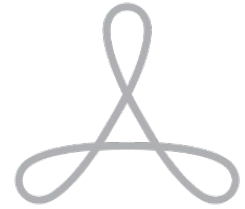


შპს "მაგთიკომი"

№ ED-24/05/16-014

16-05-2024 წ.



მაგთიკომი  
MAGTICOM

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის თავმჯდომარეს  
ბატონ კახი ბეჭაურს,

კომისიის წევრებს: ბატონ ვახტანგ აბაშიძეს,  
ბატონ ივანე მახარაძეს,  
ქალბატონ ეკატერინე იმედაძეს,  
ქალბატონ ნათია კუკულაძეს,

წარმოგიდგინებ შპს „მაგთიკომის“ შენიშვნებს და პოზიციას საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის (შემდგომში - **კომისია**) მიერ „მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის მიზნით“ წარმოდგენილ გადანყვეტილების პროექტთან (შემდგომში - **პროექტი**) დაკავშირებით, კერძოდ:

### შემაჯამებელი დასკვნა<sup>1</sup>:

- 1) პროექტი** აცდენილია და არ ასახავს ევროკავშირის ქვეყნების საუკეთესო პრაქტიკას;
- 2) პროექტის** მიხედვით არ არის გამოჩნული და შესაბამისად არ დასტურდება რა არის ევროკავშირის ექსპერტების ან **კომისიის** დამოუკიდებელი ან ერთობლივი დასკვნა/დასკვნები;
- 3) პროექტი** არ ასახავს მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე არსებულ რეალობას და არ ითვალისწინებს შესაძლო რისკებს;
- 4) მცდარია პროექტით** გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარი განიცდის სტაგნაციას და არ ვითარდება;
- 5) მცდარია პროექტით** გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში

<sup>1</sup> შემაჯამებელი დასკვნის თითოეული პუნქტის დასაბუთება შესაბამისი მტკიცებულებ(ებ)ით, აღწერილია დოკუმენტში სათანადო ციფრის აღნიშვნით

მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარი არაკონკურენტუნარიანია;

**6)** მცდარია **პროექტით** გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე არ არსებობს მრავალფეროვანი არჩევანი, შეთავაზებები;

**7)** მცდარია **პროექტით** გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ფასები ძვირია;

**8)** მცდარია **პროექტით** გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების მიმწოდებელი ავტორიზებული პირები არ არიან მიდრეკილი ახალ ტექნოლოგიებში ინვესტირებისკენ. ასევე, მცდარია მოსაზრება რომ 5G დაგვიანდა ოპერატორების ბრალეულობით, როცა ამის მიზეზი რეალურად თავად **კომისიის** ქმედებებია;

**9)** მცდარია **პროექტით** გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე მაგთიკომი ფლობს ერთპიროვნულ მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას. **პროექტით** გათვალისწინებული "დასკვნა"/"მიგნებები", არის **კომისიის** სურვილი მიზანმიმართულად და არამართლზომიერად ზიანი მიადგეს მხოლოდ შპს "მაგთიკომს". ასევე, შერჩეული სპეციფიკური ვალდებულებები არის არაპროპორციული და ვერ უზრუნველყოფს **კომისიის** მიერ აღწერილი "პრობლემების" აღმოფხვრას.

**დამოუკიდებელი საკონსულტაციო კომპანიების - "KPMG"-ის და "BDO კონსალტინგისა და Kalba International, Inc."-ის შეფასებები კომისიის მიერ მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის ანალიზთან დაკავშირებით<sup>2</sup>:**

### **"KPMG"-ის შეფასება:**

"მობილური ბაზრის ანალიზის დროს, ევროპის ქვეყნებში ექს-ანტე რეგულირების არარსებობის გამო, ჩვენ გამოვიყენეთ მსგავსი მიდგომა საქართველოს შეფასებისთვის.

ჩვენი ანალიზი ევროპის ქვეყნებთან დაკავშირებით დაყოფილ იქნა კონკრეტული დაკისრებული ვალდებულებების მიხედვით, მათ შორის:

(1) სიხშირული სპექტრის ლიცენზიები, რომლებიც დაკავშირებულია სიხშირის გამოყენების უფლებების ან ლიცენზიების შეძენასთან და დამოუკიდებელია საბაზრო ძალაუფლებისგან და

(2) შერწყმის ვალდებულებები, რომლებიც დანერგილია შერწყმის შედეგად მიღებული

<sup>2</sup> იხილეთ დანართი - "KPMG"-ის და "BDO კონსალტინგისა და Kalba International, Inc."-ის სრული შეფასებები

საბაზრო ძალაუფლების პოტენციური შედეგის ბოროტად გამოყენების შესაძლებლობის საპასუხოდ, ბაზარზე ახალი მონაწილეების შემოსვლისა და გაფართოების ხელშეწყობის მიზნით.

წინამდებარე ანგარიში მოიცავს მხოლოდ ComCom-ის მიერ შეთავაზებულ მიდგომასა და ევროპული ქვეყნების მიერ დადგენილ საუკეთესო პრაქტიკას შორის განსხვავებებს და მიზნად ისახავს შეუსაბამობების გამოვლენას, როგორც ქვემოთ არის შეჯამებული:

მობილურ ბაზრების ანალიზის დროს, ძირითადი დასკვნები გამოტანილ იქნა საბითუმო მობილური წვდომის (შემდგომში „WMA“) ბაზარზე არსებული სიტუაციის მიხედვით, სადაც:

- ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ComCom-მა ჩაატაროს ექს-ანტე რეგულაციების გამოყენების საჭიროებაზე ორიენტირებული გადაფასება და კონკურენტული პირობები ევროპის ბაზრებზე არსებულ პირობებს შეადაროს, სადაც მსგავსი რეგულაციები არ მოქმედებს.
- ფიქსირებული ბაზრების შეფასებასთან შესაბამისი SMP შეფასების კრიტერიუმის სახით ComCom-მა აბონენტთა ჯამური რაოდენობის გამოყენება უნდა განიხილოს.
- მნიშვნელოვანია ComCom-მა ბაზრის კონტროლისთვის გარკვეული ვალდებულებების საჭიროებები ხელახლა განიხილოს.

ამასთანავე, ჩვენ გვჯერა, რომ საბითუმო ზარის წამოწყებისა (შემდგომში „WCO“) და საბითუმო ზარის დასრულების (შემდგომში „WCT“) ბაზრებისთვის:

- ComCom-მა უნდა ჩაატაროს WCO და WCT ბაზრების ცალ-ცალკე მიმოხილვა.
- ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ComCom-მა ჩაატაროს ექს-ანტე რეგულაციების გამოყენების საჭიროებაზე ორიენტირებული WCO-ს ბაზრის გადაფასება, ვინაიდან რეგულაცია არ გამოიყენება ევროპის ბაზრებზე.

აღნიშნული შეუსაბამობები ComCom-ის შემოთავაზებულ მიდგომებში კორექტირებების აუცილებლობას მოითხოვს და ფოკუსირებულია სამ ძირითად მიმართულებაზე: (1) ბაზრის განმარტება: გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრაში გადამეტებული მიდგომის გადახედვა, (2) SMP შეფასება: SMP შეფასებაში გამოყენებული კრიტერიუმების გადახედვა და მათი ან ბაზრის ან მომსახურების დონეზე გამოყენება და (3) ექს-ანტე რეგულირებას დაქვემდებარება: ექს-ანტე რეგულაციების დასაბუთების შესწავლა და ევროპის ქვეყნებში დადგენილ საუკეთესო პრაქტიკასთან შესაბამისობის უზრუნველყოფის მიზნით კონკრეტული ვალდებულებების გაუქმება. "

მთლიანობაში, ეს იმაზე მეტყველებს, რომ ქართული ოპერატორები სამი დონის გამომწვევას აწყდებიან - (1) კონკურენცია გაუწიონ კოლეგებს „მეორე SIM-ის“ ბაზარზე

(რაც ასევე ითვალისწინებს უამრავ სარეკლამო შეთავაზებას, რომელიც შეიძლება, არ იყოს ასახული კომუნიკაციის ეროვნული კომისიის შეფასებაში), (2) შესაბამისობაში იყვნენ ფინანსური საკრედიტო დაწესებულებების სტანდარტთან და (3) შეასრულონ კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის მოთხოვნები მთიანი რელიეფის უფრო მაღალი დაფარვით, ვიდრე ევროკავშირის ნებისმიერ ქვეყანაში, რაც ზრდის მობილური ანძების განლაგების სირთულეებს, განსაკუთრებით სოფლად დაფარვისას. თუმცა, როგორც ჩანს, კვლევა არ ითვალისწინებს მსგავს განსხვავებებს საქართველოს მობილური ბაზრის შეფასების დროს.

### **პოლიტიკის შესაბამობები ევროკავშირთან**

ევროკავშირის ქვეყნებში ბაზრის ხვედრითი წილის 40%-ზე გადაჭარბების მიუხედავად, ჩვენ აღვნიშნავთ, რომ უკანასკნელ წლებში, დირექციამ კონკურენციის მიმართულებით, გაამართლა მობილური ოპერატორების შერწყმა და შეძენა ავსტრიაში (T-Mobile-ი და UPC), გერმანიაში (Telefonica და E-Plus-ი), ირლანდიაში (Hutchison-ი და Telefonica), ნიდერლანდებსა (T-Mobile და Tele2) და იტალიაში (Hutchison და Veon). ეს დამტკიცდა იმ ფონზე, როდესაც ოპერატორების რაოდენობა უმეტეს შემთხვევაში სამამდე შემცირდა და გაერთიანებული ორგანიზაციების ბაზრის წილმა 50%-ს მიაღწია (მაგ. ირლანდიის შემთხვევაში).

გარდა ამისა, სულ უფრო ხშირად ხდება იმის აღიარება, რომ უფრო კონცენტრირებული საკუთრების სტრუქტურას (ანუ სამ ოპერატორს, ვიდრე ოთხს ან ხუთს) შეუძლია, ფაქტობრივად, ხელი შეუწყოს უფრო სწრაფ ტექნოლოგიურ და მომსახურების წინსვლას და უფრო მეტ ინვესტიციას სექტორში. დამატებით, ევროკავშირის 27 ქვეყნის ნახევარზე ნაკლებს, ბევრად უფრო დიდი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებს, ვიდრე საქართველოა, ამჟამად ჰყავს მეოთხე მობილური ოპერატორი, რომლის ბაზრის წილიც, როგორც წესი, 2%-დან 14%-მდე მერყეობს. მხოლოდ სამ შემთხვევაში, სადაც საქართველოსთან შედარებით გაცილებით დიდი მოსახლეობაა, ეს მაჩვენებელი უფრო მაღალია.

საერთო ჯამში, ბოლო წლებში, ევროკავშირის ქვეყნებში შეზღუდულია SMP-ის განსაზღვრების გამოყენება საბითუმო წვდომის უზრუნველსაყოფად. ფაქტობრივად, ტენდენცია საპირისპირო მიმართულებით მიდის, განსაკუთრებით ევროკავშირის დონეზე. ნაწილობრივ, ეს გამოწვეულია SMP-ის სხვა განმარტებით ევროკავშირში, როგორც არის „ერთიანი ბაზრის პროგრამა“. მსხვილი, მრავალ ქვეყანაში მოქმედი მობილური ოპერატორების არსებობა მნიშვნელოვანია ინოვაციური ტექნოლოგიებისა და ადაპტაციის თვალსაზრისით, ასევე ევროკავშირის მრავალი ქვეყნის მარეგულირებელ გარემოში ჰარმონიზაციისთვის.

ასევე, სულ უფრო და უფრო მეტად, ევროკომისია ეწინააღმდეგება ცალკეული ქვეყნის მარეგულირებლებს, რომლებიც აწესებენ SMP შეზღუდვებს ოპერატორებისთვის. აღსანიშნავია ჩეხეთის რესპუბლიკა, სადაც მარეგულირებელმა სამი მობილური ოპერატორი ერთობლივ დომინანტად დაადგინა. თუმცა, ამ გადაწყვეტილების მრავალჯერადი განხილვის პროცესში ევროკომისიამ გამოაქვეყნა საკომპენსაციო

დასკვნები. კონკრეტულად, ბოლო მიმოხილვაში მან დაადგინა, რომ „ნარდგენის მიუხედავად, არასაკმარისი მტკიცებულება იყო იმის შესახებ, რომ საბითუმო წვდომისა და ზარის წარმოშობის ბაზარი მობილურ ქსელებზე, აკმაყოფილებდა სამ კრიტერიუმს, რომელიც ამართლებს ex-ante (წინასწარი) [რეგულაციების] დანებს“.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მობილურ ბაზარზე SMP-ის საცალო დონეზე ფიქრი საბითუმო წვდომაზე ფიქრმა ჩაანაცვლა, რომელიც თავის მხრივ გადაფარა სხვა პრიორიტეტებმა და პოლიტიკის მიზნებმა. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ კვლევა ასახავს ევროკავშირის დღის წესრიგს, რომელიც მნიშვნელოვანწილად გადაიდო ევროკავშირის ფარგლებში."

## **"BDO კონსალტინგისა და Kalba International, Inc."-ის შეფასება:**

### **"დასკვნები მობილური სერვისების შესახებ**

#### **ბაზრის განსაზღვრა და SMP**

მობილური ბაზრის შესწავლისას კვლევა განასხვავებს მონაცემთა გადაცემისა და ხმოვანი კავშირის სეგმენტებს, მათ შორის აჩვენებს პირველი სეგმენტის მნიშვნელოვან ზრდას. ამავე დროს, იგი ამტკიცებს, რომ მობილური სერვისების მიმართ SMP უნდა განიხილებოდეს ერთიანი ეროვნული ბაზრის კონტექსტში. ეს შეიძლება, შევადაროთ სახმელეთო ტრანსპორტის შემუშავებას ისე, რომ არ განსხვავდეს ერთმანეთისგან მსუბუქი ავტომობილები, სატვირთო მანქანები, ველოსიპედები, ტაქსი და სხვა ტიპის სატრანსპორტო საშუალებები ან ტრაფიკის დონეები ქალაქის ცენტრში, გარეუბნებში, სოფლებსა და შორეულ რაიონებში.

ასეთი განსხვავებები, ჩვენი აზრით, მნიშვნელოვანია ბაზრის წილის და სხვა საფუძვლების განსასაზღვრად SMP-ის დადგენის მიზნით. მაგალითად, მობილური ოპერატორების იმ აბონენტების რაოდენობით, რომლებიც სარგებლობენ ინტერნეტით, სილქნეტი (1.32 მილიონი აბონენტი) უსწრებს მაგთიკომს (1.28 მილიონი). მიუხედავად ამისა, კვლევა ფოკუსირებულია მობილური აბონენტების საერთო ნაწილზე და შემოსავლის წილზე. რაც შეეხება მობილური ბაზრის ხმოვან მხარეს, არსებობს მინიმუმ ორი ძირითადი სეგმენტი: ერთი ოპერატორის სეგმენტი და უფრო დიდი მულტი-სიმ სეგმენტი. თავის მხრივ, ამ მეორე სეგმენტს აქვს მრავალი ქვესეგმენტი, რაც ასახულია 20-ზე მეტი მიზეზის ჩამონათვალში, რის გამოც აბონენტებს აქვთ მრავალი სიმი, რომელიც მონოდებულია ქვემოთ ანგარიშში. საერთო ჯამში, მობილური ბაზრის სეგმენტირების მიზეზები ბევრია, მათ შორის ისეთი მიზეზებიც, რომლებიც არ არის გათვალისწინებული კვლევაში.

კვლევა ასევე განიხილავს იმ გამონწვევებს, რომლებსაც აწყდებიან ბაზარზე ახალი



შემომსვლელები, მათ შორის MVNO ოპერატორები. საბითუმო ობიექტებზე წვდომისას მათ არ აქვთ არჩევანი, გარდა არსებული ოპერატორებისა და სხვა გამონაკლისებთან ერთად, ანცდებიან მასშტაბებისა და გაყიდვების არხების ნაკლებობის პრობლემას. პროცესში კვლევა არ ამახვილებს ყურადღებას იმაზე, რომ არსებულ ოპერატორებს ბაზარზე შესვლისას კიდევ უფრო ნაკლები არჩევანი ჰქონდათ. ის ასევე არ აღნიშნავს, რომ ახალ შემომსვლელებს შეუძლიათ, გადალახონ ზოგიერთი გამონაკლისი არსებული ფიქსირებული სერვისის პროვაიდერების დახმარებით, რომლებსაც შეუძლიათ, შესთავაზონ უკუტრანზიტის საშუალებები და ზოგიერთ შემთხვევაში (მაგ. FWA პროვაიდერები), საბოლოო კავშირის ბმულებიც (Last mile). ანალოგიურად, ახალბედებს შეუძლიათ ითანამშრომლონ საცალო ქსელებთან, რათა უზრუნველყონ გაყიდვების არხები.

პარალელურად, კვლევაში ნათქვამია, რომ საქართველო აგვიანებს 5G ტექნოლოგიის დანერგვის მიმართულებით. თუმცა, იგი არ განიხილავს, არის თუ არა 5G-ისთან დაკავშირებული სიტუაცია კომუნიკაციის კომისიის მარეგულირებელი ქმედებების ფუნქცია და მისი გავლენა ახალი ინიციატივების შეფერხებაზე, ასევე კვლევაში არაფერია ნათქვამი იმაზე, რომ ევროკავშირის საერთო პროგრესი 5G-ის მიმართულებით, ჩამორჩება აღმოსავლეთ აზიის (ჩინეთი, სამხრეთ კორეა), შეერთებული შტატების, ახლო აღმოსავლეთის ზოგიერთი რეგიონისა და სხვა ქვეყნების შედეგებს .

მიუხედავად ამისა, კვლევა აღნიშნავს, რომ მაგთიკომი არის SMP, თუმცა კონკრეტული მტკიცებულებები, რომელსაც ის წარმოადგენს შეზღუდულია და არ ითვალისწინებს მნიშვნელოვან საკითხებს, როგორცაა:

- o ანესებს თუ არა მაგთიკომი ზოგადად უფრო მაღალ ფასებს?
- o უზრუნველყოფს თუ არა დაბალი ხარისხის მომსახურებას?
- o აგვიანებს თუ არა ინოვაციური ტექნოლოგიების დანერგვას სხვა ოპერატორებთან შედარებით?
- o ემსახურება თუ არა ის მოშორებულ დასახლებებს?

SMP დასკვნების ფორმირებისას, კვლევა უფრო მეტად ეფუძნება შემოსავლების წილებს, ვიდრე ბაზრის წილებს. ამასთან, არ ითვალისწინებს დაკავშირებულ ინდიკატორებს, როგორცაა აბონენტის საშუალო შემოსავალი თითო მომხმარებელზე (ARPU). აღსანიშნავია, რომ სამივე ოპერატორის ARPU-ები განაგრძობენ ზრდას ბოლო წლებში. ფაქტობრივად, სელფის ARPU-ის დონე 2020-2023 წლებში სამჯერ უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე წინა ხუთ წელიწადში და სილქნეტის უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე მაგთიკომის. ეს ტენდენციები მიუთითებს კონკურენტული ბაზრის არსებობაზე და არა იმაზე, რომ ოპერატორები შევიწროებული არიან დომინანტი ოპერატორის მიერ.

ასევე, კვლევა არ განიხილავს, თუ რაში იყენებს მაგთიკომი თავის მაღალ შემოსავალს.

გამოყენების ერთ-ერთი ასეთი მეთოდი იყო უფრო დიდი ინვესტიციის განხორციელება მობილურ ქსელებში, რაც დაახლოებით ორჯერ აჭარბებდა სილქნეტის ან სელფის ინვესტიციებს ბოლო წლებში (2019-2022). ამ პროცესში, მაგთიკომმა გააფართოვა და გაამყარა ქსელი, რაც საშუალებას აძლევს მეტ აბონენტს ჰქონდეს, უკეთესი ხარისხისა და მაღალი სიჩქარით წვდომა მომსახურების ფართო სპექტრზე. ეს, თავის მხრივ, დაეხმარა საქართველოს, მნიშვნელოვნად დაეძლია ეკონომიური სირთულეები გაციფრულებისა და განვითარების მხარდაჭერის მიმართულებით. ამის მიუხედავად, შეზღუდვების დაწესებითა და SMP-ის უფლებრივი დაცვის საშუალებებით, მარეგულირებელმა ორგანომ შესაძლოა, სამომავლოდ შეზღუდოს მოვლენების ამგვარად განვითარება.

### **საბაზრო სხვაობა ევროკავშირისგან**

საგულისხმოა, რომ კვლევის თანახმად, აუცილებელია, მხედველობაში გვქონდეს სხვაობა საქართველოსა და ევროკავშირის ბაზრებს შორის. თუმცა მასში გათვალისწინებული არ არის მკვეთრად განსხვავებული ეკონომიკური დონეების შედეგები. მაგალითად, ჩვენ ვერ ვიპოვეთ ბენჩმარკინგი საქართველოსა და ბულგარეთს შორის, ასევე ევროკავშირის ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელთან (ევკონომიკური მდგომარეობა ბულგარეთში 1.7-ჯერ აღემატება საქართველოს თუკი გავზომავთ მთლიან შიდა პროდუქტს ერთ სულ მოსახლეზე PPP-ის მიხედვით). კვლევაში არ არის გამოყოფილი დამატებითი ფაქტორები, როგორც არის საქართველოს მოსახლეობის მცირერიცხოვნობა ან გაცილებით ფართო მთიანი რელიეფი, ვიდრე ევროკავშირის ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში.

კომუნიკაციების მარეგულირებელი კომისიის მიერ მომზადებულ ანალიზში, რომელიც აჩვენებს ფასებს მობილურ კავშირზე საქართველოსა და ევროკავშირის ქვეყნებში, თორმეტიდან ხუთი მომსახურების კალათის შემთხვევაში, საქართველოს ფასები 15%-ზე მეტი მაჩვენებლით აღემატება საშუალო ევროპულ მაჩვენებელს. ამავდროულად, „ხუთი კალათის“ შემთხვევაში ფასები საქართველოში დაბალია, რაც განპირობებულია გამოყენების დაბალი მაჩვენებლით. საპირისპიროდ, რაც შეეხება მობილურ მონაცემებს, კომუნიკაციის კომისიის მონაცემები, რომელიც ეფუძნება გარე კვლევას, აჩვენებს შედეგებს, როგორც სასიამოვნო ვარიანტს საქართველოსთვის, იკავებს დაბლიდან საშუალომდე დონეს და იაფია, ვიდრე საშუალოდ ევროპაში ყველა კალათის მიმართულებით. ამასთან, უფრო დიდი სხვაობა მოდის ყველაზე „დიდ კალათზე“ 50 მგბ-ის მოცულობით.

კვლევა აგრძელებს საქართველოს ფასების შედარებას და განსაკუთრებულ ყურადღებას ამახვილებს ისეთ ფასებზე, რომლებიც ევროკავშირის საშუალო მაჩვენებელზე მაღალია, ირჩევს სამ მობილურ ოპერატორს EBITDA-ს (კომპანიის ეფექტიანად მუშაობის მაღალი მაჩვენებელი) მაღალი მარჟით და ადარებს მათ ევროპულ ქვეყნებს, სადაც სამ ოპერატორს, რომელსაც EBITDA-ს დონე როგორც წესი, დაბალი აქვს. პროცესი არ ითვალისწინებს იმ ფაქტორებს, რომლებთანაც საქმე აქვთ ქართულ ოპერატორებს (ევროკავშირის უმეტესობისგან განსხვავებით). მათ შორის უფრო მაღალ საპროცენტო განაკვეთებს, რომელიც დაწესებულია კაპიტალის ხარჯებისთვის, ასევე საქართველოს

მაღალი რისკის პროფილს ევროკავშირის ნებისმიერ ქვეყანასთან შედარებით. კვლევა არ განიხილავს „მეორე SIM-ის“ კონკურენციის მაღალ დონეს საქართველოში, რაც აისახება მობილურ აბონენტებში 100 სულ მოსახლეზე, კერძოდ, 156, რაც უფრო მაღალი მაჩვენებელია, ვიდრე ევროკავშირის ნებისმიერ ქვეყანაში და ბევრად აღემატება ევროკავშირის საშუალო მაჩვენებელს .

### **წარმოდგენილი სახით კომისიის მიერ პროექტის მიღების შედეგები<sup>3</sup>:**

- 1) შეიზღუდება კონკურენცია მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე, მათ შორის, შესაძლოა მოხდეს ქსელის მფლობელი მობილური მომსახურების მიმწოდებელი ავტორიზებული პირების არსებული რაოდენობის შემცირება;
- 2) მოხდება მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის სრული დეგრადაცია;
- 3) გაუარესდება მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის საინვესტიციო მიმზიდველობა;
- 4) მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე შეფერხდება ან შეუძლებელი გახდება ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა;
- 5) გაუარესდება მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ხარისხი და შეიზღუდება მომსახურებების მრავალფეროვნების შესაძლებლობა;
- 6) არსებითად დაზარალებიან მობილური მომსახურების მიმწოდებელი ავტორიზებული პირები;
- 7) საშუალო და გრძელ ვადაში დაზარალებიან მობილური მომსახურების მიმღები ბოლო მომხმარებლები.

### **მოთხოვნა:**

**კომისიამ** მიმდინარე ადმინისტრაციული წარმოების ფარგლებში უარი უნდა თქვას მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების დაშვების საბითუმო ბაზრის წინასწარ რეგულირებაზე და ძალადაკარგულად გამოაცხადოს **პროექტის** სარეზოლუციო ნაწილში მითითებული **კომისიის** შემდეგი გადაწყვეტილებები:

- „მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის N გ-20-9/156 გადაწყვეტილება.
- „მობილური ქსელით საცალო ხმოვანი მომსახურებების ბაზრის შესაბამის

<sup>3</sup> **პროექტის** მიღების შესაძლო შედეგების შესახებ დამატებითი განმარტებები წარმოდგენილი იქნება ზეპირ სხდომაზე.



სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N267/9 გადაწყვეტილება.

- „მობილური ქსელით ინტერნეტ მომსახურების და მოკლე ტექსტური შეტყობინებების ("SMS") ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N268/9 გადაწყვეტილება.

- „მობილური ქსელით საცალო მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე (მობილური საცალო ხმოვანი მომსახურება, მობილური ინტერნეტ მომსახურება და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები) კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შესახებ“ კომისიის 2020 წლის 25 ივნისის Nგ-20-9/559 გადაწყვეტილება.

## **შემაჯამებელი დასკვნის დეტალური მიმოხილვა:**

### **1. პროექტი აცდენილია და არ ასახავს ევროკავშირის ქვეყნების საუკეთესო პრაქტიკას:**

- აღნიშნულ საკითხზე დეტალური დასაბუთება მოცემულია მაგთიკომის მიერ ადმინისტრაციული წარმოების ფარგლებში წარმოდგენილ დამოუკიდებელი საკონსულტაციო კომპანიების შეფასებებში, კერძოდ: "KPMG"-ის და "BDO კონსალტინგისა და Kalba International, Inc."-ის შეფასებები კომისიის მიერ მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის ანალიზთან დაკავშირებით;

- მაგთიკომმა **კომისიას** 2020 წელს წარუდგინა მსოფლიოში 10 საუკეთესო საერთაშორისო აუდიტორული კომპანიიდან ექვსის, კერძოდ: Deloitte-ის, KPMG-ის, BDO-ს, RSM-ის, Nexia-ს და Grant Thornton-ის შეფასებები/კვლევები MVNO-ს დაშვების სავალდებულო რეგულირებასთან დაკავშირებით და იგივე კომპანიების პასუხი, **კომისიის** 2020 წლის 16 ოქტომბრის განცხადებაზე, რითაც, კიდევ ერთხელ, ნათლად დადასტურდა **კომისიის** პოზიციის არამართებულობა<sup>4</sup>. აღნიშნულმა კომპანიებმა ჩაატარეს კვლევა საქართველოში შემდეგი ძირითადი მიმართულებებით:

- 1 რისკები საქართველოს ეროვნულ უსაფრთხოებაზე;
- 2 ეფექტი საქართველოს ეკონომიკაზე;
- 3 ეფექტი კომუნიკაციების დარგზე და მისგან გამომდინარე ქვეყნის ბიუჯეტზე;
- 4 ეფექტი სამუშაო ადგილებზე;
- 5 ეფექტი ინვესტიციებზე;
- 6 ეფექტი ტექნოლოგიურ განვითარებაზე.

<sup>4</sup> იხილეთ დანართი - Deloitte-ის, KPMG-ის, BDO-ს, RSM-ის, Nexia-ს და Grant Thornton-ის სრული შეფასებები/კვლევები MVNO-ს დაშვების სავალდებულო რეგულირებასთან დაკავშირებით და პასუხები კომისიას

ყველა ამ მიმართულების კვლევაზე ექვსივე კომპანიის მთავარი/ძირითადი პასუხი არის ნეგატიური, რომ MVNO-ს სავალდებულო დაშვება საქართველოში უარყოფით შედეგს გამოიღებს, კერძოდ:

## Deloitte.

### Deloitte-ის (დიდი ოთხეულის წევრი) - დასკვნა

ჩვენი ექსპერტული შეფასებით, ბევრი განსხვავებული საზომის გათვალისწინებითა და შეჯერების შედეგად, ვთვლით, რომ არსებული პირობები შეუსაბამოა საქართველოს მობილურ ბაზარზე MVNO რეგულაციების შემოსაღებად.

საქართველოს მობილური ბაზრისათვის დამახასიათებელია დადგენილი დაბალი ფასები და ყველასათვის ხელმისაწვდომი მობილური მომსახურების ფართო გავრცელება. ამასთან, პორტირების დაბალი და კლებადი მაჩვენებელი მიუთითებს იმაზე, რომ მომხმარებელი არ არის სენსიტიური ფასების მიმართ, რადგან კონკურენტ ქსელზე გადართვის შემთხვევაში მიღებული სარგებელი უმნიშვნელო

ან ძალიან მცირეა. ამით აიხსნება ძალიან სტაბილური საბაზრო სტრუქტურა, რომელიც 2011 წლიდან უცვლელია საქართველოს მობილური ბაზრისათვის. აღნიშნული აგრეთვე გულისხმობს, რომ ბაზარზე ახალი მობილური მონაწილეებისათვის ფასების შემცირებისა თუ მომსახურების პენეტრაციის გაზრდის შესაძლებლობა მცირეა. ამასთან, ევროპის უსაღწერო კავშირგაბმულობის ბაზრებზე ფასების შემცირების გამომწვევი მიზეზების ანალიზით დადგინდა, რომ ფასების შემცირება ძირითადად დაკავშირებულია ერთეულის ხარჯის შემცირებასთან, რაც განპირობებულია მასშტაბის ეფექტურობითა და ტექნოლოგიური მიღწევებით.

ამგვარად, საკმაოდ გაჭერებულ და ფასების მიმართ არა-სენსიტიური ბაზრის პირობებში, მიგვაჩნია, რომ MVNO-ს შემოსვლა ბაზარზე უკიდურესად რთული იქნება ორი ძირითადი მიზეზის გამო:

MVNO-ს კანდიდატებს გაუჭირდებათ ბაზარზე წილის მოპოვება (ისეთი მაღალი მოხმარების ინდუსტრიაში, როგორც მობილური კავშირია, ახალმა მოთამაშებებმა უნდა მოძებნონ და დაიმკვიდრონ ერთი რომელიმე ნიშა და ფასდაკლებების საშუალებით შექმნან კომერციული იმპულსი - ჩვენი კვლევა აჩვენებს, რომ ამჟამად ქართულ ბაზარზე ამ ელემენტებიდან არც ერთი არაა აქტუალური).

ასევე ვთვლით, რომ MVNO რეგულაციების შემოღება არაპროდუქტიული იქნება მობილური ინფრასტრუქტურის თვალსაზრისითაც. ჩვენი ანალიზის მიხედვით, საქართველოს ჩამორჩენა მობილური ინფრასტრუქტურის გამართულობასა და 5G-ს გაშვების მნიშვნელობა - მომავალი ათწლეულის განმავლობაში მობილურ ინფრასტრუქტურაში მნიშვნელოვანი ინვესტიციების საჭიროებას შექმნის. ქვეყნების უმეტესობა ინვესტიციების წასახალისებლად

**“...ვთვლით, რომ არსებული პირობები შეუსაბამოა საქართველოს მობილურ ბაზარზე MVNO რეგულაციების შემოსაღებად”**

იყენებს ინფრასტრუქტურულ კონკურენციას. საქართველოში საინვესტიციო შესაძლებლობები არაა ბალანსირებული და განაწილებულია მხოლოდ ორ მოთამაშეს (მაგთიკომი და სილქნეტი) შორის, რომელთაც გააჩნიათ ინვესტიციისათვის საჭირო ფინანსური შესაძლებლობები. ვიონი საქართველო, უარყოფითი საოპერაციო ფულადი სახსრების (operating cash flow) მაჩვენებლით, ფინანსურად სუსტია. ამასთან, ანალიზის საფუძველზე ვთვლით, MVNO ახალი მოთამაშეები უარყოფითად იმოქმედებენ ყველა არსებულ ოპერატორზე (MNO), თუმცადა, ვიონი საქართველო არაპროპორციულად მძიმედ დაბარალდება, რადგან მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების (MVNO) სამიზნე ძირითადად ვიონის მომხმარებლები იქნებიან (ვიონი საქართველოს მომხმარებლების ძირითადი ნაწილი ფასების მიმართ სენსიტიურია). ვიონი, მისი მცირე ფინანსური შესაძლებლობების გათვალისწინებით ვერ შეძლებს მომხმარებლების შენარჩუნებას). საბოლოო ჯამში, ვთვლით, რომ MVNO რეგულაციებმა შესაძლოა გაამწვავოს მოთამაშეთა შორის არსებული ფინანსური უთანასწორობა და კიდევ უფრო დააქვეითოს ინფრასტრუქტურული კონკურენცია მობილურ ბაზარზე, რაც უარყოფითად აისახება საქართველოში არსებული მობილური ინფრასტრუქტურის დონეზე.

და ბოლოს, ტექნოლოგიური თვალსაზრისით, MVNO-ებსა და MNO-ებს შორის ინტეგრაციის ხელმისაწვდომი გადანაცვებების ფართო ალტერნატივების წყალობით ეს სფერო, ზოგადად, ითვლება დაბალი სირთულის მქონედ, მაგრამ **გამონვევას წარმოადგენს უსაფრთხოება. MNO-ები შესაძლოა გახდნენ მზარდი კიბერ-თავდასხმების ობიექტები.** ამას განაპირობებს MVNO-ების შედარებით სუსტი თავდაცვისუნარიანობა, MNO-ების დაცვასთან შედარებით, რამაც შესაძლოა უნებურად შეუქმნას შესაძლებლობები კიბერ-თავდამსხმელებს. MNO-ები უნდა იყვნენ მზად მსგავს საფრთხესთან გასამკლავებლად.



### **KPMG-ის (დიდი ოთხეულის წევრი) - დასკვნა**

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

შედეგებზე. მაგალითად, მსგავსი ტიპის ოპერატორი, როგორც წესი, უფრო დაუცველია კიბერუსაფრთხოების რისკების წინაშე, ვიდრე ტრადიციული MNO, რაც ნაწილობრივ მათ სუსტ უსაფრთხოების შესაძლებლობებს უკავშირდება.

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

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

a MVNO-ებისთვის სავარაუდო არასაკმარისი კრიტიკული მასა, რაც იძლევა მინიშნებას იმისა, რომ მათ შესაძლოა გაუჭირდეთ „წაუგებლობის წერტილის“ მიღწევა, რაც იმის გათვალისწინებით, რომ იარსებებს სავალდებულო დაშვების პარტნიორობა (ნებაყოფლობითი/ბუნებრივი პარტნიორებისაგან გასხვავებით), მიანიშნებს იმაზე, რომ ნებისმიერი ინდივიდუალური MVNO-ს მომგებიანობა იქნება დაბალი და იარსებებს რისკი იმისა, რომ MVNO გადარჩენისთვის გახდება დამოკიდებული მარეგულირებელის მუდმივ მხარდაჭერაზე;

b სხვაობის/კონკურენტულად არახელსაყრელი პოზიციის შესაძლო გამძაფრება, ევროპის ანალოგების მიმართ, იმის გათვალისწინებით, რომ MNO-ებს საქართველოში, ევროპის ანალოგებთან შედარებით, საშუალოდ 2.5-ჯერ ნაკლები აბონენტი ჰყავს. რადგან MVNO-ებისთვის, მათი მომხმარებელთა ბაზის ორგანულად ზრდა იქნებოდა რთული, მოსალოდნელია MNO მომხმარებელთა ბაზის კანიბალიზაცია და ფასების ეროზია. აღნიშნულმა შესაძლოა დაბალი ARPU გამოიწვიოს (როგორც წარმოდგენილია მეხუთე თავში, ისრაელის და ესპანეთის მობილური კავშირის ფასები შემცირდა ყოველწლიური 26%-34% და 12%-ით, შესაბამისად), **ბაზარზე, სადაც ფასები ისედაც დაბალია და პოტენციურად საბოლოოდ დააზიანებს არსებული მოთამაშეების მომგებიანობას, რამაც თავის მხრივ შესაძლოა გამოიწვიოს ბაზრიდან გასვლები და შემცირებული საბაზრო კონკურენტუნარიანობა.**

აღნიშნული მიუთითებს იმაზე, რომ MVNO ვერ შეძლებს საკმარისი მასშტაბირების განხორციელებას „წაუგებლობის წერტილის“ მისაღწევად და შესაბამისად, გადარჩენისთვის დასჭირდება მარეგულირებლის მუდმივი მხარდაჭერა, ან ის ეფექტურად მოიპოვებს MNO-ების სამომხმარებლო ბაზას, შეამცირებს მათ შემოსავლებს და, რაც მთავარია, სექტორის დასაქმებას (როგორც ნაჩვენებია



მე-5 თავში, ისრაელის შემთხვევაში 2010-2018 წლების განმავლობაში 3 არსებული MNO-ს შემოსავლები შემცირდა 61%-ით და სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა შემცირდა 48%-ით). **ორივე ვარიანტი, მაღალი ალბათობით, იქნება საზიანო სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიისთვის, მისი მომხმარებლებისთვის და ზოგადად, საზოგადოებისთვის.**

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

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

**MNO-ს მომგებიანობაზე (რომლის მამოძრავებელ ძალას დაბალი ფასები წარმოადგენს) MVNO-ების ბაზარზე შესვლის შესაძლო გავლენის გათვალისწინებით, კერძო ინვესტიციები შეიძლება შემცირდეს, როგორც ეს ვნახეთ ესპანეთში და ისრაელში. ესპანეთში, 2007 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2017 წლამდე შუალედში ინვესტიციები 19%-ით შემცირდა. მსგავსად ამისა, ისრაელში, 2009 წლიდან (MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლიდან) 2018 წლამდე შუალედში, ინვესტიციები 35%-ით შემცირდა. აღნიშნული რისკი დასტურდება კვლევით, რომელშიც შესწავლილ იქნა 58 MNO-სთან დაკავშირებული მონაცემები, 21 OECD ქვეყანაში, 2000-2008 წლებში, რის შედეგადაც გაკეთდა დასკვნა, რომ „სავალდებულო დამშვების უზრუნველყოფა დაკავშირებულია MNO-ების მხრიდან ინვესტიციების შედარებით დაბალ სიხშირესთან.“** შესაბამისად, ადრე 4G-ში განხორციელებული ინვესტიციების ამოღება, რომელიც ჯერ არ არის შესრულებული, ასევე ახალი ინვესტიციების დაფინანსება, შეიძლება შეფერხდეს, რაც ასევე 5G-ის დანერგვას შეაფერხებს, რაც შემდგომ მოითხოვს არსებით ინვესტიციებს, დროის გარკვეულ მომენტში, როდესაც 5G-ის საინვესტიციო ამონაგები არ არის ზუსტად ცნობილი. როგორც GSMA აღნიშნავს:

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

**მაშასადამე, MVNO-ების ძალდატანებით შემოსვლა ბაზარზე სავარაუდოდ გამოიწვევს ქსელში კერძო ინვესტიციების კლებას და უარყოფით გრძელვადიან სამომხმარებლო შედეგებს, არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ის ართმევს მომხმარებელს შესაძლებლობას ისარგებლოს უახლესი ხელმისაწვდომი**



ტექნოლოგიით მის სარგებელთან ერთად, არამედ რადგან იგი ასევე გავლენას ახდენს MNO-ების უნარზე განახორციელოს ინვესტიციები ქსელის ხარისხში და ხელმისაწვდომობაში (მაგ. სიჩქარე, დაფარვა, დაყოვნება (latency), რაც მნიშვნელოვანი ფაქტორია, იმ შემთხვევაში, როდესაც გაუმჯობესების შესაძლებლობა კვლავ არსებობს.

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

**საბოლოოდ, არანებაყოფლობითი MVNO-MNO პარტნიორობის ნახალისებას, შეუძლია გამოიწვიოს გრძელვადიანი ინვესტიციების გაუარესება, როგორც ამას ისრაელის და ესპანეთის მაგალითზე ვხედავთ, და იქონიოს ზოგადი უარყოფითი გავლენა კონკურენტუნარიანობაზე, მოკლევადიანი ხელმისაწვდომობის ხარჯზე, რაც სავარაუდოდ საბიუჯეტო შემოსავლების კლებას გამოიწვევს. მომავალი ინვესტიცია 5G ტექნოლოგიაში, ინდუსტრიის თანდაყოლილ, ძალიან გრძელ საინვესტიციო ციკლთან ერთად, არსებითად ზრდის MVNO-ს ბაზარზე სავალდებულო შემოსვლის რისკს, რამაც შესაძლოა მოულოდნელი შედეგები გამოიწვიოს და შემდგომ წლები დასჭირდეს აღსადგენად.**



### **BDO-ს დასკვნა**

კვლევის საფუძველზე ჩვენს მიერ გაკეთებული დასკვნები მოიცავს შემდეგს:

MVNO ოპერატორების შემოყვანა იმ მიზნით, რომ ამან შეიძლება ფასები შეამციროს და მობილური სერვისების ხელმისაწვდომობა გააუმჯობესოს მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილისთვის, დიდი ალბათობით მცდარია;

საქართველოს გარემოებები არც თუ ისე ხელსაყრელია MVNO ოპერატორების შემოყვანისთვის, რადგან საქართველოში მობილური კავშირის შეღწევადობის დონე უკვე მაღალია, ხოლო ერთი აბონენტის საშუალო შემოსავალი (ARPU) - დაბალი; აბონენტთა დონეზე მრავალ-SIM ბარათიანი მიდგომები კარგად არის დამკვიდრებული, თუმცა მოსახლეობის რაოდენობა შეზღუდულია;

MVNO პოლიტიკის შედეგები, თუ ის სრულყოფილად განხორციელდება და შედეგად მრავალი MVNO ოპერატორი დაიწყებს საქმიანობას, შეიძლება უარყოფითი იყოს ფასებზე, მომსახურების ხარისხზე, მომავალი თაობის (კერძოდ, 5G) ტექნოლოგიაში კაპიტალის დაბანდებასა და დროულობაზე, კონკურენციაზე და ბაზრის ზრდაზე გავლენის თვალსაზრისით;

და ბოლოს, აღსანიშნავია, რომ MVNO ოპერატორებმა შეიძლება ასევე

მნიშვნელოვნად გაზარდონ კიბერუსაფრთხოების დარღვევის შემთხვევები, რადგან მათ შეუძლიათ კონფიდენციალურ მონაცემებზე და (უფრო არაპირდაპირი გზით) ქსელური ოპერატორების ძირითად ობიექტებზე უფრო ადვილი წვდომის უზრუნველყოფა.



### Grant Thornton-ის დასკვნა

საქართველოს მობილური ბაზრის ყველა რელევანტური ფაქტისა და ევროკავშირის მარეგულირებელ ჩარჩოზე დაფუძნებულ საუკეთესო საერთაშორისო მარეგულირებელი პრაქტიკის გათვალისწინებით გვსურს აღვნიშნოთ, რომ საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის GNCC-ს მიდგომას MVNO-ს ბაზარზე შესვლის რეგულირებისადმი, შეიძლება ჰქონდეს შემდეგი უარყოფითი შედეგები:

- MVNO-ს შემოსვლა გამოიწვევს არსებული MNO-ების შემოსავლების შემცირებას, ხარჯების გაზრდას და მოგების შემცირებას, შესაბამისად, შეამცირებს MNO-ების შესაძლებლობას, რომ ინვესტიციები ჩადონ ქსელის განვითარებაში.

- MVNO-ს შესვლამ ბაზარზე შეიძლება გამოიწვიოს MNO-ების რაოდენობის შემცირება, ბაზრის კონცენტრაციის გაზრდა და შესაბამისად, მომხმარებლის არჩევანის შეზღუდვა.

- MVNO ვალდებულება ამცირებს რადიოსიხშირული სპექტრის საბაზრო ღირებულებას და მობილური ოპერატორების შესაძლებლობას რომ მომავალში დაფარონ 5G რადიოსიხშირული სპექტრისთვის საჭირო ხარჯები.

ამასთან, მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული ამ დოკუმენტში გამოვლენილი უსაფრთხოების სხვადასხვა რისკები, რომლებიც დაკავშირებულია MVNO-ს დაშვების ვალდებულებასთან. მიგვაჩნია, რომ MVNO ვალდებულების გადანყვეტამდე GNCC-მ უნდა გაითვალისწინოს საქართველოს მობილური ბაზრის შემდეგი სპეციფიკა:

- GNCC-ის ანგარიშის მონაცემები აჩვენებს, რომ საქართველო მობილური მომსახურების პაკეტებზე ფასების მიხედვით, მეორე ყველაზე იაფი ქვეყანაა, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის (PPP)- ის გათვალისწინებითაც კი.

- მოკლედ რომ ვთქვათ, MVNO-სთვის ბაზრის გახსნით, შესაძლოა, შემცირდეს საქართველოს მობილური ქსელის განვითარება და გაუმჯობესება სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

GNCC-ის დასკვნები სამი კრიტერიუმიდან ორის შემთხვევაში იქნებოდა განსხვავებული, თუკი GNCC-ი მხედველობაში მიიღებდა ყველა შესაბამის მტკიცებულებას. ჩვენი აზრით, მობილური ინტერნეტის საბითუმო ბაზარი ვერ პასუხობს სრულყოფილად სამი კრიტერიუმის ტესტის მოთხოვნებს, რადგან

ბაზარზე შესვლის ბარიერები არ არის იმდენად მაღალი, რომ ხელი შეუშალოს ახალი მოთამაშის შესვლას, ამასთან ბაზარი თავად აჩვენებს ეფექტური კონკურენციის აშკარა ნიშნებს არსებულ მონაწილეებს შორის. Ex ante რეგულაცია და გადანყვეტილება MVNO-ს დაშვების ვალდებულების შესახებ მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირის (SMP) გამოვლენის საფუძველზე, უნდა შეესაბამებოდეს დადგენილ საუკეთესო პრაქტიკას და შესაბამის მარეგულირებელ ჩარჩოს, რომლის შესრულების ვალდებულებას საქართველო დაეთანხმა ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულების ხელმოწერით. 2019 წლის 31 დეკემბრის GNCC-ის გადანყვეტილების მიღების დროს არ ყოფილა ეს მიდგომა დაცული.



### **RSM-ის დასკვნა**

ჩვენი ანალიზის საფუძველზე, მიგვაჩნია, რომ კომუნიკაციების ეროვნული კომისია არ უნდა არეგულირებდეს მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების შესვლას საქართველოს მობილური კავშირგაბმულობის ბაზარზე, შემდეგი მიზეზების გამო:

საქართველოს მობილური კავშირგაბმულობის ბაზარი კონკურენტუნარიანია, მისი დაბალი ამჟამინდელი საცალო ფასების, მაღალი აბონენტების გადინების მაჩვენებელი და მომსახურე ქსელის შეცვლის ბარიერების პრაქტიკულად არ არსებობის გათვალისწინებით. უფრო მეტიც, აბონენტის სიმკვრივის მაჩვენებელი მაღალია, მომსახურების პაკეტები მრავალფეროვანია და პროდუქციის პაკეტებს შორის სხვაობა უმნიშვნელოა.

ამასთან, საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის ანალიზს გადანყვეტილების მისაღებად უნდა მოეცვა ასევე რისკის შეფასება. სხვა რისკებს შორის, აღსანიშნავია მობილური ქსელის ოპერატორების შესაძლო გაკოტრების ან/და მობილური ქსელის ოპერატორების გაერთიანების (შერწყმის) რისკები, მობილური ინვესტიციების შემცირების რისკი მობილურ ინფრასტრუქტურასა და კიბერ უსაფრთხოებაში.

აღნიშნულ შეფასებას დავასრულებთ ისრაელის მაგალითით, ჩვენი, როგორც მობილური მომხმარებლების გამოცდილებით. ათწლეულის წინ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების ისრაელის მობილური ბაზარზე შესვლამდე მობილური საცალო ფასები იყო უკიდურესად მაღალი (რაც, როგორც ზემოთ აღინიშნა, დღეს საქართველოში ასე არ არის). მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების ბაზარზე შესვლამ ნამდვილად შექმნა სასტიკი კონკურენცია, ისე რომ დღეს მობილური საცალო ფასები შედარებით დაბალია. თუმცა, მომხმარებლებმა ამისათვის გადაიხადეს საკმაოდ მაღალი ფასი. ისრაელში 4G-

პროდუქტი ძალიან გვიან შემოვიდა და 5G პროდუქტის დანერგვა ჭიანურდება რესურსების ნაკლებობისა და მობილური ქსელის ოპერატორების მხრიდან სურვილის/ინიციატივის არ არსებობის გამო. ამ შეფერხებებმა გავლენა მოახდინა არა მარტო მომხმარებლების პირად კეთილდღეობაზე, არამედ ბიზნეს კომუნიკაციებზე, როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო დონეზე.

ისრაელის კომუნიკაციების სამინისტროს ცნობით, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების ისრაელში შესვლის დღიდან მობილური ბაზრის მთლიანი შემოსავალი 54,5% -ით შემცირდა (NIS- ის ღირებულებით 2010 - დან 2018 წლამდე).

მობილური კომუნიკაციის დარგიდან შემოსავლის შემცირების პარალელურად, შემცირდა ასევე მობილური ბაზრიდან მიღებული გადასახადები. ამასთან, მნიშვნელოვნად გაიზარდა აბონენტების გადინების მაჩვენებელი, 2010 წელს 15%-19% -დან, 2018 წელს 35-40%-მდე.

ისრაელის კომუნიკაციების სამინისტროს ლიდერები გამოთქვამენ ნუხილს ტექნოლოგიურ პროგრესსა და მობილური საცალო ფასებს შორის არსებულ ბალანსზე, ისრაელში მობილური ქსელის ოპერატორებს არ ექნებათ საკმარისი სტიმული იმისთვის, რომ გაიღონ ის დიდი ინვესტიციები, რომელიც მათ 4G ქსელის განახლებისა და 5G ქსელზე გადასვლას სჭირდება.

**ყველა ზემოხსენებული ფაქტორებიდან გამომდინარე, მიგვაჩნია, რომ საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნულმა კომისიამ არ უნდა დაარეგულიროს მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების შემოსვლა საქართველოს მობილურ კავშირგაბმულობის ბაზარზე.**



### Nexia TA-ის დასკვნა

#### ინტერნეტის დაფარვა და სამომავლო ინვესტიციები

სამი მობილური ოპერატორის დაფარვის ფარგლები, რომელთაგან ორი აღემატება 90% დაფარვას 4G-ში (სურათი 5) მიუთითებს 2013 წლიდან თანმიმდევრული ინვესტიციების განხორციელებაზე. მიუხედავად იმისა, რომ ოპერატორებს ჯერ სრულად არ ამოუღიათ თავიანთი ინვესტიცია 4G ტექნოლოგიაში, ჩვენ შევნიშნავთ, რომ GNCC ცდილობს, ხელი შეუწყოს 5G-ის დანერგვას დროის იმავე პერიოდში, რაც ევროპული ქვეყნების მიერაა შემუშავებული.

გლობალური ტენდენციები მიდრეკილია ინტერნეტზე უწყვეტი და მზარდი წვდომისკენ, რაც გამოწვეულია სმარტფონების მოხმარების ძლიერი ზრდით, რაც ირიბად ასევე იწვევს მონაცემთა ტრაფიკის გაზრდას. ტრაფიკის აღნიშნული ზრდა მხოლოდ სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურაში მნიშვნელოვანი ინვესტიციების საშუალებით მიიღწევა, რითიც ქვეყანაში დაფარვა გაუმჯობესდება. ამიტომაც, GNCC-ს ინტერესებში შედის, დაეხმაროს და წაახალისოს MNO-ები, რათა ყურადღება გამახვილდეს ახალ საინვესტიციო პროექტებზე, როგორცაა



5G.

### უსაფრთხოების საფრთხეები

**გარდა ამისა, საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო კავშირმა (“ITU”) განაცხადა, რომ MVNO-ები უსაფრთხოების სერიოზული საფრთხის წინაშე დგანან მათი უსაფრთხოების არაადეკვატური პრაქტიკის, მოთხოვნების და შესაძლებლობების გამო, რომლებიც ზოგადად, უფრო სუსტია (ესენია დამუშავების მეტი დრო და უსაფრთხოების ინსტრუმენტები, რაც IT აქტივებით შემოიფარგლება), ვიდრე ტრადიციული MNO-ების შესაძლებლობები, რომლებიც უფრო ფოკუსირებულნი იქნებიან ქსელის ინფრასტრუქტურაზე (თავი 2.5.1).**

### შესვლის ბარიერები და ინფრასტრუქტურა

ეფექტური კონკურენცია შესაძლოა გართულდეს, როდესაც ახალი ოპერატორის შესვლას ექმნება დაბრკოლებები იმის გამო, რომ მთელი სპექტრი ათვისებულია. შესვლის პოტენციური ბარიერი საქართველოში იარსებებდა იმ შემთხვევაში, მთელი სიხშირული სპექტრი რომ ყოფილიყო ათვისებული. ამ დროს ქვეყანაში მთელი რიგი სიხშირული სპექტრისა ათვისებულია (თავი 2.2). 2007 წელს, მობილური მომსახურების ბაზარზე შემოვიდა მესამე ოპერატორი, რომელმაც აითვისა თავისუფალი სპექტრის ნაწილი. ამრიგად, სპექტრის ხელმისაწვდომობა არ წარმოადგენს შეზღუდვას/ბარიერს პოტენციური ახალი MNO-ს ბაზარზე შემოსვლისთვის უახლოეს მომავალში.

**შესაბამისად, ჩვენ ვთვლით, რომ მობილური ბაზარი არ ავლენს შესვლისთვის მაღალ და გადაულახავ ბარიერებს.**

### ინვესტიციები ახალ ტექნოლოგიებში

მაშინ, როცა ოპერატორებს ჯერ არ აქვთ სრულად ამოღებული თავიანთი ინვესტიცია 4G ტექნოლოგიაში, კიბერუსაფრთხოების საკითხებში წარმოქმნილ პოტენციურ რისკებთან ერთად, 5G-ს და სხვა ნებისმიერი ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა საქართველოში, ნაადრევად გვეჩვენება და MVNO-ს გამოჩენა იქნება მხოლოდ ისედაც დაბალი ფასების შემდგომი შემცირების ახალი ტალღისკენ მიმავალი გზა, რაც გააუფასურებს ამონაგებს, რომელიც ჯერ კიდევ წარსული ინვესტიციების ღირებულების ამოღების პროცესშია.

მდგომარეობის ამგვარი გაუარესება ეწინააღმდეგება გარემოს, რომელმაც სამომავლო მოგების მიღების საშუალება უნდა მოგვცეს, რომელიც იცავს და მიმართავს მას რეინვესტირებისკენ ახალ ტექნოლოგიებში, მაგალითად 5G-ში, რომელსაც GNCC უწყობს ხელს. უფრო მეტიც, MVNO არ განახორციელებს ინვესტიციებს ტექნოლოგიაში, არამედ უბრალოდ გამოიყენებს MNO-ს მიერ განხორციელებულ ინვესტიციებს. მაშინ, როცა მოსახლეობის დიდ ნაწილს არ აქვს მობილური ტელეფონები, რომლებსაც აქვთ მონაცემთა მხარდაჭერა და გააჩნიათ ინტერნეტთან უფრო მცირე დაკავშირება, ვიდრე საშუალოდ ევროკავშირში, MVNO-ები არ შეიტანენ დამატებით ნვლილს მობილური ტელეფონის ფლობისა და ინტერნეტის გამოყენების გაზრდაში, არამედ მათი წარმატება ინტერნეტ ბაზრის სეგმენტში, დამოკიდებულია მობილური ინტერნეტის შეღწევის სიჩქარეზე და მომხმარებლების ფინანსურ საშუალებებზე და მედია წიგნიერებაზე.



როგორც ამ ანგარიშის განყოფილებაში 4.2.1 ქვემოთ განხილული იქნება, **MVNO არ შეუწყობს ხელს მომხმარებელთა კეთილდღეობას და არ წაახალისებს ინვესტიციებს, არამედ საფრთხეს შეუქმნის MNO-ების ფინანსურ მდგომარეობას,**

ჩვენ მიგვაჩნია, რომ მობილური ინტერნეტის მოხმარების დონის ევროკავშირის დონესთან გასათანაბრებლად, გამოყენების გაზრდის ნაცვლად, **MVNO-ს როლი ბაზარზე შეენიანააღმდეგება შემდგომი ინვესტიციების განხორციელებას და შეამცირებს MNO-ს მიერ მარკეტინგული რეკლამების განხორციელებას, რაც ქსელის დაფარვისა და მობილური სერვისის გამოყენების გაზრდის საშუალებებია.**

შესაბამისად, **GNCC-ის მიზანი, ხელი შეუწყოს ინფრასტრუქტურაში ინვესტიციების გაძლიერებას MVNO-ს დაშვების დანესების გზით, არ არის გამართლებული.**

### **ბაზრის ანალიზი**

2017 წლიდან 2020 წლის თებერვლამდე, VEON აქტიურად უწყობდა ფეხს ბაზრის მნიშვნელოვან ცვლილებებს. ამასთან, მაგთიკომსა და სილქნეტს შორის პოზიციონირება ამ შესაბამის ბაზარზე ასევე განსხვავებულია და, შესაბამისად, არ გულისხმობს რაიმე ფორმის პოტენციურ კოორდინირებული ძალისხმევას, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს გადანყვებილება, რომელიც განსაზღვრავს ერთობლივ დომინირებას.

უფრო მეტიც, დაინერგა და კვლავ მიმდინარეობს ახალი პროდუქტების/პაკეტების ამოქმედება და ისინი შედარებით განსხვავებულია (თავი 4.1). მობილური ინტერნეტის შემთხვევაში (თავი 4.1, სურათი 28), შეინიშნება შესამჩნევი სხვაობა შემოთავაზებული პროდუქციის მასშტაბის თვალსაზრისით, ამრიგად, ბაზრის ჩვენეული გადაფასებისა და ანალიზის საფუძველზე, ჩვენ ვასკვნით, რომ სამივე ოპერატორი სხვადასხვაგვარად არიან პოზიციონირებული მობილური მომსახურების ბაზარზე, კერძოდ, მონაცემთა გადაცემის სერვისების ბაზარზე.

### **ფასწარმოქმნა**

**მიუხედავად იმისა, რომ MVNO-ები მიდრეკილნი არიან, გაზარდონ კონკურენცია ბაზრებზე, სადაც კონკურენციის ნაკლებობაა, სავარაუდოა, რომ MVNO საქართველოში გააუარესებს მდგომარეობას მაშინ, როდესაც ბაზარზე ფასები ისედაც დაბალია და კონკურენცია ეფექტურია.** სიმარტივე, რომლითაც აბონენტებს შეუძლიათ ოპერატორების შეცვლა, სავარაუდოდ გამოიწვევს MNO-ებიდან აბონენტების MVNO-ზე გადასვლას. ვინაიდან MNO-ების მომგებიანობა MVNO-ებიდან ნაკლებია, ვიდრე საცალო სეგმენტიდან, MVNO-ები მომავალში უფრო უარყოფითად იმოქმედებენ მათ ამონაგებზე. შედეგად, MNO-ებს ექნებათ ნაკლები ხელმისაწვდომი თანხები ახალ ინფრასტრუქტურასა და უახლეს ტექნოლოგიებში ინვესტიციისთვის და არსებული მომგებიანობა შეიძლება გაუარესდეს იმ დონემდე, რომ შემდგომი ინვესტიციები შესაძლოა არ იყოს მდგრადი. **ამასთან, უფრო დაბალი შემოსავლის**

**ნაკადები ასევე უარყოფითად იმოქმედებს სახელმწიფოს შემოსავლების წყაროებზე, რომლებიც ჩვეულებრივ გადახდილი გადასახადებისგან მიიღება.**

### **კონკურენტული გარემო**

ახალი პროდუქტები ამოქმედდა და ამოქმედების პროცესშია იმ ფასად, რაც ძალიან დაბალია ევროკავშირის სხვა ქვეყნებთან შედარებით (თავი 4.2). უფრო კონკრეტულად რომ ვთქვათ, VEON-მა თავი დაიმკვიდრა, როგორც ყველაზე იაფმა მობილურმა ოპერატორმა, განსაკუთრებით მობილური ინტერნეტის თვალსაზრისით (განყოფილება 4.1). ეს არ ემთხვევა იმას, რაც GNCC-მ აღნიშნა გადაწყვეტილებაში, როგორც საკმარისი მიზეზი MVNO-ს შესვლის ხელშესაწყობად.

ბაზრის, პროდუქციის სპექტრისა და სატარიფო გეგმების ჩვენეული განხილვიდან გამომდინარე ვასკვნით, რომ საბაზრო კონკურენცია ეფექტურია და არ მიგვაჩნია, რომ მიზანშეწონილია, დავნერგოთ MVNO-ები კონკურენციის გადასაზრდელად ან ხელშესაწყობად საბოლოო მომხმარებლების კეთილდღეობისთვის.

**MVNO-ების დანერგვა არ გამოიწვევს კონკურენციის გაუმჯობესებას, მაგრამ ეს შესაძლოა იყოს შემაკავებელი ფაქტორი არსებული MNO-ების მხრიდან შემდგომი ინვესტიციისთვის ან ახალ ტექნოლოგიებში საინვესტიციო გეგმების გადადების მიზეზი გახდეს.**

### **არარელევანტური ფაქტორები**

ჩვენ აღვნიშნავთ, რომ GNCC გადაწყვეტილებაში გამოყენებულია ჰერფინდაჰლ-ჰირშმანის ინდექსი ("HHI") ბაზრის კონცენტრაციის გასაზომად. დღეს საბაზრო წილები საკმაოდ არათანაბარია, ოპერატორები ბაზარზე უმჯობეს საკუთარი განსხვავებულ პროდუქტებს და ფასნარმოქმნის სტრატეგიებს. ასეთ ვითარებაში ოპერატორების კოორდინირებული ქმედება ვერ იქნება მდგრადი და აღნიშნული მოსაზრება თეორიულ ფარგლებში არ ჯდება. უფრო კონკრეტულად, როგორც ეს ჩამოყალიბებულია თავის 2.8, გრაფიკში 27, საქართველოს HHI ინდექსი უფრო დაბალია, ვიდრე დანარჩენ მსოფლიოში, რომელიც რეგიონში 4,000 პუნქტს შეადგენს. უფრო მეტიც, ბაზარზე განვითარებული მოვლენებით, როგორც ეს გაანილირებულია თავში 2.7, და GNCC-ის მიერ განხორციელებულ ქმედებებთან ერთად, რომლებიც მიმართულია საქართველოს მოსახლეობის მედია წიგნიერების გასაუმჯობესებლად (თავი 2.3.2), რაც თავის მხრივ ხელს შეუწყობს მობილური ინტერნეტის შეღწევის მაჩვენებლის ზრდას, მოსალოდნელია, რომ ბაზრის კონცენტრაცია კვლავ დაეცემა, რადგან ძალაუფლება ბაზარზე უფრო თანაბრად გადანაწილდება სამ MNO-ს შორის. ეს არის ეფექტური კონკურენციის აშკარა ნიშანი. შესაბამისად, ვასკვნით, რომ **HHI არ წარმოადგენს შესაბამის საზომს საქართველოში MVNO-ს დაშვების წინასწარი რეგულირებისთვის.**

### **შედარება სხვა ქვეყნებთან**

**საქართველოს მობილური ოპერატორების მიერ მიღებული ARPU- ს საშუალო მაჩვენებელი თითქმის 4.5-ჯერ ნაკლებია ევროპაში მიღებულ საშუალო ARPU-ზე (თავი 4.2, სურათი 31). ARPU საქართველოში შემცირების იმავე ტენდენციას მიჰყვებოდა, როგორც ევროპაში დაფიქსირდა. ამ ტენდენციამ**

2018 წლიდან გაუმჯობესების ნიშნების გამოვლენა დაიწყო. საქართველოში მობილური ფართობოლოვანი კავშირის ფასების შედარება ცხადყოფს, თუ როგორ ედრება საქართველოს მობილური ინტერნეტის ფასები ევროკავშირის ყველაზე დაბალ ფასიან ქვეყნების ფასების დონეს (თავი 4.2).

### **MVNO-ები სხვა ქვეყნებში**

MVNO-ების მომგებიანობის დაბალმა დონემ ჯანსაღი კონკურენციის პირობებში, როგორც საქართველოშია, გაართულა MNO-ებისთვის ბიზნესში ინვესტირება მომსახურების ხარისხის უზრუნველსაყოფად და ამან შესაძლოა უშუალოდ MVNO-ების მომსახურების ხარისხზე იმოქმედოს უარყოფითად.

უამრავმა ქვეყანამ, სადაც არ არსებობს ერთი და ერთობლივი დომინანტობის მქონე ოპერატორი და სადაც არის ჯანსაღი კონკურენცია, გააუქმეს MVNO-სთვის დაშვების მინიჭების შესახებ რეგულაციები.

### **ჩვენი საერთო მოსაზრება**

**ბაზრის გრძელვადიანი შეფასების საფუძველზე, განსხვავებით GNCC-ის მიერ განხორციელებული შეფასებისგან, რომელიც გასული სამი წლით შემოიფარგლებოდა, ჩვენ დავინახეთ, რომ ბაზარზე ჯანსაღი კონკურენციაა მარეგულირებელის ჩარევის გარეშე. როგორც ჩანს, ეს ტენდენცია გაგრძელდება უახლოეს მომავალში და, შესაბამისად, ჩვენ ვთვლით, რომ GNCC-ის გადაწყვეტილებით დაწესებული წინასწარი რეგულირება, MNO-ს დავალდებულების სახით, რომ უზრუნველყოს MVNO-ს დაშვება საკუთარ თავის ქსელზე, არ არის საჭირო და საბოლოო მომხმარებლის სასარგებლოდ კონკურენციისთვის ხელშეწყობის ნაცვლად, შეამცირებს ინვესტიციებს მომხმარებელის კეთილდღეობის საზიანოდ.**

## **2. პროექტის მიხედვით არ არის გამიჯნული და შესაბამისად არ დასტურდება რა არის ევროკავშირის ექსპერტების ან კომისიის დამოუკიდებელი ან ერთობლივი დასკვნა/დასკვნები:**

- **კომისია პროექტის** დასაწყისშივე ცდილობს მის მიერ ჩატარებული კვლევა და მისგან გამომდინარე პროექტით გათვალისწინებული შპს „მაგთიკომისთვის“ დადგენილი სპეციფიკური ვალდებულებები წარმოაჩინოს, როგორც ევროპელი ექსპერტების შეფასება. მიუხედავად იმისა, რომ კვლევის ფარგლებში ჩართული იყვნენ ექსპერტები, ჩვენი მოთხოვნა<sup>5</sup> დღემდე არ არის დაკმაყოფილებული და **კომისიას** არ წარმოუდგენია ევროპელი ექსპერტების მიერ ხელმოწერილი დოკუმენტი კვლევასთან დაკავშირებით. შესაბამისად, ჩვენთვის დღემდე უცნობია წარმოდგენილ პროექტში რა ნაწილი არის ევროპელი ექსპერტების მოსაზრება და რა ნაწილი **კომისიის** "შემოქმედება".

- **კომისია** საკუთარი არაპროფესიონალური კვლევის გასამყარებლად, ასევე აღნიშნავს, რომ ევროკავშირის ინსტიტუციონალური განვითარების, ტექნიკური დახმარების და ინფორმაციის გაცვლის ინსტრუმენტის (TAIEX) მხარდაჭერით

<sup>5</sup> იხილეთ დანართი - მაგთიკომის 25.04.2024 #ED-24/04/25-006 წერილი

წინასწარი კვლევის ჩარჩოს და შედეგების რევიზია განხორციელდა ევროკომისიის სხვა დამოუკიდებელი ექსპერტების მიერ. ამ შემთხვევაშიც, ასეთი რევიზიის შესახებ ინფორმაცია "გასაიდუმლოებულია".

### **3. პროექტი არ ასახავს მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე არსებულ რეალობას და არ ითვალისწინებს შესაძლო რისკებს:**

**პროექტში** საკმაოდ ხშირად ვაწყდებით ფაქტებს/არგუმენტებს, რომელიც არ შეესაბამება რეალობას, არის უტრირებული ან არასილრმისეულად, ბედაპირული მსჯელობით გამყარებული. ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი არის EBITDA მაჩვენებლებზე მსჯელობა, კერძოდ, საქართველოს მობილური ოპერატორების შედარება ევროპის ტელეკომ ოპერატორების მაჩვენებლებთან. კვლევა არ ითვალისწინებს და უგულებელყოფს მოცემულობებს და კრიტიკის პარალელურად, არსად არ უღრმავდება შესაძლო დამანგრეველ შედეგებს. არ შეიძლება განვითარებადი ბაზრის და წამყვანი ეკონომიკების შედარება. ამის ნათელი მაგალითია კაპიტალის ღირებულების და რისკის მაჩვენებლები, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში როდესაც რეგიონში საქართველოს ირგვლივ სამი ომი მიმდინარეობს. ასევე, არ არის შეფასებული რა შეიძლება მოჰყვეს EBITDA-ს შემცირებას საქართველოს საკომუნიკაციო ბაზრისთვის და ზოგადად ქვეყნის ეკონომიკისთვის.

მაგთიკომის არსებული ხარჯების სტრუქტურის გათვალისწინებით, იმისთვის რომ მაგთიკომის EBITDA მიუახლოვდეს ევროპის მაჩვენებელს (34-35%-ს) ზემოქმედების ერთადერთი შესაძლო ბერკეტია შემოსავლების შემცირება. ეს კი მიღწევადია მხოლოდ ფასების შემცირებით, რაც არსებული კონკურენციის პირობებში გარდაუვალს გახდის „ფასების ომის“ დაწყებას;

ასეთ შემთხვევაში ისმის კითხვა: რამდენად გააზრებული აქვს **კომისიას** „ფასების ომის“ შედეგები?

იმ შემთხვევაში, თუკი მაგთიკომი **პროექტის** მიღების საფუძველზე იძულებული გახდება დაიწყოს ფასების შემცირება, სხვა ოპერატორებიც იძულებულნი გახდებიან მომხმარებლების გადინების შემცირების მიზნით მოახდინონ რეაგირება - შესაბამისად ჩაებან "ფასების ომში", რაც გამოიწვევს შემოსავლების კლებას ყველა ოპერატორისთვის, რის შედეგადაც:

- მნიშვნელოვნად დასუსტდება კონკურენცია: "ფასების ომში" ჩაბმა მაგალითად სილქნეტისთვის და სელფი მობაილისთვის ორი წლის წინანდელ მოცემულობაზე დაბრუნების ტოლფასი შეიძლება აღმოჩნდეს, რაც, თავის მხრივ, ზარალზე ოპერირებას გულისხმობს; ფაქტია, რომ არსებული ტარიფები (რომლებიც ევროპის ქვეყნებთან შედარებით უკვე მნიშვნელოვნად ნაკლებია) მათ დღეს საშუალებას აძლევს იყვნენ კონკურენტული ბაზარზე, ბიზნეს კუთხით გამართლებული მომგებიანობის ფარგლებში. მოცემულობის ცვლილება კი რისკის შემცველია - არსებული ხარჯების სტრუქტურიდან და ფინანსური რესურსებიდან გამომდინარე, შესაძლებელია კითხვის ნიშნის ქვეშ დადგეს მათი არსებობა. ეს კი ნიშნავს, რომ ბაზარზე კონკურენცია არა თუ გაიზრდება, არამედ საგრძნობლად დასუსტდება;

- მნიშვნელოვნად სუსტდება დარგი: მნიშვნელოვნად შეფერხდება დარგში ინვესტიციები და მისი შემდგომი განვითარება. იმ პირობებში, როდესაც დასაწერია 5G, რამდენად გამართლებულია მსგავსი რისკი?

გემოთ ჩამოთვლილი რისკების გათვალისწინება, არა ნაკლებ მნიშვნელოვანია სავალდებულო MVNO-ს შემოღების დროს; თუკი ბაზარზე მართლაც არსებობს თავისუფალი ნიშები, რომელთა ათვისებაშიც და დამატებითი შემოსავლის წყაროს შექმნაში მცირე ზომის კომპანიები დაგვეხმარებიან, ბიზნეს ლოგიკიდან გამომდინარე (ფინანსური გარანტიების შემთხვევაში), ჩვენ თავად ვიქნებით დაინტერესებულები მათთან თანამშრომლობით, თუმცა, თუკი ასეთი ნიშები ცოტაა ან სრულიად არ არსებობს, მაშინ MVNO-ს მიერ ბაზარზე თავის დამკვიდრების ერთადერთი რეალური ბერკეტი - დაბალი ტარიფები ხდება, რასაც კვლავ ფასების ომამდე მივყავართ, რომლის შედეგებზეც უკვე ვისაუბრეთ.

შესაბამისად, თუკი დღევანდელი დინამიკის ფარგლებში მობილური მიმართულებიდან მიღებული ჯამური შემოსავალი ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, რაც მნიშვნელოვანია ახალი ტექნოლოგიების დანერგვის და ინვესტიციების ჩადების რესურსის არსებობის თვალსაზრისით, ახალი საფასო ომი დარგს მხოლოდ დააზიანებს.

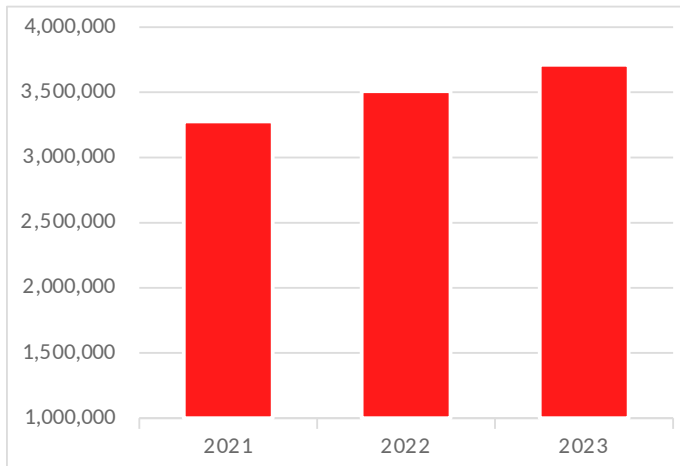
- **პროექტი** არ იძლევა სიღრმისეულ შეფასებას კაპიტალსა და ფინანსურ რესურსებზე წვდომასთან დაკავშირებით და არ ინტერესდება რა ფაქტორებმა განაპირობა არსებული შედეგი. მაგალითად, სათანადო ანალიზის შემთხვევაში კომისია აღმოაჩენდა რომ მნიშვნელოვანი სესხის არსებობის პირობებში მაგთიკომს დივიდენდები დამფუძნებლებზე არ გაუცია და ორიენტირებული იყო სესხის წინსწრებით დაფარვაზე, განსხვავებით კონკურენტებისაგან, რომლებიც სესხის პირობებში გასცემენ დივიდენდებს ან არ ამცირებენ სასესხო ვალდებულებებს.
- **პროექტი** არ ითვალისწინებს, რომ ნებისმიერ ინვესტორს შეექმნას ისეთი გარემო, რომ უზრუნველყოს ქვეყნის რისკის შესაბამისი უკუგების მიღება. პირიქით, **პროექტი** აფრთხობს არსებულ და პოტენციურ ინვესტორებს.

**4. მცდარია პროექტით გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარი განიცდის სტაგნაციას და არ ვითარდება:**

- მცდარია სტაგნაციაზე საუბარი, როდესაც უდავო ფაქტია, რომ მობილური ინტერნეტი, როგორც მობილური მომსახურების ყველაზე მოხმარებადი და აქტუალური სერვისი - საქართველოში მაღალი ზრდით ხასიათდება:
  - გაიზარდა ჯამური მობილური ინტერნეტ მომხმარებლების რაოდენობა: ბოლო ორი წლის ჭრილში სერვისის მომხმარებლების ზრდამ თითქმის ნახევარ მილიონს მიაღწია (იხ. გრაფიკი);

*გრაფიკი. მობილური ინტერნეტ აბონენტების რაოდენობა (2021-2023 წელი)*



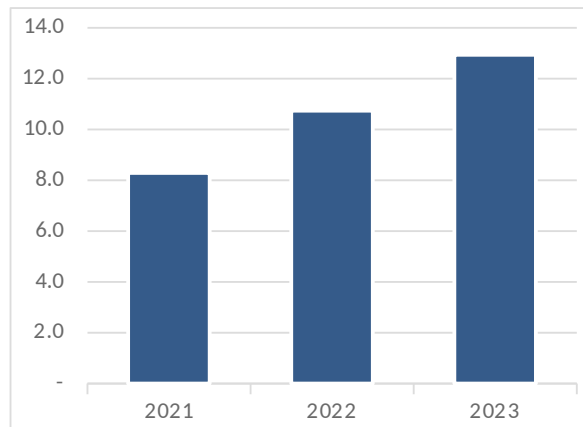
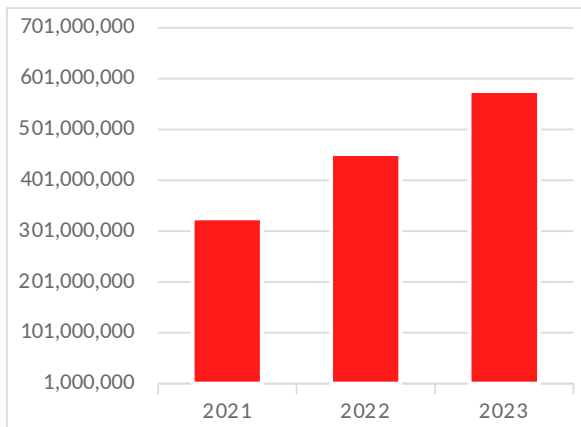


წყარო: მარეგულირებელი კომისია

- გაიზარდა ინტერნეტის მოხმარება: მზარდი დინამიკა აქვს როგორც ჯამურ ინტერნეტ ტრაფიკს, ასევე ერთი აბონენტის საშუალო მოხმარებას; 2023 წელს ინტერნეტ ტრაფიკი 27%-ით გაიზარდა, ხოლო ერთი აბონენტის მიერ საშუალოდ მოხმარებული გბ-ის რაოდენობა კი 21%-ით

**გრაფიკი.** მობილური ინტერნეტ ტრაფიკის დინამიკა წლების მიხედვით (2021 -2023 წელი)

**გრაფიკი.** ერთი აბონენტის საშუალო მოხმარების (გბ.) დინამიკა (2021 -2023 წელი)

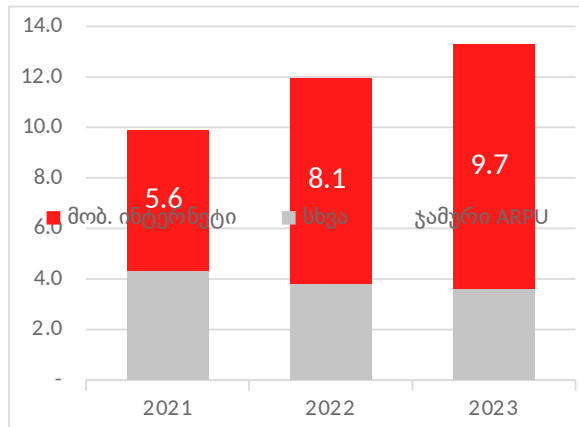


წყარო: მარეგულირებელი კომისია

• გაიზარდა მობილური ARPU: თუკი მობილური ARPU-ს დინამიკას დავაკვირდებით და მის სიღრმისეულ ანალიზს გავაკეთებთ, დავინახავთ რომ ის ბაზრის დინამიური ზრდის და განვითარების საკმაოდ თვალნათელი მაგალითია, კერძოდ, ARPU-ს ზრდის ძირითადი მიზეზი მობილური ინტერნეტია, რომლის ARPU-ც იზრდება, სტაბილურად მზარდი მოხმარების საფუძველზე;

**გრაფიკი.** ARPU-ს დინამიკა წლების მიხედვით (2021 -2023 წელი)

**გრაფიკი.** ARPU-ს დინამიკა სერვისების მიხედვით (2021 -2023 წელი)



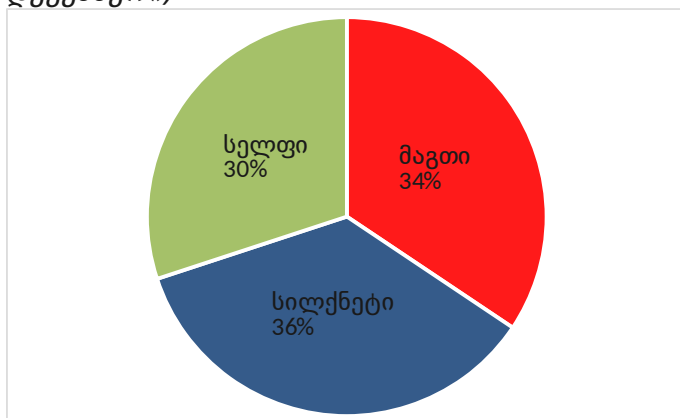
წყარო: მარეგულირებელი კომისია

## 5. მცდარია პროექტით გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარი არაკონკურენტუნარიანია:

- მობილური ინტერნეტი ყველაზე დინამიურად მზარდი სერვისია, რასაც ასევე ადასტურებს თავად **პროექტი**. კონკურენციის განხილვის დროს მნიშვნელოვანია, იმის ანალიზი თუ რამდენად თანაბრად ხდება ამ ზრდის განაწილება ოპერატორებს შორის.

- **ინტერნეტ მომხმარებლები:** მომხმარებელთან ბაზრის წილის განაწილების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ინტერნეტ სერვისის კუთხით მძაფრი კონკურენციაა. მომხმარებელთა განაწილება 3 ოპერატორს შორის თითქმის თანაბარია და ლიდერია სს "სილქნეტი". მომხმარებელთა თითქმის ნახევარმილიონიანი ზრდის ფონზე, არსებული განაწილება მეტყველებს კონკურენციის არსებობაზე, რომლის არ დანახვაც საკმაოდ უცნაურია **კომისიის** მიერ ჩატარებული "კომპლექსური კვლევიტ".

გრაფიკი. მობილური ინტერნეტ მომხმარებლების ბაზრის წილი (2023 წელი, დეკემბერი)



წყარო: მარეგულირებელი კომისია

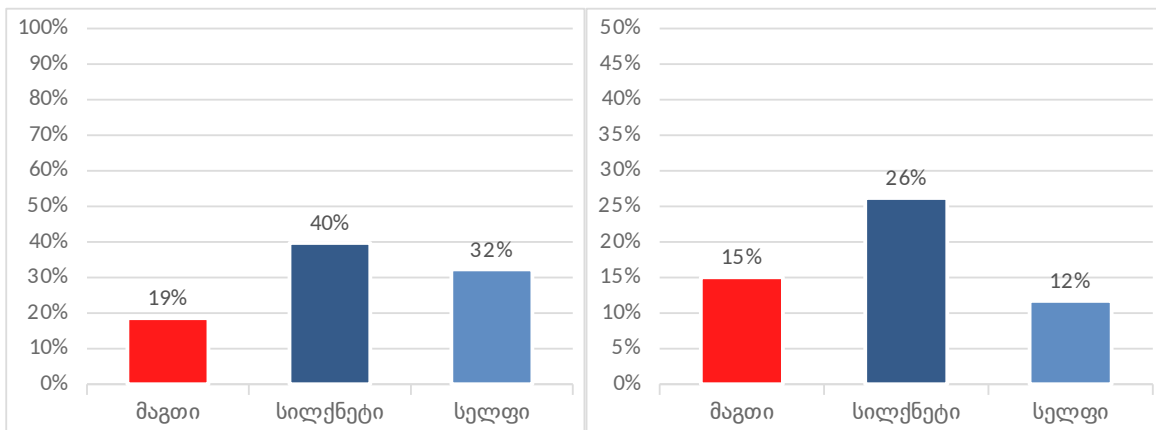
- **ინტერნეტ ტრაფიკი:** მობილური ინტერნეტის მოხმარების ზრდას ხელს უწყობს სამივე ოპერატორი (იხ. გრაფიკი), კერძოდ, კი მათ მიერ ამ მიმართულებით ინიცირებული მრავალფეროვანი შეთავაზებები:

- ინტერნეტის მოხმარებაზე ორიენტირებული მრავალფეროვანი აქციები;
- სხვადასხვა ტიპის მომხმარებლის ცხოვრების სტილზე და ინტერესებზე მორგებული, გარე აპლიკაციებთან კომბინაციით შექმნილი ბანდლები;
- მობილური ინტერნეტის მოხმარებაზე დაფუძნებული ახალი აპლიკაციები/თამაშები.

- **ინტერნეტ ARPU-ს ზრდა:** მოხმარების მატება თავისთავად აისახება ARPU-ს მაჩვენებლებზე; ეს პარამეტრიც მზარდია სამივე ოპერატორის ჭრილში. (იხ. გრაფიკები).

გრაფიკი. ინტერნეტ ტრაფიკის % ზრდა ოპერატორების ჭრილში (2023 წელი)

გრაფიკი. ინტერნეტ ARPU-ს % ზრდა ოპერატორების ჭრილში (2023 წელი)



წყარო: მარეგულირებელი კომისია

- როგორც აღნიშნული სტატისტიკა გვიჩვენებს, მობილური ინტერნეტის მიმართულებით ბაზარზე საკმაოდ აქტიური კონკურენციაა. მონაცემების მიხედვით სს სილქნეტის მაჩვენებლები აღემატება მაგთიკომს და სელფი მობაილის მაჩვენებლებს, რომლის არ დანახვაც ასევე საკმაოდ უცნაურია **კომისიის** მიერ ჩატარებული "კომპლექსური კვლევიტ".

- ჯანსაღი კონკურენციის ერთ-ერთ ხელშემწყობ ფაქტორად შეიძლება ჩაითვალოს საქართველოს ბაზარზე მომხმარებლისთვის ოპერატორის ცვლილების სიმარტივე, რასაც არა ერთი ფაქტორი ადასტურებს:

- **წინასწარი გადახდის სისტემა: პროექტის** მიხედვით მობილური აბონენტები 95% ამჟამად სარგებლობს წინასწარი გადახდის პირობით, რაც იმას ნიშნავს, რომ მომხმარებლები არ არიან ჩაკეტილი საკონტრაქტო სისტემით, როგორც ეს ევროპაში ხდება და მათ შეუძლიათ ოპერატორის ცვლილება მყისიერად, ყოველგვარი ბარიერების და შეზღუდვების გარეშე;

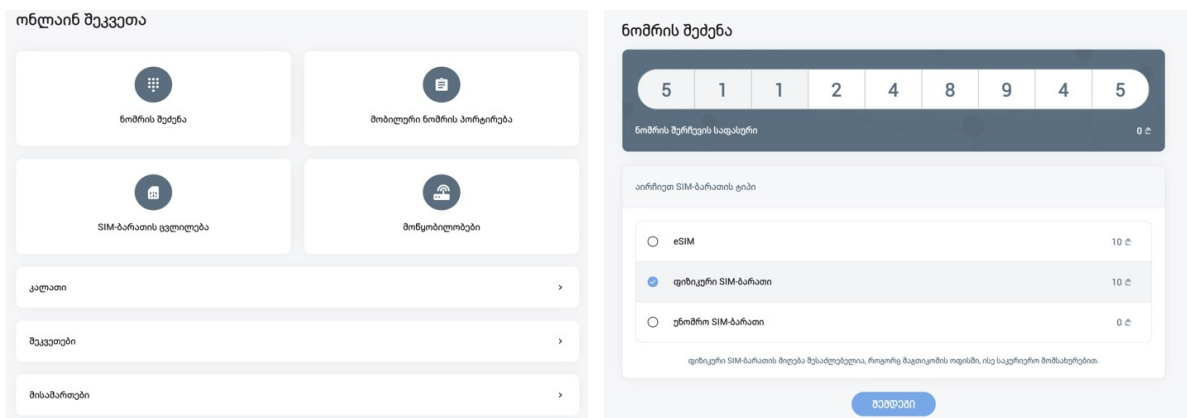
- **პარალელური სიმ ბარათის მოხმარება:** კონკურენციის არსებობაზე მეტყველებს პარალელური ("მეორე სიმ ბარათი") სიმ ბარათის მოხმარების პრაქტიკა - მომხმარებელი მარტივად ლავირებს ოპერატორებს შორის, იმისდა

მიხედვით თუ რომელი ოპერატორი სთავაზობს მას უფრო ხელსაყრელ პირობას. ამ პრაქტიკის არსებობას ადასტურებს მობილური აბონენტების პენეტრაციის მაჩვენებელი, რომელიც 2023 წელს 169%-ს შეადგენდა;

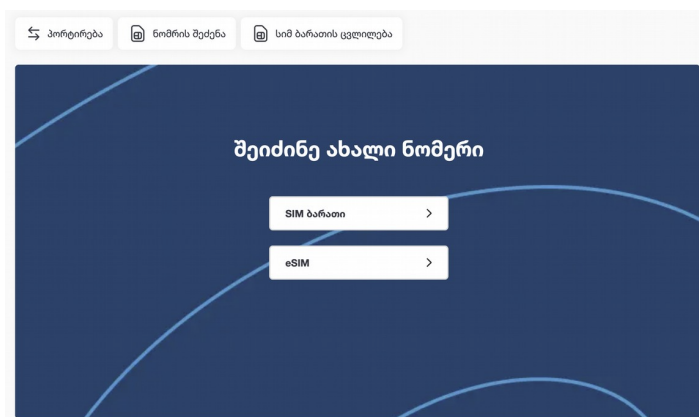
- **ESIM:** მუშაობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, კიდევ უფრო ამარტივებს ორი და მეტი ოპერატორის სერვისით ერთდროულად სარგებლობას - მომხმარებელს ოპერატორის ცვლილება შეუძლია ყოველგვარი დისკომფორტის გარეშე, მყისიერად (გაცილებით მოსახერხებელია ვიდრე ორ სიმიანი ტელეფონები); საინტერესოა, რომ ESIM-ის მომხმარებლების დინამიკა საკმაოდ სწრაფი ზრდის ტენდენციით ხასიათდება - 2023 წელს, მხოლოდ მაგთიკომის ქსელში, ESIM ის მომხმარებელთა რაოდენობა გაორმაგდა;

- **ონლაინ სერვისები:** პორტირება, ახალი სიმ ბარათის შექმნა, ნომრის აღება  
 - 2021 წლიდან ყველა ამ და სხვა სერვისის მიღება უკვე ონლაინ არის შესაძლებელი მობილური აპლიკაციების საშუალებით; მომხმარებელს აღარ სჭირდება ოფისში მისვლა, რადგან ონლაინ სერვისები მას საშუალებას აძლევს ისარგებლოს სახლში შიტანის სერვისით, რაც მნიშვნელოვნად ამარტივებს ერთი ოპერატორიდან მეორეზე გადასვლას და ხელს უწყობს კონკურენციას.

მაგალითი 1: მაგთიკომი - ახალი სიმ ბარათი / ნომრის შექმნა



მაგალითი 2: სილენეტი - ახალი სიმ ბარათი / ნომრის შექმნა



მაგალითი 3. სელფი მობაილი - ონლაინ პორტირება

**პორტირების ფორმა**

ნომერი

საკონტაქტო ნომერი

ელ-ფოსტა

პორტირება საიდან

აირჩიეთ სიმის ტიპი

აირჩიე ქალაქი

ფიზიკური SIM-ბარათი

აირჩიე მიწოდების ვარიანტი

მინოდება

ოფისში აღება

აირჩიე ქალაქი

აირჩიე სოფელი

მისაღები მისამართი

დამატებითი ინფორმაცია

არსებული მოცემულობის ფონზე გაუგებარია, რას გულისხმობს **კომისია**, როდესაც შეგნებულად, თუ უბრალოდ დაუზუსტებელი ინფორმაციის საფუძველზე ამბობს, რომ დაბალი კონკურენციის გამო საქართველოში ონლაინ სერვისები არ არის განვითარებული: იხ: **პროექტის გვ.49** - „*მომხმარებელს აბონენტად დარეგისტრირებისთვის ჯერ კიდევ უნევს ფიზიკურად ოპერატორის ოფისში მისვლა; ევროკავშირის უმეტეს ქვეყნებში განვითარდა ტენდენცია, რომელიც ითვალისწინებს მომხმარებელთან ურთიერთობას სრულიად ონლაინ რეჟიმში, რაც მათ შორის მოიცავს, SIM ბარათის მიღებას და მიტანის სერვისით სარგებლობას ჩვეულებრივ შეკვეთის გაფორმებიდან მეორე დღეს*“.

**6. მცდარია პროექტით გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე არ არსებობს მრავალფეროვანი არჩევანი, შეთავაზებები:**

- საქართველოს ბაზარი მობილური პროდუქტების თვალსაზრისით საკმაოდ განსხვავებული და მრავალფეროვანია, რაც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს შეარჩიოს მასზე მორგებული საუკეთესო შეთავაზება. მუდმივად ხდება ახალი ტიპის პროდუქტების ინიცირება, რათა არჩევანი უფრო მრავალფეროვანი და მომხმარებლის საჭიროებებზე, ინტერესებსა, თუ ცხოვრების სტილზე მორგებული გახადოს, მაგალითად:
  - **პაკეტების მრავალფეროვანი შემადგენლობა (SMS, ქსელის შიდა წუთები, საქართველოში წუთები, საერთაშორისო წუთები, მბ) და მოცულობები:** ბაზარზე არსებობს როგორც ჰომოგენური, ისე ჰიბრიდული პაკეტები, რომლებიც ერთმანეთისგან განსხვავდება მოცულობების და მდგენელების მიხედვით; ულიმიტო და სხვადასხვა რაოდენობის ერთეულებით შემოფარგლული შეთავაზებები, მომხმარებელს შესაძლებლობას აძლევს აირჩიოს პაკეტი, რომელიც მორგებულია მის გადახდისუნარიანობაზე, მოხმარების ინტენსივობასა და მოცულობაზე.



- **ინდივიდუალურ მომხმარებელზე მორგებული პაკეტები:** გარდა სტანდარტული, უკვე „გამზადებული“ კომბინაციებისა არსებობს კალკულატორები, რომელიც შეთავაზებების ცალკეულ ინდივიდზე მორგების/არჩევის საშუალებას იძლევა; მომხმარებელი თავად აწყობს მისთვის სასურველი პაკეტს - არჩევს პაკეტის კომპონენტებს, მოცულობას და ვადას მის ინდივიდუალურ მოთხოვნებზე და ქცევაზე მორგებით, მაგალითად: „შექმენი შენი კოქტეილი“, „შექმენი შენი მეტი“ და სხვ...

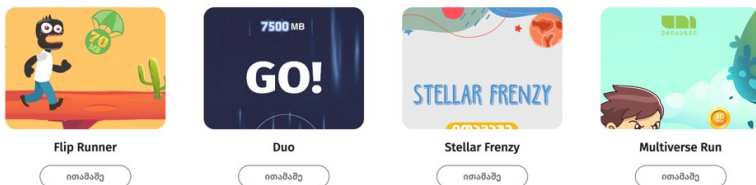
• **მრავალფეროვანი მოქმედების ვადები:** ბაზარზე მოქმედი შეთავაზებები ერთმანეთისგან განსხვავდება მოქმედების ვადების მიხედვითაც; ამ მხრივ მომხმარებელს საკმაოდ დიდი არჩევანი აქვს; სამივე ოპერატორი შეთავაზებებს მისი მომხმარებლის ქცვიდან გამომდინარე აფორმირებს (იხ. ცხრილი).

ცხრილი. ბაზარზე არსებული პაკეტები. მოქმედების ვადების მიხედვით

| მოქმედების ვადა | მაგთი | სილქნეტი | სელფი |
|-----------------|-------|----------|-------|
| 1 დღე           | ✓     | ✓        | ✓     |
| 5 დღე           |       | ✓        |       |
| 7 დღე           | ✓     |          | ✓     |
| 14 დღე          |       |          | ✓     |
| 15 დღე          |       | ✓        |       |
| 28 დღე          |       | ✓        |       |
| 30 დღე          | ✓     | ✓        | ✓     |
| 90 დღე          |       | ✓        | ✓     |
| 1 წელი          |       | ✓        |       |

• **მობილური პროდუქტები + დამატებით სერვისები:** მომხმარებლისთვის დამატებითი ღირებულებების შექმნის და ამ გზით მათი ლოიალურობის/გადმობიერების სტიმულირების მიზნით, რაც თავისთავად ბაზარზე არსებულ კონკურენციაზე მიუთითებს, ოპერატორებმა დაიწყეს ძირითადი მობილური სერვისების დაპაკეტება სხვადასხვა აპლიკაციებთან; სპორტი, მუსიკა, თამაშები, ა.შ. - მაქსიმალურად მომხმარებლის ცხოვრების სტილზე და მოთხოვნებზე მორგებული პაკეტები დღეს აქტიურად ჩნდება საქართველოს ბაზარზე. მაგალითად: ინტერნეტი პაკეტი Chat Pack შეუზღუდავი სარგებლობა აპლიკაციებით Whatsapp და Viber, სპეციალური ტარიფი სხვა აპლიკაციებზე (Instagram, Facebook, Browser), ინტერნეტი პაკეტი + მუსიკის აპლიკაცია „Stingray Music“, ინტერნეტი პაკეტი + სპორტული აპლიკაცია “Setanta Sports”, ციფრული შეთავაზებები:

ითამაშე და მოიგე MB-ები



შესაბამისად, არსებული მაგალითების საფუძველზე გაუგებარია, რას ეფუძნება კომისიის "არგუმენტაცია", რომელიც დაბალი კონკურენციის ერთ-ერთ ძირითად ფაქტორად არის გამოყენებული და რომლის მიხედვითაც საქართველოში მობილური შეთავაზებები არ არის მრავალფეროვანი და თითქოს ეფუძნება

მხოლოდ „საკმაოდ სტანდარტიზებულ, მასობრივი ბაზრის შეთავაზებებს“. გარდა ამისა, **კომისიის** პოზიციის ბუნდოვანება იკვეთება, თუნდაც იმ ფაქტში, რომ **პროექტის** ერთსა და იმავე გვერდზე (გვ.30) გვხვდება ორი ურთიერთსაინანაღმდეგო პოზიცია:

დებულება 1. „საქართველოში წარმოდგენილი სამი მობილური ოპერატორის მიერ შეთავაზებული მობილური მომსახურებები დიდად არ განსხვავდება ერთმანეთისგან ...“

დებულება 2. საქართველოს მობილური სერვისების ბაზარი ამჟამად ეფუძნება საკმაოდ სტანდარტიზებულ, მასობრივი ბაზრის შეთავაზებებს, რაც უბიძგებს მომხმარებელს არჩევანის გასაფართოებლად გამოიყენოს სხვადასხვა ოპერატორის მომსახურება“

გაუგებარია, თუკი პირველი დებულების მიხედვით სამივე ოპერატორის შეთავაზებები მსგავსია და ერთმანეთისგან არ განსხვავდება, მაშინ როგორ ხდება მეორე დებულებაში ორი სხვადასხვა ოპერატორის სიმ ბარათის გამოყენების ძირითადი მიზეზი არჩევანის მრავალფეროვნების შექმნა?!

**7. მცდარია პროექტით გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ფასები ძვირია:**

ტრადიციული სერვისების მოხმარება (ხმოვანი ზარი და SMS), როგორც საქართველოში, ასევე მსოფლიო მასშტაბით კლებადი დინამიკით ხასიათდება. მობილური ინტერნეტი არის მობილური მომსახურების განვითარების მთავარი მიმართულება.

**კომისიის** დაკვეთით ჩატარებული 2023 წლის სატელეკომუნიკაციო მომსახურებების ფასების კვლევის (შემდგომში - **კვლევა**) მიხედვითაც კი:

- იურიდიული პირი აბონენტების კომოგენური მობილური ინტერნეტის ყველა მოცულობითი პაკეტის ფასი 40%-დან 56%-მდე დაბალია ევროპის ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელთან შედარებით:

*ცხრილი. მოცულობითი ინტერნეტ პაკეტების ფასების შედარება - საქართველო vs. ევროპის საშუალო მაჩვენებელი (\*ფასები წარმოდგენილია მსყიდველობით უნარიანობის პარიტეტის (PPP) შესაბამის აშშ დოლარში, დღგ-ს ჩათვლით)*

| მოცულობა | საქართველოს ფასი* | ევროპის საშუალო ფასი* | კომენტარი   |
|----------|-------------------|-----------------------|---|
| 0.5 გბ   | 6                 | 12                    | საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 53%-ით დაბალია |
| 1 გბ     | 6                 | 13                    | საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 56%-ით დაბალია |
| 2 გბ     | 8                 | 16                    | საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 51%-ით დაბალია |
| 5 გბ     | 13                | 24                    | საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 48%-ით დაბალია |
| 10 გბ    | 17                | 34                    | საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 49%-ით დაბალია |
| 20 გბ    | 34                | 57                    | საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 40%-ით დაბალია |
| 50 გბ    | 68                | 124                   | საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 45%-ით დაბალია |

- ფიზიკური პირი აბონენტების ჰომოგენური მობილური ინტერნეტის ყველა მოცულობითი პაკეტის ფასი 13%-დან 53%-მდე დაბალია ევროპის ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელთან შედარებით:

*ცხრილი. მოცულობითი ინტერნეტ პაკეტების ფასების შედარება - საქართველო vs. ევროპის საშუალო მაჩვენებელი (\*ფასები წარმოდგენილია მსყიდველობით უნარიანობის პარიტეტის (PPP) შესაბამის აშშ დოლარში, დღგ-ს ჩათვლით)*

| მოცულობა | საქართველოს ფასი* | ევროპის საშუალო ფასი* | კომენტარი   |
|----------|-------------------|-----------------------|---|
| 0.5 გბ   | 6                 | 8                     | საქართველოს ფასი 25%-ით დაბალია ევროპის საშუალოზე |
| 1 გბ     | 6                 | 9                     | საქართველოს ფასი 35%-ით დაბალია ევროპის საშუალოზე |
| 2 გბ     | 9                 | 12                    | საქართველოს ფასი 25%-ით დაბალია ევროპის საშუალოზე |
| 5 გბ     | 14                | 17                    | საქართველოს ფასი 21%-ით დაბალია ევროპის საშუალოზე |
| 10 გბ    | 20                | 24                    | საქართველოს ფასი 14%-ით დაბალია ევროპის საშუალოზე |
| 20 გბ    | 34                | 39                    | საქართველოს ფასი 13%-ით დაბალია ევროპის საშუალოზე |
| 50 გბ    | 36                | 77                    | საქართველოს ფასი 53%-ით დაბალია ევროპის საშუალოზე |

- საქართველოში ულიმიტო ინტერნეტ პაკეტების ფასები ევროპის ქვეყნებთან შედარებით ერთ-ერთი ყველაზე დაბალია:

*ცხრილი. ულიმიტო ინტერნეტ პაკეტების ფასების შედარება - საქართველო vs. ევროპის საშუალო მაჩვენებელი; (\*ფასები წარმოდგენილია მსყიდველობით უნარიანობის პარიტეტის (PPP) შესაბამის აშშ დოლარში, დღგ-ს ჩათვლით)*

| ქვეყანა    | "ულიმიტო მობილური ინტერნეტის" ფასი* |
|------------|-------------------------------------|
| ლატვია     | 27                                  |
| საქართველო | 36                                  |
| საბერძნეთი | 61                                  |
| უნგრეთი    | 67                                  |
| ლიტვა      | 72                                  |
| სლოვაკეთი  | 168                                 |

**8. მცდარია პროექტით გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების მიმწოდებელი ავტორიზებული პირები არ არიან მიდრეკილი ახალ ტექნოლოგიებში ინვესტირებისკენ. ასევე, მცდარია მოსაზრება რომ 5G დაგვიანდა ოპერატორების ბრალეულობით, როცა ამის მიზეზი რეალურად თავად კომისიის ქმედებებია:**

პროექტში ხშირად არის ნახსენები, რომ საქართველოში ოპერატორები არ არიან ორიენტირებულები ახალი ტექნოლოგიების განვითარებით, რასაც **კომისია**

მაგალითად ცდილობს დაასაბუთოს 5G-ისთან მიმართებაში დღეს არსებული მდგომარეობით. ცინიკურია და რეალობას არ შეესაბამება, რომ ამ მოცემულობას **კომისია** მხოლოდ და მხოლოდ დაბალი კონკურენციით ხსნის (რაც როგორც ზემოთ ვნახეთ არ შეესაბამება საქართველოს ბაზრის რეალობას) და არ საუბრობს ობიექტურ მიზეზებზე. კერძოდ, კი იმაზე თუ რატომ იყო წარუმატებელი მის მიერ ისედაც დაგვიანებით ინიცირებული 5G აუქციონი, რომელშიც მონაწილეობა არ მიიღო ორმა დიდმა ოპერატორმა, მათ შორის, მაგთიკომმა, რომლის მთავარი კონკურენტული უპირატესობა და პრიორიტეტი ყოველთვის ინოვაცია, ახალი ტექნოლოგიები და ხარისხია.

სინამდვილეში, 5G აუქციონში კომისიამ ისე გამოიტანა სიხშირეები, რომ უპირობოდ უბიძგებდა ოპერატორებს სრულყოფილი, ხარისხიანი 5G ქსელის ასაგებად შეეძინათ სიხშირე MVNO-ს იძულებითი დაშვების ვალდებულებით. აქვე, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ „მაგთიკომი“ არ არის წინააღმდეგი საქართველოში არსებობდნენ/ოპერირებდნენ MVNO-ები, თუ ერთიერთობა დაფუძნებული იქნება პარტნიორობაზე, ჯანსაღ ბიზნეს პრინციპებზე და იქნება მომგებიანი ორივე მხარისათვის და არა კომისიის ძალდატანებით, სადაც **კომისია** უკვე განსაზღვრულად მოიაზრება დაძალებითი MVNO-ს მხარედ და არა ნეიტრალურ არბიტრად.

კონკრეტულად მაგთიკომს, ჰქონდა სრული მზაობა, სურვილი, გეგმა, ფინანსური რესურსი, რათა წარმატებულად და სრულყოფილად დაენერგა მეხუთე თაობა საქართველოში, თუმცა **კომისიამ** საკუთარი მიდგომით დროში თავადვე გადაავადა ახალი ტექნოლოგიის დანერგვის პროცესი ქვეყანაში და მოგვევლინა 5G-ის განვითარების მთავარ ბარიერად, რასაც დღეს უარგუმენტოდ კონკურენციის ნაკლებობას აბრალებს.

**9. მცდარია პროექტით გათვალისწინებული დასკვნა, რომ საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზარზე მაგთიკომი ფლობს ერთპიროვნულ მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას. პროექტით გათვალისწინებული "დასკვნა"/"მიგნებები", არის კომისიის სურვილი მიზანმიმართულად და არამართლზომიერად ზიანი მიადგეს მხოლოდ შპს "მაგთიკომს".** ასევე, შერჩეული სპეციფიკური ვალდებულებები არის არაპროპორციული და ვერ უზრუნველყოფს **კომისიის** მიერ აღწერილი "პრობლემების" აღმოფხვრას:

**პროექტის** შინაარსის მიხედვით ცალსახად დასტურდება, რომ დოკუმენტი ორიენტირებულია და მიმართულია მაგთიკომის წინააღმდეგ და მის ერთპიროვნულ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების პირად გამოცხადებაზე. შესაბამისად, ანალიზის ნაცვლად, **პროექტი** წარმოადგენს უკვე წინასწარ მიღებული გადანყვეტილების დასაბუთებაზე მორგებულ დოკუმენტს. ამაზე მეტყველებს ის პუნქტები, რომელსაც **პროექტი** ეყრდნობა, მაგალითად:

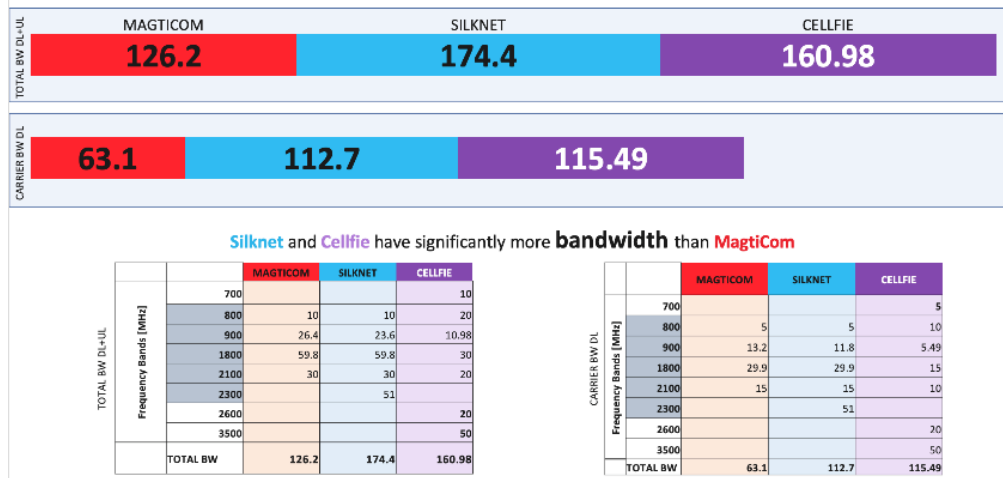
- **ფიქსირებული ინტერნეტის გამოყენება მნიშვნელოვანი კონკურენტული უპირატესობის სადემონსტრაციოდ:** როდესაც კონკურენტულ უპირატესობებზე ვსაუბრობთ, მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ ან გავგომოთ არსებული პარამეტრის

მასშტაბურობა და თუ რამდენად მასიურია მასზე მოთხოვნა; 1) ISP + მობილურის კომბინირებული პაკეტების პენეტრაცია და მათზე მოთხოვნა ბაზარზე მინიმალურია; 2) თუკი ISP-ი მიმართულებას დაუშვებდით, რომ იყო კონკურენტული უპირატესობა, ეს მხოლოდ „სელფი მობაილთან“ მიმართებაში შეიძლება ყოფილიყო რელევანტური (სილქნეტი, როგორც მაგთიკომი, არის ფიქსირებული ინტერნეტის პროვაიდერი), თუმცა ისიც 5G ლიცენზიის აღებამდე, რადგან 5G ქსელი იძლევა ფიქსირებული ინტერნეტის (FWA) შექმნის შესაძლებლობას. შესაბამისად, დღევანდელი მოცემულობით ISP-ი მიმართულების მობილურში კონკურენტულ უპირატესობად წარმოიჩენა, ამ ეტაპისთვის არაობიექტურია;

• **სიხშირული რესურსების გადანაწილება საქართველოში:**

**პროექტის** მიხედვით „სელფი მობაილი“ და „სილქნეტი“ ფლობენ მეტ სიხშირულ რესურსს, ვიდრე „მაგთიკომი“ (იხ. გრაფიკი). არსებული ტრაფიკიდან გამომდინარე, მაგთიკომი საკმაოდ დიდი ხანია ხარისხის გაუმჯობესების და არსებული დატვირთვის გათვალისწინებით საჭიროებს სიხშირული რესურსის გაზრდას. სწორედ ამიტომ **შპს „მაგთიკომი“ 2021 წლის 29 ივლისიდან ითხოვს, რომ კომისიამ აუქციონზე გამოიტანოს 800 მჰც სიხშირე**, რომლის შეძენის შემთხვევაში კომპანია მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებდა 4G მომსახურების შესაძლებლობებს, ხოლო სახელმწიფო ბიუჯეტი შემოსავლის სახით მილიონობით ლარს მიიღებდა. **კომისიამ** მხოლოდ 2 წლის შემდეგ გამოიტანა 5G აუქციონზე სიხშირე არაგონივრული სალიცენზიო ვალდებულებებით, რის გამოც ფაქტობრივად გამორიცხა მისი შეძენის შესაძლებლობა.

გრაფიკი. სიხშირული რესურსის გადანაწილება საქართველოში (2023)



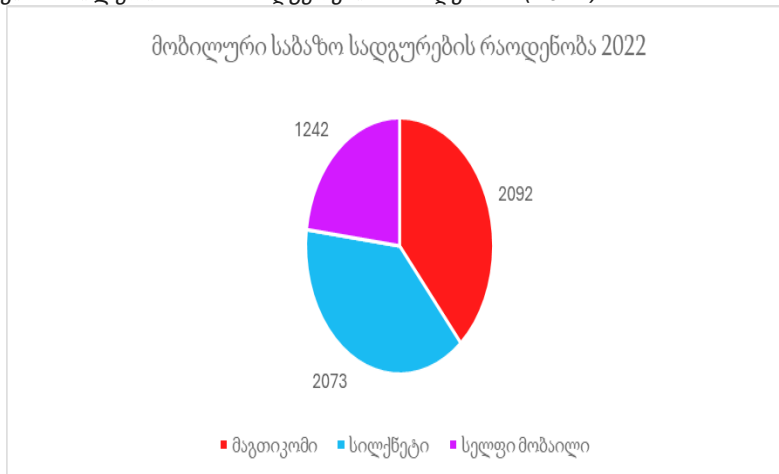
გასათვალისწინებელია, ისიც რომ მაგთიკომის ორივე კონკურენტი მომხმარებელს უკვე სთავაზობს 5G ტექნოლოგიაზე დაფუძნებულ სერვისებს, რაც მათ მობილურ ბაზარზე მნიშვნელოვნად უკეთეს პოზიციაში აყენებს.

საბაზო სადგურების თვალსაზრისითაც კი რთულია მაგთიკომის მნიშვნელოვან ძალაუფლებაზე საუბარი, რადგან მაგთიკომს და სილქნეტს გააჩნიათ ფაქტობრივად



თანაბარი რაოდენობის სადგურები (იხ. გრაფიკი). **კომისიის** მიერ **პროექტში** წარმოდგენილი მონაცემების მიხედვით, სამივე მობილურ ოპერატორს აქვს საქართველოს მოსახლეობის 99%-იანი დაფარვა. თავად **კომისიის** მიერ რეგულარულად ჩატარებული ხარისხის დამოუკიდებელი გაზომვების მიხედვით, შეფასებული ქსელის ხარისხის ინდიკატორების უმეტესობა აჩვენებს, რომ სს „სილქნეტს“ აქვს უკეთესი შედეგები. მიუხედავად ამ ფაქტებისა, კომისიას სურს შპს „მაგთიკომს“ დააკისროს ეროვნული როუმინგით მომსახურების ვალდებულების უზრუნველყოფა სხვა ოპერატორებისათვის. ამასთან, **კომისია** ადგენს ასეთ ვალდებულებას შპს „მაგთიკომისათვის“ იმ პირობებში, როდესაც **კომისიას** საერთოდ არ შეუძნავლია ოპერატორების ქსელის შესაძლებლობები.

გრაფიკი. მობილური საბაზო სადგურების რაოდენობა (2022)



- **კომისია** უგულებელყოფს რეალურ ფაქტობრივ გარემოებებს და ხელოვნურად ცდილობს მხოლოდ მაგთიკომის აღიარებას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პირად. მაგალითად, **M2M-8ე** მოყვანილი "არგუმენტი" და ამ მომსახურებაზე მაგთიკომის ლიდერობა, იმ პირობებში, როდესაც ამ მომსახურების ბაზრის წილი მინიმალურია.
- არსებული გადანაცვებების მართებულობის შესამოწმებლად, საკმარისია დავსვათ რიტორიკული შეკითხვა: „რამდენად მოსალოდნელია, რომ თუ მხოლოდ მაგთიკომი გააძვირებს ტარიფებს მომხმარებლისთვის რელევანტურ მომსახურებაზე (მაგალითად, მობილურ ინტერნეტს), იგი არ დაკარგავს მომხმარებლების მნიშვნელოვან ნაწილს ან/და ამ მომსახურებაზე შემოსავლებს? ცხადია, რომ ამ კითხვაზე პასუხი ერთმნიშვნელოვნად არის რომ დაკარგავს. ფაქტობრივად ბარიერების არ არსებობის და მომხმარებლების მაღალი ინფორმირებულობის პირობებში, ისინი მარტივად ირჩევენ მათთვის სასურველ ოპერატორს და შეთავაზებებს, პორტირების, პარალელური სიმ ბარათის, თუ ESIM-ის მეშვეობით, რათა მიიღონ მაქსიმალური სერვისი მინიმალური დანახარჯით. შესაბამისად, მომხმარებელს აუცილებლად ექნება რეაგირება მათთვის მნიშვნელოვანი სერვისის ტარიფების ზრდაზე, რაც, ასევე გავლენას იქონიებს ოპერატორის ბაზრის წილზე.

ამ რეალობის უარყოფა ისეთი სუსტი არგუმენტით, როგორც არის ხმოვან სერვისზე ფასის ცვლილებისადმი **კომისიის** მიერ **პროექტი** ნახსენები დაბალი ელასტიურობა, არასერიოზული და ლოგიკას მოკლებულია. ერთ შემთხვევაში, საუბარია მომხმარებლისთვის არარელევანტურ, უკვე ჩანაცვლებად მომსახურებაზე, რომელიც ბუნებრივად კლებადი დინამიკით ხასიათდება (ხმოვანი სერვისი), ხოლო, მეორე შემთხვევაში, სერვისზე, რომელიც მომხმარებლისთვის უალტერნატივოა და მისი ყოველდღიურობის აუცილებლობაა (მობილური ინტერნეტი).

- **პროექტი** არ არსებობს არგუმენტირებული მსჯელობა, თუ რა შეიცვალა 2019 წლიდან დღემდე, რის გამოც კომისიის 2019 წლის გადანყვეტილების (გ-20-9/156) შედეგი, როდესაც სამივე მობილური ოპერატორი ცნობილი იყო მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პირად, გადაკვალიფიცირდა მხოლოდ მაგთიკომის ერთპიროვნულ მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებად.

- რაც შეეხება შერჩეულ სპეციფიკურ ვალდებულებებს, ისინი არის არაპროპორციული და ვერ უზრუნველყოფს **კომისიის** მიერ აღწერილი "პრობლემების" აღმოფხვრას. მაგალითად, გაუგებარია კოლოკაციის ვალდებულების გაჩენა იმ პირობებში, როდესაც 2024 წლის 1 ივლისიდან ამოქმედდება „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიწებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ საქართველოს კანონი, რომელიც ინფრასტრუქტურის ოპერატორებს ავალდებულებს დაუშვან საკუთარ ინფრასტრუქტურაზე ავტორიზებული პირები. კომისია არ ელოდება ამ კანონის ამოქმედებას, მის გავლენას დარგზე და მხოლოდ „მაგთიკომს“ უდგენს კოლოკაციის ვალდებულებებს.

საკმაოდ სუსტია **პროექტის** "მტკიცება" შერჩეული სპეციფიკური ვალდებულებები, რომელიც, თავის მხრივ, ფაქტობრივად უპრეცედენტოა ევროკავშირის ქვეყნების ჭრილში, პრაქტიკაში როგორ უზრუნველყოფს **კომისიის** მიერ აღწერილი "პრობლემების" აღმოფხვრას. ამასთან, **პროექტის** დანართ #1 შედგენილია იმ სახით, რაც გამორიცხავს მის ფიზიკურად აღსრულებას.

ამ ფონზე, არსებობს საფუძვლიანი ეჭვი კომისიის გადანყვეტილების სისწორეში და მოტივაციაში - ხომ არ არის ეს მხოლოდ მაგთიკომის წინააღმდეგ მიმართული ქმედება, რომლის საბოლოო მიზანიც არის მიზანმიმართულად და არამართლზომიერად მიაყენოს ბიანი მაგთიკომს?! ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, **კომისიის** მიერ წარმოდგენილი **პროექტი** არ არის დასაბუთებული და იგი ეწინააღმდეგება „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონით დადგენილ იმ პრინციპებს, რომელთა დაცვა წარმოადგენს **კომისიის** ძირითად ამოცანას. **პროექტი** ასევე ეწინააღმდეგება კანონის პრინციპებს, რა დროსაც **კომისიამ** რეგულირებისას უნდა იხელმძღვანელოს მინიმალური საჭირო რეგულირების, პროპორციულობის და არადისკრიმინაციულობის პრინციპების გათვალისწინებით. ასევე, მის მიერვე მიღებულ დადგენილებას "მეთოდოლოგიურ წესებს", რომლის მე-15 მუხლის მიხედვითაც - "ავტორიზებული პირი მიიჩნევა ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ, თუ ის ერთპიროვნულად სარგებლობს დომინანტური მდგომარეობის შესატყვისი პოზიციით,

ე.ი. მას გააჩნია საკმარისი ეკონომიკური ძალა, რომელიც აძლევს მომხმარებლებისა და კონკურენტებისგან დამოუკიდებლად მოქმედების საშუალებას". უდავო ფაქტია, რომ მაგთიკომს არ გააჩნია ისეთი ეკონომიკური ძალა, რომელიც მას აძლევს მომხმარებლებისა და კონკურენტებისგან დამოუკიდებლად მოქმედების საშუალებას.

**პროექტის** მიღება ვერ უზრუნველყოფს კონკურენტუნარიანი გარემოს ჩამოყალიბებას, მომხმარებლებისთვის მომსახურების ფართო არჩევანისა და სატარიფო ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფას, პირიქით მკვეთრად ნეგატიური ეფექტი ექნება დარგზე, რაც ხელს შეუშლის ინოვაციური და ახლი ტექნოლოგიების დანერგვას საქართველოში, მათ შორის, შეაჩერებს ინვესტიციების განხორციელებას.

მოკლე შეჯამების სახით, **პროექტი** წარმოადგენს „მაგთიკომის“ სადამსჯელო აქტს იმისათვის რომ ის კეთილსინდისიერად, მუყაითად ასრულებს საკუთარ ვალდებულებებს/ფუნქციებს დროულად და ზედმინწვნით, რაც ასახულია მაგთიკომის წარმატებულ შედეგებზე. **პროექტის** ამოქმედების შემთხვევაში ზიანი მიადგება არამხოლოდ მაგთიკომს, არამედ მთლიანად დარგს და სხვა ოპერატორებს გაცილებით უფრო მძიმე შედეგებით. ნიშანდობლივია, რომ ეს შედეგი დადგება არა მაგთიკომის ქმედებების შედეგად, არამედ **პროექტის** აღსრულებით. საბოლოოდ რას ვებრძვით? განვითარებას და წარმატებას?

პატივისცემით,

ზურაბ ზარიძე  
გენერალური დირექტორის მოადგილე