორის მოთამაშეების მაჩვენებელი S&P 500-სთან შედარებით, კოვიდ-19-ის პანდემიის პროცესში



5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

კოვიდ-19-ს მნიშვნელოვანი გავლენა ჰქონდა ტელეკომუნიკაციის ოპერატორების საოპერაციო საქმიანობებზე

1

შემოსავლის კლება

- ტელეკომუნიკაციის კომპანიებმა შემოსავლების კლება აჩვენეს, თუმცა ტელეკომუნიკაციების ბაზარი შედარებით მდგრადია ეკონომიკური კრიზისის პირობებში.
- იზოლაციის გამო, ტელეკომუნიკაციის მომსახურებების მოთხოვნა უცვლელი დარჩა, ან მოიმატა კიდევ.
- მომხმარებლებზე გათვლილი სერვისები, რომლებიც ტელეკომუნიკაციის სექტორის შემოსავლის უდიდეს ნაწილს (68%) შეადგენს, უფრო მდგრადია ეკონომიკური კრიზისისადმი, ვიდრე კორპორაციული ტელეკომუნიკაციის მომსახურებები.

2

ტრაფიკის სწრაფი ზრდა და ტრაფიკის გადანაწილება

- ტელეკომუნიკაციის კომპანიებმა აჩვენეს ტრაფიკის ზრდა 10-დან 70%-მდე იზოლაციის პირველი კვირის განმავლობაში.
- ტრადიციულ ადრეული საღამოს სატრაფიკო პიკებს დაერთო დღის პიკები და მობილურით სარგებლობის ლოკაციის ცვლილება.
- მობილურ ქსელში მომსახურებების ხარისხის კლება, ქსელზე დატვირთვის ზრდის გამო..

3

ინვესტიციები

- კოვიდ-19-მა გამოიწვია რამდენიმე ქსელის კაპიტალური დანახარჯების გადავადება, ფინანსური პოზიციის შენარჩუნებისთვის ინვესტიციის მხრიდან ზეწოლის და/ან თანამშრომლის/ობიექტის შეზღუდული ხელმისაწვდომობის გამო, მიწოდების ჯაჭვის შეფერხებასთან ერთად.
- თუმცა, კოვიდ-19-ის პანდემიის ფონზე, კომპანიებმა შეიძლება ციფრულ ტრანსფორმაციასთან დაკავშირებით თავიანთი გეგმები პრიორიტეტულად აქციონ ეპიდემიის მომავალი აფეთქების გავლენის სამართავად.

4

მომხმარებლების მხარდაჭერა და სოციალური პასუხისმგებლობა

- ტელეკომუნიკაციის კომპანიები ადამიანებს ეხმარება კავშირზე დარჩენაში, სთავაზობს მათ შეღავათებს დამატებითი მოთხოვნისა და ფინანსური სირთულეების დაძლევაში მხარდასაჭერად
- ოპერატორები წამყვან ინდუსტრიებს ეხმარებიან სტაბილურობის და ინოვაციურობის შენარჩუნებაში



5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე კოვიდ-19-ის გავლენა ტელეკომუნიკაციის კომპანიების შემოსავლებზე

1 600 მილიარდი აშშ დოლარი

ტელეკომუნიკაციის მომსახურების შემოსავალი 2019 წელს

1 626,7 მილიარდი აშშ დოლარი

ტელეკომუნიკაციის მომსახურების საპროგნოზო შემოსავალი
2020 წელს (კოვიდ-19-მდე)

+1,6%

**1 508,4 – 1 559,8 მილიარდი აშშ
დოლარი**

ტელეკომუნიკაციის მომსახურების საპროგნოზო შემოსავალი
2020 წელს (კოვიდ-19-ის სცენარი)

**-2,4%
-5,7%**

ტელეკომუნიკაციის ოპერატორების შემოსავლის ცვლილების დიაპაზონი მომსახურების ელემენტების მიხედვით, მსოფლიო მასშტაბით 2019-20 წლებში

მომსახურების ელემენტი	საცალო შემოსავლის ცვლილება: კოვიდ-19-მდე (მილიარდი აშშ დოლარი)	შემოსავლის ცვლილების მსუბუქიდან პესიმისტური სცენარი კოვიდ-19-მდე (მილიარდი აშშ დოლარი)	მთავარი მიზეზი
ფიქსირებული ბიზნეს-მომსახურებები	-2,3	-13,1-დან -19,8-მდე	საქმიანობის მოსალოდნელი დახურვა
მობილური საბითუმო მომსახურება	-1,5	-11,3-დან -14,8-მდე	დაკარგული შემოსავალი როუმინგიდან
საყოფაცხოვრებო მობილური სერვისები	13,9	-8,9-დან -31,1-მდე	შეზღუდული დისკრეციული ხარჯები
კორპორატიული მობილური სერვისები	1,4	-8,9-დან -14,8-მდე	შემცირებული მივლინებები
ვიდეო	1,9	-3,3-დან -8,7-მდე	სპორტული პროგრამებიდან მიღებული ზარალი
ფიქსირებული საბითუმო შემოსავალი	-0,9	-1,6-დან -2,3-მდე	შემდგომი საცალო ტენდენციები
მობილური IoT	0,8	0,7-დან 0,6-მდე	გადავადებული პროექტები
ციფრული ეკონომიკის მომსახურებები	3,8	0,8-დან 1,1-მდე	ციფრული რეკლამიდან მიღებული ზარალი
ფიქსირებული საყოფაცხოვრებო სერვისები	5,8	1,3-დან -2,7-მდე	დანახარჯების შეზღუდვა
ბიზნეს ICT სერვისები	3,8	4,3-დან 3,1-მდე	ერთიანი კომუნიკაციების და უსაფრთხოების ზრდა
მთლიანი შემოსავალი ტელეკომუნიკაციის ოპერატორების შემოსავლიდან	26,7 (წინა წლის შემოსავლის 1,6%)	-40,2-დან 91,6-მდე (წინა წლის შემოსავლის -2,4-დან -5,7%-მდე)	

კოვიდ-19-ის პროგნოზის თანახმად, სატელეკომუნიკაციო სერვისებში, ფიზიკური პირი აბონენტების მომსახურების სეგმენტი შემოსავლების რაოდენობით აჩვენებს ყველაზე დიდ ვარდნას (შემოსავლის ზრდა 13,9 მილიარდი აშშ დოლარით, წინა წელთან შედარებით შეიცვალა შემოსავლის კლებით 11,3-14,8 მილიარდი აშშ დოლარის ოდენობით). ყველაზე პესიმისტური სცენარით, ტელეკომუნიკაციის ოპერატორის შემოსავლის მთლიანი კლება პროგნოზირებულია 91,6 მილიარდი აშშ დოლარის ოდენობით, რაც წინა წლის შემოსავალთან შედარებით 5,7%-ის კლებაა.



5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე კოვიდ-19-ის გავლენა მობილური მომსახურების შემოსავლებზე

სამომხმარებლო შემოსავალი

მონაცემთა გადაცემის საფასური შემცირებული პაკეტის გარეშე შემცირდა, რადგან ოპერატორების მიერ შემოთავაზებულმა პაკეტებმა გაზარდა მონაცემთა ლიმიტი. ბევრი ოპერატორი მობილური ქსელის ფასწარმოქმნის სტრატეგიას შეცვლის და მომხმარებელს შესთავაზებს „მეტს იმავე ფასად“, რათა შეინარჩუნოს დანახარჯების დონეები (ნაწილობრივ ოპერატორების სოციალური პასუხისმგებლობის გამო, როდესაც დიდმა ბრიტანეთმა აღრიცხა შემოსავლის 3%, 0,5%-იანი პროგნოზით)

განკარგვადი შემოსავლის შემცირების გამო, მომხმარებლები პრემიუმ მომსახურებებს უფრო იაფ, საბაზისო პაკეტებს ამჯობინებენ

შემოსავალი ბიზნესების მომსახურებიდან

უმუშევრობის საგრძნობი ზრდა, ბიზნესების დახურვა და ეკონომიკური საქმიანობის საერთო შეფერხება გამოიწვევს ბიზნესების მომსახურებებიდან შემოსავლის მნიშვნელოვან შემცირებას. 2020 წელს განსაკუთრებით იკლებს მობილური ქსელების შემოსავლები კორპორატიული კლიენტებისგან.

ბევრმა მაღალი ბრუნვის კორპორატიულმა კლიენტმა (მათ შორის სკოლებმა, უნივერსიტეტებმა, სასტუმროებმა, რესტორნებმა და ოფისებმა) შეწყვიტა ფუნქციონირება და ლიკვიდურობასთან დაკავშირებული გამოწვევების წინაშე დადგა. ზოგიერთმა კლიენტმა მოითხოვა მომსახურების დროებით შეჩერება ან ფასდაკლებები,

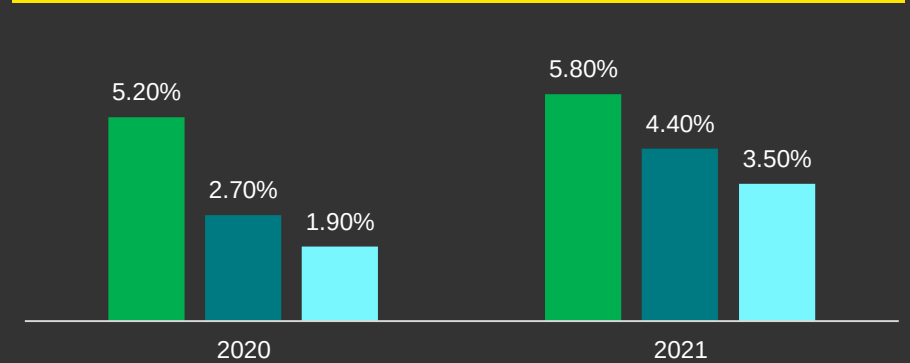
ICT-ის ხარჯების უფრო ნაკლები ტემპით ზრდა SMB სექტორში. კოვიდ-19-მდე, SMB სეგმენტში მაღალი ზრდა დაფიქსირდა, სამომხმარებლო და კორპორატიულ/MNC სექტორებთან შედარებით. კრიზისი მნიშვნელოვნად შეასუსტებს ზრდის ტემპებს. საწარმოები, რომლებზეც პირდაპირ მოქმედებს იზოლაცია და სოციალური დისტანცია, ხარჯების ნეგატიურ ზრდას უჩვენებს, მაგ. საცალო, სამშენებლო, სატრანსპორტო და სასტუმრო სექტორებში.

მრავალი საწარმო დაიხურა ან შეამცირა ოპერაციების მასშტაბი, თუმცა სხვებმა მაღლევ შესძლო დისტანციური მუშაობის ამოქმედება, შესაბამისად შექმნეს ICT გადაწყვეტილებებზე პიკური მოთხოვნა. „Verizon“-მა აჩვენა VPN ქსელით სარგებლობის 65%-იანი, ხოლო ერთობლივი მუშაობის პროგრამული უზრუნველყოფით სარგებლობის 982%-იანი ზრდა. „AT&T“-მა აღრიცხა მაღალი მოთხოვნა VPN გამტარუნარიანობასა და უსაფრთხოების გადაწყვეტილებებზე.

მომხმარებელი და ბიზნესის შემოსავლები

მკაცრი იზოლაციის გამო, მონაცემთა როუმინგის ტრაფიკი გლობალური მასშტაბით 50%-ით შემცირდა, რამაც დიდად იმოქმედა შემოსავლებზე, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი კომერციული და ტურისტული მიმოსვლით გამორჩეულ ქვეყნებზე.

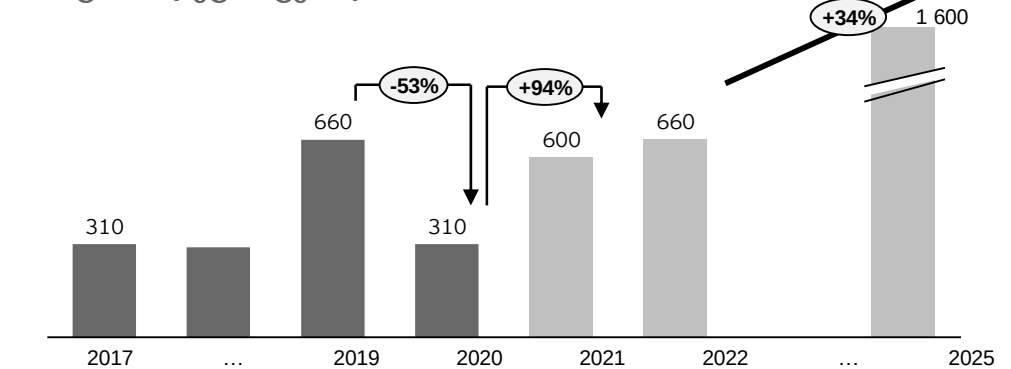
COVID-19 წელს გლობალური SMB ICT ხარჯების ზრდას გამოიწვევს - წლიური ზრდა



■ COVID-19-მდე ■ COVID-19 შემდეგ (სცენარი1) ■ COVID-19 შემდეგ (სცენარი2)

სცენარი 1 ითვალისწინებს ეკონომიკური აქტივობის მკვეთრ ვარდნას 2020 წლის ივნისამდე, რასაც მოჰყვება წელი პიკაპი 3Q20-ში და ტექნოლოგიის ხარჯვაში 4Q20-ში. სცენარი 2 ითვალისწინებს აღდგენის ხანგრძლივ პერიოდს - ექვსი თვით მეტს ვიდრე სცენარი 1 - ICT ხარჯების აღდგენა 1Q21-ში

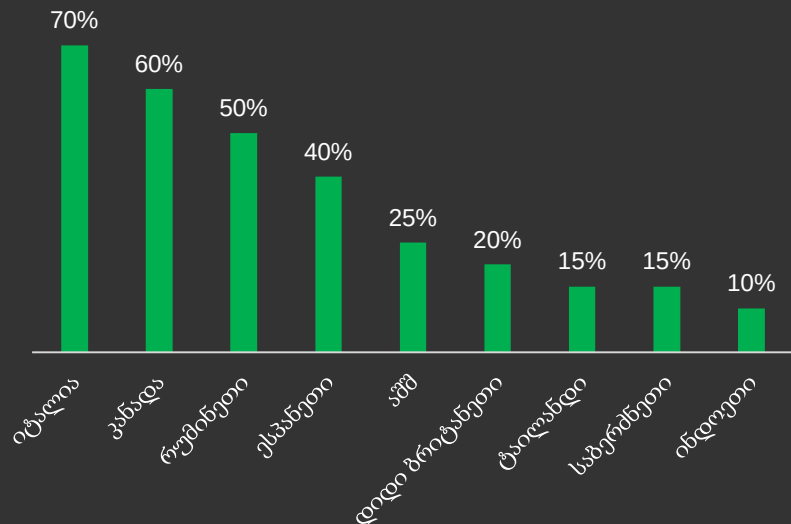
მონაცემთა როუმინგული ტრაფიკის პროგნოზი, მსოფლიოს მასშტაბით (პეტაბიტებში)



წყარო: Kaleido's research

5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე კოვიდ-19-ის გავლენა ტრაფიკის ზრდაზე

ტელეკომუნიკაციების კომპანიები იტყობინებიან COVID-19-ის გამო ქსელის ტრაფიკის ზრდაზე



4G ჩამოტვირთვის სიჩქარე კოვიდ-19-ის დროს (მეგაბაიტი წამში)

ქვეყანა	მარტი			
	1-ლი კვირა	მე-2 კვირა	მე-3 კვირა	მე-4 კვირა
ირლანდია	27.0	26.3	23.3	24.0
იტალია	28.1	25.2	23.7	23.6
ნიდერლანდები	55.7	56.3	57.9	58.9
გერმანია	29.9	29.7	30.2	30.3
ბელგია	39.0	37.0	38.9	39.2
პორტუგალია	28.7	28.8	27.3	27.9
დიდი ბრიტანეთი	24.5	23.8	24.3	18.3
შვეიცარია	44.4	43.8	42.0	42.8
ესპანეთი	29.1	29.0	27.0	27.6

5%-10%-იანი კლება 10%-20%-იანი კლება 20%-30%-იანი კლება

წყარო: Opensignal



ტელეკომუნიკაციების კომპანიებმა კოვიდ-19-ის პირველი კვირის განმავლობაში ტრაფიკის 10-დან 70%-მდე ზრდა აჩვენეს. გაზრდილი ონლაინ თამაშები და ტელევიზია ამ ზრდის მნიშვნელოვან განმაპირობებელ ფაქტორებს წარმოადგენს. ზოგიერთ მობილურ ქსელს სირთულეები შეექმნა მობილური ხმოვანი ზარების მიმართულებით მნიშვნელოვანი ზრდის დასაკმაყოფილებლად.

- ოპერატორების განცხადებები ქსელის დატვირთვის შესახებ დადებითი იყო, თუმცა მონაცემები უჩვენებს, რომ მომხმარებლების მიერ მონაცემების ჩამოტვირთვის საშუალო სიჩქარე იკლებს. მიუხედავად იმისა, რომ ქსელის სიჩქარე აღდგა აღმოსავლეთ აზიაში, მრავალ ევროპულ ქვეყანაში მისი სიჩქარე მნიშვნელოვნად გაუარესდა მარტის თვეში. ზოგიერთი ტელეკომუნიკაციის კომპანია მომხმარებლებს აძლევს რეკომენდაციებს ქსელებზე დაწოლის შემსუბუქების თაობაზე. მარეგულირებლის მხრიდან შემოწმებაც გამკაცრებულია, მაგალითად, ნეტფლიქსმა შეამცირა ნაკადის ხარისხი ევროკავშირის ქვეყნებში ქსელზე დატვირთვის შემცირების მიზნით.
- ცვლილება მობილურით სარგებლობის ადგილმდებარეობაში. კრიზისმა შეცვალა ადამიანების ქცევა. ხელისუფლება მრავალ ქვეყანაში მოქალაქეებს ურჩევს სახლში დარჩენას, თუ არ არსებობს მისი დატოვების გადაუდებელი აუცილებლობა. იმის გამო, რომ მაცხოვრებელთა უმრავლესობა არ ცხოვრობს ქალაქის ცენტრში, მათ შესაძლოა ნაკლები დროის გატარება მოუწიოთ ისეთ ადგილებში, სადაც მობილურმა ოპერატორებმა დიდი ინვესტიცია განახორციელეს ინფრასტრუქტურაში და მეტი დრო დაჰყონ ქალაქის ისეთ ნაწილებში, სადაც ოპერატორებს არ შეუქმნიათ ქსელის ისეთი ინფრასტრუქტურა, რომლითაც იმართებოდა დღის მანძილზე ტრაფიკის მაღალი დატვირთვები.
- მობილურით სარგებლობა ხდება დღის სხვადასხვა დროს - ჩვეულებრივ, მობილურით მოსარგებლებებისთვის ჩამოტვირთვის ტემპი ყველაზე მეტად იკლებს სადამოს 20:00 საათიდან 21:00 საათამდე პერიოდში. თუმცა, ვინაიდან სახლში ბევრი ადამიანი რჩება, სიჩქარე ერთნაირად ეცემა დილასაც და შუადღესაც, რის გამოც მცირდება მთლიანი სიჩქარე.

5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

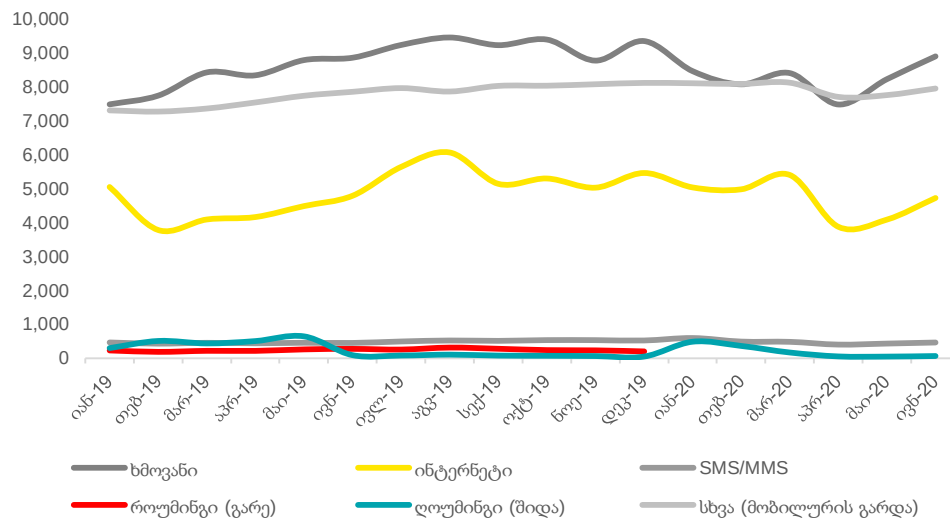
კოვიდ-19-ის გავლენა: საქართველო

კოვიდ-19-ის პანდემიის გავლენა MNO-ს შემოსავლებზე

მობილურის/ტელეკომუნიკაციის სექტორის სამი მთავარი ოპერატორის შემოსავლის მთავარი ტენდენციები 2019 წლის იანვრიდან 2020 წლის ივნისამდე, როდესაც კოვიდ-19-ის პანდემიამ იმოქმედა შესაბამის სექტორზე.

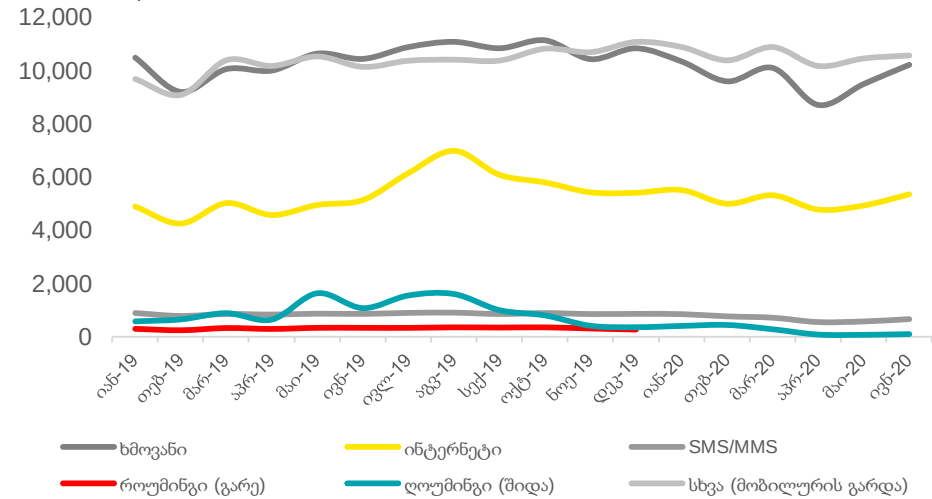
- ▶ მონაცემთა ტრაფიკის მკვეთრი მატების მიუხედავად, მონაცემებით სარგებლობიდან (ინტერნეტი) მიღებულმა შემოსავალმა მაინც არ გამოიწვია შემოსავლების მნიშვნელოვანი ზრდა
- ▶ იგივე ტენდენცია დაფიქსირდა ხმოვანი და SMS მომსახურებებიდან შემოსავალში სამივე ოპერატორისთვის
- ▶ კოვიდ-19-ის მთავარი ნეგატიური გავლენა განიცადა როუმინგიდან შემოსავალმა, 2020 წლის იანვრის შემდეგ მოგზაურობის შეზღუდვების გამო

„სილქნეტის“ შემოსავლის ტენდენციები კოვიდ-19-ის პერიოდში (ათასი ლარი)



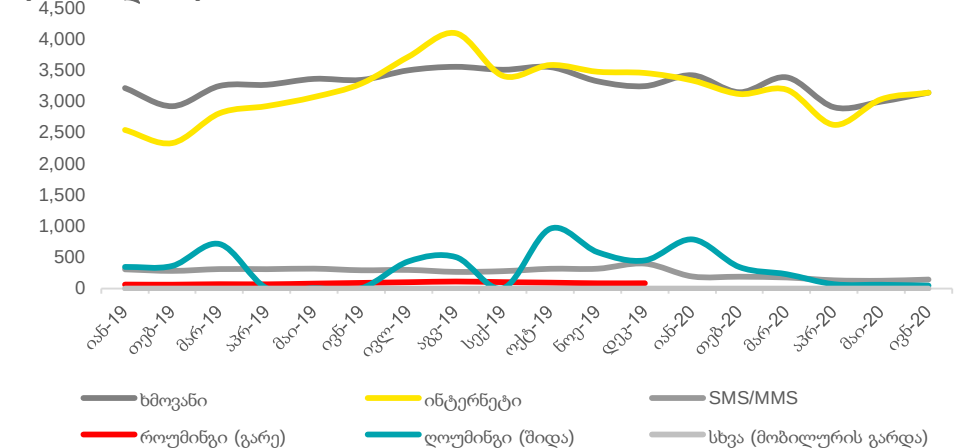
წყარო: GNCC, MNO-ების განვალკვევებული აღრიცხვის ანგარიშგება

„მაგთიკომის“ შემოსავლის ტენდენციები კოვიდ-19-ის პერიოდში (ათასი ლარი)



წყარო: GNCC, განვალკვევებული აღრიცხვის ანგარიშგება

„ვეონ ჯორჯიას“ შემოსავლის ტენდენციები კოვიდ-19-ის პერიოდში (ათასი ლარი)



წყარო: GNCC, განვალკვევებული აღრიცხვის ანგარიშგება

5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე კოვიდ-19-ის გავლენა ინტერნეტის სიჩქარეზე (throughput): საქართველო

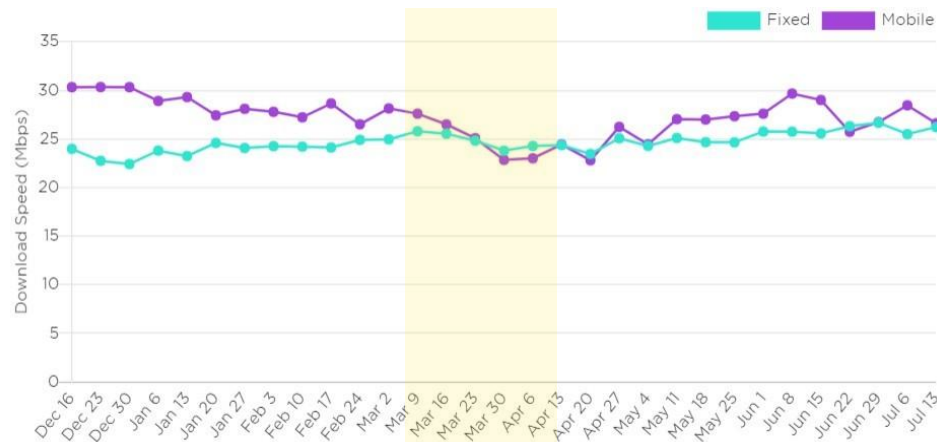
ინტერნეტის სიჩქარე

- ▶ ინტერნეტის სიჩქარეზე კოვიდ-19-ის გავლენის შეფასებისას გამოვლინდა, რომ მცირე კლება იყო მარტის თვეში როგორც ფიქსირებულ, ისე მობილურ ინტერნეტში.
- ▶ ფიქსირებული და მობილური ინტერნეტის სიჩქარის მატება დაიწყო შემდეგ თვეებში და ცვალებადობის ტენდენცია 2020 წლის ივლისამდე გაგრძელდა, თუმცა სიჩქარე აღარ დაბრუნებია მარტის დონეს.

ინტერნეტის მოხმარების მოცულობა

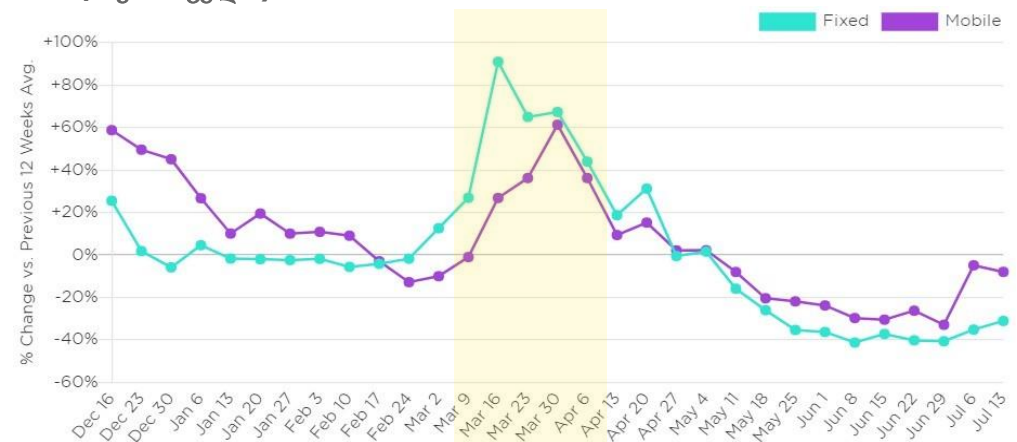
- ▶ ფიქსირებული და მობილური ინტერნეტის მოხმარების მოცულობა მნიშვნელოვან დონემდე, თითქმის 90%-ით და 30%-ით, გაიზარდა ფიქსირებული და მობილური ინტერნეტისთვის (შესაბამისად) 2020 წლის მარტის განმავლობაში
- ▶ შემდეგ თვეებში, 2020 წლის ივლისამდე, მოხმარებამ კლება დაიწყო და დაუბრუნდა კოვიდამდე მოხმარების დონეებს

კოვიდ-19-ის გავლენა ინტერნეტის სიჩქარეზე (საქართველო)



წყარო: speedtest.net

კოვიდ-19-ის გავლენა ინტერნეტის სამომხმარებლო მოცულობაზე (საქართველო)



წყარო: speedtest.net

პანდემიის გამო „დარჩი სახლში“ ინიციატივის მიზნით, ინტერნეტის მოხმარება გაიზარდა საქართველოში, რამაც გამოიწვია მცირე სიჩქარის კლება

5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე კოვიდ-19-თან დაკავშირებული სოციალური პასუხისმგებლობის ინიციატივები MNO-ების მიერ



„მაგთიკომმა“ ფონდს „StopCov“ 3 მილიონი ლარი შესწირა.

„მაგთიკომი“ უფასო კავშირით უზრუნველყოფდა შემდეგი ორგანიზაციების ცხელ ხაზებს:

- ▶ ჯანდაცვის სამინისტრო
- ▶ დაავადებათა მართვის ცენტრი
- ▶ საქართველოს წითელი ჯვრის ცხელი ხაზი ახალ კორონავირუსთან დაკავშირებით

„მაგთიკომმა“ მაგთის ტელევიზიის ყველა მომხმარებლისთვის უფასოდ გააქტიურა პაკეტი „დარჩი სახლში“, რომელიც 100 მაღალი რეიტინგის მქონე არხს მოიცავდა.

„მაგთიკომმა“ შექმნა ულიმიტო 4,5G მობილური ინტერნეტის პაკეტი ხელმისაწვდომ ფასად:

- ▶ 24 საათი - 1 ლარად
- ▶ ერთი კვირა - 5 ლარად



„სილქნეტმა“ („ჯეოსელი“) ფონდს „StopCov“ 3 მილიონი ლარი შესწირა.

„სილქნეტი“ უფასო კავშირით უზრუნველყოფდა შემდეგი ორგანიზაციების ცხელ ხაზებს:

- ▶ ჯანდაცვის სამინისტრო
- ▶ დაავადებათა მართვის ცენტრი
- ▶ საქართველოს წითელი ჯვრის ცხელი ხაზი ახალ კორონავირუსთან დაკავშირებით

„სილქნეტის“ ინიციატივები უკავშირდებოდა მობილური ინტერნეტის ფასებს

- ▶ ულიმიტო ინტერნეტი 4 ლარად - 5 დღე
- ▶ ულიმიტო ინტერნეტი 10 ლარად - 14 დღე
- ▶ ულიმიტო ინტერნეტი 19 ლარად - 30 დღე

„სილქნეტის“ ინიციატივები უკავშირდებოდა მობილური ხმოვანი სერვისის ფასებს

- ▶ 50 წუთი - 3 ლარად
- ▶ 300 წუთი - 15 ლარად
- ▶ 100 წუთი - 5 ლარად
- ▶ 500 წუთი - 15 ლარად

ვეონ ჯორჯია

„ვეონი“ უფასო კავშირით უზრუნველყოფდა შემდეგი ორგანიზაციების ცხელ ხაზებს:

- ▶ ჯანდაცვის სამინისტრო
- ▶ დაავადებათა მართვის ცენტრი
- ▶ საქართველოს წითელი ჯვრის ცხელი ხაზი ახალ კორონავირუსთან დაკავშირებით



„ვეონის“ ინიციატივები უკავშირდებოდა მობილური ინტერნეტის ფასებს (ივლისი)

- ▶ 2 გბ + ულიმიტო ღამის ინტერნეტი - 7 ლარი
- ▶ 10 გბ + ულიმიტო ღამის ინტერნეტი - 17 ლარი
- ▶ 4 გბ + ულიმიტო ღამის ინტერნეტი - 11 ლარი
- ▶ 30 გბ + ულიმიტო ღამის ინტერნეტი - 30 ლარი

„ვეონის“ ინიციატივები უკავშირდებოდა მობილური ინტერნეტის ფასებს (აგვისტო)

- ▶ 9 გბ - 3 ლარი, ვადა: 7 დღე
- ▶ 30 გბ - 15 ლარი, ვადა: 14 დღე

MNO-ების სოციალური აქტივობა კოვიდ-19-ის პერიოდში უმეტესად უკავშირდებოდა დონაციებს და ულიმიტო ხმოვანი და მონაცემთა გადაცემის მომსახურების პაკეტების დანერგვას.

5 COVID-19-ის გავლენა გლობალურ და საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

კოვიდ-19-ის გავლენა: შეჯამება

გლობალური გავლენა

- მთლიანობაში ტელეკომუნიკაციის ბაზარი უფრო მდგრადი აღმოჩნდა პანდემიის მიმართ, ვიდრე სხვა სექტორები.
- მიუხედავად ტრაფიკის მკვეთრი ზრდისა, მსგავს მკვეთრ ზრდას ადგილი არ ჰქონია MNO-ების შემოსავლებში, განსაკუთრებით მობილური კავშირის სექტორში. შემოსავლები როუმინგიდან შემცირდა მოგზაურობის შეზღუდვის გამო და მონაცემთა ტრაფიკმა გადაინაცვლა მობილურიდან ფიქსირებულ (Wi-Fi) ქსელებზე, რამაც ასევე იმოქმედა მონაცემებიდან შემოსავალზე.
- ტელეკომუნიკაციის კომპანიები გადაწყვეტ ფუნქციას ასრულებენ პანდემიაზე რეაგირების საქმეში. ისინი უზრუნველყოფენ დისტანციური მუშაობის, სწავლისა და გართობის კავშირს. დამატებითი ტრაფიკის და კონტენტის უმეტესობა საბოლოო მომხმარებლებს უფასოდ ან ფასდაკლებით მიეწოდება. მათ უნდა უზრუნველყონ ქსელის სტაბილურობა კოვიდ-19-ის ეპიდემიის აფეთქების პროცესში და გაითვალისწინოს 5G ქსელს განვითარებასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი დანახარჯები.
- კოვიდ-19-ის მოკლე და საშუალოვადიანი გავლენა MNO-ზე მაღალი ხარისხის განუსაზღვრელობით ხასიათდება ვითარების სწრაფად ცვლილების და იზოლაციის მეორე ტალღის გამო. გრძელვადიანი პროგნოზები უჩვენებს უმეტესად დადებით გავლენას ტელეკომუნიკაციის სექტორზე, სისტემატური ცვლილებების და სხვადასხვა ინდუსტრიებში ტელეკომუნიკაციის სექტორისადმი გაზრდილი ნდობის გამო.

გავლენა საქართველოში

- კოვიდ-19-ს ჰქონდა მსგავსი გავლენის ტენდენცია საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე საქართველოს ტელეკომუნიკაციის ბაზარი და MNO-ები ხასიათდებიან მონაცემებით სარგებლობისა და ტრაფიკის მკვეთრი ზრდით, თუმცა ეს პირდაპირ არ გარდაიქმნება შემოსავლების ზრდაში, როუმინგიდან მიღებული შემოსავლის შემცირების გამო.
- მომხმარებლების მხარდაჭერა და სოციალური პასუხისმგებლობა. მომხმარებლებზე გავლენის შესამსუბუქებლად, MNO-ებმა გაატარეს რამდენიმე ინიციატივა, მათ შორის ულიმიტო მონაცემების პაკეტი.
- კოვიდ-19-ის გავლენა გამტარუნარიანობაზე. ზრდამ მობილური მონაცემების ტრაფიკში საქართველოში ოდნავ შეამცირა ინტერნეტის სიჩქარე ხარისხზე უმნიშვნელო ეფექტით.
- იზოლაციის მეორე ტალღის გამო, მოკლე და საშუალოვადიანი გავლენა შემოსავალზე განუსაზღვრელობის მაღალი დონით ფასდება. გრძელვადიანი გავლენა, სავარაუდოდ, დადებითი იქნება.

კოვიდ-19-ის განგრძობადი გავლენის გათვალისწინებით, ასევე კრიზისზე რეაგირებაში ტელეკომუნიკაციის სექტორის მნიშვნელობიდან გამომდინარე, GNCC-მ დეტალურად უნდა გააკონტროლოს ბაზარი და, საჭიროების შემთხვევაში, გადადგას დაუყოვნებელი ნაბიჯები რათა უზრუნველყოს MNO-ს ქსელის სტაბილური ფუნქციონირება.

6

MVNO-ს გავლენის ანალიზი - გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა

MVNO-ს გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა MNO-
ებზე



6 MVNO-ს გავლენის ანალიზი - გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა MVNO ლანდშაფტი - სეგმენტები

შემოსავლების მხრივ, გლობალურად MVNO-ები უმეტესად ფასდაკლების, ტელეკომუნიკაციის, მიგრირებისა და საცალო სეგმენტებზეა ორიენტირებული.

დასავლეთ ევროპაში უმსხვილესი MVNO-ები შვილობილი კომპანიების რაოდენობის მიხედვით არიან „Liberty Global“ („Virgin Media“), „Tesco Mobile“, „Lycamobile“, „Freenet“ („Telecom“), „1&1 Drillisch“ („Telecom“).

MVNO-ების გამოყენების მთავარი სეგმენტებია:

- ფასდაკლების MVNO-ები - ზარის ან მონაცემების სერვისის დაბალი მაჩვენებლებით ბაზრის კონკრეტულ სეგმენტებზე.
- ტელეკომუნიკაციის MVNO-ები - მობილური მომსახურებები, ტელეკომუნიკაციის მომსახურებების დიაპაზონში, როგორც არის ფიქსირებული სატელეფონო და ფართოზოლოვანი მომსახურებები.
- მიგრაციული MVNO-ები - მიმართულია სხვადასხვა ეთნიკურ ჯგუფებზე კონკრეტულ რეგიონებში, მათი წარმომავლობის ქვეყანასთან და ეთნიკურ თემებთან - კონკრეტულ კონტენტებთან საერთაშორისო ზარების დაბალანსებაზე ორიენტირებით
- საცალო MVNO-ები - საცალო კომპანიები, რომლებიც მიმართული არიან არსებითი ღირებულების შექმნაზე, მათ სამომხმარებლო ბაზებსა და მობილური ტელეკომუნიკაციის სერვისების შემოთავაზებას შორის სინერგიების დაბალანსების გზით.
- ბიზნესი - ბაზრის კონკრეტულ სეგმენტებზე მორგებული სერვისების გაწევა, ბაზარზე ნიშის შექმნასთან ერთად
- მედია და გართობა - მედიისა და გასართობი ღონისძიებების კომპანიები, რომლებიც გასწევენ მობილურ მომსახურებებს
- როუმინგი - ეს სერვისი აბონენტებს სთავაზობს მოწინავე დაბალფასიან როუმინგის გადაწყვეტებს, რაც მათ სხვადასხვა ქსელში ბევრი „ვირტუალური“ ადგილობრივი ნომრის და იდენტობის ქონის შესაძლებლობას აძლევს, რათა ისარგებლონ ადგილობრივი ტარიფებით როუმინგის ფასების ნაცვლად.

MVNO ბაზრის წილი და რაოდენობა (მილიარდი აშშ დოლარი), სეგმენტების მიხედვით 2019 წ.

სეგმენტები	შემოსავლის წილი %	2019 წ, მილიარდი აშშ დოლარი
დისკონტირება	26.21%	16,49
ტელეკომუნიკაციის სექტორი	20.26%	12,75
მიგრანტი	11.87%	7,47
საცალო	11.06%	6,96
ბიზნესსაქმიანობა	10.38%	6,53
მედია და გართობა	8.26%	5,2
როუმინგი	7.71%	4,85
ფიჭური M2M	4.24%	2,67

წყარო: Mordor intelligence

ტელეკომუნიკაციის და საბანკო სექტორები

ევროკავშირში უმნიშვნელო რაოდენობით ფინანსური დაწესებულების მაგალითი მოიძებნება, რომლებიც MVNO-ის მსგავსად ტელეკომუნიკაციის მომსახურებებს სწევენ. ამ MVNO-ების საბაზრო წილი უმნიშვნელოა. ფინანსური სექტორის MVNO-ების მაგალითი ევროკავშირში არიან „CIC Mobile“ (საფრანგეთი) და „Bankinter Mobile“ (ესპანეთი)

მეორეს მხრივ, ევროკავშირში ტელეკომუნიკაციის კომპანიების მხოლოდ მცირე რაოდენობა სწევს ფინანსურ მომსახურებებს. ესენია „Orange Bank“ (საფრანგეთი), რომლის მომხმარებელთა რაოდენობამ 2019 წელს 0,5 მილიონს მიაღწია.

სხვადასხვა რეგიონში საბანკო სექტორში მომუშავე MVNO-ების კვლევის შედეგები წარმოდგენილია მე-2 დანართში.

- ევროპულ და გლობალურ პრაქტიკაში, ვხვდებით საბანკო სეგმენტში მომუშავე MVNO-ების მაგალითებს. თუმცა ამგვარი MVNO-ების საბაზრო წილი უმნიშვნელოა MVNO-ების სხვა სეგმენტებთან შედარებით.
- ევროპული და გლობალური საბანკო სექტორის საერთაშორისო გამოცდილების მიმოხილვის საფუძველზე, ბანკების მხრიდან არ დაფიქსირებულა დიდი ინტერესი MVNO-ების მიმართ.
- საქართველოში კომერციულმა ბანკებმა გამოხატეს ტელეკომუნიკაციის სექტორთან ან კომერციულ გარიგებით, ან MVNO-ს საშუალებით თანამშრომლობის ზოგადი ინტერესი (მე-2 ნაწილი).



6 MVNO-ს გავლენის ანალიზი - გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა MVNO-ის გავლენა ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში ნაჩვენებია MVNO-ების გავლენა MNO-ებზე და მობილური მომსახურების ბაზარზე, 4 მთავარი კატეგორიის (სტრატეგიული, საოპერაციო, საბაზრო და ფინანსური ეფექტები) მიხედვით. თითოეული ეფექტი შესაძლოა ჩაითვალოს ეკონომიკურ ხარჯად ან ეკონომიკურ სარგებლად და, შესაბამისად, წარმოდგენილია წითელ და მწვანე ფერებში.

ეკონომიკური ხარჯები

ეკონომიკური სარგებელი

სტრატეგიული	საოპერაციო	ბაზარი	ფინანსური
↓	↓	↓	↓
ბაზრის სეგმენტები	ქსელის მოხმარება	ბაზრის გაფართოება	გაზრდილი მოგება
ისეთ საბაზრო სეგმენტებში შესვლა, რომლებიც არ არის სიცოცხლისუნარიანი MNO-სთვის, მაგ. ნიშური ბაზარი	ქსელის უკეთესად მოხმარება	აფართოებს ბაზარს ან აფართოებს საქმიანობას ბაზრის არსებულ სეგმენტებში, სადაც MNO-ს უკვე ძლიერი პოზიციები უკავია	დამატებითი შემოსავლის წარმოქმნა მაღალი საბითუმო მოცულობებით და/ან პრემიალური ფასის ჩართულობით
საბაზაბაზრის წილის კანიზალიზაცია	უფრო დაბალი საოპერაციო ხარჯები	მეტი მომხმარებლის დაკარგვა	ფასის კლება
ტრადიციულად, მომსახურების საფასურის მომსახურების მიღების შემდეგ გადახდილი მომხმარებლების MVNO-ებთან გადანაცვლების გარდა, MNO-ები ასევე შეიძლება აღმოჩნდნენ პირდაპირ კონკურენციაში MVNO-ებთან მომსახურების ღირებულების წინასწარ გადახდის სეგმენტშიც	MVNO-ების უმრავლესობა ქვითრების აღრიცხვას, მომხმარებელთა მხარდაჭერას, თანხების ამოღებას, მარკეტინგსა და გაყიდვებს თავად ახდენს. ეს ამცირებს ხარჯების ტვირთს MNO-ებზე.	ხელმისაწვდომმა კონკურენტული ალტერნატივების გაზრდილმა რაოდენობამ შესაძლოა მომხმარებლები წახალისოს შესაბამისი მობილური მომსახურების პროვაიდერების უფრო ხშირად შეცვლაზე.	MVNO-იმ შესაძლოა გამოიწვიოს ფასების ომი და ძირი გამოუთხაროს ყველა მოთამაშის მომგებიანობას, ასევე გამოიწვიოს მობილურ ბაზრებზე უფრო ნაკლები ARPU. ეს დამოკიდებულია ARPU-ს არსებულ დონეზე ბაზარზე.
	ქსელის გადატვირთვა		
	მიუხედავად იმისა, რომ MVNO-ს შეუძლია MNO-ების ქსელით სარგებლობის გაზრდა, ამან შეიძლება ქსელი გადატვირთოს, რაც მომსახურების ხარისხს გააუარესებს		

6 MVNO-ს გავლენის ანალიზი - გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა MVNO-ის გავლენა ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე

გრაფიკში წარმოდგენილია ARPU-ს (ერთ მომხმარებელზე საშუალო შემოსავალი) ცვლილების ანალიზი, რომელიც მორგებულია ქვეყნების გარკვეული ჯგუფების PPP-ზე (მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის):

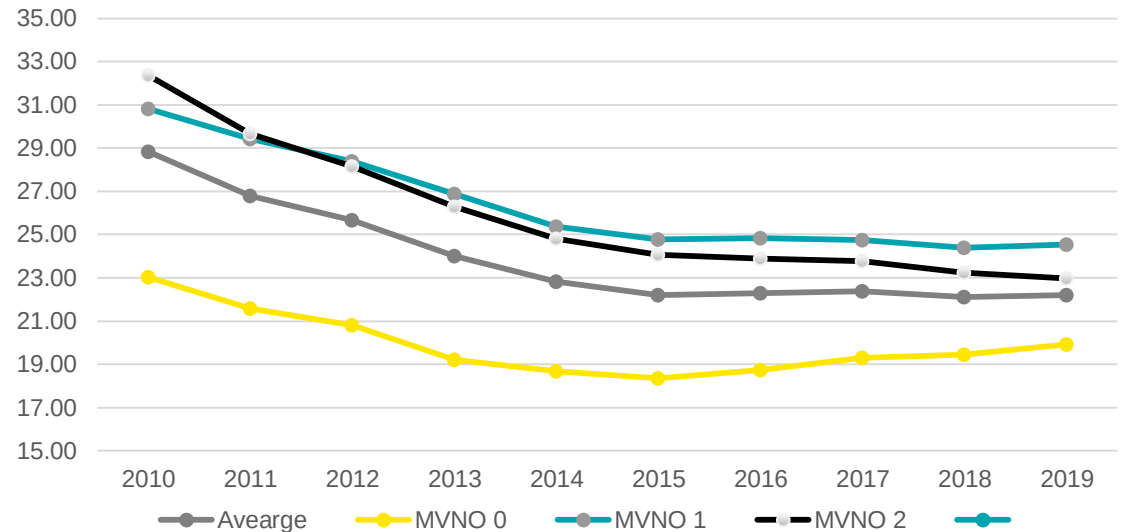
- MVNO 0:** ქვეყნები MVNO-ის წილით $\leq 2\%$
- MVNO 1:** ქვეყნები MVNO-ის წილით $>2\%$ და MVNO-ის ბაზრის წილის გაფართოება 2010 წლამდე
- MVNO 2:** ქვეყნები MVNO-ის წილით $>2\%$ და MVNO-ის ბაზრის წილის გაფართოება 2010 წლის შემდეგ

ანალიზი მომზადდა 58 ქვეყნის მონაცემების საფუძველზე ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპიდან, დასავლეთ ევროპიდან, შუა აზიიდან და ჩრდილოეთ აფრიკიდან, ჩრდილოეთ ამერიკიდან და აზიისა და წყნარი ოკეანის აუზის განვითარებული ქვეყნებიდან. ქვეყნების თითოეული ჯგუფის მაჩვენებელი დაანგარიშდა საშუალო რიცხვის სახით თითოეული ქვეყნისთვის:

განხილული ქვეყნების უმრავლესობაში MVNO-ებს არ ჰქონიათ მნიშვნელოვანი გავლენა ARPU-ს (PPP) კლებაზე. ARPU-ს (PPP) დინამიკის ცვლილება ანალიზის პროცესში (წარმოდგენილია პირველ გრაფიკზე) ერთნაირია ქვეყნების ყველა ჯგუფისთვის.

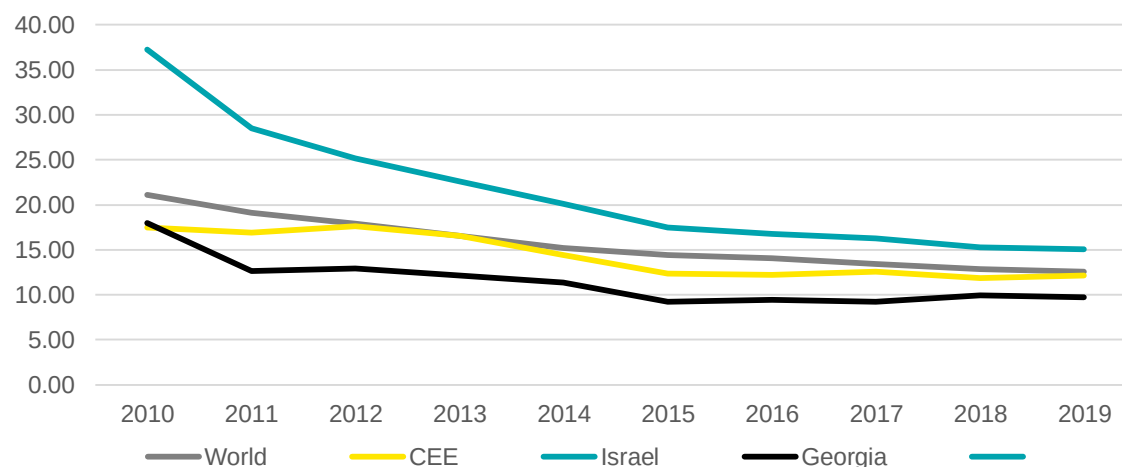
არსებობს ისრაელის მსგავსი გამონაკლისები, სადაც MVNO-ების შესვლამ გამოიწვია ARPU-ს (PPP) მნიშვნელოვანი კლება. თუმცა, ამ მაგალითში ARPU MVNO-ს შემოსვლამდე საშუალოზე მნიშვნელოვნად მაღალი იყო (წარმოდგენილია მე-2 გრაფიკზე).

ARPU, აშშ დოლარი, PPP



წყარო: EY-ის ანალიტიკური სამსახური, „Analysis Mason“, „მსოფლიო ბანკი“

ARPU, აშშ დოლარი, PPP



წყარო: EY-ის ანალიტიკური სამსახური, „Analysis Mason“, „მსოფლიო ბანკი“

6 MVNO-ს გავლენის ანალიზი - გლობალური ლანდშაფტი და გავლენა MVNO და უსაფრთხოების რისკები და რეკომენდაციები



უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული სახელმძღვანელო მითითებები მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორებისთვის

MVNO-ს ქსელში დაშვების შეთავაზება

ევროპის ბაზარზე MVNO-ების ანალიზის მიხედვით, MVNO-ს ქსელზე წვდომის შეთავაზება MVNO-ს ავალდებულებს მონაცემთა უსაფრთხოების უზრუნველყოფას მინიმუმ MNO-ების დონეზე, კონკრეტულად:

- ▶ MVNO ვალდებულია შეესაბამებოდეს უსაფრთხოებასთან დაკავშირებულ ნებისმიერ მოთხოვნას, MNO-ს სისტემებზე დაშვებასთან მიმართებაში. ის ასევე ვალდებულია დააკმაყოფილოს MNO-ს მიერ გაცემული ყველა გონივრული ინსტრუქცია.
- ▶ MVNO ვალდებულია ამუშაოს და იქონიოს ისეთი მოწყობილობები, რომელიც შეესაბამება MNO-ს სპეციფიკაციებს და განახორციელოს ტექნიკური აუცილებელი პრობები MNO-ს სისტემებთან მიერთებისთვის. ამ მხრივ, საჭიროა MNO-ების მიერ განსაზღვრულ აპარატულ და პროგრამულ უზრუნველყოფებთან, ასევე უსაფრთხოების სტანდარტებთან შესაბამისობა.
- ▶ MVNO ვალდებულია დააკმაყოფილოს უსაფრთხოების ნებისმიერი სტანდარტი და პროტოკოლი, რომლებსაც MNO გამოიყენებს.
- ▶ MVNO ვალდებულია განახორციელოს თაღლითობასთან, ხელოვნურად გაზრდილ ტრაფიკთან და უსაფრთხოების ნებისმიერ სხვა დარღვევებთან დაკავშირებული საქმიანობების მონიტორინგი MNO-ს ქსელით, მათ შორის ნებისმიერი მარშრუტიზატორით სარგებლობის პროცესში და ვალდებულია სასწრაფოდ შეატყობინოს MNO-ს ამგვარი საქმიანობის შესახებ.
- ▶ MNO და MVNO ვალდებულნი არიან იმოქმედონ მონაცემების დაცვასთან, მონაცემთა კონფიდენციალობასა და ტელეკომუნიკაციებთან დაკავშირებული ნებისმიერი სამართლებრივი და მარეგულირებელი დებულებების შესაბამისად.
- ▶ MVNO-ს ვალდებულებები უნდა შეესაბამებოდნენ ITU-T X.805-ში მოცემულ რეკომენდაციებში წარმოდგენილ ზოგად დებულებებს

ITU MVNO-ს უსაფრთხოების სახელმძღვანელო მითითებები

ზოგადი უსაფრთხოების სახელმძღვანელო მითითებები მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორებისთვის (MVNO) განსაზღვრულია ITU-T X.805 - უსაფრთხოების სახელმძღვანელო მითითებების დამატებაში მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორებისთვის. ეს რეკომენდაცია განსაზღვრავს შემდეგს:

- ▶ უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული საფრთხეების ზოგადი ჯგუფები, მათ შორის MVNO-ს ფუნქციონირებისთვის, ინფორმაციის და/ან სხვა რესურსების განადგურება; ინფორმაციის დამახინჯება ან შეცვლა; ინფორმაციის და/ან სხვა რესურსების მოპარვა, წაშლა ან დაკარგვა; ინფორმაციის გამჟღავნება, მომსახურებების შეწყვეტა.
- ▶ უსაფრთხოების მოთხოვნები MVNO-სთვის:
 - ▶ უსაფრთხოების კონტრ-ლონისმიერები, რომლებიც გამოიყენება MVNO-ს უსაფრთხოების შესაძლებლობების შეფასებისა და ანალიზისთვის, უსაფრთხოების სისტემების გაუმჯობესების მიზნით
 - ▶ დაფიქსირებისა და აღიარების მექანიზმები და პროცედურები, რომლებიც უნდა მოიცავდეს უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული საფრთხეების იდენტიფიკაციას, ავტორიზაციას და შეფასებას, ასევე ქსელზე თავდასხმის მონიტორინგს და გაფრთხილებას
 - ▶ დაცვის მექანიზმს და პროცედურებს, რომლებიც უნდა მოიცავდეს იდენტიფიკაციისა და ავტორიზაციის მართვას, ქსელზე დაშვების კონტროლს, ქსელში შედგენის აღკვეთას, DDoS-ს დაცვას, მცდარი კოდის/პროგრამული უზრუნველყოფის დაცვას, მონაცემთა ბაზების უსაფრთხოებას, ვებ-აპლიკაციის უსაფრთხოებას, მონაცემების დაკარგვის აღკვეთას და ტერმინალის უსაფრთხოებას
 - ▶ უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული აუდიტი და აღდგენის მექანიზმი და პროცედურები

ეს რეკომენდაცია განსაზღვრავს უსაფრთხოებასთან დაკავშირებულ ზოგად სახელმძღვანელო მითითებებს და მიუთითებს, რომ MVNO-ების უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული მოთხოვნები უნდა მოიცავდეს მათი ჰოსტი MNO-ების ქვეჯგუფებს. უსაფრთხოების მოთხოვნები, ჩვეულებრივ, უფრო დეტალურად განისაზღვრება MVNO-სა და MNO-ს შორის წვდომასთან დაკავშირებული ხელშეკრულებების შეთანხმების ეტაპზე. ამ ხელშეკრულებებში წარმოდგენილია ზოგადი დებულებები.

- ▶ დონორი MNO-ს ქსელში დაშვების შეთავაზება (Reference Offer) და პერსონალური მონაცემების დაცვასთან დაკავშირებით საქართველოს კანონმდებლობის პირობები უნდა მოიცავდნენ მონაცემთა დაცვის სულ მცირე იმავე დონის მექანიზმებს, როგორიც MNO-ებს გააჩნიათ. ITU დეტალურ რეკომენდაციებს გასცემს MVNO-ს მონაცემთა დაცვის შესახებ.
- ▶ ჩვენი კვლევის საფუძველზე, ვერ ვპოვეთ MVNO-ს მიერ MNO-ს ან აბონენტების უსაფრთხოების მნიშვნელოვანი დარღვევების საერთაშორისო მაგალითები.

7

MVNO-ს გავლენა ქართულ ბაზარზე - ფინანსური მოდელირების შედეგები

MVNO-ს დანერგვის MNO-ს საქმიანობაზე გავლენის
ფინანსური მოდელირების შედეგები და შესაბამისი
დასკვნები

7 MVNO-ს გავლენა ქართულ ბაზარზე - ფინანსური მოდელირების შედეგები მოდელირების ანალიზის მეთოდები

ბაზრის მოდელირების მიზანია MVNO-ს შემოსვლის არსებულ MNO-ებზე გავლენის შეფასება. გავლენის შესაფასებლად მოდელი თითოეული MNO-ს ფინანსური მაჩვენებლის (EBIDTA და EBIT) შეფასების საშუალებას იძლევა 10-წლიანი პერიოდისთვის, MVNO-ების დანერგვის წინასწარ განსაზღვრული სცენარების გათვალისწინებით.

MVNO-ების დანერგვის მოდელირების სცენარები

მოდელი ითვალისწინებს MNO-ს შემოსავალზე გავლენის შედარებას MVNO-ს ბაზრის წილის სამი სცენარისთვის :

1. 0%, MNO-ს შემოსავლის მიმდინარე ტენდენცია MVNO-ს გარეშე
2. 5%, საშუალო იმ დაშვების საფუძველზე, რომ მნიშვნელოვანი MVNO მოთამაშეები იქნება ალტერნატიული ფიქსირებული ხაზების, ფართოზოლოვანი და ტელევიზიის ოპერატორები
3. 28%, მაქსიმუმი, საერთაშორისო გამოცდილების საფუძველზე

მნიშვნელოვანი მოდელირების დაშვებები

- ფასების ეროზია (Price Erosion). მოდელი აკეთებს დაშვებას, რომ MVNO-ს დანერგვა გავლენას არ მოახდენს ფასების ეროზიაზე. მიმდინარე საცალო ფასის მარჟები ძალიან შეზღუდულ შესაძლებლობას იძლევა იმისათვის, რომ მოხდეს ფასების მიმდინარე დონეზე დაბლა დაწევა. ჩვენ ვვარაუდობთ, რომ MVNO-ს დანერგვა საქართველოში საცალო ფასებს მიმდინარე დონეზე შეინარჩუნებს სხვა ქვეყნებისგან (მაგ. ისრაელი) განსხვავებით, სადაც ARPU-მ მაღალი მარჟები შექმნა და უფრო მაღალმა ხარჯის დონეებმა გამოიწვია ბაზრის მნიშვნელოვანი გაუარესება.
- ფასების ომი მხედველობაში არ მიიღება. მოდელი აკეთებს დაშვებას, რომ მიმდინარე რეგულაციები შესაბამის ინსტრუმენტებს იძლევა საცალო ფასების ჯვარედინი სუბსიდირების აღსაკვეთად, რაც ანტიკონკურენციული ქცევა იქნება (იხილეთ მე-4 თავი).
- 5G: მოდელი აკეთებს დაშვებას, რომ 5G-ის არ იქნება გავლენა MVNO-ს დანერგვაზე და პირიქით.

ხარჯები

EBIDTA და EBIT-ის პარამეტრების შესაფასებლად, საჭიროა შეფასდეს MNO-ების ხარჯები და შემოსავლები ანალიზის პერიოდში. შეფასების საწყისი წერტილი ეფუძნება MNO-ების განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშგებებს. ხარჯები წარმოდგენილია შემდეგი კატეგორიების მიხედვით:

- ქსელის ხარჯი
- აბონენტის შეძენა
- ურთიერთჩართვა
- როუმინგი
- გაყიდვები და მომხმარებლებზე ზრუნვა
- ზოგადი ადმინისტრაციული დანახარჯები
- ცვეთა

ანალიზის შემდგომი წლების ხარჯების შეფასება განხორციელდა შემდეგი დაშვებების გათვალისწინებით:

- ქსელის ხარჯები, ამორტიზაცია, გაყიდვები და მომხმარებელზე ზრუნვისა და ზოგადი ადმინისტრირების ხარჯები - ეს არის ფიქსირებული ხარჯები, რომლებიც არ იცვლება ანალიზის პერიოდში და რომლებზეც არ მოქმედებს MVNO-ს დანერგვა.
- ურთიერთჩართვა, როუმინგი, აბონენტების შეძენა - ცვალებადი ხარჯებია, რომლებიც შემოსავლის დონეზეა დამოკიდებული. ეს ხარჯები მომხმარებლებს უკავშირდება და მათზე მოქმედებს (ამცირებს) MVNO-ს დანერგვა.

7 MVNO-ს გავლენა ქართულ ბაზარზე - ფინანსური მოდელების შედეგები მოდელების ანალიზის მეთოდები

შემოსავლის პროგნოზი

შეფასების საწყის წერტილს წარმოადგენს 2019 წლის შემოსავლები, რომლებიც **MNO-ების განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშგებაშია წარმოდგენილი**. უფრო ვიწრო კატეგორიებად ჩაშლა ხდება დეტალურ **მონაცემებზე დაყრდნობით, რომლებსაც MNO-ები წარუდგენენ „ComCom“-ს** თვეში/კვარტალში ერთხელ. შემოსავლები წარმოდგენილია შემდეგი კატეგორიების მიხედვით:

1. შემოსავალი - **საცალო ხმოვანი მომსახურება**
2. შემოსავალი - **საცალო მონაცემები**
3. შემოსავალი - **საცალო SMS/MMS**
4. შემოსავალი - **საცალო როუმინგი (გამავალი)**
5. შემოსავალი - **ურთიერთჩართვა**
6. შემოსავალი - **როუმინგი (შემომავალი)**
7. შემოსავალი - **MVNO**

ანალიზის შემდგომი წლების შემოსავლების შეფასება განხორციელდა შემდეგი დაშვებების საფუძველზე:

- შემოსავლები - საცალო ხმოვანი, საცალო მონაცემები, საცალო SMS/MMS, ურთიერთჩართვა - ფასდება საპროგნოზო მობილური შემოსავლების ტენდენციის საფუძველზე ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისთვის, „Analysis Mason“-ის მონაცემებზე დაყრდნობით. ეს შემოსავლები მომხმარებლებს უკავშირდება და მათზე მოქმედებს (ამცირებს) MVNO-ის დანერგვა.
- შემოსავლები - საცალო როუმინგი (გამავალი) - 2020 და 2021 წლებისთვის ფასდება კოვიდ-19-ის მნიშვნელოვანი გავლენის გათვალისწინებით (დაახლ. -80%). მომდევნო წლებისთვის შემოსავალი ფასდება საპროგნოზო მობილური შემოსავლების ტენდენციის საფუძველზე ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისთვის, „Analysis Mason“-ის მონაცემებზე დაყრდნობით. ეს შემოსავლები მომხმარებლებს უკავშირდება და მათზე მოქმედებს (ამცირებს) MVNO-ის დანერგვა.
- შემოსავლები - როუმინგი (შემომავალი) - 2020 და 2021 წლებისთვის ფასდება კოვიდ-19-ის მნიშვნელოვანი გავლენის გათვალისწინებით (დაახლ. -80%)/მომდევნო წლებისთვის შემოსავალი ფასდება საპროგნოზო მობილური შემოსავლების ტენდენციის საფუძველზე ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისთვის, „Analysis Mason“-ის მონაცემებზე დაყრდნობით. ამგვარ შემოსავლებზე არ მოქმედებს MVNO-ის დანერგვა.
- შემოსავლები - MVNO - საბითუმო შემოსავლები, რომლებიც MVNO-ის ოპერატორის ჰოსტინგიდან მომდინარეობს. ამგვარი შემოსავლები დაანგარიშდება ბაზრის იმ წილების საფუძველზე, რომელსაც MNO კარგავს MVNO-ის დანერგვის გამო. იმის გათვალისწინებით, რომ შემოთავაზებული მეთოდოლოგია MVNO-ის დანერგვის საბითუმო ფასის დასაანგარიშებლად არის საცალო მინუსი, შემოსავლები MVNO ოპერატორის ჰოსტინგიდან დაანგარიშდება, როგორც MNO-ის დაკარგული საცალო შემოსავალი, რომელიც მცირდება მთლიან ხარჯში საცალო ხარჯის წილის ოდენობით (c.a. 25%). საცალო ხარჯის წილი MNO-ების მთლიან ხარჯში MNO-ის 2019 წლის აუდიტირებული განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშგებას ეფუძნება.

7 MVNO-ს გავლენა ქართულ ბაზარზე - ფინანსური მოდელირების შედეგები

MNO-ს შემოსავლებზე MVNO-ს შესაძლო გავლენა - საქართველო

გრაფიკში წარმოდგენილია MVNO-ს დანერგვის სავარაუდო გავლენა MNO-ების შემოსავალზე (მთლიანი ქართული ბაზარი), შემდეგი სცენარების გათვალისწინებით:

საბაზისო სცენარი

- MVNO არ არსებობს ბაზარზე

სცენარი 1

- MVNO-ები ბაზრის წილის 5%-ს იღებენ (5 წლის განმავლობაში)
- MVNO-ს დანერგვა არ გამოიწვევს ფასების ეროზიას

სცენარი 2

- MVNO-ები ბაზრის წილის 28%-ს იღებენ (5 წლის განმავლობაში)
- MVNO-ს დანერგვა არ გამოიწვევს ფასების ეროზიას

საბაზრო წილები

სცენარი 1 - პირველ სცენარში შეფასებული MNO-ს საბაზრო წილი ითვალისწინებს ალტერნატიული ფიქსირებული და ტელევიზიის ოპერატორების პოტენციურ ინტერესს MVNO-ს გამოყენებისადმი მისი მომხმარებლების ერთობლივი შეთავაზებით უზრუნველყოფის მიზნით. ბაზრის წილი ამ სცენარში დაანგარიშდება ალტერნატიული ფიქსირებული ოპერატორების („ნიუ ნეტი“, „სქეით ელი“, „ახტელი“, „ინექს ფოუნ“) და ტელევიზიის პროვაიდერების („დი+", „სერვისბოქსი“, „TV სარფი“) მომხმარებელთა ბაზის ფაქტობრივი ზომის საფუძველზე. გარდა ამისა, ეს წილი მიახლოებულია MVNO-ების საშუალო საბაზრო წილს ევროპაში (WE და CEE).

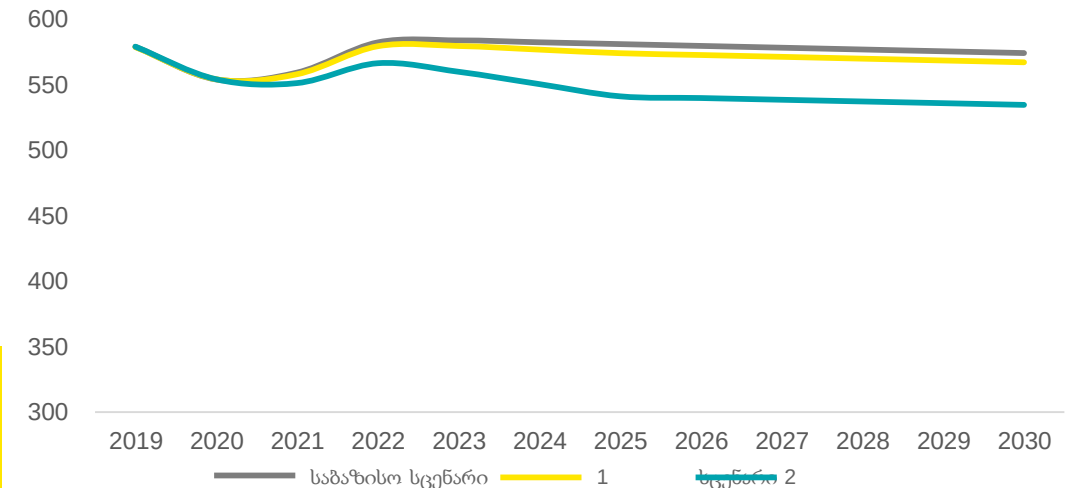
სცენარი 2 - MVNO-ს ბაზრის წილი, რომელიც მეორე სცენარშია გათვალისწინებული, MVNO-ს ბაზრის მაქსიმალურ წილს უდრის ევროპაში (გერმანია), 135 აქტიური MVNO, რაც ასევე მე-2 უმაღლესი შედეგია მსოფლიოში.

ფასების ეროზია

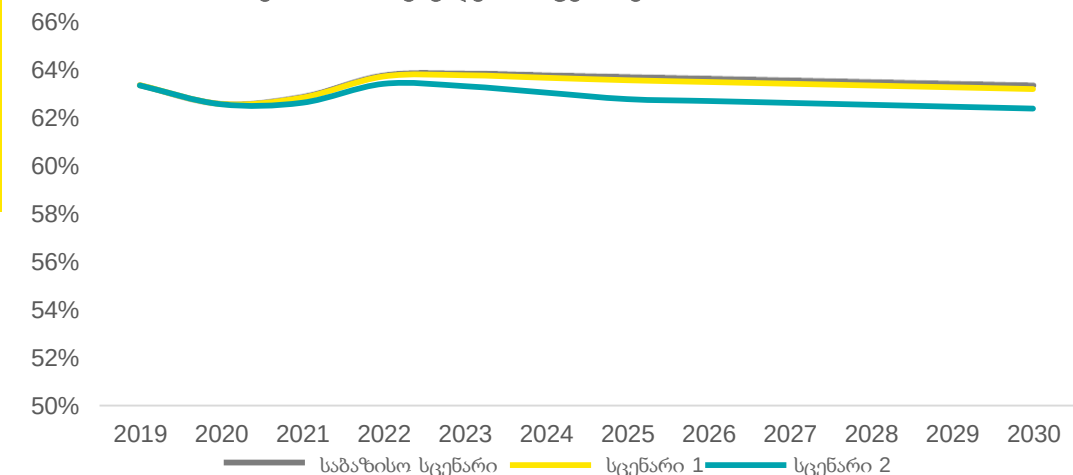
ორივე სცენარში გაკეთებულია დაშვება, რომ MVNO-ს დანერგვა არ გამოიწვევს ფასების ეროზიას. ეს დაშვება ეფუძნება ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე MVNO-ს გავლენის ანალიზს, რომელიც მე-6 თავშია წარმოდგენილი. ამ ანალიზის მიხედვით, მოსალოდნელი არ არის, რომ MVNO-ს დანერგვა გამოიწვიოს ფასების ეროზია, საქართველოს ბაზარზე შედარებით დაბალი ARPU-ს და ფასების დადგენის მექანიზმის (retail minus) გამო.

ანტიკონკურენციული ქცევის ეფექტები ფასების ეროზიაზე მხედველობაში არ მიიღება, მე-4 თავის დასკვნის თანახმად, მიმდინარე რეგულაციები შესაბამის ინსტრუმენტს უზრუნველყოფს ამგვარი ქცევების აღსაკვეთად.

MNO-ების შემოსავლებზე MVNO-ს გავლენის სცენარები (მილიონი ლარი)



MNO-ს EBIDTA-ზე MVNO-ს გავლენის სცენარები (%)



წყარო: EY-ის ფინანსური მოდელირების შედეგები

7 MVNO-ს გავლენა ქართულ ბაზარზე - ფინანსური მოდელირების შედეგები MNO-ის EBITDA-ზე MVNO-ის შესაძლო გავლენა - საქართველო

დასკვნა

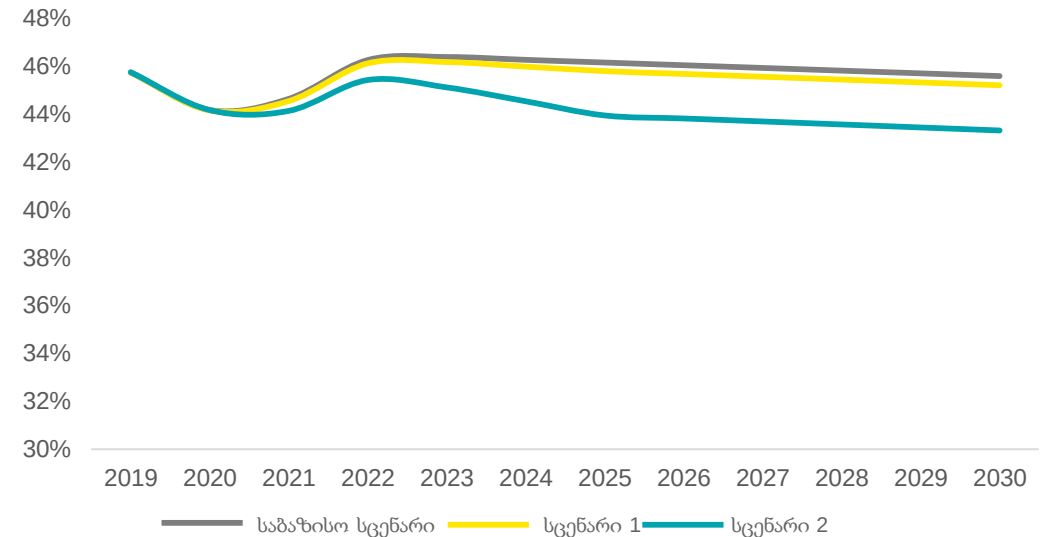
MVNO-ს დანერგვას არ უნდა ჰქონდეს მნიშვნელოვანი გავლენა MNO-ების ფინანსურ მდგომარეობაზე. ვითვალისწინებთ, რომ MVNO-ების დანერგვა არ გამოიწვევს ფასების ეროვნულ საქართველოს ბაზარზე არსებული შედარებით დაბალი ARPU-ს გამო, ევროპისა და გლობალური პრაქტიკების გათვალისწინებით, რომელიც უჩვენებს, რომ შედარებით დაბალი ARPU-თი MVNO-ს დანერგვა არ გამოიწვევს ARPU-ს მნიშვნელოვან კლებას. ანტიკონკურენციული ქცევის ეფექტები ფასების ეროვნულ მხედველობაში არ მიიღება, მე-4 თავის დასკვნის თანახმად, მიმდინარე რეგულაციები უზრუნველყოფენ შესაბამის ინსტრუმენტებს ამგვარი ქმედებების აღსაკვეთად.

MVNO-ს დანერგვის ნეგატიური გავლენა კომპენსირდება ახალი საბითუმო შემოსავლის წყაროთი, რომელიც წარმოიქმნება MVNO-ების ჰოსტინგური მომსახურებიდან, როდესაც პოტენციური საბითუმო შემოსავალი დაანგარიშდება, როგორც MNO-ების მთლიან ხარჯებში საცალო ხარჯის წილით შემცირებული „დაკარგული“ საცალო შემოსავალი. საცალო ხარჯის წილი MNO-ების მთლიან ხარჯში MNO-ს 2019 წლის აუდიტირებული განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშგებას ეფუძნება.

შესაბამისად, არსებული დაშვებებით, ყველა სცენარისთვის MNO-ს შემოსავალზე გავლენა 7%-ზე ნაკლებია, EBITDA-ზე გავლენა არის <1%, ხოლო EBIT-ზე გავლენა <2%.

***იხილეთ მოდელირებასთან დაკავშირებული დაშვებები და მეთოდოლოგია.**

MNO-ს EBIT-ზე MVNO-ს გავლენის სცენარები (%)



წყარო: EY-ის ფინანსური მოდელირების შედეგები

8

დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

საქართველოს საბანკო სექტორის კვლევა

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

საბანკო სექტორი და სესხები საქართველოს ეკონომიკაში

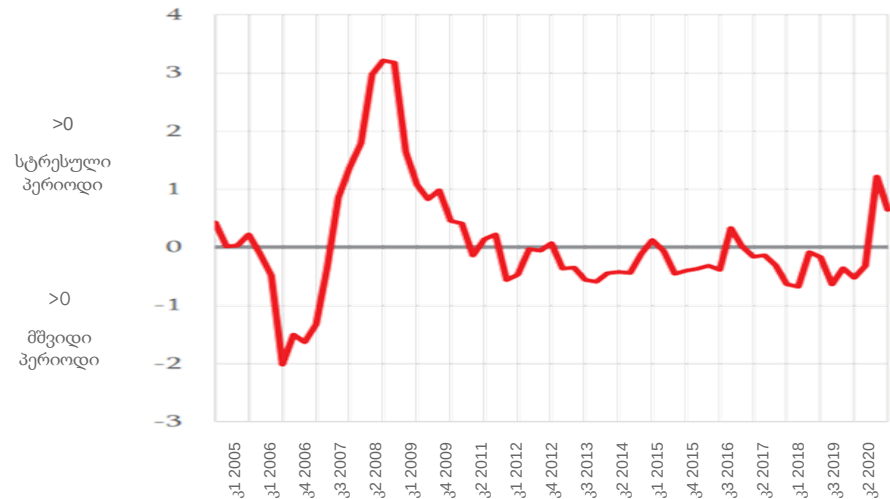
საბანკო სექტორი საქართველოში

- საბანკო სექტორი ფინანსური ბაზრის უმსხვილეს ნაწილს წარმოადგენს და განაგრძობს ზრდას მარეგულირებელი სისტემის ქვეშ. 2020 წლის მდგომარეობით საქართველოში 15 კომერციული ბანკი ფუნქციონირებს.
- საქართველოს ეკონომიკის მცირე ზომის გათვალისწინებით, ბანკების რაოდენობა კვლავ იძლევა მკაცრი კონკურენციის შესაძლებლობას საბანკო სექტორში. საქართველოს ფინანსური სისტემა მოწესრიგებული და სტაბილურია. ფინანსურ სექტორს საკმარისი რაოდენობით აკუმულირებული კაპიტალი და ლიკვიდურობის ბუფერები აქვს კოვიდ-19-ით გამოწვეული გავლენის შესასუსტებლად.
- პანდემიის შედეგად მოსალოდნელია დაბალშემოსავლიანი სესხების წილის ზრდა, თუმცა კომერციულმა ბანკებმა წინასწარ შექმნეს რეზერვები შესაძლო ზარალისთვის. პანდემიის გამო, ფინანსური სტრესის ინდექსი (FSI) გაიზარდა, თუმცა, 2008-2009 წლების ინდიკატორთან შედარებით, ის უმნიშვნელოდ დაბალია.

სესხები ქართულ ეკონომიკაში

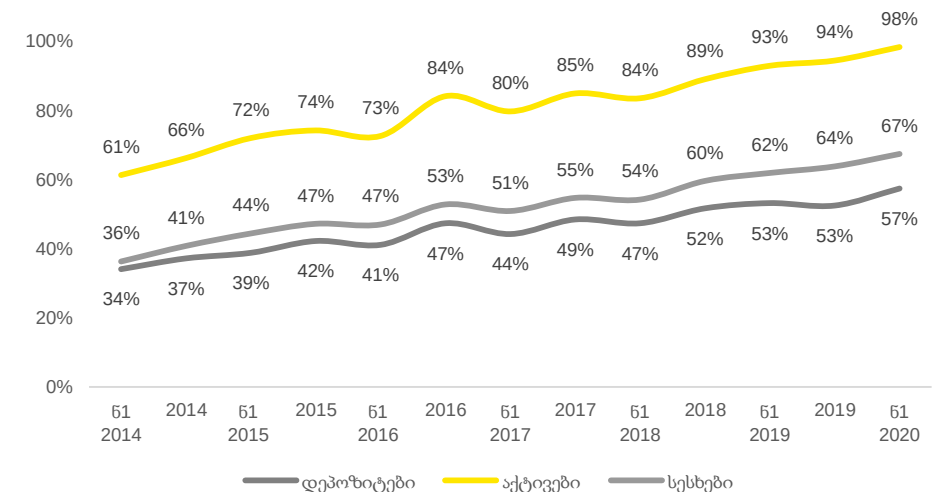
- კოვიდ-19-ის სწრაფი გავრცელების თავიდან აცილებისთვის დანერგილი შეზღუდვების გამო, სესხების ზრდის ტემპი შენედა. 2019 წელს საკრედიტო აქტივობა მაღალი იყო და 2019 წლის ბოლოსთვის წლიურმა ზრდის კოეფიციენტმა (გაცვლითი კურსის ეფექტის გამოკლებით) 16% შეადგინა. ამასთან, კოვიდ-19-ის გავრცელების შემდეგ ის მნიშვნელოვნად შენედა. NBS-ის თანახმად, მიმდინარე თვეების ტენდენციის გაგრძელების შემთხვევაში, საკრედიტო პორტფელის ზრდა მოსალოდნელია, რომ 5-10%-ის დიაპაზონში იქნება. ეკონომიკაზე გაცემული სესხების მოცულობამ 2020 წლის 1 სექტემბრის მდგომარეობით 33,704 მლნ ლარი შეადგინა. შედეგად, ქართულ ეკონომიკაში სესხები 8,4%-ით გაიზარდა შეუცვლელი პირობებით*, წლის დასაწყისში არსებულ მაჩვენებლებთან შედარებით.
- საკრედიტო ციკლების გაკონტროლების მიზნით, NBS-მ შეაფასა ინტერვალის კრედიტის მოცულობასა და მშპ-ის შორის. კრედიტების და მშპ-ის თანაფარდობა წარმოადგენს ინდიკატორს, რომელიც უჩვენებს იმ მასშტაბს, რომელშიც კრედიტის მოცულობა უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მშპ ისტორიული სტანდარტებით. უფრო ადრეულ წლებში, კრედიტისა და მშპ-ის თანაფარდობა აღემატებოდა მის გრძელვადიან ტენდენციას, უმეტესად საყოფაცხოვრებო სექტორში სესხების მაღალი ტემპით ზრდის და გაცვლითი კურსის ეფექტის გამო.
- დღეისათვის კრედიტისა და მშპ-ის თანაფარდობა კვლავ აღემატება ამ ტენდენციას. გაზრდილი ინტერვალის მიუთითებს მსესხებლის ვალის ტვირთის და დაუფკეობის ზრდაზე. წინა პერიოდების მსგავსად, მიმდინარე პერიოდში მშპ-ის ნომინალურ ზრდასთან დაკავშირებული მატება კვლავ ძალიან მაღალია. კრედიტისა და მშპ-ის თანაფარდობაში წლიური ცვლილებების დამლა გვიჩვენებს, რომ კრედიტზე მაღალ მოთხოვნასთან ერთად, ასევე მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო გაცვლითი კურსის ეფექტები, კრედიტის მოცულობასა და მშპ-ის შორის ინტერვალის ზრდასთან ერთად. ადგილობრივი ვალუტის დეველაცია მნიშვნელოვნად გაზარდა ვალის ტვირთი 2015-2016 წლებში და განაგრძობდა მნიშვნელოვანი როლის შესრულებას ამ პერიოდის შემდეგ, რითაც ხელი შეუწყო დავალიანების ზრდას. ეკონომიკის აღდგენასთან ერთად, მოსალოდნელია, რომ ინტერვალის დაიხურება, ხოლო გრძელვადიან პერსპექტივაში კრედიტისა და მშპ-ის თანაფარდობა მის ტენდენციას მიუახლოვდება.

ფინანსური სტრესის ინდექსი (საშუალო მაჩვენებლიდან გადახრა)



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

ფინანსური ინსტრუმენტების წილი მშპ-ში, %



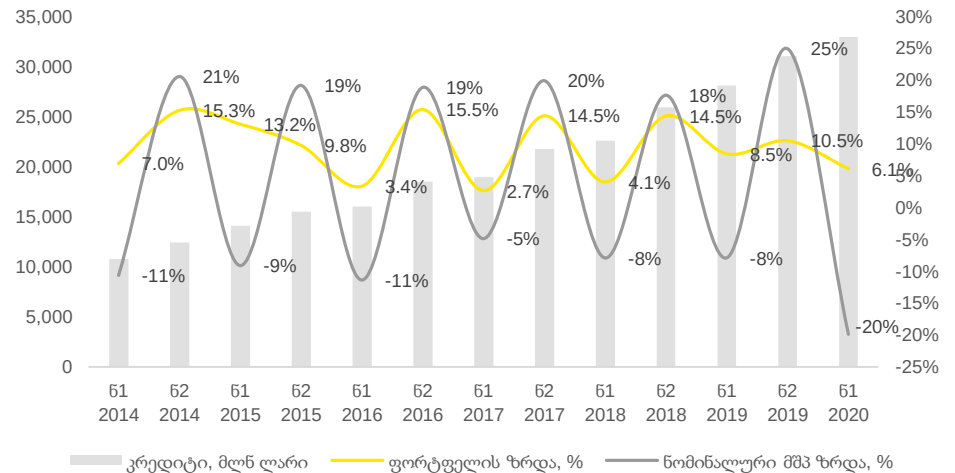
8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

სესხები ქართულ ეკონომიკაში

სესხები ქართულ ეკონომიკაში

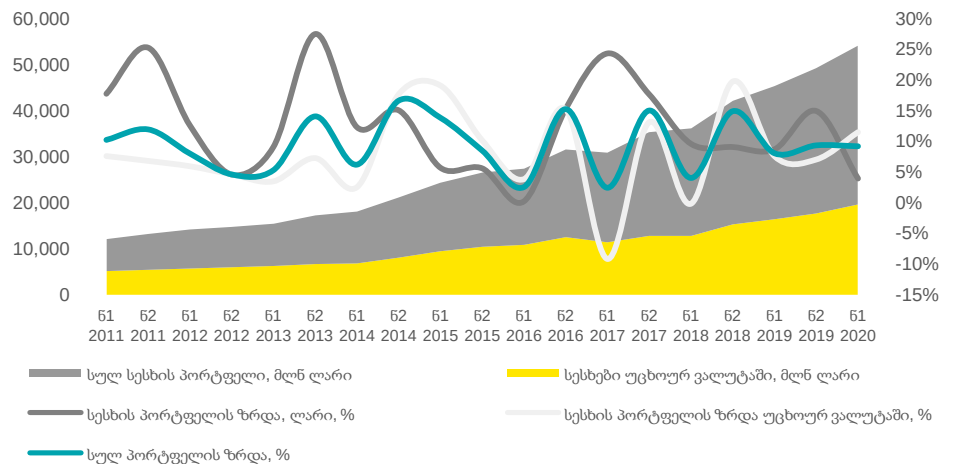
- კომერციული ბანკების მიერ 2020 წლის 1 სექტემბრის მდგომარეობით გაცემულმა სესხებმა 35,243 მლნ ლარი შეადგინა. შედეგად, სასესხო პორტფელი დაუკორექტირებელი პირობებით 11,4%-ით გაიზარდა, 2020 წლის დასაწყისთან შედარებით.
- ეკონომიკაში უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხების წილმა წლების განმავლობაში იკლო. 2020 წლის 1 ივლისის მდგომარეობით ის მთლიანი სასესხო პორტფელის 56,7%-ს შეადგენდა, 2011 წლის პირველი ნახევრის 72,2%-თან შედარებით. მიუხედავად ამ კლებისა, ის კვლავ მაღალ მაჩვენებელზე რჩება. ამგვარმა ტენდენციამ საქართველოს ბანკებს ვალუტით გამოწვეული საკრედიტო რისკი შეუქმნა გაცვლითი კურსის მერყეობის სახით, იმის გამო, რომ უცხოურ ვალუტაში მსესხებლები ჰეჯირებულები არ არიან. პოტენციური რისკის შემცირების მიზნით, NBG-მ სესხებზე უფრო მაღალი რისკის წონები დააწესა.
- კლების ტენდენციის მიუხედავად, ფიზიკურ პირებზე გაცემული სესხების დოლარიზაცია კვლავ საკმაოდ მაღალ დონეზეა - 43%. პასუხისმგებლიანი საკრედიტო სტრუქტურის დანერგვამ და 200,000 ლარზე ნაკლები ოდენობით სესხის უცხოურ ვალუტაში გაცემის აკრძალვამ მნიშვნელოვნად შეამცირა უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხების ხარისხი. კონკრეტულად, თუ 2017 წელს უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხების საშუალო რაოდენობა 30,000 ერთეულს შეადგენდა, უკვე 2019 წელს გაცემული იყო საშუალოდ 3,000 ერთეული.
- პასუხისმგებლიანი საკრედიტო რეგულაციის შედეგად, რომელიც 2019 წელს შევიდა ძალაში, მაღალრისკიანი საცალო სესხები ბიზნესსესხებით ჩანაცვლდა. 2019 წლის დეკემბერში, წინა წელთან შედარებით, ფიზიკური პირების კრედიტების ზრდის განაკვეთი 9,6%-მდე შემცირდა, ხოლო იურიდიულ პირებზე გაცემული სესხების ზრდამ 24,3%-ს მიაღწია. საცალო დაკრედიტების ყოველთვიური მონაცემების გათვალისწინებით, შეგვიძლია დავინახოთ, რომ სამომხმარებლო სესხებზე წვდომამ მნიშვნელოვნად იკლო და ამგვარი კლება დაფიქსირდა ე.წ. სწრაფი და ონლაინ-სესხების ხარჯზე. ამ ტიპის სესხებთან დაკავშირებული ვალდებულებების შეუსრულებლობა მაღალი იყო და კონკრეტულ შემთხვევაში 10%-ს აღემატებოდა. რეგულაციის ამოქმედების შედეგად, რომელიც ითვალისწინებს სასესხო მომსახურებებზე (PTI) და ანარიცხებზე (LTV) ლიმიტების დაწესებას, სესხის ზრდის სტრუქტურა შეიცვალა და საცალო სესხები ბიზნესსესხებით ჩანაცვლდა.
- 2020 წლის ივლისში, საყოფაცხოვრებო სესხებმა მთლიანი სასესხო პორტფელის 50% შეადგინა. ეკონომიკურ სექტორებში იურიდიულ პირებზე სესხის გადანაწილების გათვალისწინებით 2020 წლის H1 განმავლობაში, ყველაზე დიდი წილი აღრიცხეს ვაჭრობის სფეროში 28,92%-ით, მრეწველობაში - 25,65%-ით, მშენებლობის სექტორში - 13,89%-ით. ასევე უძრავი ქონების კვლევებმა ასევე უჩვენა იურიდიულ პირებზე გაცემული მთლიანი სესხების მნიშვნელოვანი წილი 6,93%-ის ოდენობით 2020 წლის პირველ ნახევარში.

სესხები ეროვნულ ეკონომიკაში, აქციები, მლნ ლარი



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

კომერციული ბანკების მიერ გაცემული სესხი, აქციები, მლნ ლარი



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი



8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა ანაბრები ქართულ ეკონომიკაში და საპროცენტო განაკვეთები

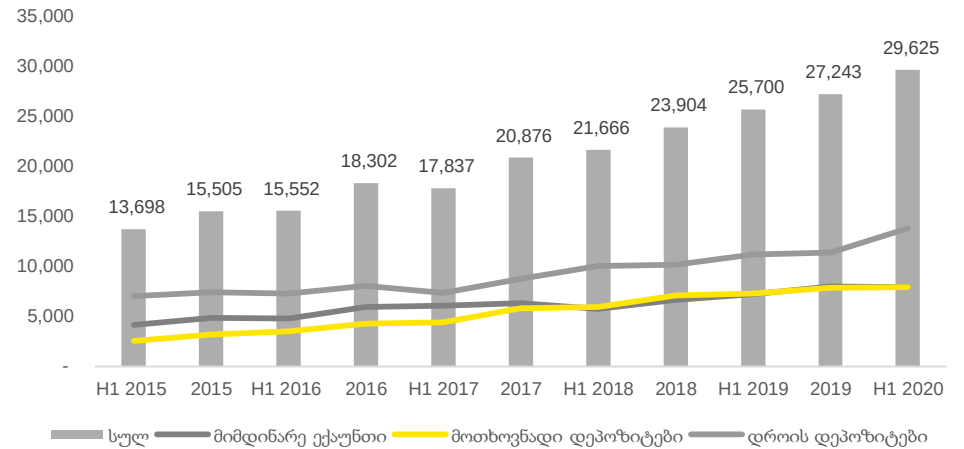
ანაბრები ქართულ ეკონომიკაში

- კომერციული ბანკების მიერ მოხდილი სადეპოზიტო პორტფელის მოცულობამ 2020 წლის 1 ივლისის მდგომარეობით 29,625 მლნ ლარი შეადგინა. აქედან მიმდინარე ანგარიშებზე მოდიოდა 27%, ვადაც დეპოზიტებზე - 47% და მოთხოვნამდე ანაბრებზე დანარჩენი 27%.
- ეროვნულ ვალუტაში განთავსებულმა თანხებმა მთლიანი სადეპოზიტო პორტფელში მხოლოდ 38% შეადგინა. წინა წლებში სადეპოზიტო პორტფელი ასევე უცხოურ ვალუტებშიც იყო გამოხატული.
- არარეზიდენტი ანაბრების წილი მთლიანი ანაბრების პროპორციულად სტაბილური დარჩა, თუმცა შედარებით მაღალ - 17%-იან დონეზე. ბანკების არარეზიდენტი ანაბრების მოზიდვის უნარი შესაძლოა უკავშირდებოდეს რამდენიმე ფაქტორს: აშშ დოლარის დაბალი კურსი გლობალური ფინანსური კრიზისის შემდეგ, ეტაპობრივი ზრდა არარეზიდენტების დასაშვები რისკის დონეში და ქვეყნის საკრედიტო რეიტინგების გაუმჯობესება. ამ ანაბრების აგების პასუხად, 2013 წელს NBG-მ დაწერა უფრო მაღალი მარგინალური ლიკვიდურობის მოთხოვნები, რომლებიც სახსრების ნელი ტემპით შემოღინებას უწყობდა ხელს.
- საბანკო სექტორში ადგილობრივ ვალუტაში სესხების მდგრადი ზრდის შენარჩუნების მიზნით, საჭირო იქნება ანაბრების ზრდის უფრო მაღალი ტემპი. სესხები ადგილობრივ ვალუტაში აღემატება ადგილობრივ ვალუტაში ანაბრების ზრდას, რაც აისახება სესხისა და ანაბრების თანაფარდობის ზრდაში. მომავალში კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი გახდება საქართველოს ბანკებისთვის ბაზრიდან ადგილობრივ ვალუტაში მეტი დაფინანსების მოზიდვა.

საპროცენტო განაკვეთები

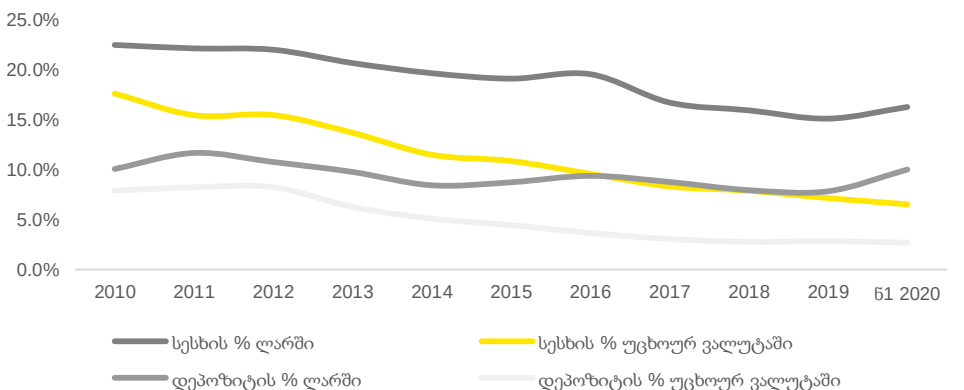
- 2012 წლის შემდეგ უცხოურ ვალუტაში გამოხატული სესხების და ანაბრების განაკვეთები შემცირდა, ხოლო ადგილობრივ ვალუტაში გამოხატული სესხები მხოლოდ მცირედით შემცირდა. 2020 წლის პირველ ნახევარში საშუალო საბაზრო საპროცენტო განაკვეთმა კომერციული ბანკების ანაბრებზე ეროვნულ ვალუტაში 10%, ხოლო საპროცენტო განაკვეთმა უცხოურ ვალუტაში 2,7% შეადგინა.
- მთლიანი მარჟა ადგილობრივ ვალუტაში გაცემულ სესხებზე შემცირდა, საკრედიტო განაკვეთების შემცირებასთან ერთად, ხოლო უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხების მარჟა გაიზარდა და კვლავ დასტაბილიზდა 2019 წელს, 2012 წლის დონემდე. მეორეს მხრივ, ადგილობრივ ვალუტაში ანაბრების მოზიდვა უცხოურ ვალუტაში ანაბრების მოზიდვაზე ორჯერ ძვირია, რაც მთლიანად ადგილობრივი ვალუტის სიმწირეზე ლარიზაციის გეგმის ფარგლებში ბოლო დროს დაკისრებული მარეგულირებელი შეზღუდვების გამო.
- საბოლოოდ, სტაბილური ან კლებადი მარჟები საკმაოდ კონკურენტულ გარემოს ქმნიან, ხოლო კლიენტების მოზიდვა ვალდებულებების ან აქტივების მიმართულებით, მოითხოვს რესურსების ყურადღებით მართვას და მუდმივი დაფინანსებით მხარდაჭერას ადგილობრივად ხელმისაწვდომი რესურსები მიღმა.

სადეპოზიტო პორტფელი, მლნ ლარი



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

საბაზრო საპროცენტო განაკვეთები

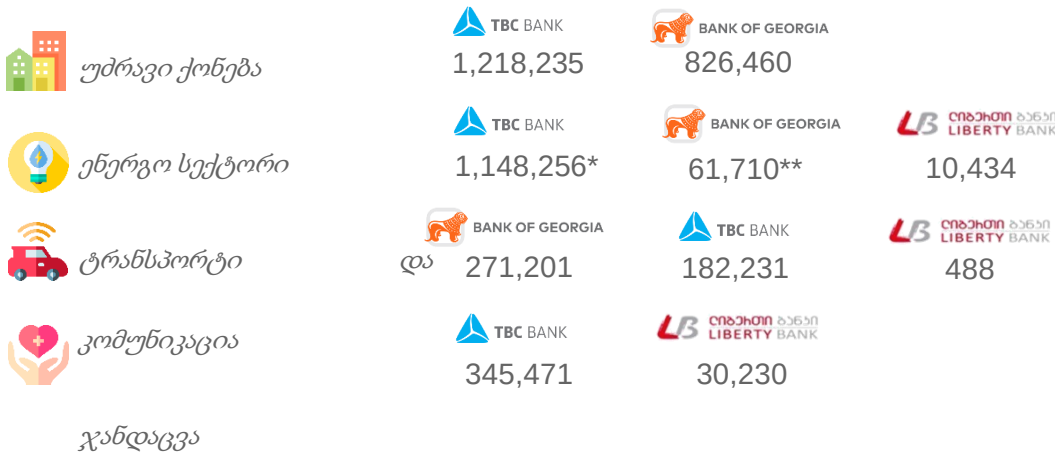


წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

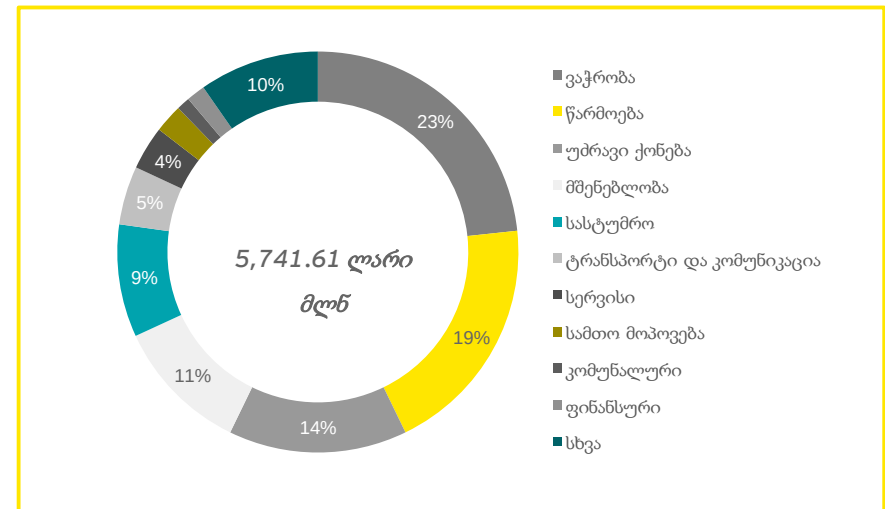
3 გაცემული სესხები სექტორების და ბანკების მიხედვით

3 სამიზნე სექტორების მიერ გაცემული მთავარი მოთამაშის სესხები, 2020 წლის 30 ივნისი

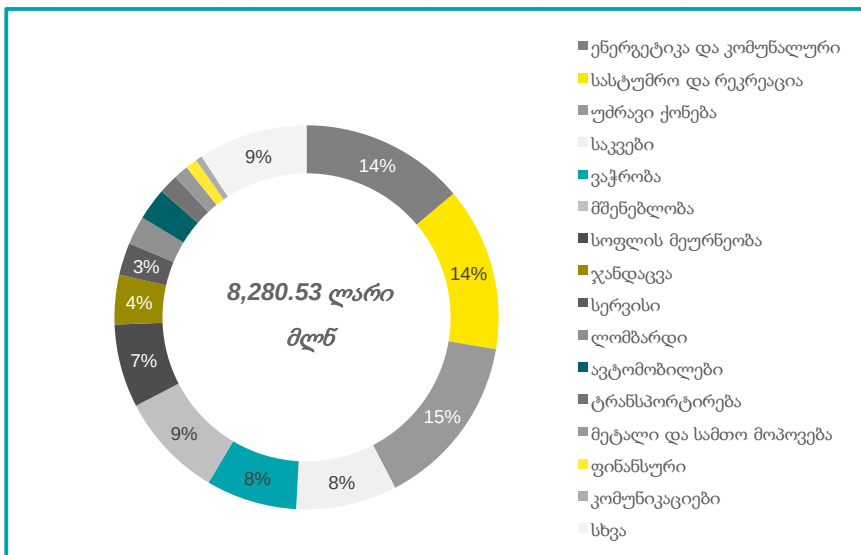


BANK OF GEORGIA

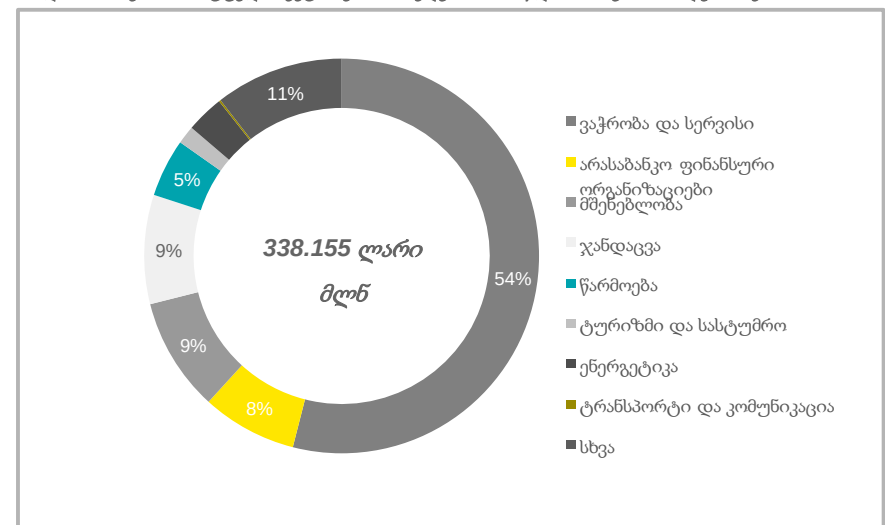
მთლიანი სასესხო პორტფელი სექტორების მიხედვით 2020 წლის 30 ივნისის მდგომარეობით



მთლიანი სასესხო პორტფელი სექტორების მიხედვით 2020 წლის 30 ივნისის მდგომარეობით



მთლიანი სასესხო პორტფელი სექტორების მიხედვით 2020 წლის 30 ივნისის მდგომარეობით



8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა COVID-19-ის ეფექტი კომერციულ ბანკებზე



კოვიდ-19-ის ეფექტი

- ▶ საქართველოს ფინანსური სისტემა საკმაოდ კარგად მომზადებული დახვდა კოვიდ-19-ის პანდემიას და ის ინარჩუნებს გამძლეობას ბოლო წლებში ფინანსური სტაბილურობის პოლიტიკის საფუძველზე განხორციელებული ღონისძიებების გამოყენებით.
- ▶ პანდემიის გამო, მოსალოდნელია უმოქმედო სესხების წილის ზრდა. თუმცა კომერციულმა ბანკებმა წინასწარ შექმნეს სესხებზე შესაძლო დანაკარგების რეზერვი. შესაბამისად, საბანკო სისტემას საკმარისი რესურსები აქვს ეკონომიკისთვის სესხების მიწოდების სირთულეების გარეშე გასაგრძელებლად.
- ▶ ამავდროულად, ფინანსური სტაბილურობის რისკები გაიზარდა კოვიდ-19-ის პანდემიით გამოწვეული გლობალური კრიზისის კვალდაკვალ. საქართველო რამდენიმე სტრუქტურული არასტაბილურობით ხასიათდება. კოვიდ-19-ის რეცესიასთან ერთად, ამ დისბალანსებმა გამოიწვია ეკონომიკის დაუცველობა გარე სექტორის მიმართ. კოვიდ-19-ით გამოწვეულმა გლობალურმა ეკონომიკურმა კრიზისმა და მეტად სპეციფიკურმა პირობებმა, როგორც არის მნიშვნელოვნად შემცირებული ეკონომიკური აქტიურობა და ფინანსური შემოსავალი ნაკადები, რისკის პრემია გაზარდა.
- ▶ კოვიდ-19-ის პანდემიას მნიშვნელოვანი უკუეფექტები ჰქონდა არაფინანსურ კომპანიებზე და ამან გამოიწვია მათ ფინანსურ სტაბილურობასთან დაკავშირებული რისკების ზრდა. ამასთან, მთლიანი კორპორატიული ვალი მდგრად დონეზე რჩება, კომპანიები დაუცველი არიან რისკების წინაშე, უცხოური დაფინანსების წყაროებზე მნიშვნელოვანი დამოკიდებულების, მოკლევადიანი ვალის მნიშვნელოვანი წილის და ვალდებულებების მაღალი დოლარიზაციის გამო.
- ▶ NBS-ის თანახმად, კომერციული ბანკების მომგებიანობა 2020 წელს ნულს იქნება მიახლოებული. პანდემიამდე საბანკო სექტორი ხასიათდებოდა მაღალი მომგებიანობით, ხოლო კაპიტალის საშუალო შემოსავლიანობა 2019 წელს 18%-ის ფარგლებში იყო. პანდემიის შედეგად, წმინდა მოგება ნეგატიური გახდა და 2020 წლის პირველ კვარტალში 747 მლნ ლარის ოდენობით ზარალი აღირიცხა, რომელიც მთლიანი აქტივების 1,5% იყო.
- ▶ 2020 წლის მარტში საქართველოში არსებული კომერციული ბანკების უმრავლესობამ გამოაცხადა სესხის დაფარვის საშუალო პერიოდი კოვიდ-19-თან მიმართებაში. ბანკებმა ფიზიკურ პირებს, მიკრო, მცირე და საშუალო მეწარმე მსესხებლებს და დაუცველ სექტორებში მომუშავე იურიდიულ პირებს შესთავაზა საშუალო პერიოდი.
- ▶ ფინანსურ სექტორზე კოვიდ-19-ის პანდემიის ნეგატიური გავლენის შემცირების და ეკონომიკის სტიმულირების მიზნით, NBS-მ რამდენიმე მაკროპრუდენციული და მიკროპრუდენციული ღონისძიებები გაატარა.

ფინანსურ სტაბილურობასთან დაკავშირებული მთავარი რისკები

რისკები	სიდიდე / ცვლილება
კოვიდ-19-ის პანდემიის ხანგრძლივობასთან და ეკონომიკურ გავლენასთან დაკავშირებული განუსაზღვრელობა.	
ქვეყნის რისკის პრემიის ზრდა და მისი გავლენა გაცვლით კურსზე და უცხოურ ვალუტაში ვალის ტვირთზე.	
უფრო სუსტი გარე მოთხოვნის და ვირუსის შეჩერების ღონისძიებების მოსალოდნელზე მაღალი უარყოფითი გავლენა ტურიზმზე და მის მიმდებარე ინდუსტრიებზე.	
უმრავი ქონების ფასების კლება შემცირებული მოთხოვნის გამო და მისი ნეგატიური გავლენა ფინანსურ სექტორზე.	

1 = მცირე რისკი, 6 = მთავარი რისკი. ისრები მიუთითებს რისკების დონის ცვლილებას წინა წლის შემდეგ.



** - არ გამორიცხავს კონკრეტაციის ეფექტს



8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

საბანკო სექტორის მნიშვნელოვანი ფინანსური ინფორმაცია, ბ ჯგუფის ბანკების ჩათვლით

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში წარმოდგენილია მნიშვნელოვანი ფინანსური ინფორმაცია (მთლიანი აქტივები, მთლიანი ვალდებულებები, საკუთარი კაპიტალი, წმინდა მოგება, სასესხო პორტფელი (მთლიანი და წმინდა) და მათი ბაზრის კაპიტალიზაცია თხუთმეტივე კომერციული ბანკისთვის 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით.

ბანკის სახელი	სულ აქტივები	სულ ვალდებულებები	კაპიტალი	წმინდა მოგება	სასესხო პორტფელი (მთლიანი)	სასესხო პორტფელის (წმინდა)	ბაზრის კაპიტალიზაცია
სს „საქართველოს ბანკი“	18,323,223	16,245,826	2,077,397	475,706	11,826,994	11,609,860	არ არის შესული GSE-ში
სს „თიბისი ბანკი“	18,306,618	15,774,908	2,531,710	530,751	12,661,955	12,349,399	1,399,683
სს „ლიბერთი ბანკი“	2,134,972	1,827,167	307,805	38,214	1,269,215	1,177,581	88,036
სს „ვითიბი ბანკი (ჯორჯია)“	1,690,659	1,407,046	283,613	29,755	1,186,796	1,153,560	არ არის შესული GSE-ში
სს „ბაზისბანკი“	1,689,220	1,408,754	280,466	37,327	1,000,429	984,994	209,008
სს „პროგრესი ბანკი“	1,511,748	1,297,394	214,354	28,415	1,093,680	1,070,120	არ არის შესული GSE-ში
სს „ქართუ ბანკი“	1,336,887	1,013,456	323,431	22,314	992,897	879,329	არ არის შესული GSE-ში
სს „ტერაბანკი“	1,044,044	884,767	159,277	20,030	774,827	743,719	არ არის შესული GSE-ში
სს „კრედიტ ბანკი“	1,010,232	857,544	152,688	29,527	845,936	834,500	არ არის შესული GSE-ში
სს „ჰალივ ბანკი საქართველო“	530,023	406,807	123,216	11,272	428,714	420,972	არ არის შესული GSE-ში
სს „პაშა ბანკი საქართველო“	492,288	389,951	102,337	-9,060	303,577	297,785	არ არის შესული GSE-ში
სს „ფინკა ბანკი საქართველო“	279,321	230,517	48,804	6,793	220,905	201,418	არ არის შესული GSE-ში
სს „იშბანკი საქართველო“	275,726	191,704	84,022	5,822	156,234	155,420	არ არის შესული GSE-ში
სს „ზირაატ ბანკი საქართველო“	131,604	74,466	57,138	4,215	50,134	49,431	არ არის შესული GSE-ში
სს „სილქ როუდ ბანკი“	81,893	19,143	62,750	728	15,327	13,147	არ არის შესული GSE-ში



8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

საცნობარო ინფორმაცია კომერციული ბანკების მონაცემების შესახებ

2020 წლის მდგომარეობით საქართველოში 15 კომერციული ბანკი ფუნქციონირებს.

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში ნაჩვენებია ამ მომენტისთვის საქართველოში მომუშავე ყველა ბანკი, მათ შესაბამის ვებგვერდებთან ერთად.

#	სახელწოდება	ვებგვერდი
1	სს "საქართველოს ბანკი"	სს "საქართველოს ბანკი"
2	სს „თიბისი ბანკი“	სს „თიბისი ბანკი“
3	სს „ლიბერთი ბანკი“	სს „ლიბერთი ბანკი“
4	სს „ვითიბი ბანკი (ჯორჯია)“	სს „ვითიბი ბანკი (ჯორჯია)“
5	სს „ბაზისბანკი“	სს „ბაზისბანკი“
6	სს „პროკრედიტ ბანკი“	სს „პროკრედიტ ბანკი“
7	სს „ქართუ ბანკი“	სს „ქართუ ბანკი“
8	სს „ტერაბანკი“	სს „ტერაბანკი“
9	სს „კრედიტ ბანკი“	სს „კრედიტ ბანკი“
10	სს „ჰალიკ ბანკი საქართველო“	სს „ჰალიკ ბანკი საქართველო“
11	სს „პაშა ბანკი საქართველო“	სს „პაშა ბანკი საქართველო“
12	სს „ფინკა ბანკი საქართველო“	სს „ფინკა ბანკი საქართველო“
13	სს „იშბანკი საქართველო“	სს „იშბანკი საქართველო“
14	სს „ზირაატ ბანკი საქართველო“	სს „ზირაატ ბანკი საქართველო“
15	სს „სილქ როუდ ბანკი“	სს „სილქ როუდ ბანკი“

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

საბანკო სექტორის მნიშვნელოვანი სტატისტიკური მონაცემები

საბანკო სექტორის მნიშვნელოვანი მოთამაშეები

საბანკო სექტორი ორდონიანი ბაზარია. 1-ლი ჯგუფის ბანკები - "საქართველოს ბანკი" და "თიბისი ბანკი" - მე-2 ჯგუფის ბანკები - ყველა სხვა ბანკი. 1-ლი ჯგუფის ბანკები ერთად ფლობენ მთლიანი საბანკო სექტორის აქტივების 74%-ს. ბოლო ათწლეულის განმავლობაში ამ ორმა ბანკმა არსებითი დახმარება მიიღო უცხოური წყაროებიდან (მათ შორის IFI-ის დაფინანსებიდან). ისინი ლონდონის საფონდო ბირჟაზე არიან რეგისტრირებულები. ეს ბანკები და „ლიბერთი ბანკი“ (მთლიანი საბანკო სექტორის აქტივების 5%) საქართველოში კლასიფიცირდებიან სისტემატიურად მნიშვნელოვან ბანკებად.

თიბისი ლიდერობს ბაზარზე, წმინდა სესხების წილით, რომელიც საქართველოს საბანკო სექტორის სესხების 40%-ს შეადგენს, 2020 წლის მეორე კვარტლის მდგომარეობით. რაც შეეხება არასაბანკო ანაბრებს, ის საქართველოს საბანკო სექტორის მთლიანი წილის 37%-ს ფლობს.

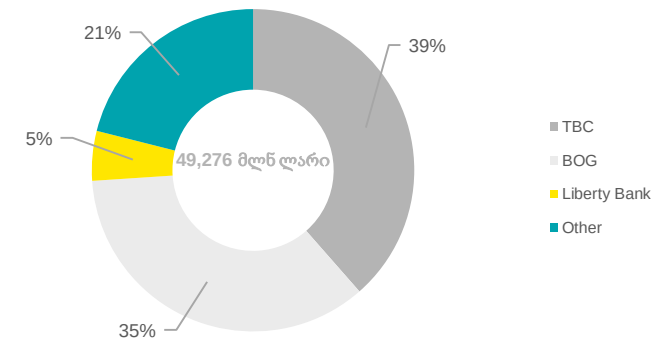
წმინდა სესხების და ანაბრების მხრივ „საქართველოს ბანკი“, შესაბამისად, 35% და 38%-ს ფლობდა საქართველოს საცალო საბანკო სექტორში 2020 წლის ივნისის ბოლოს მონაცემებით.

2020 წლის აპრილში, „ფიტის“ სარეიტინგო სააგენტომ შეცვალა სს „თიბისი ბანკის“ (TBC, BB-), სს „საქართველოს ბანკის“ (BOG, BB-), სს „ლიბერთი ბანკის“ (LB, B+), სს „ტერაბანკის“ (Tera, B+) და „ბაზისბანკის“ (Basis, B+) შეფასებები სტაბილურიდან ნეგატიურზე, რითაც დაადასტურა მათი გრძელვადიანი ემიტენტის დეფოლტის რეიტინგი (IDRs). „ფიტჩმა“ ასევე დაადასტურა „პროგრესიტი ბანკი საქართველოს“ (PCBG) „BB+“ რეიტინგი, სტაბილური პროგნოზით.

დანარჩენი 13 ბანკი, რომლებიც ორი ჯგუფისგან შედგება, ნაკლებ მძლავრად არის ბაზარზე წარმოდგენილი და დივერსიფიცირებული აქტივების და ვალდებულებების მხრივ. მიუხედავად ამისა, ამ ბანკებსაც არსებითი პოტენციალი აქვთ აუთოგისებელი სახედასხედველო კაპიტალის და ლიკვიდურობის მყარი პოზიციის მხრივ.

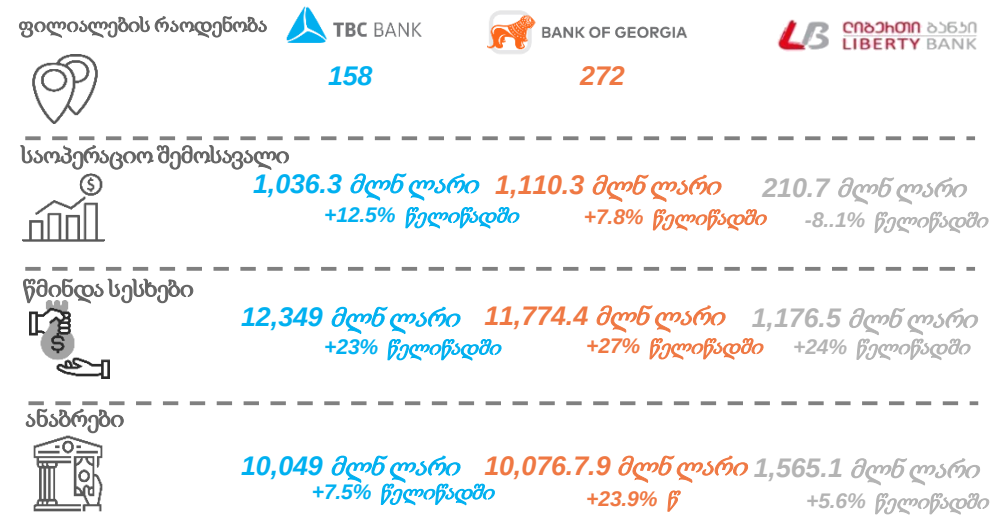
მე-2 ჯგუფის უმსხვილესი ბანკი, საბანკო სექტორში მთლიანი აქტივების, წმინდა სესხებისა და ანაბრების მიხედვით, არის „ლიბერთი ბანკი“, რომელიც საქართველოს საბანკო სექტორში 2020 წლის ივნისის ბოლოსთვის, შესაბამისად 5%, 3,9% და 3%-ით იყო წარმოდგენილი.

საქართველოს საბანკო სექტორში აქტივების გადანაწილება, 2020 წლის 30 ივნისი



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი, „თიბისი“, „საქართველოს ბანკი“, „ლიბერთი ბანკი“

ტოპ-3 ბანკი აქტივების მიხედვით, 2019 წლის 31 დეკემბერი (კონსოლიდირებული მაჩვენებლები)



წყარო: „თიბისი ბანკი“, „საქართველოს ბანკი“

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა

1-ლი ჯგუფის ბანკები

1-ლი ჯგუფის ბანკების ფინანსური ინფორმაცია 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით (ათას ლარში)

კომპანიის სახელწოდება	სულ აქტივები	სულ ვალდებულებები	კაპიტალი	წმინდა მოგება	სასესხო პორტფელი (მთლიანი)	სასესხო პორტფელის (წმინდა)
საჯარო სააქციო საზოგადოება „საქართველოს ბანკის ჯგუფი“	18,569,497	16,418,589	2,150,908	465,413	11,999,501	11,774,368
საჯარო სააქციო საზოგადოება „თიბისი ბანკის ჯგუფი“	18,410,274	15,762,618	2,647,656	525,270	12,661,955	12,349,399

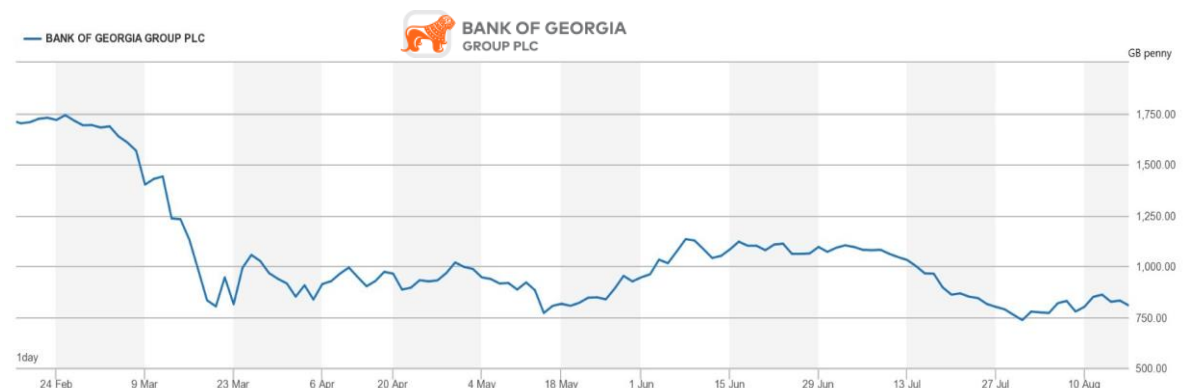
აქციის ფასი და ბაზრის კაპიტალიზაციის სტატისტიკური მონაცემები

აქციის ფასი (დიდი ბრიტანეთის პენი)

თარიღი	სსს „საქართველოს ბანკის ჯგუფი“	სსს „თიბისი ბანკის ჯგუფი“
8/17/2020	807	875
8/14/2020	831	891
7/31/2020	777	792
6/30/2020	1,070	894
5/29/2020	925	830
4/30/2020	996	819
3/31/2020	915	725
2/28/2020	1,692	1,294
1/31/2020	1,513	1,240

ბაზრის კაპიტალიზაცია (მლნ გირვანქა სტერლინგი)

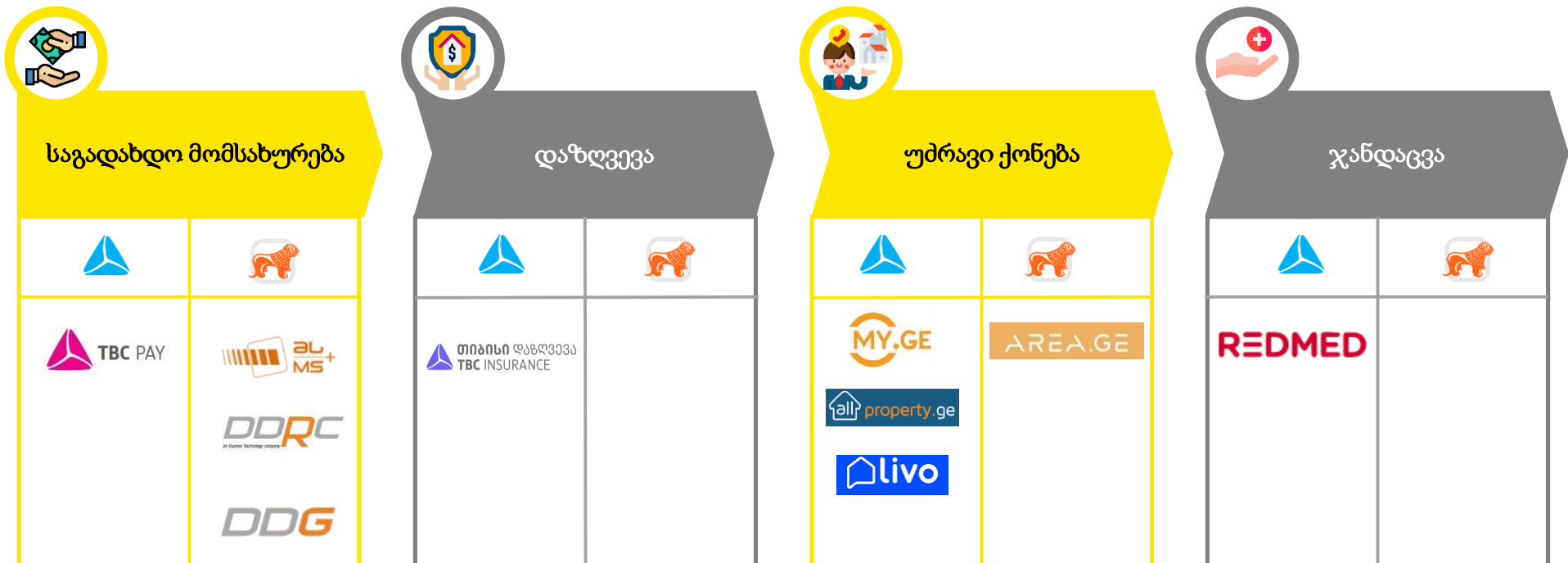
თარიღი	სსს „საქართველოს ბანკის ჯგუფი“	სსს „თიბისი ბანკის ჯგუფი“
7/17/2020	390.90	491.44
3/31/2020	434.89	399.88
12/31/2019	767.18	717.03
9/30/2019	635.59	681.73
6/30/2019	717.54	871.17



წყარო: „თიბისი ბანკი“, „საქართველოს ბანკი“

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა პირდაპირი ინვესტიციების შეჯამება

- ჩვენი კვლევის ფარგლებში შევისწავლეთ საბანკო სექტორში უმსხვილესი ბანკების საბაზრო წილები და მათი პირდაპირი და არაპირდაპირი საბაზრო წილები შემდეგ სექტორებში: დაზღვევა, საგადახდო მომსახურება, კომუნალური მომსახურება, უძრავი ქონება, ტრანსპორტი, ჯანდაცვა და ფარმაცევტიკა;
- ქვემოთ წარმოდგენილია მთავარი სექტორები და შესაბამისი ბანკების წილები ბაზრის სამი მთავარი მოთამაშის მაგალითზე: „თიბისი ბანკი“, „საქართველოს ბანკი“ და „ლიბერთი ბანკი“.
- ქვემოთ მოცემულ ბიზნესებსა და სხვა სექტორებში წილების უფრო დეტალური ანალიზი შემდეგ სლაიდებზეა წარმოდგენილი





8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა „თიბისი ბანკის“ პირდაპირი ინვესტიციები

TBC BANK პირდაპირი ინვესტიციები, ჯგუფის დონეზე

შვილობილი კომპანია	გაგანაით აღწერას	საკუთრების/ ხმის უფლება % 2020 წლის 30 ივნისის მდგომარეობით	ქვეყანა	დაფუძნების წელი	სფერო	სულ აქტივები (შემცირების შემდეგ)	
						თანაბრათა ლარში	% „თიბისი ჯგუფში“
სს „თიბისი ბანკი“		99.90%	საქართველო	1992	საბანკო საქმიანობა	19,245,414	97.13%
სს „United Financial Corporation“		99.50%	საქართველო	1997	ბარათების დამუშავება	13,076	0.07%
შპს „თიბისი კაპიტალი“	სლაიდი 11-12	100.00%	საქართველო	1999	საბროკერო საქმიანობა	14,961	0.08%
სს „თიბისი ლიზინგი“	სლაიდი 11-12	100.00%	საქართველო	2003	ლიზინგი	330,377	1.67%
შპს „თიბისი კრედიტი“		100.00%	აზერბაიჯანი	1999	არასაბანკო საკრედიტო ინსტიტუტი	18,127	0.09%
შპს „თიბისი ფი“	სლაიდი 11-12	100.00%	საქართველო	2009	დამუშავება	35,816	0.18%
შპს „ინდექსი“		100.00%	საქართველო	2011	უძრავი ქონების მართვა	977	0.00%
შპს „თიბისი ინვესტი“		100.00%	ისრაელი	2011	საზოგადოებასთან ურთიერთობა და მარკეტინგი	279	0.00%
სს „თიბისი დაზღვევა“	სლაიდი 11 - 12	100.00%	საქართველო	2014	დაზღვევა	53,156	0.27%
შპს „რედმედი“	სლაიდი 11 - 12	100.00%	საქართველო	2019	დაზღვევა	692	0.00%
შპს „თიბისი ინტერნეშენალ“		100.00%	საქართველო	2019	აქტივების მართვა	478	0.00%
შპს „სვუპი“	სლაიდი 11 - 12	100.00%	საქართველო	2010	საცალო ვაჭრობა	393	0.00%
შპს „ონლაინ ბილეთები“	სლაიდი 11-12	55%	საქართველო	2015	კომპიუტერული და პროგრამული უზრუნველყოფის სერვისები	1,702	0.01%
„TKT UZ“		75%	უზბეკეთი	2019	საცალო ვაჭრობა	179	0.00%
შპს „My.ge“	სლაიდი 11 - 12	65%	საქართველო	2008	ონლაინ ვაჭრობა, საბინაო და ავტო სექტორი	7,079	0.04%
შპს „Mypost“		100%	საქართველო	2019	საფოსტო მომსახურება	404	0.00%
შპს „ვენდუ“	სლაიდი 11 - 12	100%	საქართველო	2019	საცალო ლიზინგი	3,673	0.02%
შპს „Billing Solutions“		51.00%	საქართველო	2019	პროგრამული უზრუნველყოფის მომსახურება	372	0.00%
შპს „All Property.ge“	სლაიდი 11-12	90.00%	საქართველო	2013	უძრავი ქონების მართვა	2,178	0.01%
შპს „F Solutions“		100.00%	საქართველო	2019	პროგრამული უზრუნველყოფის მომსახურება	7	0.00%
შპს „Support“		100.00%	უზბეკეთი	2020	აქტივების მართვა	მითითებული არ არის	მითითებული არ არის
შპს „Inspired“		51.00%	უზბეკეთი	2011	დამუშავება	7,264	0.04%
შპს „ვენდუ“ (UZ Leasing)		100.00%	უზბეკეთი	2019	საცალო ლიზინგი	მითითებული არ არის	მითითებული არ არის
აქციონერული კომერციული ბანკი „თიბისი ბანკი“		100.00%	უზბეკეთი	2020	საბანკო საქმიანობა	მითითებული არ არის	მითითებული არ არის
სს „Credit Information Bureau“ „კრედიტინფო საქართველო“	სლაიდი 14	21.08%	საქართველო	2005	ფინანსური შუამავლობა		

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა „თიბისი ბანკის“ პირდაპირი ინვესტიციები



„თიბისი ლიზინგი“ არის თიბისი ბანკის 100%-იანი შვილობილი კომპანია და, 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ის წამყვანი ლიზინგური კომპანია საქართველოში 68,0%-იანი საბაზრო წილით. იგი 2003 წელს დაფუძნდა „თიბისი ბანკის“ მიერ და, ამ დროიდან მოყოლებული, მნიშვნელოვნად გაიზარდა პოზიცია ქართულ ბაზარზე. 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით უკვე 4,000-მდე მომხმარებელს ემსახურებოდა და ლიზინგის მთლიანი პორტფელი 258,3 მლნ ლარს შეადგენდა.

„თიბისი ლიზინგი“ ემსახურება როგორც ფიზიკურ, ისე იურიდიულ პირებს და მათ სრულყოფილ სალიზინგო გადაწყვეტებს და საკონსულტაციო მომსახურებებს სთავაზობს, ფინანსური იჯარის, საოპერაციო იჯარის, გაყიდვებისა და უკუიჯარების ჩათვლით, რომლებიც მომხმარებლის საჭიროებებზეა მორგებული. იურიდიული პირები შეადგენენ ჩვენი პორტფელის დაახლოებით 84,6%-ს მომსახურების, სამშენებლო, ჯანდაცვისა და წარმოების სფეროებში, რომლებიც უმსხვილეს სექტორებს წარმოადგენს. ჩვენი საცალო პორტფელი მოიცავს ახალ და მეორად ავტომობილებს, შესაბამისი წილით 43,8% და 56,2%, მთლიანობაში. ჩვენი საცალო მომხმარებლები ჩვენს მომსახურების ცენტრებში იღებენ მომსახურებას და ჩვენ ვიყენებთ საბანკო არხებს ჩვენი პროდუქტების MSME-ზე და კორპორატიულ მომხმარებლებზე გასაყიდად.

2020 წლისთვის მათი მიზანია სალიზინგო საქმიანობის ზრდა საქართველოში, ასევე დამხმარე მომსახურებების განვითარება კლიენტებისთვის, „მათი ცხოვრების გასამარტივებლად“ ჯგუფის მისიის შესაბამისად



„თიბისი დაზღვევა“ „თიბისი ბანკის“ სწრაფად მზარდი და 100%-იან მფლობელობაში არსებული შვილობილი კომპანიაა და ის ბანკის მთავარი საბანკო დაზღვევის პარტნიორია. კომპანია „ჯგუფმა“ 2016 წლის ოქტომბრის თვეში შეიძინა და მას შემდეგ მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ის გახდა ქონების, უბედური შემთხვევისა და სიცოცხლის დაზღვევის ბაზრის, ასევე საცალო სეგმენტის უმსხვილესი მოთამაშე, ავტოსატრანსპორტო საშუალების მფლობელი მესამე პირის დაზღვევის გარეშე, 18,5% და 34,9%-იანი შესაბამისი საბაზრო წილით 2020 წლის მე-2 კვარტალში, შიდა შეფასებების საფუძველზე.

„თიბისი დაზღვევა“ ემსახურება როგორც ფიზიკურ, ისე - იურიდიულ პირებს და გასწევს სადაზღვევო პროდუქტების ფართო ასორტიმენტით მომსახურებას, რაც მოიცავს ავტომობილის, მგზავრობის, უბედური შემთხვევის, კრედიტის და ქონების, ბიზნესის ქონების, ვალდებულების, ტვირთის და ჯანმრთელობის დაზღვევის პროდუქტებს. კომპანია განასხვავებს სხვადასხვა მოწინავე ციფრულ არხს, რომლებიც მოიცავს „თიბისი ბანკის“ აღიარებულ ინტერნეტ და მობილური ბანკების აპლიკაციებს, თვითმომსახურების ტერმინალების ფართო ქსელს, ვებ-არხებს და B-Bot-ს, ქართულ ენაზე მოსაუბრე ჩეტ-ბოტს, რომელიც ხელმისაწვდომია ფეისბუქ მესინჯერის გამოყენებით.

2019 წლის მე-2 კვარტალში „თიბისი დაზღვევა“ ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზარზე შევიდა პრემიუმ სეგმენტზე ორიენტირებით.

მათი სტრატეგიაა ფინანსურად უზრუნველყოფილ ფიზიკურ პირებზე ორიენტირება და შეძლებული ბაზრის მოცვა ჩვენი ძლიერი ბრენდის სახელის, წამყვანი ციფრული შესაძლებლობების და თანმხლები გაყიდვების შესაძლებლობების გამოყენებით, სახელგასო მომხმარებლებისთვის.



„თიბისი ფი“ საქართველოს ერთერთი წამყვანი საგადახდელო კომპანიაა. ის 2008 დააფუძნა „თიბისი ბანკმა“ და მისი 100%-ის მფლობელია ბანკი. „თიბისი ბანკი“ ამუშავებს თვით-მომსახურების ტერმინალების ფართო ქსელს მთელს ქვეყანაში, რომელიც ასევე ფიზიკურ პირებს სთავაზობს საგადახდელო პლატფორმას სხვადასხვა ყოველდღიური მომენტალური მომსახურებებისთვის, ინტერაქტიულ რეჟიმში, 24 საათში ერთხელ. გადახდა შესაძლოა განხორციელდეს ნაღდი ფულით, ან სადებეტო ან საკრედიტო ბარათის გამოყენებით. კომპანია ასევე აფუნქციონირებს ონლაინ ვებ-პლატფორმას (www.tbcpay.ge), რომელსაც იგივე ფუნქციები აქვს, რაც თვით-მომსახურების ტერმინალებს.

„თიბისი ფი“ ასევე სთავაზობს დიდი მოცულობის ფულადი სახსრების შემცველი ოპერაციების მქონე კომპანიებს ფულადი სახსრების მართვის მომსახურებას, რაც მომხმარებლებს ფულის პირდაპირ მათ საბანკო ანგარიშზე დეპოზიტების შესაძლებლობას აძლევს, რაც მომენტალურად ჩნდება მათ ელექტრონულ ანგარიშგებაში.

დიდი რაოდენობით კლიენტებს შორის არიან ბენზინის წამყვანი კომპანიები, ფარმაცევტული კომპანიები და კვების პროდუქტების მწარმოებლები საქართველოში.



„თიბისი კაპიტალი“ „თიბისი ბანკის“ 100%-იან საკუთრებაში არსებული საინვესტიციო საბანკო მომსახურების შვილობილი კომპანიაა და ის ლიცენზირებული ბროკერი-დილერია საქართველოში. ის „თიბისი ბანკის“ კორპორატიული და საინვესტიციო საბანკო ფრანჩაიზას შემადგენელი ნაწილია. მთავარი ბიზნეს ხაზები მოიცავს კორპორატიულ საკონსულტაციო მომსახურებებს, სესხისა და კაპიტალის ბაზრებს, საბროკერო მომსახურებებს და საინვესტიციო კვლევას. „თიბისი კაპიტალი“ ასევე საქართველოს საფონდო ბირჟის აქციონერია და ის აქტიურ როლს ასრულებს მისი ინფრასტრუქტურის განვითარებასა და ადგილობრივი კაპიტალის ბაზრის საერთაშორისო ბაზრებში ინტეგრირების საქმეში.

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა „თიბისი ბანკის“ პირდაპირი ინვესტიციები



2019 წლის აგვისტოში „თიბისი ბანკის ჯგუფმა“ („თიბისი ჯგუფი“) შეიძინა შპს „My.ge“-ს 65%-იანი წილი. ეს არის ელექტრონული ვაჭრობის სფეროში წამყვანი კლასიფიცირებული მოთამაშე საქართველოში, რომელიც ვაჭრობას „My.ge“-ის („My Group“) სახელით ახორციელებს. გარიგების ნაწილის სახით, „თიბისი ჯგუფმა“ ასევე გააფორმა ფუტ/ქოლოფციონის გარიგება „My Group“-ის დარჩენილ 35%-თან მიმართებაში, რომელსაც ის ვერ მიიღებს დახურვისას.

„My Group“ ფუნქციონირებს ოთხ ონლაინ ბაზრის ვერტიკალში: ავტომობილები, ავტომობილის სათადარიგო ნაწილები, C2C და საბინაო მომსახურება. კომბინირებული 1.7 მილიონი უნიკალური ყოველთვიური ვიზიტორებით, „My Group“-ის ონლაინ ტრაფიკი ერთერთი უდიდესია საქართველოში. ეს არის ბაზრის ლიდერი ავტომობილების, სათადარიგო ნაწილების და C2C ვერტიკალში, მოსალოდნელი სბაზრო წილით მიახლოებით 80% თითოში, ხოლო საბინაო ვერტიკალში ის არის ტოპ-2 მოთამაშე, მოსალოდნელი სბაზრო წილით 30%-40%.

„თიბისი ჯგუფის“ ანგარიშების თანახმად, „My Group“-ის შეძენა მნიშვნელოვანი ნაბიჯია „თიბისი ჯგუფის“ სტრატეგიაში, განავითაროს ეკოსისტემის ფართო სპექტრი, რომელიც აფართოებს მათ ურთიერთობას მომხმარებლებთან და ქმნის ძლიერ სინერგიებს ძირითადი საბანკო ბიზნესისთვის. „My Group“-ის ბაზრები სთავაზობენ აშკარა სინერგიებს „თიბისი ჯგუფის“ სასესხო, საგადახდო და სადაზღვევო ბიზნესების, ასევე მათი ახლად წარმოქმნილი ონლაინ-ბიზნესებისთვის - „ვენდუ“ და „ლივო“.



2018 წელს „თიბისი ჯგუფმა“ შეიძინა „swoop.ge“.

„Swoop.ge“ ფასდაკლების ონლაინ წინადადებების ვებგვერდია.



„TKT.GE“ ახორციელებს ბილეთების რეალიზაციას ონლაინ რეჟიმში და სალაროებში, რესტორნების რეზერვაციას, ბილეთის ინსპექტორის მომსახურებებს და ღონისძიებების მარკეტინგს. „თიბისი ჯგუფი“ ფლობს კომპანიის 55%-ს.



„რედმედი“ პირველი ინოვაციური სამედიცინო პლატფორმა საქართველოში, რომელიც გაგიმარტივებთ თქვენ და თქვენს ოჯახს ჯანმრთელობაზე ზრუნვას.

„რედმედი“ ამარტივებს ექიმთან კონსულტაციის პროცესს:

- მარტივად იპოვეთ და შეარჩიეთ ექიმი, მისი რეიტინგის და სხვა პაციენტების მიერ მისი შეფასების საფუძველზე.
- შეარჩიეთ კონსულტაციის კომფორტული ფორმა, დაუკავშირდით ექიმს სახლში ან მიიღეთ სატელეფონო ან ვიდეო კონსულტაცია.
- მიიღეთ სასურველი სამედიცინო მომსახურება თქვენი შეხედულებისამებრ ან თავიდან აირიდეთ კლინიკაში რიგებში დგომა.



საჯარო სააქციო საზოგადოებამ „თიბისი ბანკის ჯგუფი“ („სსს „თიბისი“) 2018 წლის დეკემბერში გამოაცხადა ჯგუფის განზრახვა განეფართოებინა ელექტრონული ვაჭრობის ბაზარი საქართველოში, ინოვაციური ციფრული ვაჭრობის პლატფორმის „ვენდუს“ დანერგვის გზით. პლატფორმა მომხმარებლებს მისცემს საშუალებას შეიძინონ სხვადასხვა პროდუქტი ონლაინ რეჟიმში, მიიღონ განვადება და ისარგებლონ სწრაფი მიწოდებით და თანხის დაბრუნების მოქნილი პოლიტიკით. „ვენდუ“ ასევე დაეხმარება ადგილობრივ ბიზნესმენებს მათთვის მომხმარებელთა დიდ ბაზაზე წვდომის და ონლაინ მარკეტინგის, ასევე დაფინანსების მიღების შესაძლებლობის შეთავაზების გზით.

„ვენდუ“ გამოიყენებს მომხმარებელთა ბაზას და „სვუპის“ რესურსებს, რომელიც წარმოადგენს ცნობილი ონლაინ ფასდაკლებების და ვაჭრობის კომპანიას საქართველოში. ის ბოლო დროს შეიძინა „თიბისი ბანკის ჯგუფმა“. თუმცა, „სვუპი“ დარჩება ცალკე ბრენდად და განაგრძობს საქმიანობას, რაც მომხმარებლებს მისცემს საშუალებას ისარგებლონ ორივე ვებგვერდის მომსახურებით.

„ვენდუ“ 2019 წლიდან ემსახურება ქართველ მომხმარებლებს.



შპს „Allproperty.ge“ არის უძრავი ქონების ძიების სისტემა და საკონსულტაციო ონლაინ პლატფორმა.

„Livo.ge“ არის „allproperty.ge“ პლატფორმის საფუძველზე გაშვებული პროექტი და ის ფართო საზოგადოებას წარედგინა 2020 წლის მაისში.

„თიბისი ბანკის“ მისი მომხმარებლების ცხოვრების გამარტივებისკენ მიმართული სტრატეგიის საფუძველზე, „Livo.ge“ წარმოადგენს ახალ განაცხადს საქართველოს უძრავი ქონების ბაზარზე.

როგორც პრეზენტაციაში ჩანს, პლატფორმა მომხმარებლებს და გამყიდველებს აძლევს უნიკალურ შესაძლებლობას გამოიყენონ ჩვენი ქონების შეფასების მომსახურება და 24 საათში, ან (მოთხოვნის შემთხვევაში) 6 საათში მიიღონ სერტიფიცირებული შეფასება, რაც მათ საშუალებას მისცემს დაზოგონ დრო, შეიტყონ ქონების ზუსტი საბაზრო ფასი და მიიღონ გადაწყვეტილება ამ ფასის შესაბამისად.

მომსახურების ფასი განსაზღვრულია 39 ლარის ოდენობით და ის ხელმისაწვდომი იქნება მთელ ქვეყანაში, მათ შორის დიდ ქალაქებში, სოფლებში, ასევე საქართველოს მთიანეთში.

„Livo.ge“ მთლიანად კლიენტებზე ორიენტირებული პლატფორმაა, ის 3D ტურებს სთავაზობს.

„Livo.ge“-ის პლატფორმა პირველი ეკოსისტემაა საქართველოს ამ სფეროში.



8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა „საქართველოს ბანკის“ პირდაპირი ინვესტიციები

BANK OF GEORGIA პირდაპირი ინვესტიციები

შვილობილი კომპანიები	გაგანი ალწერას	ხმის უფლების მქონე და ჩვეულებრივი აქციების წილი საწესდებო კაპიტალში		რეგისტრაციის ქვეყანა	სფერო	დაფუძნების თარიღი	შემოსულის თარიღი
		31-დეკ-19	31-დეკ-18				
შპს „ბიჯეო ჯგუფი“		100.00%	100.00%	გაერთიანებული სამეფო	ჰოლდინგური კომპანია	2011	
სს „ბიჯეო ჯგუფი“		100.00%	100.00%	საქართველო	საინვესტიციო	2015	
სს „იდეა“		100.00%	100.00%	საქართველო	დაზღვევა	2008	
სს „საქართველოს ბანკი“		99.55%	99.55%	საქართველო	საბანკო საქმიანობა	1994	
შპს „საქართველოს ბანკის წარმომადგენლობა გაერთიანებულ სამეფოში“		100.00%	100.00%	გაერთიანებული სამეფო	ინფორმირება და საბაზრო კვლევა	2010	
„ფონდი სიცოცხლის ხე“ (ადრე ცნობილი, როგორც საქართველოს ბანკის მომავლის ფონდი)		100.00%	100.00%	საქართველო	საქველმოქმედო საქმიანობა	2008	
„საქართველოს ბანკის“ წარმომადგენლობა უნგრეთში		100.00%	100.00%	უნგრეთი	წარმომადგენლობა	2012	
სს „საქართველოს ბანკის“ წარმომადგენლობა თურქეთში		100.00%	100.00%	თურქეთი	წარმომადგენლობა	2013	
შპს „საქართველოს ფინანსური ინვესტიცია“		100.00%	100.00%	ისრაელი	ინფორმირება და საბაზრო კვლევა	2009	
„Benderlock Investments Limited“		100.00%	100.00%	კვიპროსი	ინვესტიციები	2009	2009
სს „ბელარუსკი ნაროდნი ბანკი“		99.98%	99.98%	ბელარუსი	საბანკო საქმიანობა	1992	2008
შპს „BNB ლიზინგი“		99.90%	99.90%	ბელარუსი	ლიზინგი	2006	2004
შპს „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	ბელარუსი	ლიზინგი	2001	2015
„პრაიმ ლიზინგი“	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	საქართველო	ლიზინგი	2012	
სს „ბიჯი ფაინანშიალი“		100.00%	100.00%	საქართველო	საინვესტიციო	2015	
სს „გალტ ენდ თაგარტი“	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	საქართველო	საბროკერო საქმიანობა და აქტივების მართვა	1995	2004
სს „ბიჯი კაპიტალის“ ფილიალი აზერბაიჯანში		100.00%	100.00%	აზერბაიჯანი	წარმომადგენლობითი ოფისი	2013	
„გალტ ენდ თაგარტ ჰოლდინგს ლიმიტედი“		100.00%	100.00%	კვიპროსი	ინვესტიციები	2006	
შპს „ბიჯი კაპიტალი (ბელარუსი)“		100.00%	100.00%	ბელარუსი	საბროკერო საქმიანობა	2008	
სს „დიჯიტალ არეა“ (ყოფილი სს „Polymath Group“)	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	საქართველო	ციფრული მომსახურება	2018	
სს „Extra area“		100.00%	100.00%	საქართველო	ციფრული მომსახურება	2019	
შპს „სოლო“		100.00%	100.00%	საქართველო	ვაჭრობა	2015	
სს „საქართველოს ფასიანი ქაღალდების გაერთიანებული რეგისტრატორი“		100.00%	100.00%	საქართველო	რეგისტრატურა	2006	
სს „ექსპრეს ტექნოლოჯიზ“	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	საქართველო	ინვესტიციები	2007	
სს „ჯორჯიან კარდი“	სლაიდი 14-15	99.48%	99.48%	საქართველო	ბარათების დამუშავება	1997	2004
შპს „დაირექტ დებიტ ჯორჯია“	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	საქართველო	ელექტრონული გადახდის მომსახურება	2006	
შპს „დიდი დილომი კვლევითი ცენტრი“	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	საქართველო	საკომუნიკაციო მომსახურება	2007	
შპს „მეტრო სერვის +“	სლაიდი 14-15	100.00%	100.00%	საქართველო	ბიზნესის მომსახურება	2006	
სს „აგრონ ჯგუფი“		ლიკვიდირებულია 2019 წელს	100.00%	საქართველო	„აგრო ტრეიდი“	2014	
შპს „პრემიუმ კომპლაიენს ედვაიზორი“		100.00%	100.00%	საქართველო	სხვადასხვა	2012	
სს „კრედიტ ინფო“		21.08%	21.08%	საქართველო	ფინანსური საშუალებო მომსახურება	2005	2005
სს „თბილისის საფონდო ბირჟა“		24.04%	21.59%	საქართველო	ფინანსური საშუალებო მომსახურება	2015	2016

წყარო: „საქართველოს ბანკი“



8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა „საქართველოს ბანკის“ პირდაპირი ინვესტიციები



BANK OF GEORGIA პირდაპირი ინვესტიციები



**GEORGIAN
LEASING COMPANY**

შპს „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“ (შემდგომში „კომპანია“ ან „GLC“) 2001 წლის 29 ოქტომბერს საქართველოში დაფუძნდა (საიდენტიფიკაციო ნომერი 204972155). მისი ძირითადი საქმიანობაა საქართველოში იურიდიული და ფიზიკური პირებისთვის ფინანსური იჯარის მომსახურების გაწევა. 2015 წლის 31 აპრილს ჯგუფმა საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული კომპანიისგან - სს „პრივატ ბანკი საქართველოსგან“ 2,000 ლარად შეისყიდა შპს „პრაიმ ლიზინგის“ აქციების 100%-იანი წილი.

2019 წლისა და 2018 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, საქართველოს სალიზინგო კომპანიას და მის შვილობილ კომპანიას (შემდგომში ერთობლივად - „ჯგუფი“) ერთპიროვნულად ფლობს სს „საქართველოს ბანკი“ (2016 წ.: სს „ბიჯი ფაინანშიალი“).

პროდუქტები:

- ▶ ფინანსური იჯარა
- ▶ უკუიჯარა
- ▶ საოპერაციო იჯარა
- ▶ სასოფლო-სამეურნეო პროექტების მართვის სააგენტო (APMA) - აგროლიზინგი
- ▶ „აწარმოე საქართველოში“ - „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“ მოგცემთ შესაძლებლობას ჩაერთოთ პროგრამაში „აწარმოე საქართველოში“ და მიიღოთ 12%-იანი თანადაფინანსება სახელმწიფოსგან.



2008 წლის კონფლიქტის მსხვერპლთა მხარდაჭერის ფონდი 2008 წელს დაფუძნდა. ამ ფონდის დაფუძნების მთავარი მიზანი იყო დახმარების გაწევა იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც 2008 წლის აგვისტოს მოვლენების გამო დაზარალდნენ. შეფასების გზით დაიწყო საგანმანათლებლო დაწესებულებების აღდგენა, განხორციელდა ახალგაზრდა დედების და ბავშვების სარეაბილიტაციო პროექტები, კონფლიქტის ზონაში დაფინანსდა სპეციალური კურსები დამწყები ბიზნესმენებისთვის, ასევე განხორციელდა საქმიანობა აგვისტოს კონფლიქტის დროს დამწყარი ტყეების აღდგენის მიზნით. ფონდმა მხარდაჭერა გაუწია ოჯახური ტიპის ბავშვთა სახლის გახსნას რუსთავში. 2014 წლის შემდეგ, ფონდმა გამოაცხადა ახალი სფეროები, რომლებიც მოიცავენ შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე ბავშვების დახმარებას და განათლებისა და გარემოს მხარდაჭერას.

ფონდის „სიცოცხლის ხე“ მისიაა იურიდიულ და ფიზიკურ პირებს დაეხმაროს საქართველოს უკეთესი მომავლის შექმნის საქმეში მეტად ეფექტურად და გამჭვირვალედ ჩართვაში.



„Galt & Taggart“ დაფუძნდა, როგორც წამყვანი საინვესტიციო საბანკო და ინვესტიციების მართვის მომსახურების კომპანია საქართველოში. კომპანია ქვეყანაში კაპიტალის ბაზრების განვითარების წინა პოზიციებზეა. მათი ექსპერტიზა დაბალანსდება „Galt & Taggart“-ის ძირითადი საქმიანობებით: საინვესტიციო ბანკინგი, აქტივების მართვა, კერძო კლიენტების აქტივების მართვის მომსახურება, საბროკერო მომსახურება, კვლევები.

გუნდი მოიცავს 30-ზე მეტ ნიჭიერ პროფესიონალს ინდუსტრიაში დიდი გამოცდილებით.

„Galt & Taggart“ არის „საქართველოს ბანკის“ 100%-იანი შვილობილი კომპანია, რომელსაც აქვს რეგიონული ბაზრის უნიკალური ხედვა და მყარი საერთაშორისო საინვესტიციო ბაზა. ინსტიტუციონალური თვალსაზრისით, „Galt & Taggart“-ს წარმატებით შეუძლია ხელი შეუწყოს ინვესტორებს საინვესტიციო შესაძლებლობების კვლევაში და ადგილობრივი და რეგიონული კომპანიებისთვის უფრო დიდი წვდომის შეთავაზებით როგორც კაპიტალის, ასევე სასესხო კაპიტალის ბაზრებზე.



„კრედიტინფო საქართველო“ სპეციალიზდება საკრედიტო ინფორმაციაში და ბანკების, სალიზინგო კომპანიების და სხვა ისეთი ორგანიზაციებისთვის გადაწყვეტილების მიღებისთვის საჭირო ინფორმაციის მიწოდებაში, რომლებიც გასცემენ სესხებს, გასწევენ მომსახურებას და ყიდიან საქონელს განვადებით.

„კრედიტინფო საქართველო“ მომსახურებით სარგებლობა შეუძლია ნებისმიერ ადამიანს, რომელსაც სჭირდება ინფორმაციის მიღება მომხმარებლების, მიმწოდებლების ან სხვა ბიზნეს-პარტნიორების შესახებ.

მისია - ბიზნესის დახმარება კრედიტის მართვაში.

„კრედიტინფოს“ ყველა ძირითადი მომსახურება შეესაბამება ევროკავშირის დირექტივას (95/46/EC) პერსონალური ინფორმაციის დამუშავებისა და გადაცემის შესახებ.

აქციონერები:

- ▶ „Creditinfo International GmbH“
- ▶ „პროკრედიტ ბანკი“
- ▶ „თიბისი ბანკი“
- ▶ „საქართველოს ბანკი“

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა „საქართველოს ბანკის“ პირდაპირი ინვესტიციები - გაგრძელება



BANK OF GEORGIA პირდაპირი ინვესტიციები

AREA.GE

„AREA.GE“ არის პლატფორმა უძრავი ქონების სფეროს ყველა დაინტერესებული პირისთვის.

მიზანია პლატფორმაზე განცხადებები შეიცავდეს ზუსტ, უტყუარ და გადამოწმებულ ინფორმაციას. ეს ყველაფერი მიიღწევა სხვადასხვა AI სისტემების ინტეგრირებით და მაღალკვალიფიციური პირებისგან შემდგარი საოპერაციო გუნდების მუშაობით.



„Extra“ - უნიკალური ციფრული სავაჭრო სივრცე, სადაც ყველას ექნება შესაძლებლობა მოიძიოს და განათავსოს სასურველი პროდუქტები და მომსახურებები.

EXPRESS TECHNOLOGIES

საინვესტიციო ჯგუფი „Express Technologies“ 2007 წელს დაფუძნდა. ის აერთიანებს ელექტრონული გადახდების ბიზნესით დაკავებულ კომპანიებს: სს „Georgian Card“, შპს „დიჯიტალ დებიტ ჯორჯია“, შპს „მეტრო სერვისი +“, შპს „დიდი დილმის კვლევის ცენტრი“. ჯგუფში შემავალი კომპანიები ორიენტირებულია არიან მომხმარებლებისთვის თანამედროვე, უსაფრთხო და ინოვაციური ტექნოლოგიების შეთავაზებაზე.

სს „Express Technologies“ ჯგუფმა დანერგა საინფორმაციო ტექნოლოგიების უახლესი სტანდარტები საქართველოს საგადახდო სისტემებში.

DDRC

შპს - შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „დიდი დილმის კვლევის ცენტრი“ („DDRC“) სს „Express Technology Holding“-ის ნაწილია. კომპანიის საქმიანობის ძირითადი სფეროა პროგრამული უზრუნველყოფის პროდუქტების და აპარატული უზრუნველყოფების გადაწყვეტების შექმნა და მათი პროდუქტების დამატებითი ტექნიკური მხარდაჭერა. კომპანიის მიზანია ახალი და მაღალი დონის ტექნოლოგიებზე მომუშავე ფირმებთან კავშირის დამყარება, რათა შეიქმნას, დაიხვეწოს და ექსპორტზე გავიდეს საერთაშორისო სტანდარტების პროდუქტები ფინანსების, ტრანსპორტის, მობილური აპლიკაციებისა და სხვ. სფეროებში. მიზნის მისაღწევად კომპანიაში გაერთიანდა მაღალი კვალიფიკაციის მქონე თანამშრომლების ჯგუფი და დაიგეგმა პროგრამული უზრუნველყოფის პროექტის თანამედროვე მეთოდების დანერგვის მართვა და მხარდაჭერა. დღეისათვის, კომპანია მუშაობს ინოვაციურ პროექტებზე საბანკო და საგადახდო სფეროებში; დამუშავების სისტემები, მობილური POS აპლიკაციები, თვითმომსახურების სისტემები და პროგრამული უზრუნველყოფა, ვებ და ტრანსპორტირების აპლიკაციები. „DDRC“ ასევე პასუხს აგებს თავისი პროდუქტებისა და ჰოლდინგის „Express Technology“-ის ფარგლებში გაერთიანებული კომპანიების IT მხარდაჭერაზე.

GEORGIAN CARD

სს „Georgian Card“ სს „Express Technology Holding“-ის ნაწილია, რომელიც მომხმარებლებს სთავაზობს მონაცემების დამუშავებისა და პერსონალიზაციის მომსახურებებს.



შპს „მეტრო სერვის პლიუსი“ სს „Express Technology Holding“-ის ნაწილია. მისი ძირითადი საქმიანობები მოიცავს: საზოგადოებრივი ტრანსპორტის ქსელში მზგავრობის საფასურის მოკრების სისტემის ოპერირებას და ტექნიკურ მომსახურებას

DDG

შპს „დაირექტ დებიტ ჯორჯია“ სს „Express Technology Holding“-ის ნაწილია. მისი ძირითადი საქმიანობები მოიცავს: თვითმომსახურების ტერმინალების ქსელის ოპერირებას, ტექნიკურ მომსახურებას და ოპერაციების დამუშავებას



საკონკულტაციო სააგენტო

„შესაბამისობის გამოწვევების სირთულის დაძლევა თითოეული კლიენტის საჭიროებების გათვალისწინებით.“

8 დანართი 1 - საბანკო სექტორის მიმოხილვა „ლიბერთი ბანკის“ პირდაპირი ინვესტიციები



პირდაპირი ინვესტიციები

შვილობილი კომპანია	საკუთრების/ხმის უფლება % 2020 წლის 30 ივნისის მდგომარეობით	ქვეყანა	დაფუძნების წელი	სფერო
შპს „ბას სტოპ“	100.00%	საქართველო	2009 წლის 27 აგვისტო	გარე სარეკლამო მომსახურება
სს „სმარტექსი“	21.47%	საქართველო	2009 წლის 5 იანვარი	ადრეულ ეტაპზე განხორციელებული ინვესტიციები სარისკო კაპიტალში



2009 წელს საკურიერო და მიწოდების მომსახურებების გამწვევი კომპანიის სახით დაფუძნებული „სმარტექსი“ 2011-2012 წლებში გარდაიქმნა საინვესტიციო ფირმად, რომელიც ორიენტირებულია საქართველოსა და სხვა ქვეყნებში საწყისი და ადრეული საინვესტიციო სტარტაპების მხარდაჭერაზე. ყველა ქართული სტარტაპი განლაგებულია ერთ ჭერქვეშ, თბილისში, „ლიბერთი თაურში“.

ოსინი ძირითადად გვხვდება შემდეგი დარგების კომპანიებში:

- ციფრული საფულებები და გადახდები
- ონლაინ ფინანსური მომსახურება
- ადგილობრივი გარიგებები, სოციალური საჩუქრები და ელექტრონული ვაჭრობა
- VoIP კომუნიკაცია
- ციფრული და მომხმარებლების მიერ გენერირებული კონტენტი

Smartex პორტფელი 2015 წლის მდგომარეობით

 The oldest and best-known 2014 50%	 VoIP Provider 2010 60%	 Online Loans 2013 65%	 Digital Wallet 2007 75%
 Digital Wallet & Payments 2009 55%	 Online Currency Exchange 2015 49%	 Local Deals & Discounts 2012 89%	 Online Retailer 2010 100%
 Local Deals & Discounts 2012 100%	 2013 25%	 Real Estate Search Platform 2013 10%	 Mapping Service 2013 100%
 FundersClub Investment Vehicle 2014 0%	 Investment Vehicle 2015 0%	 Modern Payments 2015 0%	 Digital Wallet 2012 0%

9

დანართი 2 - საბანკო MVNO-ს მაგალითები

საბანკო MVNO-ს მაგალითები მსოფლიოს მასშტაბით

9 დანართი 2 - საბანკო MVNO-ს მაგალითები მაგალითი - კენიის Equity Bank

2014 წელს კენიის Equity Bank-მა დაწერა MVNO (Equitel), რითაც კონკურენცია გაუწია ბაზარზე უფრო დამკვიდრებულ მოთამაშეებს.

- Equitel-ის დაწერვის მიზანი იყო Equity Bank-ის მომხმარებელთა არსებული დინამიური ბაზით სარგებლობა და მათთვის უფრო დახვეწილი საბანკო პროდუქტების შეთავაზება. Equitel იყენებს Airtel Networks Kenya-ს ინფრასტრუქტურას. Equity 3.0 ფინანსური ჩართულობის გაუმჯობესებისა და ყველა კენიელისთვის ინოვაციური მომსახურების შეთავაზების მიზანს ემსახურება ფინანსური სერვისების ერთ პლატფორმაზე წარმოდგენით, რაც განაპირობებს საბანკო მომსახურების მეტ ხელმისაწვდომობას, მოქნილობას, მოხერხებულობას და სიიაფს.

ტექნიკური სპეციფიკაცია

- Equitel-ს აქვს საკუთარი სიმ-ბარათები, რომლებიც შეიძლება იყოს ნორმალური ზომის ან თხელი. თხელი სიმ-ბარათი წარმოადგენს გადასაკრავ სიფრფიანა პლასტმასას, რომლის მოთავსებაც შეიძლება ნორმალური სიმ-ბარათის ზემოდან მობილურ ტელეფონში. ეს მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, ერთ ტელეფონზე ორი სიმ-ბარათი გამოიყენოს;
- მომხმარებელთან დაკავშირების 300-ადგილიანი ცენტრი, რომელიც სრულად არის აღჭურვილი ხმოვანი და სოციალური მედიით და მუდმივად ფუნქციონირებს მომხმარებლების დასახმარებლად.

შეთავაზება

- Equitel მიზნულია Equity bank-ის რეალურ საბანკო ანგარიშზე და არ წარმოადგენს ვირტუალურ საშუაველო ანგარიშს, როგორც კენიაში იყენებს მობილური პლატფორმის მეშვეობით დაკრედიტების და ანაზღაურების მოზიდვის პარტნიორობები ბანკებსა და ტელეკომუნიკაციის კომპანიებს შორის;
- Equitel-ის საფულეში ფულადი სახსრების გადატანა უფასოა;
- Equitel-ის მომხმარებლებს შეუძლიათ თავიანთი მობილური საფულეებიდან ფული პირდაპირ გადარიცხონ ყველა არსებულ მობილურ საფულეზე, რასაც მანამდე აღწევდნენ, ვიდრე მობილური ბანკინგით ფულის მართვას კანონმდებლობა დაარეგულირებდა. ეს ფუნქცია ამჟამად ხელმისაწვდომია სიმ-ბარათის მენიუზე. (ბაზრის სხვა მოთამაშეები იყენებენ USSD-ს ქსელისგარეთა მობილური ფულადი ოპერაციებისთვის).
- წვდომა, მოხერხებულობა და ტექნიკური მომსახურება
- მრავალარხიანი მობილური ბანკის პროდუქტი - წვდომა ფულზე მობილური ტელეფონებიდან, ბანკომატებიდან, Equity bank-ის წარმომადგენლობებიდან, სადებიტო ბარათებიდან, ბანკის ფილიალებიდან, Eazzy-ის მობილური აპლიკაციიდან და ინტერნეტბანკინგის პლატფორმიდან;
- ბანკიდან ბანკში გადარიცხვის შესაძლებლობა, როგორცაა EFT-ები, ნორმალური RTGS და Pesalink გადარიცხვები;
- იოლი წვდომა სესხებზე მობილური ტელეფონებიდან;
- Equitel-ს აქვს ყველა ფინანსური ოპერაციის შესრულებისთვის, ასევე ზარების განხორციელებისთვის, მოკლე ტექსტური შეტყობინებების გაგზავნისთვის და ინტერნეტის თვალყურისთვის საჭირო ინსტრუმენტები და ფუნქციები.

- ფინანსური ჩართულობა ნიშნავს ფიზიკური პირის წვდომას ანაზღაურებზე, სესხებზე, დაზღვევაზე და ამ პროდუქტების აქტიურად გამოყენებას. მხოლოდ მას შემდეგ, რაც მოსახლეობა ეფექტურად გამოიყენებს სხვადასხვა არხს, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ჩართულობა შედგა და Equitel სწორედ ამას ემსახურება. Equitel-მა მომხმარებელთა მომსახურება გადაახალისა და გააერთიანა საბანკო და ტელეკომუნიკაციის სერვისები, რითაც შესაძლებელი გახდა ფინანსური ჩართულობა.

ეკონომიკური დასაბუთება

MVNO-ს მეშვეობით შესაძლებელი გახდა ყველა არსებულ ყველა ფინანსური პროდუქტის, კერძოდ, საკრედიტო, საანაზღაურო, სადაზღვევო, გადახდების, ოპერაციების დამუშავების, საბროკერო, სამეურვეო და საინვესტიციო 43 მომსახურების ერთად თავმოყრა. MVNO-მ დანახარჯების შესამცირებლად და მოგების გასაზრდელად გააუქმა შუამავლის როლი, რათა სარგებელი გადაეცა მომხმარებლისთვის შემცირებული ღირებულების სახით და, შესაბამისად, გაეზარდა პროდუქტების ხელმისაწვდომობა. MVNO-მა გააუქმა ვირტუალური შემნახველი ანგარიშები, რათა აღმოეფხვრა ნაღდი ფულის მართვის რისკი და უზრუნველყო ანაზღაურების დაცვა ყველა დანაზღაურების დაზღვევით.



MVNO-ების დაწერვა შესაბამისობაშია Airtel Kenya-ის ინოვაციისა და დიფერენციაციის სტრატეგიასთან. მიგვაჩნია, რომ MVNO-ების შესვლა ბაზარზე მოახდენს მთლიანი ბაზრის ზრდის სტიმულირებას და შენარჩუნებას, ინოვაციური პროდუქტებისა და მომსახურების ახალი დიპაზონის შეთავაზებით, რაც კენიელებს უფრო დიდ არჩევანს მიანიჭებს და მეტ ღირებულებას შეუქმნის."

"გარდა ამისა, ბაზარზე მათი შესვლა გაზრდის მობილური სერვისების მოხმარებას ისეთ წამყვან სეგმენტებში, როგორცაა მობილური კომერცია და მონაცემები და, შესაბამისად, გაზრდის კენიელების ჩართვას მობილურ რეკლამაში, რაც ქვეყნის მდგრად ეკონომიკურ განვითარებას სასიკეთოდ წაადგება."

~ Airtel Kenya-ს გენერალური დირექტორი, ადილიუსეფი

"ახალი უნარ-ჩვევები, ახალ სისტემებთან და მოწინავე ინოვაციებთან ერთად, შექმნის უდიდეს სარგებელს, რომელსაც გადავცემთ ჩვენი საზოგადოების წევრებს,"

"მობილური ბანკინგის დახვეწისკენ მიმართული ეს წამოწყება ემსახურება ჩვენს ტრადიციულ მიზანს, გავხადოთ ფინანსური მომსახურება უფრო მეტად მოქნილი, ხელმისაწვდომი, მოხერხებული და ინკლუზიური."

~ ICNIRP-ის თავმჯდომარე, დოქტორი ერიკ ვან რონგენი

9 დანართი 2 - საბანკო MVNO-ს მაგალითები მაგალითი - KB Financial Group (სამხრეთ კორეა)

2019 წელს KB Financial Group-მა განაახლა თავისი საინფორმაციო ტექნოლოგიების ინფრასტრუქტურა, ჯგუფის მასშტაბით ინტეგრირებული ციფრული სერტიფიკატისა და "ღრუბლის" ჩათვლით, და გახდა პირველი თავის საქმიანობის სფეროში, რომელმაც დაიწყო MVNO-ზე დაფუძნებული Liiv M მომსახურება.

- ▶ გახდა ფინანსური სექტორის პირველი კომპანია, რომელმაც დაიწყო MVNO-ს საფუძველზე საფინანსო და ტელეკომუნიკაციის მომსახურება Liiv M. Liiv M წარმოადგენს ფინანსური და ტელეკომუნიკაციის მომსახურების ერთიან პლატფორმას, რომლითაც შესაძლებელია მაღალი ხარისხის ტელეკომუნიკაციის სერვისების მიწოდება და მოხერხებული და უსაფრთხო ფინანსური ოპერაციების შესრულება

ტექნიკური სპეციფიკაცია

- ▶ მომსახურება განხორციელდა მობილური კავშირის ოპერატორთან - LG Uplus-თან თანამშრომლობით.
- ▶ მხოლოდ და მხოლოდ ერთი USIM ჩიპის გამოყენებით, შესაძლებელია საბანკო და ტელეკომუნიკაციის მომსახურებების გაერთიანება და რთული პროცედურების გავლის თავიდან არიდება

შეთავაზება

- ▶ წარმოადგენს ფინანსური და ტელეკომუნიკაციის მომსახურების ერთიან პლატფორმას, რომლითაც შესაძლებელია მაღალი ხარისხის ტელეკომუნიკაციის სერვისების მიწოდება და მოხერხებული და უსაფრთხო ფინანსური ოპერაციების შესრულება
- ▶ მომხმარებლებს შეუძლიათ ფასად უზრუნველყოფს 5G მომსახურებით
- ▶ მომხმარებლებს სთავაზობს სხვადასხვა ფასდაკლებას (მაგ. მომხმარებლებს შეუძლიათ ფასდაკლებით სარგებლობა, თუ გამოიწერენ ყველა სერვისს, როგორც კომუნალური მომსახურების ღირებულების ავტომატური გადარიცხვები, ან აქვთ KB Kookmin საბანკო ბარათით შესრულებული გადახდების ისტორია)
- ▶ იძლევა მომხმარებლებისთვის უფრო მეტი ინოვაციური მომსახურების შეთავაზების საშუალებას;
- ▶ მომხმარებელზე ორიენტირებული ციფრული ინოვაციების მეშვეობით, მომხმარებლისთვის ქმნის ღირებულებას და დიფერენცირებული სერვისების არჩევანს
- ▶ USIM KB მობილური სერტიფიკატი - USIM პერსონალური ინფორმაციის შენახვის მომსახურება;
- ▶ ბანკომატიდან თანხის გატანის კონტროლის მომსახურების მიზანია "ზმოვანი ფიზინგის" ტიპის თაღლითობების თავიდან აცილება თანხის გამოტანის დროს ტელეფონის გამოყენების აკრძალვით



სმარტ-ბანკინგი

MVNO-ზე დაყრდნობილი საფინანსო-ტელეკომუნიკაციის ჰიბრიდული მომსახურება 'Liiv M' დაიწყო ტელეკომუნიკაციების მანამდე აუთენტიკაციის ბაზარზე თამაშად შესვლისა და KB-ს ფინანსური ეკოსისტემის გაფართოების მიზნით. მომავალში ჩვენ ყურადღებას გავამახვილებთ ახალი, ინოვაციური პროდუქტებისა და სერვისების შექმნას ტელეკომუნიკაციების და მონაცემების შეთავსებით, რათა მოვიპოვოთ კონკურენტული უპირატესობა და დავეინაურდეთ ბაზარზე.

~ KB Financial ჯგუფის წლიური ანგარიში

ეკონომიკური დასაბუთება

- ▶ Kookmin Bank შეეცადა დაენგრია მითი იმის თაობაზე, რომ ბიუჯეტური ტელეფონებით მხოლოდ დაბალი ხარისხის მომსახურების მიღებაა შესაძლებელი. LG Uplus-სთან პარტნიორობის ფარგლებში, კრედიტორი გასცემს შეუზღუდავ 5G მონაცემების პაკეტს, რომელიც საგრძნობლად იაფია სხვა ტელეკომუნიკაციის კომპანიების არსებულ პაკეტებზე. Liiv M არის ქვეყნის პირველი ბიუჯეტური 5G მონაცემების პაკეტი.
- ▶ ფინანსურმა მარეგულირებელმა Liiv M შეაფასა, როგორც ინოვაციური ფინანსური მომსახურება, რომელიც უნდა გათავისუფლდეს რამდენიმე რეგულაციისგან ორი წლის განმავლობაში, რადგან ეს მომსახურება ბანკს საშუალებას აძლევს, თავის მომხმარებლებს შესთავაზოს პერსონალიზებული ფინანსური მომსახურება ბიუჯეტური ტელეფონის გაყიდვებით დაგროვილი მონაცემების საფუძველზე.
- ▶ ბანკი მოპოვებული ტელეკომუნიკაციის მონაცემების გამოყენებით აპირებს მომხმარებლებისთვის მათზე მორგებული ფინანსური პროდუქტების რეკომენდირებას.



"როდესაც ბანკები იწყებენ მობილური სერვისების ქსელით მომსახურებას, შეგვიძლია ველოდოთ სრულიად ახალ ფინანსურ მოდელებს, რომლებითაც მოხდება ფინანსური და ტელეკომუნიკაციის ოპერაციების სრული შერწყმა."

"აპლიკაციების მოთხოვნებს ვუპასუხებთ უწყვეტ რეჟიმში წლის განმავლობაში და შეძლებისდაგვარად სწრაფად დავამუშავებთ სენდბოქსთან დაკავშირებულ ყველა პროცედურას."

~ ფინანსური მომსახურებების კომისიის დირექტორი, ჩოი ჯონგ-გუ



9 დანართი 2 - საბანკო MVNO-ს მაგალითები მაგალითი - Standard Bank Mobile (სამხრეთ აფრიკა)

2018 წელს სამხრეთ აფრიკის ბანკმა Cell C ქსელზე თავის მომხმარებლებს MVNO-ს ექსკლუზიური პაკეტები შესთავაზა

- ▶ მობილური ფინანსური მომსახურებების შეთავაზება არის უმთავრესი ფაქტორი, რომლის გამოც ბანკი მობილური კავშირგაბმულობის სფეროში შევიდა.

შეთავაზება

- ▶ ბრენდირებული სიმ-ბარათი ახალი ნომრით და არსებული ნომრების შენარჩუნების შესაძლებლობით.
- ▶ ბილინგის უნიკალური სტრუქტურა, რაც მომხმარებლებს აძლევს მათი ყოველთვიური საბანკო საკომისიოს ეკვივალენტურ სასაუბრო დროს, თუ ისინი გადაიხდიან ყოველთვიურ სააბონენტოს.
- ▶ მომხმარებლები ასევე იღებენ ერთ მეგაბაიტ მონაცემებს უფასოდ თავიანთ საკრედიტო ბარათზე გახარჯულ ყოველ 20 რანდზე და 1 მეგაბაიტ მონაცემებს უფასოდ ყოველ 20 რანდზე, რომელსაც ხარჯავენ ჩეკით ან სადებეტო ბარათებით.

- ▶ 2019 წელს Standard Bank Mobile-მა დაიწყო თავის მომხმარებლებზე სმარტფონების გაყიდვა ფინანსური ოფციონით. Standard Bank Mobile მყიდველებს სთავაზობს სმარტფონების ფართო არჩევანს, მათ შორის აიფონის, სამსუნგისა და ჰუავეის ტელეფონებს.

- ▶ Standard Bank-ს მიაჩნია, რომ ტელეკომუნიკაციების გაჯერებულ ბაზარზე შესვლის ერთადერთი გზა მომხმარებლებისთვის დამატებითი ღირებულების შეთავაზებაა

”

„ჩემი აზრით, eSIM ის დანერგვა სასიხარულო ამბავია MVNO-ებისთვის. როგორც MVNO-ები, ჩვენ ახალ ნიშას ვთავაზობთ ჩვენს მომხმარებლებს. მიმაჩნია, რომ eSIM-ის მეშვეობით ამ მომხმარებლების მოზიდვა უფრო იოლია და ნაკლებ ხარჯებს უკავშირდება, რადგან საჭირო არ არის მათთვის ფიზიკური სიმ-ბარათის დარიგება. ვფიქრობ, რომ იგი იძლევა ბევრად მეტ შესაძლებლობას ციფრული არხების ათვისების და მომხმარებლებთან პირდაპირი ურთიერთობის თუ მარკეტინგის მხრივ. ამიტომ, დარწმუნებული ვარ, რომ საინტერესო ხუთი წელიწადი გველის.“

- ▶ ~ სტივენ ბეილი, Standard Bank Mobile-ის გენერალური დირექტორი

”

ჩვენ მომხმარებლებს ვთავაზობთ ღირსის კავშირს მომხმარებლის არჩევანზე დაყრდნობით. დღევანდელ ციფრულ სამყაროში ადამიანების მოლოდინები იზრდება და მომხმარებლები მოითხოვენ სულ უფრო პერსონალიზებულ, საიმედო პროდუქტებს და სერვისებს მათთვის სასურველ დროს და ადგილზე,“ აცხადებს ბეილი

- ~ სტივენ ბეილი, Standard Bank Mobile-ის გენერალური დირექტორი

10

დანართი 3

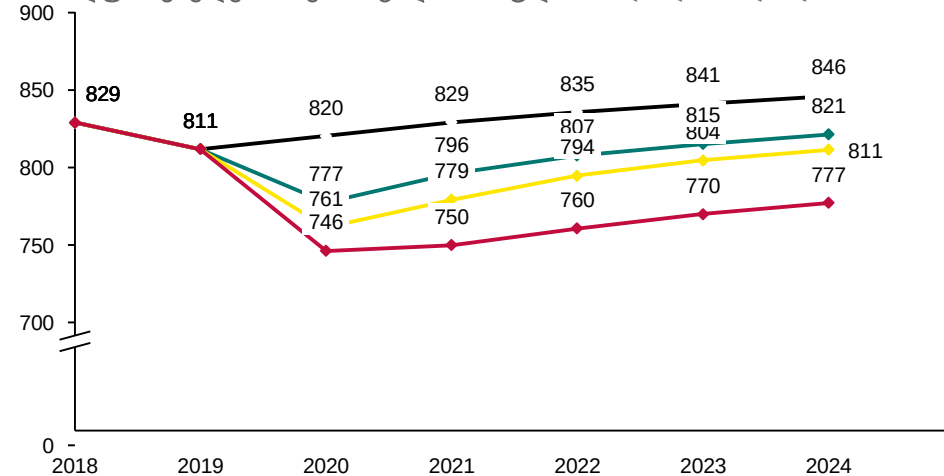
დამატებით COVID-19-ის გავლენის შესახებ -
გლობალური პერსპექტივა



10 დანართი 3

კოვიდ-19-ის პანდემიის შედეგები მობილური ქსელების შემოსავლებზე

მობილური ქსელების შემოსავალი, მსოფლიო (მლრდ აშშ დოლარი)



წყარო: Analysis Mason

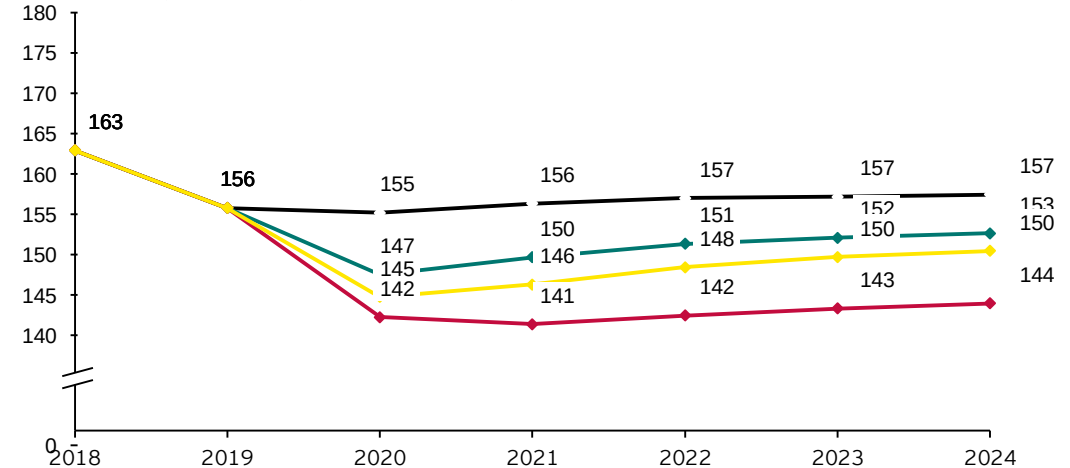
სულ - კოვიდ-19-მდე სცენარი (მსოფლიოს მასშტაბით)

სულ - კოვიდ-19-ის მსუბუქი სცენარი

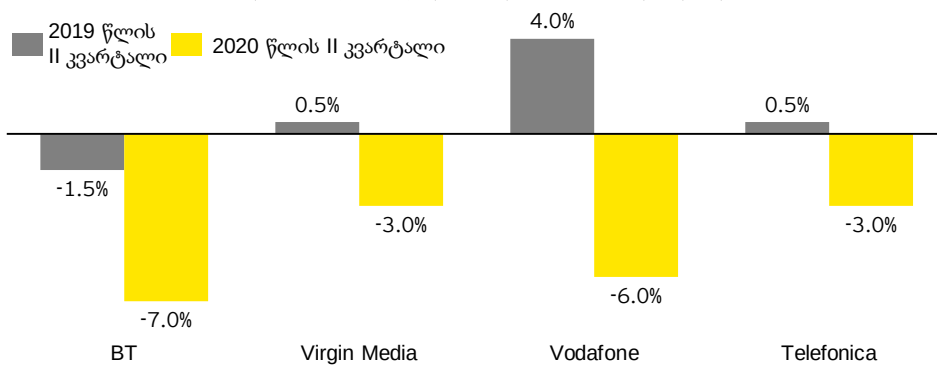
სულ - კოვიდ-19-ის ზომიერი სცენარი

სულ - კოვიდ-19-ის პესიმისტური სცენარი

მობილური ქსელების შემოსავალი, ევროპა (მლრდ აშშ დოლარი)



ოპერატორების მთლიანი შემოსავლის წლიური ზრდა დიდ ბრიტანეთში



წყარო: Analysis Mason

კოვიდ-19-ის მსუბუქი სცენარი ასახავს ყველაზე ოპტიმისტურ ეკონომიკურ პროგნოზებს, მინიმალურ შოკს თითოეული ქვეყნის ეკონომიკაზე და შემდგომი დაგეგმვის სწრაფ გამოცდებებს (დაახლოებით, ერთი დაკარგული წელი). ეკონომიკის გამოცდების აფერხებს სტრუქტურული პრობლემები, ამიტომ განვითარების უფრო ნელი ტემპის ეკონომიკის მქონე ქვეყნები უფრო გვიან შემდგომი ძალების აღდგენას. ეს სცენარი უმჯობეს, რომ ეფექტური ვაქცინა 2020 წლის ბოლოს ხელმისაწვდომი იქნება.

კოვიდ-19-ის ზომიერი სცენარი, ძირითადად, ეფუძნება საერთაშორისო საავალუტო ფონდის 2020 წლის აპრილში გამოსულ პროგნოზებს (2020 და 2021 წლები) და ასახავს ზრდის განახლების პრაგმატულ ხედვას (დაახლოებით ორი დაკარგული წელი).

კოვიდ-19-ის პესიმისტური სცენარი გულისხმობს ეკონომიკის ხანგრძლივ შეფერხებას და უფრო ნელ აღდგენას. იგი ასახავს ინფექციის მეორე ტალღის შესაძლებლობას და მასობრივ ჩაკეტვას, და ეკონომიკური არასტაბილურობის გაგრძელებას. პესიმისტური ანალიტიკოსები მოელოან ისეთი სიმწვავეს კრიზისის, როგორიც იყო გლობალური ფინანსური კრიზისი (რომლის დროსაც ბევრი ქვეყნის ეკონომიკა რამდენიმე წლით შეფერხდა).

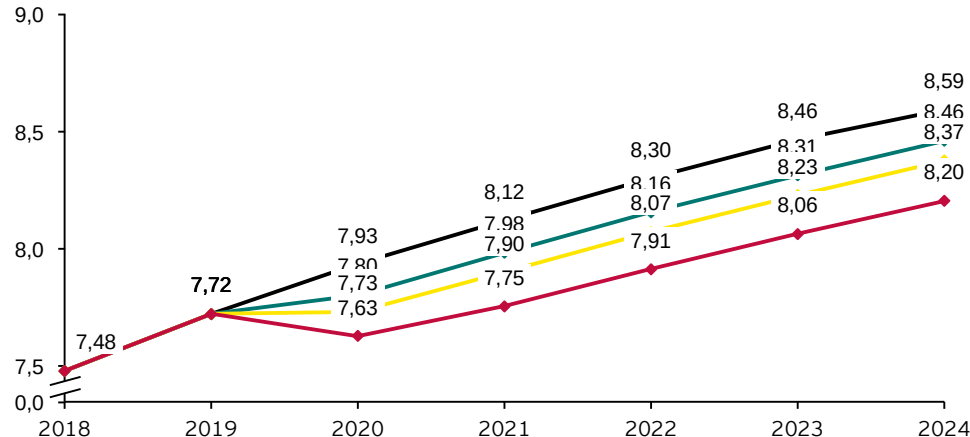
- ▶ 2020-21 წლებში მობილური ქსელებიდან მიღებული შემოსავლის ზრდა განახლდება მთელ მსოფლიოსა და ევროპაში, თუმცა ვერ მიაღწევს კოვიდ-19-მდე 2025 წლისთვის პროგნოზირებულ მაჩვენებელს. ოპერატორების შემოსავლების კლება განსაკუთრების შესამჩნევი იყო 2020 წელს.



10 დანართი 3

კოვიდ-19-ის პანდემიის შედეგები აბონენტების ბაზაზე

მობილური აბონენტების რაოდენობა მსოფლიოში (მლრდ)



წყარო: Analysis Mason

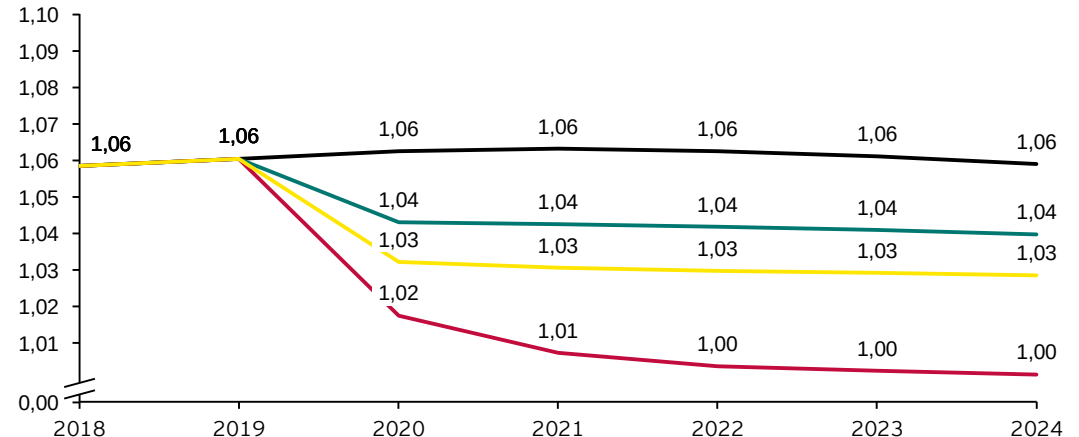
— სულ - კოვიდ-19-მდე სცენარი (მსოფლიოს მასშტაბით)

— სულ - კოვიდ-19-ის მსუბუქი სცენარი

— სულ - კოვიდ-19-ის ზომიერი სცენარი

— სულ - კოვიდ-19-ის პესიმისტური სცენარი

მობილური აბონენტების რაოდენობა ევროპაში (მლრდ)



კოვიდ-19-ის მსუბუქი სცენარი ასახავს ყველაზე ოპტიმისტურ ეკონომიკურ პროგნოზებს, მინიმალურ შოკს თითოეული ქვეყნის ეკონომიკაზე და შემდგომი დაგეგმვის სწრაფ გამოცდვას (დაახლოებით, ერთი დაკარგული წელი). ეკონომიკის გამოცდვების აფერხებს სტრუქტურული პრობლემები, ამიტომ განვითარების უფრო ნელი ტემპის ეკონომიკის მქონე ქვეყნები უფრო გვიან შემდგომი ძალების აღდგენას. ეს სცენარი უშვებს, რომ ეფექტური ვაქცინა 2020 წლის ბოლოს ხელმისაწვდომი იქნება.

კოვიდ-19-ის ზომიერი სცენარი, ძირითადად, ეფუძნება საერთაშორისო სავალუტო ფონდის 2020 წლის აპრილში გამოსულ პროგნოზებს (2020 და 2021 წლები) და ასახავს ზრდის განახლების პრაგმატულ ხედვას (დაახლოებით ორი დაკარგული წელი).

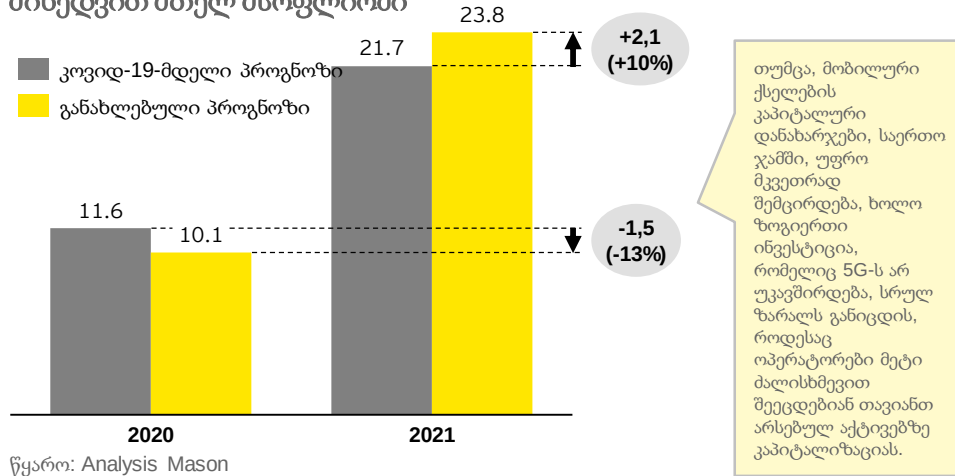
კოვიდ-19-ის პესიმისტური სცენარი გულისხმობს ეკონომიკის ხანგრძლივ შეფერხებას და უფრო ნელ აღდგენას. იგი ასახავს ინფექციის მეორე ტალღის შესაძლებლობას და მასობრივ ჩაკეტვას, და ეკონომიკური არასტაბილურობის გაგრძელებას. პესიმისტური ანალიტიკოსები მოვლიან ისეთი სიმწვავეს კრიზისს, როგორც იყო გლობალური ფინანსური კრიზისი (რომლის დროსაც ბევრი ქვეყნის ეკონომიკა რამდენიმე წლით შეფერხდა).

- ▶ მსოფლიოს მასშტაბით მოსალოდნელია აბონენტების მოცულობის შემდგომი ზრდა მსუბუქ და ზომიერ სცენარებში ან მცირედი კლება 2020 წელს პესიმისტურ სცენარში.
- ▶ ევროპაში, რომელიც უფრო განვითარებული და გაჯერებული ბაზარია, აბონენტების მოცულობა ყველა სცენარის მიხედვით შემცირდება.

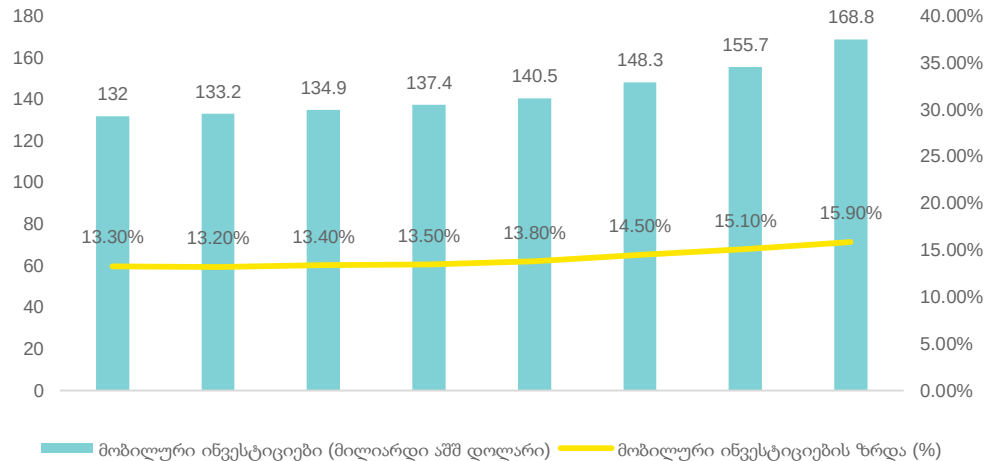
10 დანართი 3

COVID-19-ის პანდემიის შედეგები ინვესტიციებზე

5G-სთან დაკავშირებული ქსელის კაპიტალური დანახარჯების პროგნოზები კოვიდ-19-მდე და კოვიდ-19-ის შემდგომი კორექტირებების მიხედვით მთელ მსოფლიოში



კრიზისამდელი მობილური ინვესტიციები მოსალოდნელია რომ საგრძნობლად გაიზარდება



კრიზისამდე ოპერატორები ემზადებოდნენ მობილური ინფრასტრუქტურის ხარჯების გაზრდისთვის 2020-2025 წლებში, შემოსავლების ერთ დონეზე შენარჩუნების ან დაბალი ერთნაირი მაჩვენებლით ზრდის პირობებში.

- ▶ მობილური კავშირგაბმულობის მოსალოდნელი კაპიტალური დანახარჯების ზრდა ასახავს 5G-ის დანერგვას და ბაზარზე განთავსების პროგრამებს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.
- ▶ საკაბელო ქსელების კაპიტალური დანახარჯები დღეისათვის უკვე მომატებულია, რაც ასახავს FTTH-ის (ბოჭკოვანი ქსელი სახლამდე) გაყვანის მოწიფულ, ნელი განვითარების ფაზას.
- ▶ კოვიდ-19-მა გამოიწვია ზოგიერთი ქსელის კაპიტალური დანახარჯების გადავადება ინვესტიციების მხრიდან ზეწოლის გამო ფინანსური მდგომარეობის შესანარჩუნებლად და/ან უფრო პირდაპირი მიზნების - მიწოდების ჯაჭვის მოშლასთან ერთად, მუშახელის/ობიექტების ხელმისაწვდომობის შეზღუდვის გამო.
- ▶ ამის მიუხედავად, კოვიდ-19-ის პანდემიის გათვალისწინებით, კომპანიებმა შეიძლება პრიორიტეტი მიანიჭონ თავიანთ ციფრული ტრანსფორმაციის გეგმებს, რათა მოახერხონ ეპიდემიის მომავალი გავრცელების უარყოფითი გავლენის მართვა.
- ▶ კერძო ქსელებისა და საწარმოო IoT გადაწყვეტების მომწოდებლებმა უნდა განიხილონ, ახალი ციფრული ტექნოლოგიები როგორ შეიძლება დაეხმაროს მათ მომხმარებლებს კოვიდ-19-ის მეორე ტალღით გამოწვეული შეფერხების თავიდან აცილებაში. მაგალითად, უახლესი "ციფრული ძაფის" გადაწყვეტებმა, რაც 5G ქსელებმა გახადა შესაძლებელი, შეიძლება მინიმუმამდე დაიყვანოს მიწოდების ჯაჭვის მოშლის რისკი. გამოყენების სხვა შემთხვევებმა, როგორიცაა აქტივების თვალის მიდევნება წარმოებიდან მიწოდებამდე უწყვეტი 5G ქსელის მეშვეობით, შეიძლება გადაჭრას ლოგისტიკური და ტრანსპორტირების შეფერხებები, როდესაც ხელით მინიმალური ჩარევა არის შესაძლებელი ან სასურველი. კერძო ქსელების ოპერატორები და მიმწოდებლები უკვე მონაწილეობენ ეკოსისტემაში ამ ტექნოლოგიების ბაზარზე გასატანად; კოვიდ-19-მა შეიძლება ახალ შემთხვევებს და გაზრდილ ინტერესს დაუდოს საფუძველი.



10 დანართი 3

ტელეკომუნიკაციების სექტორის ღონისძიებები COVID-19-ის გავლენის შესამცირებლად

- ▶ ტელეკომუნიკაციის სექტორი სწრაფად რეაგირებს მოთხოვნის ცვლელადობაზე და სოციალური პასუხისმგებლობის სცენარებზე, და გამოყენების მიხედვით ფასწარმოქმნას აკორექტირებს მარტის დასაწყისიდან. სხვა ოპერატორებთან და მარეგულირებელ ორგანოებთან თანამშრომლობით გადადგმული ეს ნაბიჯები მთელი მსოფლიოს მასშტაბით ეხმარება ადამიანებს, შეინარჩუნონ წვდომა შეღავათიან ფასად.
- ▶ მობილური ქსელის ზოგიერთ ბაზარზე შემოღებულ იქნა შეღავათები უფასო ან ულიმიტო მონაცემების, დამატებითი კონტენტის და დაგვიანებული გადახდების ჯარიმის გაუქმების სახით. ფართოდაპაზონიან გადაცემაზეც შეღავათები დაწესდა, მაგ. ულიმიტო მონაცემების პაკეტები.
- ▶ უფასო თანხვლები მომსახურებები და მომსახურების მიწოდება განვითარებად ბაზრებზე, მაგ. მობილურ ტელეფონზე დამატებითი საფასურის გაუქმება (აფრიკა), სიმ-ბარათის უფასოდ მიწოდება (ინდონეზია).
- ▶ ოპერატორები გამოდიან მომხმარებლებისთვის შეღავათების დაწესების ისეთი ინიციატივებით, როგორიცაა უფასო მონაცემების შეთავაზება, მონაცემებზე ლიმიტის მოხსნა, რაც იწვევს უფრო მეტი მონაცემის გამოყენებას. თუმცა, ამას ის აბალანსებს, რომ მობილური მონაცემების ტრაფიკი ფიქსირებული საკაბელო ქსელებიდან ვაი-ფაისკენ ინაცვლებს, ვინაიდან მომხმარებლები უკვე ამ ტიპის ქსელს არჩევენ სახლში მონაცემთა გამოსაყენებლად.
- ▶ ტელეკომუნიკაციის სექტორი უკვე აღმოუჩენს მხარდაჭერას ჯანდაცვის სისტემას სხვადასხვა გზით - დაავადების ანალიზების/დიაგნოზირების დაწყებული, ფასების კორექტირებით დამთავრებული და უწყვეტი კავშირის უზრუნველყოფით.

ქვეყანა	ინიციატივა
აშშ	▶ საქველმოქმედო შეწირულობანი, ჯანდაცვის მუშაკთა კვებით უზრუნველყოფა პარტნიორებთან ერთად
ავსტრალია	▶ უფასო სატელეფონო ზარები ექიმებისა და მედდებისთვის; მობილური კავშირის საფასურის გადახდაზე უარი
დიდი ბრიტანეთი	▶ მობილურიდან წვდომა NHS-ზე/სოციალური დახმარების ვებგვერდებზე ნულოვანი ტარიფით
ჩინეთი	▶ კოვიდ-19-ის დისტანციური ვიდეოდაგნოზირება ქსელის ალჭურვილობის პარტნიორთან ერთად
იტალია, გერმანია, ავსტრია	▶ ოპერატორები მთავრობას აწვდიან აგრეგირებულ და ანონიმურ მონაცემებს აბონენტთა ადგილმდებარეობის შესახებ, ინფექციისთვის თვალის მისადევნებლად
გერმანია	▶ ჯანდაცვის გადაწყვეტების განყოფილება და პროგრამული უზრუნველყოფის პარტნიორი აპირებენ უფასო აპლიკაციის შექმნას პაციენტებისთვის და ლაბორატორიებისთვის, რათა დაჩქარდეს კოვიდ-19-ის ტესტის შედეგები
საფრანგეთი/ EMEA	▶ ოპერატორმა დააფუძნა 8 მილიონი ევროს ფონდი კრიზისულ პერიოდში დამცავი ალჭურვილობის მისაწოდებლად და სამედიცინო ინიციატივების მხარდასაჭერად
ფილიპინები	▶ ოპერატორი უფასო ვაი-ფაის სთავაზობს კოვიდ-19-ის სამკურნალო დაწესებულებებს

წყარო: ოპერატორის განცხადებები 2020 წლის მარტ-აპრილში

ბიზნესზე კოვიდ-19-ის უარყოფითი გავლენის გამო, მობილური ქსელის მომსახურების ფასწარმოქმნის და პაკეტების კორექტირებები გარკვეულ ბაზრებზე

ოპერატორის მდებარეობა	დამატებითი მონაცემები	შეუზღუდავი მონაცემები	Wi-Fi ყველასათვის	დაგვიანებული გადახდის ჯარიმის მოხსნა	დამატებითი კონტენტი	ნულოვანი ტარიფი	ონლაინ სიმ-ბარათის უფასოდ მიწოდება	თვითმომსახურების აპლიკაციები	უფასო საერთაშორისო ზარები	უფასო საკონფერენციო ნომრები	უფასო P2P გადახდები
აფრიკა						✓					✓
ავსტრალია	✓	✓		✓							
კანადა				✓	✓				✓		
ინდონეზია						✓	✓	✓			
ნიდერლანდები					✓					✓	
ესპანეთი	✓				✓						
დიდი ბრიტანეთი		✓		✓		✓					
აშშ		✓	✓	✓	✓	✓					

წყარო: EY, მარტი, 2020

11

დანართები



11 დანართები

ანგარიშის მნიშვნელოვანი შეზღუდვები

- ▶ ჩვენ არ ვიღებთ პასუხისმგებლობას ან ვალდებულებას კლიენტის გარდა სხვა პირის მიმართ და, შესაბამისად, თუ ასეთი პირი გადაწყვეტს ამ ანგარიშში მოცემულ ინფორმაციას დაეყრდნოს, ამას საკუთარი რისკით გააკეთებს. ამ ანგარიშით მოსარგებლე ეთანხმება იმას, რომ EY-ს, მის პარტნიორებსა და თანამშრომლებს არ დაეკისრებათ ვალდებულება ან პასუხისმგებლობა ზარალზე, ზიანსა თუ ნებისმიერი ტიპის ხარჯზე, რომელიც მიადგება მას ანგარიშით სარგებლობის შედეგად.
- ▶ ანგარიში მომზადდა 31 აგვისტოდან ამ ანგარიშის გამოშვების თარიღამდე პერიოდში გაწული სამუშაოს საფუძველზე. ჩვენ არ ვართ ვალდებული განვახლოთ ეს ანგარიში, რათა ავსახოთ გამოშვების თარიღის შემდეგ დამდგარი მოვლენები ან გარემოებები. ჩვენ ვინარჩუნებთ უფლებას, გავაუქმოთ ან გადავსინჯოთ ეს ანგარიში, თუ მივიღებთ დამატებით ინფორმაციას ან ჩვენთვის ცნობილი გახდება ანგარიშის თარიღისთვის არსებული ისეთი ფაქტების შესახებ, რომელთა შესახებაც ანგარიშის მოზმადების დროს არ ვიცოდით.
- ▶ EY არ იღებს პასუხისმგებლობას ანგარიშში გამოყენებულ ინფორმაციასა და მონაცემებზე, რომელთა შორისაც არის ბუღალტრული აღრიცხვის დაყოფის ანგარიშგებები, საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის სტატისტიკური პორტალიდან აღებული მონაცემები, პირდაპირ კლიენტისგან მიღებული მონაცემები, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში, ასევე ინტერნეტში, სპეციალიზებულ და პროფესიულ პუბლიკაციებში გამოქვეყნებული ინფორმაცია. ჩვენ გადავვიმოწმებთ მოწოდებული ინფორმაციისა და მონაცემების სიზუსტე და სისრულე და, შესაბამისად, არ გამოვხატავთ რაიმე სახის დასკვნას ან რწმუნებას მათი სიზუსტის და სისრულისა თაობაზე.
- ▶ მოდელირება და პროგნოზები ეყრდნობა განსჯაზე დაფუძნებულ წინასწარ შეფასებებსა და დაშვებებს იმ გარემოებებისა და მოვლენების შესახებ, რომლებიც ჯერ არ დამდგარა. წინასწარი შეფასებები და ფაქტობრივად დამდგარი შედეგები, როგორც წესი, ერთმანეთისგან განსხვავდება, რადაც მოვლენები და გარემოებები ხშირად მოლოდინებს არ ემთხვევა და ასეთ სხვაობები შეიძლება არსებითი იყოს. ჩვენ არ ვიღებთ პასუხისმგებლობას პროგნოზირებული შედეგების მიღწევაზე. სამომავლო მოვლენების პროგნოზი მხოლოდ და მხოლოდ ამ ანალიზის მიზნებისთვის გაკეთდა.
- ▶ არც EY-ის და არც ანგარიშის მომზადებაში მონაწილე რომელიმე პირს არ ევალება წინამდებარე ანგარიშთან დაკავშირებით ჩვენების მიცემა, ან საქმისწარმოებაში მონაწილეობა, თუ ეს გაწერილი არ არის სპეციალურ წინასწარ შეთანხმებებში ან წერილობითი მოთხოვნილი სასამართლოს მიერ.
- ▶ ეს ანგარიში გამიზნულია მთლიანობაში წასაკითხად და გამოსაყენებლად და არა ნაწილებად. ანგარიშის რომელიმე ნაწილის ან გვერდის განცალკევება ან შეცვლა არის აკრძალული და იწვევს ანგარიშის გაუქმებას.



11 დანართები

აბრევიატურა

ARPU	მომხმარებელზე საშუალო შემოსავალი	SMP	მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე სუბიექტი
მლრდ	მილიარდი	SME	მცირე და საშუალო საწარმოები
BEREC	ელექტრონული კომუნიკაციების ევროპული მარეგულირებელი ორგანო	აშშ დოლარი	აშშ დოლარი
CAG	საქართველოს კონკურენციის სააგენტო		
EBIT	შემოსავალი პროცენტის და გადასახადების გადახდამდე		
EBITDA	შემოსავალი პროცენტის, გადასახადების და ცვეთის ხარჯის გადახდამდე		
EC	ევროპის კომისია		
EU	ევროკავშირი		
FC	უცხოური ვალუტა		
GDPR	მონაცემთა დაცვის გენერალური რეგულაცია		
ლარი	ქართული ლარი		
GNCC	საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია		
მშპ	მთლიანი შიდა პროდუქტი		
ITU	საერთაშორისო ტელეკომუნიკაციის კავშირი		
შპს	შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია		
შპს	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება		
შპპ	შეზღუდული პასუხისმგებლობის პარტნიორობა		
LC	ეროვნული ვალუტა		
მლნ	მილიონი		
MNO	მობილური ქსელის ოპერატორი		
MVNO	მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორი		
NBG	საქართველოს ეროვნული ბანკი		
NI	წმინდა მოგება		
PSD2	გადახდის სერვისის დირექტივა 2		
PPP	მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი		

EY-ის შესახებ

EY არის მსოფლიო ლიდერი აუდიტორული, საგადასახადო, ფინანსური გარიგებებისა და საკონსულტაციო მომსახურების სფეროში. ჩვენი საქმის სიღრმისეული ცოდნითა და მომსახურების მაღალი ხარისხით ხელს ვუწყობთ კაპიტალის ბაზრებისა და ეკონომიკის მიმართ ნდობის გაღრმავებას. ჩვენ ვაყალიბებთ ძლიერ ლიდერებს, რომელთა ხელმძღვანელობითაც ყოველთვის ვასრულებს ყველა დაინტერესებული მხარის მიმართ აღებულ ვალდებულებებს. ამით ჩვენ უმნიშვნელოვანესი წვლილი შეგვაქვს საქმიანი გარემოს გაუმჯობესებაში ჩვენი თანამშრომლების, კლიენტებისა და ფართო საზოგადოებისთვის.

კომპანიის სახელწოდება იუაი აღნიშნავს „ერნსტ ენდ იანგ გლობალ ლიმიტედის“ წევრი ფირმების გლობალურ გაერთიანებას ან მის ერთ ან ერთზე მეტ წევრ ფირმას, რომელთაგან თითოეული დამოუკიდებელი იურიდიული ერთეულია. თავად „ერნსტ ენდ იანგ გლობალ ლიმიტედ“, გაერთიანებულ სამეფოში დაფუძნებული გარანტიით შეზღუდული კომპანია, კლიენტებს მომსახურებას არ უწევს. ჩვენი ორგანიზაციის შესახებ დამატებითი ინფორმაციის მიღება შეგიძლიათ ჩვენს ვებგვერდზე ey.com

ერნსტ ენდ იანგი წარმოადგენს აშშ-ში მდებარე „ერნსტ ენდ იანგ გლობალ ლიმიტედის“ წევრს, რომელიც კლიენტების მომსახურებაზეა ორიენტირებული.

© 2020 წ. შპს „ერნსტ ენდ იანგი“.

ყველა უფლება დაცულია.